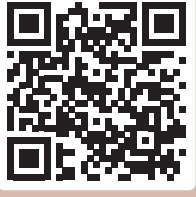


OPEN YAZILIM

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

Detaylı Bilgi İçin;



s02 RÖPORTAJ

"Yenilikleri seviyoruz, heyecanımız yüksek."



SİGORTA POSTASI

SİGORTACILIĞIN YENİ HALİ

SAYI 3

Aylık Sigorta ve Finans Gazetesi



"Hayat sigortacılığında çok fazla alanda adım atılabileceğini görüyoruz"

Quick Hayat Sigorta kısa bir süre önce faaliyetlerine başladı. Şirketin genel müdürü Volkan Terzioğlu, Quick Hayat'ın ilk röportajını Sigorta Postası ekibinden Serhat Bingöl'e verdi. Terzioğlu, şirketin kuruluş hikayesini ve bundan sonraki yol haritasını anlattı.

s19

Türk Reasürans 5 Yaşında!

Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak ve kaynak verimliliğini sağlamak hedefleriyle, sermayesinin tamamı T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından karşılanarak, 2019 yılında kurulan Türk Reasürans, bugün 5. yaşını gururla kutluyor.



s15



s03

Kripto Paralar, Finansal Sistemde Yenilikçi Değişiklikler Sunacak...

"Bilindiği üzere kripto paralara ilişkin yasa 2 Temmuz'da resmî gazetede yayınlandı. Bu kanunun en belirgin maddesi, kripto varlık hizmet sağlayıcılarının kuruluş ve faaliyetlerinin Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) iznine tabi tutulması, izinsiz çalışanlara hapis cezası getirilmesi oldu. Türkiye'de yürürlüğe giren yeni yasanın kripto varlıkların yasal çerçevede korunması ve belli bir düzenlemeye tabi tutulması açısından son derece büyük öneme sahip olduğunu söyleyebiliriz.



Türk Nippon Sigorta Kasko Branşında Büyümeye Devam Ediyor

Mevcut kasko paketleri ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği teminatları kasko ürünlerinde yer veren Türk Nippon Sigorta müşterileri ihtiyaçlarını ön planda tutmaya devam ediyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu sunmuş oldukları kasko ürününü müşteri odaklı olarak tasarladıklarını ve yaşayabilecekleri sorunlar karşısında gerekli ve doğru teminatları verdiklerini belirterek ihtiyaç anında müşterilerinin hep yanlarında olduklarını ifade ediyor.

s07

"Biz acenteleri iyi dinliyoruz ve onların isteklerini kendi uygulamamıza mutlaka entegre ediyoruz."

Open Yazılım'ın kurucusu Ramazan Öztürk, Sigorta Postası'nın konğu oldu. Sigorta acentelerinin en çok tercih ettiği

program olduklarını anlatan Ramazan Öztürk, şirketinin kuruluş hikayesini ve bundan sonraki hedeflerini anlattı.

RAMAZAN ÖZTÜRK | SÖYLEŞİ



s11



Garanti BBVA Emeklilik'in Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası Mobil'de satışa sunuldu

Garanti BBVA Emeklilik, müşterilerinin kredi kartı borçlarını güvence altına almalarına Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası ile destek oluyor. Sigorta

ile karşılaşılabilecek vefat, kaza veya hastalık sonucu maluliyet, işsizlik gibi durumlarda kredi kartı borçları Garanti BBVA Emeklilik tarafından ödeniyor.

s09



s12

"Londra'daki Kırmızı Otobüslerin Camlarını Biz Üretiyoruz"

Bir Türk şirketi düşünün, Denizli'de ürettiği camlar Londra'nın simgesi olan kırmızı otobüslerde kullanılsın, Tesla'nın camını üretebilsin, roket bile işlemeyen camlar yapabilsin... Yaptıkları işlemlerle kendilerinin de gurur duyduğu bu firma Uğurlu Glass. Uğurlu'nun Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şerafettin Duman, Sigorta Postası'ndan Serhat Bingöl'ün sorularını yanıtladı.

ŞERAFETTİN DUMAN | RÖPORTAJ

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten yılın ilk yarısında 11 Milyar 222 Milyon TL Net Kâr

Sigorta ve hayat emeklilik sektörünün öncü şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2024 yılının ilk yarısında toplamda 11,2 milyar TL net kâr açıkladı.

s07



GÜNDEM

Erol Öztürkoğlu

"Her poliçeyle, yılda 5 tonluk karbon emisyonunu dengeleyeceğiz!"

Sayfa 04

Funda Çakar Deniz

"Hikayesi Olan Kurumlarda Hikayesi Olan Kişilerle Çalışın"

Sayfa 13

Buket Erşan

"Dijitalleşmeyi kurumsal kimliğimizin önemli bir parçası olarak benimsiyoruz."

Sayfa 09

Fahri Uğur

"Sompo Teknoloji ile sektöre katma değer sağlayacak projeler geliştireceğiz"

Sayfa 17

“Yenilikleri seviyoruz, heyecanımız yüksek.”



Sigorta Postası'nın bu sayıda kapak konusu, Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu oldu. Sigorta Postası Direktörü Serhat Bingöl'ün sorularını yanıtlayan Neciboğlu, hem sektöre hem de hayata dair samimi açıklamalarda bulundu. Keyifli okumalar...

Sigorta Postası okuyucuları için kısaca Neslihan Neciboğlu'nu tanıyabilir miyiz?

Ben Neslihan Neciboğlu, 1982 Kırıkkale doğumluyum. Üniversiteye kadar Kırıkkale'de ilköğretim ve liseyi tamamladım. O zamanlar, ilkokuldan sonra Anadolu liselerinin ortaokul bölümleri de vardı. Bu sayede Kırıkkale Anadolu Lisesi'nde hazırlık sınıfı da dahil olmak üzere 4 sene ortaokul eğitimi aldım. Daha sonra Kırıkkale Fen Lisesi'ni kazandım. O dönemde devlet fen liselerinde yatılı okumak zorunluydu. Ben de kendi şehrinde yatılı bir lise hayatı yaşadım. Bu deneyim bana çok şey kattı. Geriye dönüp baktığımda hem çok değerli arkadaşlıklar edindiğimi hem de önemli bir olgunluk kazandığımı görüyorum. Liseyi bitirdikten sonra sayısal öğrencisi olmama rağmen, eşit ağırlık seçme hakkı verilmişti. Ben de iş hayatına atılmak ve yönetici olmak istedim; finans ve matematik her zaman ilgimi çekti. İlk tercihim olan Ortadoğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümünü kazandım. Üniversite hayatım oldukça güzel geçti. Tüm üniversite hayatım boyunca ODTÜ yurtlarında kaldım, kampüs ortamını doya doya yaşadım ve farklı görüşlerden arkadaşlarımla keyifli anılar paylaştım. Üniversite eğitimim biter bitmez İstanbul'a geldim ve Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın krediler bölümünde çalışmaya başladım. Yaklaşık 18 yıl boyunca krediler, mali tahlil, ticari pazarlama, şube müdürlüğü, kurumsal bankacılık, risk takip, risk izleme, mevzuat en son grup müdürü olarak birçok farklı bölümde görev aldım.

2020 yılında Kuveyt Türk Katılım Bankası, Neova Sigorta'yı satın aldı. İki yıl sonra, 1 Temmuz 2022 itibarıyla, Neova Sigorta'ya geçiş yaparak sigorta sektörüne adım attım.

Katılım sigortacılığı nedir? Geleneksel sigortadan bunun farkı ne? Toplam sigorta pazarındaki payınız katılım olarak hangi seviyede?

Önce biraz dünya tarihinden bahsedecek olursak, tekafül yani bizdeki adıyla katılım sigortacılığı kavramı 1970'lere dayanıyor. Daha doğrusu altyapıya kavuşması, süreçlerinin olgunlaştırılıp bir şirket halinde dönüştürülmesi ve uygulanması yaklaşık 50 yıllık öncesine dayanıyor.

Özellikle Güneydoğu Asya ve Kuzey Afrika ülkelerinde son derece yaygın. Tekafül görece daha yeni bir kavram olduğu için dünya genelinde %1 gibi bir pazar payına sahip. Şimdi ülkemize gelecek olursak, ülkemizdeki mevzuatsal altyapı henüz 2017'den beri mevcut. Ancak Neova Sigorta, Türkiye'de ilk kez katılım sigortacılığı prensipleriyle kurulan şirket. 2010 yılından beri Neova Sigorta, mevzuatsal altyapısı olmamasına rağmen tekafül yöntemiyle çalışmayı benimdedi. 2017'de de bunun mevzuatsal altyapısı geldi.

Bugün itibarıyla hayat dışında 4, hayat ve emeklilik şirketlerinde ise 3 olmak üzere toplam 7 şirket katılım sigortacılığı prensipleriyle çalışmaya devam ediyor. Pazar payı 1. çeyrek itibarıyla yaklaşık %5,4 civarında. Neova Sigorta'nın ülkemizdeki katılım sigortacılığındaki pazar payı ise %50'nin üzerinde. Bu anlamda da önemli bir sorumluluğumuz var ve bunun farkındayız.

Peki katılım sigortacılığı nedir? Farklılıkları nelerdir? Katılım sigortacılığında bir havuz sistemi vardır. Sigorta sahipleri, yani poliçeyi yaptıranlar aslında bu havuzun sahipleridir. Yardımlaşma usulüne dayanır. Bireyler belirli bir primle havuzu oluştururlar. İçlerinden biri herhangi bir riske maruz kalırsa, bu risk havuzdan karşılır. Sigortacılık kavramıyla birebir örtüşen bir yardımlaşma usulüne dayanır. Peki, en önemli farklılıklar nelerdir? Üç temel farklılık var; Birincisi, havuzda biriken prim tahsilatlarından gelen toplam tutar, mutlak surette faizsiz enstrümanlarda değerlendirilmek zorundadır. Bu çok önemli bir prensiptir. İkincisi, topladığımız fonlarla aldığımız riskleri, yani sigortaladığımız unsurların konusunda seçici olmak durumundayız. Üçüncüsü, bu konuda son derece akademik olarak yetkinlikleri olan ve sektör profesyonellerinden oluşan danışma kurullarının da şirketlerde bulunması gerekliliğidir.

Katılım sigortacılığı ile ilgili ifade etmek istediğim önemli bir nokta var. Türkiye Sigorta Birliği'nde Hayat Dışı Komitesi'ndeki görevimle beraber, oradaki Sayın Genel Müdürlerimizin çabalarını da bir buçuk senedir gözlemlemiş biri olarak şunu ifade edeyim: Türkiye'de sigorta penetrasyonu hakikaten çok düşük. Bu çok net. Ülkemizdeki ortalama 2,3, dünyadaki ortalama ise 7 civarında. Finans ekosistemi aslında Türkiye'de çok büyük, ama sigortanın ekosistemi bunun maalesef altında.

Hal böyle olunca, öncelikli olarak sigortalı sayımızı artırmamız ve sigorta farkındalığını yükseltmemiz gerekiyor. Bu nedenle, sigorta şirketlerinin kapsayıcı olması gerekir. Çünkü sonuç itibarıyla, Türkiye'de vatandaşlarımızın alacakları hizmetler ne kadar kapsayıcı olursa, biz de sigorta penetrasyonunu o kadar artırabiliriz.

Dolayısıyla, katılım sigortacılığının bu anlamda kapsayıcılığı katkısı bakımından oldukça önemli olduğunu düşünüyorum. Ancak, bunun yanında, biz zaten elementer bir sigorta şirketi olarak tüm vatandaşlarımıza hizmet etmek üzere varız.

Finansal Sigortalar ülkemizde ne kadar ilgi görüyor? Dünya genelindeki uygulamalarla karşılaştırıldığında hangi seviyedeyiz?

Bankacılık sektöründen geldiğim için ve bir finans geçmişim olması sebebiyle de özellikle de ilgi alanında olan bir konu finansal sigortalar, çünkü buradaki potansiyeli hakikaten çok yüksek buluyorum. Türkiye'de üretim ve ticaret hayatı oldukça tabana yaygın. Bu dinamik yapının birbiriyile ilişkisinde banka teminat mektupları oldukça önemli bir role sahip. Ülkemizdeki bankacılık sektörü çok güçlü ve bu konuda müşterilerine çok iyi hizmet veriyor. Peki sigorta sektörü olarak bizler neler yapabiliriz ve finansal sigortalar nedir?

Finansal sigortalar teknik olarak ikiye ayrılır: kredi sigortaları ve kefalet sigortaları. Kredi sigortaları, bankadan alınan uzun vadeli krediler veya tarım kredileri gibi krediler karşılığında bankaya yapılan ödemeler için verilen sigortalardır. Bu alanda özelleşmiş bazı sigorta şirketleri faaliyetlerini sürdürüyor. Ayrıca, devlet destekli alacak sigortası da mevcut. Özel Riskler Yönetimi Havuzu tarafından yönetilen bu sigorta türü, önemli bir ürün ve bizler de bu ürün üzerinde çalışıyoruz.

Kefalet sigortalarına gelecek olursak, emniyeti suistimal, bina tamamlama sigortası ve doğrudan kefalet gibi alt branşları vardır. Dünyada kefalet sigortası, banka teminat mektuplarına benzeyen bir üründür. Dünyada ilk kez 1887 yılında Amerika'da bir inşaat sözleşmesine hitaben bir inşaat poliçesi düzenlenerek bu uygulama ortaya çıkmış. 1929'daki ekonomik buhran sırasında bazı bankaların lisanslarının iptal edilmesiyle, bu iş sigorta sektörüne devredilmiş. Bugün, Amerika'daki kefalet sigortalarının %95'inden fazlası sigorta sektörü tarafından

gerçekleştirilirken, Avrupa'da bu oran %29, Türkiye'de ise %1'in altında. Ülkemizde kefalet sigortaları için genel şartlar 2014 yılında yazılmış olup 2017 yılında kamu ihalelerinde geçerliliği tanındı ve 2022 Temmuz ayında çıkan kanunla devlet alacaklarına karşı kefalet poliçeleri kullanılabileceği öngörüldü. Ancak bu alan henüz çok yeni ve mevzuat açısından bazı problemler var. Türkiye Sigorta Birliği ile ilgili komitelerle bu konudaki çalışmalar devam ediyor ve sorunların zamanla çözüleceğini düşünüyorum.

2023 sonunda finansal sigortalarda toplam 2,2 milyar TL'lik bir üretim gerçekleşti. Bu, toplam üretimin %0,5'i gibi küçük bir oran. Bu pay ne kadar artarsa Türkiye sigorta sektörü için o kadar önemli bir branş haline gelecektir. Acente ve brokerlerimizin KOBİ'ler ve ticari sektörde kurumsal sigortalar yaptıran bir çok müşterisi var. Bu şirketlerin teminat mektuplarına ihtiyaçları var ve bu mektuplar KDV iadesi mektupları, teşvikli veya ihracatçı şirketler için olabilir. Mahkemelere verilen mektuplar veya ihalelerde kullanılan kamu veya özel teminat mektupları da bu kapsama girer. Kanallarımız örneğin yangın poliçesini yaptığı bir KOBİ müşterisinin KDV iadesiyle ilgili vergi dairesine vereceği kefalet poliçesini de düzenleyebilir. Bu sayede iş hacmini artırabilir ve bu alanda bilgi birikimi kazanabilir. Peki biz şirketlere neler düşünüyor?

Neova Sigorta olarak tüm hazırlıklarımızı tamamladık. Şuanda bankaların teminat mektuplarını değerlendirdiği gibi, şirketimizde bir kredi komitemiz bulunuyor. Geçen yıl Eylül itibarıyla kefalet poliçelerini vermeye başladık. Nisan sonu itibarıyla %10 gibi bir pazar payına ulaştık ve iyi bir ilerleme kaydediyoruz. Riskli bir ürün olduğu için dikkatli ve kontrollü bir şekilde devam ediyoruz. Brokerlerimiz ve acentelerimiz, bu ürünle ilgili eğitim veya bilgi almak istediklerinde, her zaman yanlarındayız. Ürünü anlatan söyleşiler düzenliyor ve küçük eğitimler gerçekleştiriyoruz. Talepte bulunan kanallarımıza her zaman açığız.

Sağlık ihtiyaçlarının arttığı ve pandeminin ardından bu alanın daha da hızlandığını görüyoruz. Yeni planladığınız ürünler hakkında bilgi verir misiniz? Özellikle “Kritik Güvence Sigortası” ile ilgili detayları öğrenmek isterim.

Sağlık sigortasında oldukça heyecanlıyız. Stratejik bir önceliğimiz ve kararımız var; tamamlayıcı sağlık sigortasında olacağız ve geliyoruz. Bu doğrultuda, oldukça deneyimli bir ekip kurduk ve süreçler bitmek üzere. Hedefimiz, 2024 bitmeden, hatta son çeyreğinde ürünü piyasaya sürüp Neova Tamamlayıcı Sağlık ile hizmet vermek. Bu anlamda, bugünlerde bunun heyecanını yaşıyoruz.

Tamamlayıcı sağlık sigortası, teknik tarafta, mevzuat tarafında ve sigortacılık mantığında çok iyi yönetilmesi gereken bir konu. Diğer bütün branşlarda olduğu gibi, müşteri deneyimini merkeze almanız gereken sigorta türlerinden birisi. Biz tamamlayıcı sağlık ürününe hazırlanırken iki konuyu asla ihmal etmiyoruz. Bunlardan bir tanesi müşteri deneyimi. Ürünü çıkarmadan bu konudaki müşteri deneyimi projelerini başlattık. Bu konuda gerçekten çok tecrübesi olan bir ekip çalışıyoruz. Hastanelere gidiyoruz, gözlem yapıyoruz, acentelerimizi ziyaret ediyoruz, brokerlerimizi ziyaret ediyoruz, sağlık poliçesi olan kişilerle mülakat yapıyoruz. Ne istiyorlar, nelerde takılıyorlar, ne onları mutlu ediyor, ne onları mutsuz ediyor; bütün bunların çıkarımlarını yapıyoruz ki ürünü ona göre dizayn edelim ve ürünüümüzi çıkardığımızda müşterilerimize yüksek bir deneyim yaşatalım.

İkinci konu ise, sağlık çok hassas bir konu olduğu için mobil uygulaması çok kritik. İnsanlar, bu poliçeyi aldıktan sonra teminatlarını kontrol edebilecekleri, anlaşmalı hastanelere ve eczaneleri görebilecekleri bir uygulamaya ihtiyaç duyuyor. Kimseye ihtiyaç duymadan kendi kendilerine yönetebilecekleri bir platform oluşturmak istiyoruz. Bu nedenle, eş zamanlı olarak çok deneyimli bir ekip oluşturduk ve Neova Mobil Sağlık uygulaması yazılmaya başlandı. Amacımız, ürünü sunarken mobil uygulamayı da hayata geçirmek.

Neova Kritik Hastalıklar konusunda gelecek olursak, yeni bir ürünümüz. 18-55 yaş arasında bazı hastalıklara maruz kalınması halinde devreye giren bir ürün. Nisan sonu itibarıyla üç buçuk milyon TL gibi bir üretime ve yüzde iki buçuk gibi bir pazar payına ulaştık. Hem kanallarımız hem de müşterilerimiz teveccüh gösterdi. Büyüyerek devam etmesini bekliyoruz.

Acentelerinize ve kanallarınıza çok önem veriyorsunuz. Onların çalışmalarını kolaylaştıracak yazılımlarınız ve projeleriniz olduğunu biliyoruz. Önce Pratik Portal hakkında kısa bir bilgi alalım. Ayrıca acentelerin dijitalleşmesi açısından başka projeleriniz var mı? Dijitalleşme deyince öncelikle korkmamak gerekiyor. Bunu bütün kanallarımıza net bir şekilde ifade ediyorum. Şirket olarak bizim imkanlarımız acentelerimizden elbette daha fazla ve dijitalleşme sadece dijital satış demek değildir. Dijitalleşme, yaptığımız işi daha kolay yapabilmek yani bir işi bir saatte el yordamıyla yaparken, önemli bir teknolojik yardımla bunu 10 dakikada yapabilirsiniz. Geriye kalan 50 dakikayı daha katma değerli işler için kullanırız. Biz de şirket çalışmalarımızda bu gözle bakıyoruz. Yapacağımız iş, dönüştüreceğimiz süreçler ve ürünler katma değer oluşturacak mı, oluşturamayacak mı? Eğer oluşturmayacaksa gerek yok, sırf yapmak için yapılmaz. Eğer oluşturacaksa peşini bırakmamak lazım. Bizim genel felsefemiz bu.

Acentelerimiz bizim için çok kıymetli ve her zaman öyle olacaklar. Değişen ve gelişen hayata ayak uyduramazsak zorlanırsak; acentelerimiz de bu değişime uyum sağlayamazsa zorlanabilirler. Önemli olan, şirketlerle acentelerimiz arasında bu koordinasyonun ve bağın sürekli olarak devam etmesidir. Dijitalleşme

örneği olarak, bir müşterimiz poliçe kesecek ve acentemiz aracılığıyla bunu yapacak. Acentemiz işini ne kadar kolay yapabilirse o kadar fayda sağlarız. Pratik Portal da bu amaçla geliştirildi. Kullanıcı dostu bir ara yüz ve yazılım ekibimizin Teknopark'ta geliştirdiği bir ekran. Ayrıca Acente Mobil üzerinde çalışıyoruz, kapsamlı bir uygulama olmasını istiyoruz. Acentelerimizin her an her yerde tüm işlemlerini görebileceği, satış hacimlerine katkı sağlayabileceği, hinterland analizleri yapabileceği bir uygulama hedefliyoruz. Amacımız kanallarımıza bu desteği sağlamak.

Bildiğimiz kadarıyla, Teknopark'a bu şekilde kabul edilen ilk sigorta şirketisiniz. Bunun hem hikayesini hem de sizin için avantajlarını ve burada bulunmanın nasıl bir duygu olduğunu, nasıl bir motivasyon kaynağı olduğunu anlatır mısınız?

Sizi burada ağırlamaktan çok memnunuz. Bu ofisi gerçekten çok seviyoruz ve fırsat buldukça buraya gelmeye gayret ediyorum. Buradaki arkadaşlarımla yaptığımız teknoloji sohbetlerinde ve toplantılarımızda alacağımız kararları özellikle bu ofiste yapmaya özen gösteriyorum. Buraya geldiğimde kendimi çok iyi hissediyorum.

Bu ofis, Teknopark İstanbul'da bulunuyor ve süreci elbette kolay değildi. Burası, bir kampüs gibi. Gençler, yazılımcılar, mühendisler, girişimciler, kulüğe merkezleri, eğitimler, Ar-Ge salonları ve toplantılar... Gerçekten bir okul ve kampüs havasında. Bu ortam çok keyifli. Ağırlıklı olarak savunma sanayi ve finans sektöründen şirketler burada yer alıyor. Hem Teknopark İstanbul'un ilk sigorta şirketiyiz hem de Türkiye'de teknoParka kabul edilen ilk sigorta şirketiyiz. Bu bizim için gerçekten gurur verici.

Teknopark süreci uzun bir süreç. TeknoParka kabul alabilmek için birden fazla proje geliştirmeniz, bu projeleri belli bir olgunluğa ulaştırmanız ve teknoParka bunu değerlendirecek olan yönetim kurullarına sunarak onay almanız gerekiyor. Bu süreç yaklaşık 9-10 ay sürdü. İki projemizin onay almasıyla teknoParka kabul edildik.

Kabul alır almaz, Teknopark'ın belirlediği kurallar çerçevesinde ofisimizi dizayn ettik. Güzel bir ofis oldu. Burayı merak eden tüm kanallarımız ve sektör paydaşlarımız için kapımız her zaman açık. Sohbetlerimizi burada da yapabiliriz. Teknopark'ın bize bir çok avantajı var. Öncelikle içinde bir Ar-Ge yaklaşımı olan projeler olması ve yaptığımız tüm işlerde bu perspektifi benimsememiz gerekiyor. Yapay zekayı mutlaka projelerimizin bir parçası haline getiriyoruz. Bu anlamdaki projelerimiz, Teknopark'ın kontrollü altında onay alırsa teşvikli projeler kapsamına giriyor ve bu şekilde devam ediyor. Sürekli olarak onlara sunumlarla projenin ilerleyişini gösteriyoruz.

Diğer bu ekosistemde bulunmak büyük bir avantaj, teknoloji alanındaki diğer paydaşlarla etkileşim içerisindedir. Teknopark'ta bir lise var. Özellikle siber güvenlik alanında çalışan teknoParktaki arkadaşlarımız sık sık araya girip öğrencilerle geleceği ve mevcut durumları konuşuyorlar. Teknopark'ta olmak, insanları diri tutan ve teknolojiyle iç içe olmalarını sağlayan bir ortam sunuyor. Bu yüzden burada olduğumuz için son derece mutluyuz.

Teknoloji tarafımız her zaman güçlü olacak. Bunun için özellikle yatırımlar yapıyoruz. Şu anda toplam personelinizin yüzde 19'u teknoloji grubunda çalışıyor. Bu önemli. Bir çok projemiz ve stratejimiz var ve Teknopark da bu çalışmalara katkı sağlıyor.

Son olarak, sektörle ilgili mesajınız var mı?

Sigorta sektörüyle yelpazesi oldukça geniş bir sektör. Matematik, aktüerya ve mevzuatın birleştiği çok önemli bir bilim. Dolayısıyla paydaşları çok fazla ve herkesin aynı gemide olması gereken geniş bir yelpazeye sahip. Sektörde bu konuda kendini adanmış önemli profesyoneller var. Sektör paydaşları geniş ve bu anlamda şirketlerle son derece iç içe. Sektörde aşmamız gereken tabii ki bir takım sorunlar var fakat her zaman bu çeviklik, bu profesyonellik ve bu istek olduğu sürece, ben sektörümüzün daha hızlı büyüyeceğine, finans ekosisteminden daha fazla pay alacağına, sigortalılık sayısının zamanla daha fazla artacağına gönülden inanıyorum. Sigorta sektörü, aslında görünmeyen bir kahraman. Çünkü verdiği teminatlarla insanlar rahat ediyorlar ve verdiği teminatlarla ülke ekonomisi bu güçle yatırım yapmaya devam ediyor.

KISA KISA...

İş hayatınızda olmazsa olmazınız nedir?

İş hayatında olmazsa olmazım öncelikle başarı, enerji ve huzur. Bu üçü benim için iş hayatında olmazsa olmazım.

Çalışma arkadaşlarınızda aradığınız en önemli özellikler nelerdir?

Öncelikle iyi niyet. İyi kalp ve iyi niyet benim için çok önemli. Hata da yapılısa kişinin niyeti önemli. İkincisi uyumluluk. İklimi bozmamak, adaptasyon ve uyum. Ayrıca azim ve çalışkanlık ve tabii ki tutku ve enerji.

Çay mı, kahve mi tercih edersiniz?

Çay insanıyım. Sabahları mutlaka kahveyle başlıyorum ama genel olarak çay içmeyi çok seviyorum.

Sektörde çalışmıyor olsaydınız hangi meslekle uğraşırdınız?

Muhtemelen el becerisi gerektiren işlerden birini yapardım. Örneğin terzi ya da el sanatları. El becerilerini kullanarak bir şeyler yapmayı ve sonuçlandırmayı her zaman etkili ve önemli buluyorum. Ben de kendi dünyamda bir şeyler yapıyorum. Örneğin, bir şeyi işleyebiliyorum, flüt öğreniyorum, kara kalemle bir şeyler çiziyorum. Fakat bunlar bu bir meslek haline dönüştemedi, küçük hobiler olarak kaldı.

**RS Otomotiv
Grubu****RS Servis****HIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ**

www.rsservis.com.tr

RS Oto Ekspertiz**YENİ NESİL
EKSPERTİZ**

www.rsotoekspertiz.com

RS Boyasız Onarım**YENİ NESİL
MINİ ONARIM**

www.rsboyasizonarim.com

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

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

Anadolu Sigorta, “Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçısı” Listesinde Hizmet Sektöründe 36’ncı Sırada Yer Aldı

Uluslararası standartlardaki hizmet anlayışı, küresel piyasalarda rekabet edebilen yenilikçi ürün ve hizmetleri ile öne çıkan Anadolu Sigorta, Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin (TİM) “Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçısı” listesinde hizmet sektöründe 36’ncı, tüm şirketler arasında ise 414’üncü oldu.

Anadolu Sigorta, TİM’in hazırladığı “Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçısı” listesinde yerini aldı. Şirket, hizmet sektöründe 36’ncı, tüm şirketler arasında ise 414’üncü oldu.

Anadolu Sigorta, kurulduğu günden bu yana Türkiye’nin sürdürülebilir büyümesine katkıda bulunan yenilikçi ürün ve hizmetleri müşterilerine sunmaya devam ediyor. Şirket, TİM’in geçtiğimiz yıl yayımladığı “Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçısı” listesinde 458. sıradayken, bu yıl 414.

sıraya yükseldi. Aynı zamanda 2018 yılından itibaren Hizmet İhracatçıları Birliği üyesi olan Anadolu Sigorta, 5 yıldır hizmet ihracatında ödüller alıyor. Bu yıl da 70 milyon Amerikan Doları hizmet ihracatı ile Türkiye’nin ihracat hedefine verdiği katkıyı büyütüyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdiç Gökalp, “Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçısı listesindeki yerimizi, önceki yıla göre 44 sıra yukarı taşımaktan ve hizmet sektöründe 36’ncı sırada bulunmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bir asra yaklaşan köklü tarihimizde ortaya koyduğumuz ürün çeşitliliğimiz, güvenirliğimiz ve hizmet kalitemizle Türkiye’nin güvencesi olma hedefiyle yolumuza devam ederken, hizmetlerimizi küresel arenaya da taşıyoruz. Ülkemizin ihracatına ve kalkınmasına katkı sağlamak için ihracat kapa-

sitemizi arttırmayı ve yeni pazarlarda yer almayı hedefliyoruz. Türkiye’nin öncü sigorta şirketlerinden biri olarak, yurt içindeki faaliyetlerimiz ile sektöre yön verdiğimiz gibi yurt dışı faaliyetlerimizle de sektörde lider olmaya devam ediyoruz. 2018’den itibaren de “Finans, Sigorta ve Diğer Mali Hizmetler” kategorisinde Hizmet İhracatçıları Birliği tarafından ödülle layık görülüyoruz. Sürdürülebilir kalkınmaya ve artan ihracat hacmine katkıda bulunmak için, geçmişte olduğu gibi gelecekte de tüm gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz” dedi.



Kripto Paralar, Finansal Sistemde Yenilikçi Değişiklikler Sunacak...

“Bilindiği üzere kripto paralara ilişkin yasa 2 Temmuz’da resmi gazetede yayımlandı. Bu kanunun en belirgin maddesi, kripto varlık hizmet sağlayıcılarının kuruluş ve faaliyetlerinin Sermaye Piyasası Kurulu’nun (SPK) iznine tabi tutulması, izinsiz çalışanlara hapis cezası getirilmesi oldu. Türkiye’de yürürlüğe giren yeni yasanın kripto varlıkların yasal çerçevede korunması ve belli bir düzenlemeye tabi tutulması açısından son derece büyük öneme sahip olduğunu söyleyebiliriz.

Kripto paralar ile transfer işlemleri gerçekleştirilebilir ve alışveriş, yatırım, akıllı sözleşmelerle ödeme işlemlerini yapabilir durumdayız. Dünya’da 1 trilyon dolar, Türkiye’de ise 20 milyar dolarlık değere ulaşan kripto varlıklar, bu yeni yasayla birlikte daha da önem kazanmaktadır. Dolayısıyla Kripto varlıkların güvenliği, sigorta sektörü için yeni ve önemli bir ihtiyaç haline gelmiştir. Bunu ilk örneği olarak İngiltere’de bir sigorta şirketi, çevrimiçi ve sıcak cüzdanlarda tutulan kripto para hırsızlığına karşı koruma sağlayan esnek limitler sunarak bu alanda öncü oldu. Bu durum, dünya genelinde yatırımcıların, şirketlerin ve kripto para borsalarının sigorta sektörüne olan ilgisini artırdı. Şu anda, kripto

para sigortası sigorta endüstrisinin yaklaşık %5’inde koruma sağlıyor ve bu açık bir pazar olarak görülebilir. Dijital dönüşümün de etkisiyle birlikte, sigorta sektörünün geleceğinde Kripto varlıklar ve blockchain teknolojileri, büyük rol oynayacak gibi duruyor. Blockchain tabanlı akıllı sözleşmeler, sigorta poliçelerini ve hasar taleplerinin otomatik olarak yürütülmesini sağlayarak süreçleri hızlandırabilir ve maliyetleri düşürebilir. Ayrıca, kripto varlıkların korunması için gelişmiş siber güvenlik çözümleri ve büyük veri analitiği gibi teknolojik yenilikler, sigorta şirketlerinin de dijital dönüşüm stratejilerini güçlendiriyor. Bugün var olan özel kripto varlık sigortası teminatlarına bakarsak; Hırsızlığa/siber saldırılara karşı kripto cüzdanı koruması, kripto paralara erişimin kaybedilmesine ve akıllı sözleşme aksaklıklarına karşı koruma, işletme çalışanlarının bilgi sızdırması, kripto şifrelerine erişim gibi durumlara karşı koruma ve döviz kesintilerinden kaynaklanan kayıplara karşı kısıtlı koruma poliçeleri olarak karşımıza çıkıyor. Bu alanda daha kapsamlı ve yenilikçi çözümler sunarak hem dünya genelinde hem de Türkiye’de sigorta sektörünün dijital dönüşümünü hızlandırmak ve müşteri memnuniyetini arttırmak adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



Fibasigorta, sadece evinizi korumakla kalmıyor, klimanızın bakımını da üstleniyor!

Sigorta ürünlerine erişimi hızlı, kolay ve güvenilir hale getiren Fibasigorta, sektörün yenilikçi gücü olarak yolunda emin adımlarla ilerliyor. Yangın, hırsızlık, su baskını gibi beklenmedik durumlara karşı koruma sağlarken, yaz sıcaklarının iyice bastırıldığı bu günlerde, müşterilerinin klima bakımını üstleniyor.

Müşteri memnuniyetine odaklı hizmetler...

Ürün ve hizmetlerinin odağına müşteri memnuniyetini alan Fibasigorta, konut sigortasını, geniş teminat ve avantaj paketiyle müşterilerine sunuyor. Sigortacılıkta birinci yılını doldururken ilklerle adından söz ettiren Fibasigorta’nın konut ürününden yalnızca ev sahipleri değil kiracılar da yararlanıyor. Fibasigorta müşterileri, konut sigortasıyla, sadece evini ve eşyalarını korumakla kalmıyor, apartman ortak alanlarında meydana gelecek hasarları ya da komşularının evlerine verebilecekleri zararları da poliçe teminat ve limitleri dahilinde güvence altına alıyor. Sigorta deneyimini dijitalleştirerek zamandan tasarruf sağlayan Fibasigorta’nın konut sigortası, web sitesi üzerinden 7 gün 24 saat, hiçbir belgeye gerek olmadan, çok kolay bir şekilde satın alınabiliyor. Poliçesi olanlar ise acil durumlarda mobil uygulama üzerinden hızlıca desteğe ulaşıyor.

Yaz sıcakları bitmeden!

Fibasigorta, konut sigortasıyla beklenmedik durumlara karşı önlem alırken, hayatın olağan akışı içerisinde yaşanan sorunları da çözü-

yor. Güveni ve konforu yaşamın her anına yaymak için çalışan Fibasigorta, tesisat arzısı, cam kırılması, çilingir ihtiyacı gibi durumlarda günlük yaşamı kolaylaştıran pek çok hizmet sunuyor. Sigorta paketindeki avantajların kapsamı, müşterilerin ihtiyacına göre değişiyor. Konut sigortasının kapsayıcılığını ortaya koyan en güzel örneklerden biri, yaz sıcaklarının yoğun olarak hissedildiği günlerde verdiği klima bakım desteği. Konut sigortası ürününü alan müşteriler, yılda bir kez klimalarının bakımını yaptırma şansı yakalayarak iklimlendirme sisteminin sorunsuz çalışmasıyla konforunu artırıyor. Klima bakım hizmetinde arıza tespiti, elektrik kaçağı kontrolü, gaz basıncı ölçümü, iç ünite filtreleri temizliği ve iç ve dış ünite plastik kasa temizliği yer alıyor. Hizmetten faydalanmak isteyenlerin, Fibasigorta Müşteri Hizmetleri’ni arayarak randevu oluşturmaları gerekiyor.

Sigortalı olmanın avantajı çok

Fibasigorta konut sigortasındaki diğer avantajlar şöyle: “Yılda bir kez kombi bakımı hizmeti sunuyor. Yangın, hırsızlık, kira kaybı teminatlarının dışında evde veya dışarıda yaşanan kazalar ve aksilikler sonrası aile üyelerinin ferdi kaza teminatı ile tedavi masraflarını da karşılıyor. İhtiyaç halinde hukuksal koruma teminatı ile destek veriyor. Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) limitlerini aşan deprem hasarlarını, konut deprem sigortasıyla teminat altına alıyor. Müşterilerine, anlık destek gerektiğinde, ücretsiz ve geniş asistans hizmeti sunuyor.”



Dağcı Doğu Yılmaz RS Otomotiv Grubu Desteğiyle Pamir Dağı’nın Zirvesine Tırmandı!

Satış sonrası hizmetlerinde ülkemizin önde gelen şirketlerinden olan RS Otomotiv Grubu, spora ve sporcuya destek vermeye devam ediyor. Ağrı Dağı, Damavend, Kilimanjaro, Elbrus, Kazbek Razdelneya gibi 5 bin metrenin üstünde birçok dağ tırmanışı gerçekleştiren milli sporcusu Doğu Yılmaz’a, Pamir Dağı tırmanışında RS Otomotiv Grubu sponsor oldu. “Kar Leoparı” unvanını almak için yola çıkan Yılmaz, tam 7 bin 134 metre yüksekliğindeki Pamir Dağı-Lenin Peak’e ulaşarak, ülkemizi gururlandırdı. Voleybol ve motor sporlarına da destek olduklarını ifade eden RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, “Spor denilince futbolun ilk akla geldiği ülkemizde, diğer spor dallarında başarılı olan milli sporcularımızı da desteklemenin ne kadar önemli olduğunun bilincindeyiz. Umarız ki diğer sektör paydaşlarımızda bir farkındalık oluşturarak ilham kaynağı oluruz. 7 bin 134 metrede ülkemizin bayrağını dalgalandıran Doğu Yılmaz’ın yanında olmaktan büyük mutluluk duyduk. Artık Pamir Dağı’nın zirvesinde RS Otomotiv Grubu’nun bayrağı da dalgalanıyor.” açıklamasını yaptı.

Otomotivde satış sonrası hizmetler alanının önde gelen şirketlerinden RS Otomotiv Grubu, sporcumuz Doğu Yılmaz’ın “Kar Leoparı” unvanını almak adına çıktığı Pamir Dağı yolculuğunda, destekçisi oldu. Tırmanış öncesinde ve zirveye çıktıktan sonra RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal ile bir araya gelen Yılmaz, “Yaklaşık 100 km boyunca tek başına, birçok zorlu şartla mücadele ederek Pamir Dağı’nın zirvesine çıkmak hedefimdi ve bu hedefe ulaşarak ülkemiz adına büyük bir başarıyı kazanmış olduk. Dağcılığa Ağrı Dağı’na tırmanarak başlamıştım, adrenalin ve tutkuyla dolu bu sporda elbette riskler de çok yüksek. Ancak RS Otomotiv Grubu her adımda yanımda oldu ve verdikleri güveni gerçekten hissettim. RS Otomotiv Grubu’na, Ünal Bey’e ve tüm şirket çalışanlarına içtenlikle teşekkür ediyorum. Spora ve sporcuya verdikleri destek için minnettarım.” dedi.

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal da Doğu Yılmaz’ın yanında olmaktan mutluluk duyduklarını ifade etti ve şunları söyledi: “Ülkemizde spor denilince ilk akla gelen futbol olsa da diğer spor dallarında başarılı olan milli sporcularımıza da desteklemenin önemli olduğunun farkındayız. Umarız ki diğer sektör paydaşlarına da ilham kaynağı oluruz. 7 bin 134 metrede ülkemizin bayrağını dalgalandıran Doğu Yılmaz’ın yanında olmaktan büyük mutluluk duyduk. Artık Pamir Dağı’nın zirvesinde RS Otomotiv Grubu’nun bayrağı da dalgalanıyor.”



Fibasigorta'dan Türkiye'de bir ilk: Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası!

Fibasigorta, Ferdi Kaza Sigortası poliçesine "Gönüllü Karbon Sertifikası" ekleyerek sigortalıların yıllık karbon emisyonunu dengeliyor. Şirket, "Ferdî Kaza Poliçeniz, Dünya'ya hediye" sloganıyla duyurduğu yeni ürünüyle müşterilerini olası kazalara karşı güvence altına alırken Dünya'nın geleceği için de önemli bir adım atıyor.

Hızlı, kolay ve dijital sigortacılığın adresi Fibasigorta, "Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası" ürününü hayata geçirerek Türkiye'de bir ilke imza attı. Müşterilerini hem olası risklere karşı koruyor hem de her poliçeye hediye olarak "Gönüllü Karbon Sertifikası" ekliyor. Fibasigorta müşterileri bu ürünü aldıklarında, sürdürülebilir bir dünya için karbon emisyonunun azaltılmasına katkıda bulunuyor. Uygulama, bireysel karbon ayak izini dengelemekle kalmıyor, aynı zamanda sürdürülebilirlik bilincini yaygınlaştırmaya ve bireylerin çevresel sorumluluklarını üstlenmelerine de olanak tanıyor. Şimdilik sadece Fibabanka'nın müşterilerine sunulan Ferdi Kaza ürünüyle başlayan proje yakın zamanda Fibasigorta'nın diğer ürünlerini de kapsayarak, tüm kanallardan satışa sunulacak.

"Her poliçeyle, yılda 5 tonluk karbon emisyonunu dengeleyeceğiz!"

Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürk, yeni sigorta ürününü şu ifadelerle tanıttı: "Sektörde birinci yılımızı doldururken, dünyanın geleceği için yenilikçi bir adım atıyoruz. Sigortalılarımızın yıllık karbon ayak izini dengelemek amacıyla, poliçemizle birlikte karbon sertifikası hediye ediyoruz. Dünya Bankası'nın verilerine göre, ülkemizde kişi başına düşen yıllık karbon emisyonu 4,9 ton civarında. Uluslararası denetleme kuruluşları ise engellenen her 1 ton emisyon için 1 tonluk sertifika üretme hakkı veriyor. 'Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası' ürünümüzün her poliçesi, 5 tonluk karbon emisyonunun, karbon nötr projelerle dengelenmesini sağlıyor. Projemizle, Hatay'da bulunan Gold Standard sertifikalı Ziyaret RES rüzgar enerjisi santralini destekliyoruz."

"Dünyamızın geleceği için atılmış çok önemli bir adım..."

cOmmited A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı ve Fibabanka Hazine Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Toprak ise Fibasigorta ile bu çevre dostu projeyi hayata geçirmekten büyük mutluluk duyduklarını belirterek, şunları söyledi: "Fibasigorta ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği sayesinde, bireylerin karbon ayak izlerini dengeleyerek çevresel etkilerini azaltmalarına katkıda bulunuyoruz. Sigorta sahiplerinin, ferdi kaza risklerini güvence altına almanın yanı sıra, dünyanın geleceğine katkı sağlayan bu projede yer almaktan gurur duyuyoruz. Bu iş birliği, bireylerin iklim değişikliğiyle mücadelede katılmaları için pratik bir çözüm sunuyor ve karbon nötrliğine ulaşma yolunda önemli bir adım oluşturuyor. Dünyamız için daha iyi bir gelecek çağrımızı, daha geniş kitlelere ulaştırmak için çalışmaya devam edeceğiz."



Ray Sigorta'dan Hataylı Çocuklara "Umut" Olacak İlkokul

Ray Sigorta, 6 Şubat depreminden en çok etkilenen illerden biri olan Hatay'ın İskenderun İlçesinde inşa ettiği Umut İlkokulu'nu hizmete açtı. Ray Sigorta çalışanları ve ana sermayedarı VIG'nin desteğiyle yapılan okul, her yıl yaklaşık 125 öğrenciye eğitim verecek.

Koray Bey, çok özel bir gün hem Ray Sigorta için hem sizin için. Dünyada gerçekleşen basın buluşmasında da bahsettiniz. Bu okulun çok özel bir hikayesi var, sizden kısaca dinleyebilir miyiz?

Bizim için çok anlamlı ve özel bir gün. 6 Şubat depremi üzerinden yaklaşık 1,5 yıl geçti. Son yüz yılın en büyük felaketlerinden birini yaşadık ve hepimizi çok derinden sarstı. Tüm vatandaşlarımız ve kurumlarımız gibi bizler de elimizden geleni yapmaya çalıştık. Ancak, tüm desteklerimiz arasında en önemlisi buydu. Başlatmış olduğumuz bu kampanyaya, bütün ekip arkadaşlarımız canı gönülden destek verdi. O destekler sayesinde bugün, Akarca Mahallesi'nde 5 derslikli bir ilkokul açma şerefine nail olduk. Gerçekten büyük bir onur bizim için. Bu bölgede bu oluşuma ne kadar ihtiyaç olduğunu sizler de geldiniz ve gördünüz. Hem Sayın Valimizin hem Sayın Kaymakamımızın ve Bölge İl ve İlçe Millî Eğitim Müdürlerinin

de desteği ile bugünlere gelme şansımız oldu. Ancak burada en önemli konu, kendi çalışanlarımızın kazançlarından verdikleri destekler ile yapılan bir okul olmasıdır. Hepsinin alın teri ve emekleri ile bu okul yapıldı. Bütün iş hayatım boyunca yapmış olduğum en önemli işlerden biri oldu. Ülkemize böyle kalıcı bir eser bırakabiliyor olmak, buraya gelip bu okulun ruhunu görmek çok etkileyici bir olay.

Biz de bu işi biliyor ve takip ediyorduk fakat buraya gelip, çocukların o heyecanını görmek çok daha farklıydı. Siz ne düşünüyorsunuz? Çocuklarla da konuşma fırsatınız oldu mu?

Tabii, tüylerim diken diken oldu. Bir projeye başlıyorsunuz ama projenin insanlarla bütünleştiğini görmeden, ne kadar anlamlı bir iş olduğunu fark edemiyorsunuz. Bölge sakinlerinin heyecanını, muhtarlarımızın heyecanını, öğretmenlerimizin ve çocuklarımızın heyecanını gördüm. Yaptığımız iş dışardan bakıldığında taştan topraktan ibaret gibi duruyor; ancak o yapı ruha büründüğünde, o kadar keyifli bir hale geliyor ki, çok etkilendim. İnşallah önümüzdeki dönemlerde büyük acılara gerek kalmadan da böyle anlamlı projelere vesile oluruz. Eşlik edip destek olduğunuz için sizlere de çok teşekkür ederiz.

ŞİMDİ
TÜM ARAÇLAR
yepyeni
yeni
ÜSTELİK ÇOK ÖZEL
AVANTAJLARLA!

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

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

QCAR.COM.TR

QCAR
MOBİLİTE





Dr. Ercan Değer

KÖŞE YAZISI

Sigorta, geleceği güvence altına almanın en sağlam yoludur.

Sigorta, beklenmedik olaylar karşısında bizi koruyan ve finansal güvenliğimizi sağlamlaştıran, geleceğe dair endişelerimizi hafifleten kritik bir araçtır. Bu, hem bireyler hem de toplumlar için sürdürülebilir bir gelecek inşa etmenin temel taşlarından biridir.

Sigorta sektörü, sürekli değişen dünya şartlarına ayak uydurarak, toplumun ihtiyaçlarını karşılamak ve geleceği güvence altına almak için yenilikçi çözümler sunmalıdır. Bu bağlamda, teknolojik ilerlemeleri takip etmek, müşteri deneyimini iyileştirmek ve sürdürülebilirlik ilkelerini benimsemek, sektörün öncelikli alanları arasında yer almaktadır. Böylece, iddialı misyonumuzun hakkını vererek, hem bireylerin hem de toplumun refahını artıracak adımlar atabiliriz.

Sigorta Sektöründe Gelişim İçin Öncelikli Alanlar

Sigorta sektörü, sürekli değişen ekonomik koşullar ve müşteri beklentileri nedeniyle dinamik bir dönüşüm içindedir. Bu dönüşüm sürecinde, sektörün gelişmesi için odaklanılması gereken bazı kritik alanlar bulunmaktadır.

Gelişim için öncelikli olarak başlıca alanlar ise ; Müşteri Odaklılık ve Deneyimi

Müşteri memnuniyeti, sigorta şirketlerinin başarısının temel taşlarından biridir. Müşteriler, işlemlerinin sorunsuz ilerlemesini, kişiye özel ve kolay anlaşılır ürünler ile hızlı ve kolay hasar tazminat süreçlerini talep etmektedir. Bu nedenle, müşteri deneyimini iyileştirmek ve müşteri ihtiyaçlarını daha iyi anlamak için teknolojik yeniliklerden yararlanmak önemlidir.

Teknolojik Yenilikler ve Dijital Dönüşüm
Sigorta şirketleri, operasyonel verimliliği artırmak ve müşteri deneyimini geliştirmek için dijital dönüşümü benimsemelidir. Bulut bilişim, yapay zeka, büyük veri analitiği ve blockchain gibi teknolojiler, sektördeki iş süreçlerini yeniden şekillendirebilir.

Risk Yönetimi ve Yeni Risk Türleri
İklim değişikliği ve siber güvenlik gibi yeni risk türleri, sigorta ürünlerinin ve hizmetlerinin evrimini tetiklemektedir. Sigorta şirketleri, bu yeni risk türlerini kapsayacak şekilde poliçe teminatlarını güncellemeli ve proaktif risk yönetimi stratejileri geliştirmelidir.

Pazarlama ve Teknoloji Entegrasyonu
Sigorta şirketlerinin pazarlama ve teknoloji direktörleri, sigorta düzenlemelerini ve ortaklık ekosistemini içeren güçlü bir ağı yöneterek, müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak için çalışmalıdır. Bu entegrasyon, müşteriye daha fazla odaklanarak organizasyonların dönüşümünü destekleyecektir.

Sektörel Regülasyonlar ve Mevzuat
Sektörün gelişimi, mevzuat ve regülasyonlarla yakından ilişkilidir. Sigorta şirketleri, mevzuata ilişkin yapısal zorlukları aşmak ve sektörün sigorta penetrasyonunu artırmak için stratejik planlamalar yapmalıdır.

Sürdürülebilirlik ve Toplumsal Katkı
Sigorta sektörü, toplumsal refah ve ekonomik büyümeye katkıda bulunmalıdır. Sürdürülebilirlik ve toplumsal sorumluluk projeleri, sektörün itibarını ve marka bağlılığını güçlendirecektir

Sigorta sektörü, hem global ekonomide hem de bireylerin hayatlarında kritik bir role sahiptir. Bu sektörün sürekli gelişimi, toplumun genel refahı için büyük önem taşımaktadır. Müşteri odaklılık ve deneyimi, teknolojik yenilikler, risk yönetimi, pazarlama stratejileri, mevzuat uyumu ve sürdürülebilirlik, sigorta sektörünün gelecekteki başarısını belirleyecek anahtar faktörlerdir.

Bu makalede tartışılan öncelikli alanlar, sigorta şirketlerinin dikkate alması gereken ve üzerinde çalışması gereken temel konulardır. Müşteri beklentilerini karşılamak, teknolojik gelişmelere ayak uydurmak ve sektörün sürdürülebilir bir şekilde büyümesini sağlamak için bu alanlarda sürekli iyileştirmeler yapılmalıdır.

Sigorta sektörünün geleceği, bu gelişim alanlarına yapılan yatırımlarla şekillenecektir. Şirketler, bu alanlarda gösterecekleri başarı ile hem kendi büyümelerini hem de müşterilerine sundukları değeri artıracaktır. Sonuç olarak, sigorta sektörünün gelişimi, daha güvenli ve daha istikrarlı bir toplumun inşasına katkıda bulunacaktır.

✕ ▶ f @ in ≡ @
sigortapostasi

ÖzserNEO Olarak Yarım Asırlık Sigorta Tecrübemizle Sektörde Öncü Olmaya Devam Edeceğiz

Serkan Üze

ÖzserNeo Yönetim Kurulu Üyesi



Kalite, güven ve inovatif projelerle en iyi hizmet ilkesini benimseyen ÖzserNeo Sigorta ve Reasürans Brokerliği, sigorta sektöründeki tecrübesi ışığında hizmetlerini geliştirerek büyümeye devam ediyor. Şirketin politikaları hakkında konuşan ÖzserNeo Yönetim Kurulu Üyesi Serkan Üze, şirketin sektördeki yarım asırlık tecrübesi, şube ağı, dijital dönüşüm ve ürün yelpazesi çeşitliliği hakkında bilgiler paylaştı.

1981'den 2024'e

Şirketin yarım asırlık tecrübmesine dikkat çeken ve inovatif projelerle sektörde iddialı olduklarını vurgulayan Serkan Üze, "ÖzserNeo, sağlam teknik altyapısı, donanımı, kendi branşında uzmanlaşmış merkez kadroları ve 190'i aşkın şubesi ile yarım asırdan bu yana sektörde hizmet veriyor. Şirketimiz anlaşmalı olduğu 35'ten fazla sigorta şirketi ve yurt dışında çalıştığı reasürans şirketleriyle 2023 yılında yaklaşık 1 milyon poliçe üretmiştir. Bireysel ve kurumsal üretimi dışında sigorta şirketlerine trete ve talep edilen diğer ürünleri sağlamaktadır. Şirketimiz çıkarttığı yeni ürünler, yurt dışından aldığı teminatlar ve sigorta şirketleriyle sağladığı iş birlikleriyle dağıtım kanalları arasında Türkiye'nin önde gelen lider şirketlerinden biri konumunda."

Alanında öncü şirket

Bilgi birikimleriyle kişiye ve kurumlara özel sigorta hizmeti sunduklarının altını çizen Üze, "Alanında uzman kadromuzla ihtiyaçları analiz ediyor, riskleri belirliyor ve teminat altına alıyoruz. E-imzalı poliçelerimizle kargo ve kase gibi işlemlerle müşterilerimizi uğraştırmıyoruz. Poliçeyi anında online olarak sunuyor ve hasar anında 7/24 müşteri hizmetlerimiz veya hasar destek departmanımız ile en hızlı ve efektif hizmeti veriyoruz. İşte bunlar, bizi sektörde öncü yapan faktörler." açıklamasında bulundu.

Geniş ürün ve hizmet ağı

ÖzserNeo'nun ayrıca rakiplerine oranla çok daha geniş bir ürün ve hizmet ağı olduğunu hatırlatan Üze, şu bilgileri paylaştı: "Yangın ve doğal afet sigortalarından kara araçları sigortalarına, sağlık sigortalarından genel zararlar sigortalarına, tekne sigortasından nakliyat sigortalarına, kaza sigortalarından kara araçları sorumluluk ürünlerine, sorumluluk sigortalarından finansal kayıp sigortalarına ve tarım sigortalarına kadar tüm alanlarda geniş içerikli ürünler sunuyoruz.

35'ten fazla sigorta şirketi sözleşmesi ve yurt dışında çalıştığımız reasürans şirketleriyle ürün gamımızdaki geniş ağın hakkını her daim veriyoruz. ÖzserNeo olarak tüm bu başlıklardaki hizmetlerimizle müşterilerimize kaliteli hizmetler sunmaya ve sektörde öncü şirketlerden biri olmaya devam edeceğiz." Dedi.

Hibrid sigortacılıkta Türkiye'de bir ilk; Dijipol.com

Diğer yandan günümüzde dijitalleşmenin tüm sektörlerin gelişimi için vazgeçilmez bir unsur olduğunu vurgulayan Üze "Tüketici davranışları ve satın alma alışkanlıkları, teknolojinin gelişmesine paralel olarak hızla değişti. Sigorta dağıtım kanallarının da bu değişime ayak uydurması gerekiyor. Biz bu dijitalleşme bilinciyle yola çıkarak Dijipol.com markasını hayata geçirdik. Dijipol.com, Türkiye'de şubeli yapıya sahip ve 35'i aşkın sigorta şirketinden 10 farklı bireysel branşta aynı anda teklif alarak karşılaştırmaya yapan ilk online sigorta platformu. Bu anlamda dünyada pek çok örneği bulunan hibrid sigortacılık modelinin Türkiye'deki öncüsü olduk. Bu hibrit modelin Türkiye'de sigorta sektörünün büyümesine katkı sağlayacağına inanıyoruz. Tüketiciler, internet üzerinden satın aldıkları poliçe ile ilgili, dedikleri her an, oturdukları bölgeye en yakın şubemizden, çağrı merkezimizden telefonla veya yüz yüze hizmet alabiliyorlar."

Portföy büyüklüğü ve çeşitliliği sınırlı olan dağıtım kanallarının korunması önemli

Son olarak; portföy büyüklüğü ve çeşitliliği sınırlı olan daha küçük dağıtım kanallarının ayakta kalmasını sağlayacak bazı düzenlemelere ihtiyaç duyulduğunun altını çizen Üze " Sigorta şirketleri doğal olarak küçük dağıtım kanallarının verimliliğini sorguluyor. Geliri düşük olan bu dağıtım kanallarının ayakta kalabilmesi için mevzuatta bazı düzenlemelere gidilmesi lazım. Tüketiciler, internet üzerinden satın aldıkları poliçe ile ilgili, dedikleri her an, oturdukları bölgeye en yakın şubemizden, çağrı merkezimizden telefonla veya yüz yüze hizmet alabiliyorlar."

ADVERTORIAL



RS Servis ve Tur Assist'te UTTS Kolaylığı!

Otomotiv satış sonrası hizmetlerinde ülkemizin önemli şirketlerinden olan RS Otomotiv Grubu, UTTS (Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi)'ne geçecek araç sahipleri için sabit veya mobil olarak montaj hizmeti vermeye başlayacak. Akaryakıt sektöründe rekabet eşitliğinin sağlanması ve kayıt dışı ekonomiyle etkin biçimde mücadele edilmesi adına hayata geçirilen UTTS sistemi, pompalara bütünleşmiş ödeme kaydedici cihazlar sayesinde taşıtı tanıyabilecek. Araç sahipleri, UTTS montaj işlemi için uttsmobil.com web adresi üzerinden veya 0850 777 88 77 telefon numarasından randevu oluşturulabilecek.

Türkiye'nin önde gelen otomotiv şirketlerinden RS Otomotiv Grubu, araç sahiplerinin hayatını kolaylaştırmak adına yeni bir çözümü daha hizmetine ekledi. UTTS sistemine geçecek araç sahipleri, Türkiye genelinde yaygın ve hızlı hizmet veren ve 65 ilde, 78 noktada bulunan RS Servislerde de montaj yaptırabilecek. RS Servis noktalarının yanı sıra Tur Assist'in mobil araçları vasıtasıyla, 119 mobil noktada da kolaylıkla montaj gerçekleştirilebilecek. Montaj işlemini yaptırmak isteyenler uttsmobil.com üzerinden, 0850 777 88 77 telefon numarasından sabit hizmet noktalarımıza ve mobil ekiplere ulaşılmasına imkân tanıyacak. Yapılan işlemler tüm Türkiye genelindeki RS Servis noktaları ve Tur Assist mobil noktalarında garanti kapsamına alınacak.

ISSN

3023-8897

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Genel Yayın Yönetmeni

Recep Serhat Bingöl

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Üveys Altun

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Reklam ve İletişim Direktörü

Gamze Özkan

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nispetiye / BURSA

Baskı Yeri

İhlas Gazetecilik A.Ş.

29 Ekim Cad. No: 11 Yenibosna İstanbul

Abonelik

iletisim@sigortapostasi.net

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortapostasi.net

sigortapostasi.net



Sigorta Postası

SIGORTACILIĞIN YENİ HALİ

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

Trafiğe Temmuzda 276 Bin 615 Taşıtın Kaydı Yapıldı: İşte Son Rakamlar

Türkiye İstatistik Kurumu, temmuz ayına ilişkin motorlu kara taşıtları istatistiklerini açıkladı. Trafikte temmuzda 276 bin 615 aracın kaydı yapıldı.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), temmuz ayına ilişkin motorlu kara taşıtları istatistiklerini açıkladı.

Buna göre, temmuzda trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı geçen yılın aynı aya kıyasla yüzde 19,1 artarak 276 bin 615'e yükseldi.

Söz konusu dönemde trafikten kaydı silinen taşıt sayısı ise yüzde 17,3 artışla 2 bin 997'ye çıktı. Böylece trafikteki taşıt sayısı, temmuzda 273 bin 618 artış kaydetti.

Geçen ay trafiğe kaydı yapılan taşıtların yüzde 46,9'unu motosiklet, yüzde 39,4'ünü otomobil, yüzde 8,5'ini kamyonet, yüzde 2,6'sını traktör, yüzde 1,7'sini kamyon, yüzde 0,6'sını minibüs, yüzde 0,2'sini otobüs ve yüzde 0,1'ini özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Temmuzda trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı bir önceki aya göre yüzde 39,3 arttı. Söz konusu dönemde minibüste yüzde 106,6, kamyonunda yüzde 99,2, kamyonette yüzde 76,9, otobüste yüzde 56,1, otomobilde yüzde 43,7, motosiklette yüzde 30,3, traktörde yüzde 18,3 ve özel amaçlı taşıtta yüzde 1,4 artış görüldü.

Trafiğe kaydı yapılan taşıtların temmuzda yıllık değişimlerine bakıldığında, minibüs yüzde 123,7, otobüs yüzde 47, özel amaçlı taşıt yüzde 41,4, motosiklet yüzde 27,9, kamyon yüzde 23,3, otomobil yüzde 13,5, kamyonet yüzde 8,3 artarken, traktörde yüzde 8,7 azalış kaydedildi.

Trafiğe kayıtlı araç sayısı yaklaşık 30,3 milyon oldu

Trafiğe kayıtlı araç sayısı, temmuzda geçen yılın aynı aya göre yüzde 9 artarak 27 milyon 754 bin 948'den 30 milyon 261 bin 176'ya yükseldi.

Temmuz sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı taşıtların yüzde 52,3'ünü otomobil, yüzde 19'unu motosiklet, yüzde 15,3'ünü kamyonet, yüzde 7,4'ünü traktör, yüzde 3,3'ünü kamyon, yüzde 1,7'sini minibüs, yüzde 0,7'sini otobüs ve yüzde 0,3'ünü özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Devri yapılan araçlar

Devri yapılan 957 bin 920 taşıtın yüzde 64,9'u otomobil, yüzde 14,7'si kamyonet, yüzde 13,5'i motosiklet, yüzde 2,7'si traktör, yüzde 1,8'i kamyon, yüzde 1,7'si minibüs, yüzde 0,5'i otobüs ve yüzde 0,2'si özel amaçlı taşıtlar olarak kayıtlara geçti.

Temmuz ayında 108 bin 907 otomobilin trafiğe kaydı yapıldı.

Söz konusu dönemde trafiğe kaydı yapılan otomobillerin yüzde 10,4'ü Renault, yüzde 9,3'ü Fiat, yüzde 8,1'i Volkswagen, yüzde 7,2'si Chery, yüzde 6,1'i Citroen, yüzde 6'sı Peugeot, yüzde 5'i Hyundai, yüzde 4,8'i Opel, yüzde 4,7'si Toyota, yüzde 4,5'i MG, yüzde 4,1'i Skoda, yüzde 3,6'sı Dacia, yüzde 3,2'si Honda, yüzde 3'ü Ford, yüzde 2,4'ü Nissan, yüzde 2,3'ü Mercedes-Benz, yüzde 1,9'u Seat, yüzde 1,6'sı BMW, yüzde 1,6'sı Audi, yüzde 1,4'ü Kia ve yüzde 8,8'i diğer markalardan oluştu.



AXA Türkiye Modern Pentatlonun Yükselen Yıldızı İlke Özyüksel'i Destekliyor



AXA Türkiye, modern pentatlonun yıldız sporcusu İlke Özyüksel ile kadın sporculara ve Türk sporuna olan desteğini sürdürüyor. İlke Özyüksel'in yeteneklerini ve başarılarını takdir eden AXA Türkiye, bu iş birliği ile sporcuların yanında yer alarak onların kariyer gelişimlerine katkı sağlama kararlılığına devam ediyor.

AXA Türkiye: Sporun ve Sporcuların Yanında...

AXA Türkiye'nin sporu ve sporcuları destekleyerek sağlıklı yaşamı teşvik etmeyi ve sporun toplum üzerindeki olumlu etkilerini artırmayı hedeflediğine dikkat çeken AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ülken: "AXA Türkiye olarak sadece sportif başarı için değil, ülkemizde sporun gelişmesi ve toplumumuzda spora olan ilginin artması için çalışıyoruz. İyiye, eşitliğe ve gelişime yönelik atılan her adım, elde edilen her başarı Türkiye'nin uluslararası temsil yetisini güçlendirdiği gibi ülkemizdeki spor severleri ve birçok gençimizin bu gurura ortak olma ve bu gurura katkıda bulunma arzusu sağlıyor.

İlke Özyüksel milli bir değer. Biz de AXA Türkiye olarak spora olan bağlılığımız ve sporcuların kariyerlerini destekleme konusundaki azmimizle sporcularımızla değerler ortaklığı yapmaktan gurur duyuyoruz. İlke'nin azmı, disiplini ve başarıları bize ilham veriyor. Bu destekle, onun yeni zaferlere ulaşacağına ve Türk sporunu daha ileriye taşıyacağına inanıyoruz. Bu değerler ortaklığı, İlke Özyüksel'in önümüzdeki dönemde katılacağı uluslararası müsabakalarda AXA Türkiye'nin desteği ile daha büyük başarıları imza atmasını hedefliyor. Aynı zamanda, bu destek, genç sporculara ilham vermek ve onları spora teşvik etmek açısından da büyük bir önem taşıyor."

Türk insanına fırsat verilince neleri başarabileceğini göstermeyi ve gençler ile spor arasında köprü kurarak onların geleceğe güvenle bakmalarını sağlamayı hedefleyen AXA Türkiye, İlke Özyüksel'e verdiği destekle, spora ve özellikle kadın sporculara olan bağlılığını ve kararlılığını pekiştiriyor.

İlke Özyüksel: Türk Sporunun Yükselen Yıldızı...

İlke Özyüksel, genç yaşına rağmen modern pentatlonda uluslararası başarılar elde etmiş bir sporcudur. Olimpiyatlarda ve dünya şampiyonalarında Türkiye'yi gururla temsil eden Özyüksel, başarılarıyla genç sporculara ilham oluyor. İlke Özyüksel, AXA Türkiye'nin kendisine olan desteği ile ilgili olarak şunları söyledi: "AXA Türkiye'nin yanımda olması bana büyük bir güç ve motivasyon sağlıyor. Destekleri için AXA Türkiye'ye çok teşekkür ediyorum. Olimpiyat şampiyonu olma hayalime giden yolda AXA Türkiye gibi büyük bir markanın yanımda olması, bana büyük bir güven veriyor ve hedefime emin adımlarla ulaşabileceğimi hissettiriyor. Aynı zamanda bu iş birliği sadece benim için değil, tüm genç sporcular için de bir ilham kaynağı. AXA Türkiye ile birlikte, modern pentatlonu Türkiye'de daha da ileriye taşıyacağımızı ve özellikle kadın sporcuların önünü açacağımızı düşünüyorum." İlke Özyüksel, kariyerine dair şunları ekledi:

"Spora olan tutkum ve hedeflerim beni bugünlere taşıdı. 2016 Rio ve 2020 Tokyo Olimpiyatları'nda ülkemizi temsil ettiğim süreçte çok önemli deneyimler kazandım. Şimdi hedefim 2024 Paris Olimpiyatları'nda altın madalya kazanmak ve Türk sporunu en iyi şekilde temsil etmek olacak. Modern pentatlonda Türkiye'nin ilk olimpiyat madalyasını kazanmanın hayali içindeyim. AXA Türkiye ile bu yolda yürümek, bana güç veriyor ve birlikte büyük başarıları imza atacağımıza inanıyorum."

AXA Türkiye, sporun ve sporcuların yanında olmaya devam ederek, Türkiye'nin spor alanında dünya arenasında daha güçlü bir şekilde temsil edilmesini sağlamayı ve sporun toplum üzerindeki olumlu etkilerini artırmayı sürdürecektir.

Sompo Sigorta, geleneksel yaz partisinde yeni çalışan markasını duyurdu



Sompo Sigorta, çalışanlarıyla birlikte yaz partisinde bulundu. Yazın enerjisini kutlamak ve çalışanlarla bir araya gelerek şirket içi iletişimi güçlendirmek üzere düzenlenen etkinlikte, yeni çalışan markası mottosu ilk kez paylaşıldı.

Sompo çalışanları, doğanın renkleri ile bohem esintilerin bir araya geldiği müzik, lezzetli ikramlar ve eğlence dolu 'Yaz Partisi' konseptli etkinlikte bir araya geldi. Beykoz Kundura'da gerçekleşen etkinlikte sezonun yorgunluğu atılırken, şirket kültürüne dair önemli paylaşımlar da yapıldı. Sompo'nun bir iş yerinin çok ötesinde; çalışanlarına mutlu, motivasyonu yüksek bir çalışma ortamı sunarken, sosyal etkinlikleriyle de çalışanlarının mutluluğuna odaklandığının altı çizildi.

Çalışanlarının bireysel yeteneklerine ve ilgi alanlarına göre özelleştirilmiş kariyer planlaması yapan şirket hem iş hayatlarında başarıya ulaşmalarına yardımcı olmayı hem de kişisel gelişimlerini desteklemeyi hedefliyor. Etkinlikte, "Sompo'da Her Şeyden Önce Sen Varsın!" mottosuyla hayata geçirilen yeni çalışan markası da ilk kez paylaşıldı. Sompo Sigorta bu yenilik ile çalışanlarına sağladığı sanat, spor gibi sosyal aktivitelerin yanı sıra kurum kültürünü güçlendirecek iş birliği-güvenli çalışma ortamını ve kariyer hedeflerini destekleyecek faaliyetleri de anlattı.

"Her bir çalışanımızın iş dışında da mutlu olmasını sağlamaya çalışıyoruz"

Etkinlikte konuşma yapan Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur şunları söyledi: "Sompo Sigorta olarak çalışanlarımıza sadece bir iş yeri olmanın ötesinde, kendilerini mutlu ve güvende hissedebilecekleri bir yaşam alanı da sunuyoruz. Her işin temelinde insan var. Sompo Sigorta olarak, bu düşünce yapıyla çalışanlarımızın gelişimini ve mutluluğunu önceliklendiriyor ve şirket içi faaliyetlerimizi de bu doğrultuda iyileştirmeye devam ediyoruz. Sompo'da; gelişim, kariyer, iyilik, mutluluk, başarı, spor ve sanat var. Tabii bunların hepsi çalışanlarımız için var. Dolayısıyla, "Sompo'da Her Şeyden Önce Sen Varsın" diyoruz."

Sompo'nun sosyal şirket yönünün altını çizen İnsan Kaynakları ve Akademik Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli şunları ifade etti: "Her bir çalışanımıza değer veren, onlara çeşitli gelişim ve kariyer fırsatları sunan bir şirket olarak ön plana çıkıyoruz. Çalışan memnuniyetini üst düzeyde tutmak öncelikli hedeflerimizden biri olduğundan buna yönelik adımlar atıyoruz. Sompo Gönüllülerimizin sosyal sorumluluk alanındaki faaliyetleriyle hem şirketimiz hem de sektörümüz için farkındalık yaratmayı amaçlarken; resim, heykel ve seramik atölyelerimizle de sanatsal yeteneklerini keşfetmelerine ve yaratıcılıklarını ortaya çıkarmalarına olanak tanıyoruz. Böylece ekip ruhunu pekiştirip yeni bağlar kurmalarını sağlıyoruz. İş dışı etkinlikleri bir arada yapmanın iş birliği ortamı pekiştirdiğine inanıyoruz."

SİGORTA SEKTÖRÜNE YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER

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

Hızlı Ve Güvenilir Altyapı

Üstün Kalite Standartları

Son Teknoloji Odaklı Çözümler

Yüksek Performans Ve Güvenlik

Open Hızlı Teklif

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

Open Asistans

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

0850 800 07 60
info@openyazilim.com

www.openyazilim.com
Merkez / Düzce

www.openasistans.com
Merkez / Düzce

0850 800 2 444
info@openasistans.com



Çocuğunuzun BES'ini

HDI Fibaemeklilik Gelecek Net Planı ile başlatın, hem geleceğini güvence altına alın hem de

1.000 TL'ye varan D&R hediye çeki veya

1.000 TL'ye varan ek katkı payı

fırsatından yararlanın.

HDI | Fibaemeklilik

Kampanya detayları için

karekodu okutun:



444 82 88



Türk Nippon Sigorta Kasko Branşında Büyümeye Devam Ediyor

Mevcut kasko paketleri ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği teminatları kasko ürünlerinde yer veren Türk Nippon Sigorta müşterileri ihtiyaçlarını ön planda tutmaya devam ediyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu sunmuş oldukları kasko ürününü müşteri odaklı olarak tasarladıklarını ve yaşayabilecekleri sorunlar karşısında gerekli ve doğru teminatları verdiklerini belirterek ihtiyaç anında müşterilerinin hep yanlarında olduklarını ifade ediyor.

Şirket olarak kasko tarifesi ve buna bağlı olarak fiyatlama stratejilerinde iyileştirmeler yaptıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta iyileştirmeler yaptıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "kasko ürünümüzde fiyatlarımızı rekabetçi bir seviyeye getirdik. Sağladığımız fiyat avantajı ve taksit seçeneği sayesinde müşterilerimizin ürünümüze daha kolay erişebilmesini amaçlarken, mini onarım, yol yardımı ve acil tıbbi yardım teminatları ile de ihtiyaçlara hizmet ediyoruz. Aynı zamanda minibus- midibüs, kamyonet gibi kullanım alanlarında fiyat konusunda özel çalışmalar gerçekleştirdik. Kasko tarafında tüm kullanım alanlarında iyi fiyat konusunda iddialıyız." dedi.

Kasko ürününde Şirket olarak 2024 yılı ilk yarısında geçen senenin aynı dönemine göre büyüme kaydettiklerinin de altını çizen Dr. E. Baturalp Pamukçu "kaskoda sağladığımız avantajlar ve komple ürün yapımız sayesinde 2024 yılı ilk yarısında, 2023 yılının ilk yarısına göre adette yaklaşık %34 gibi bir büyüme sağladık. Aynı zamanda prim üretiminde ise %59 bir artış sağlamış olduk. Sektörde yine aynı dönemde bu rakamların sırasıyla yüzde %9,8 ve %43,5 olduğu dikkate alındığında güzel bir yol kat ettiğimizi söyleyebilirim. Aynı zamanda kaskoda özellikle üzerinde durduğumuz özel otomobil ve özel kamyonet poliçe adetlerinde ise ilk 6 ayda geçen senenin aynı dönemine göre %63,5'lik bir büyüme yakaladık. Sene sonuna kadar bu çizgiyi koruyarak dengeli büyümemizi sürdürmek en önemli hedefimiz." şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta'nın, 2024 yılında özellikle sağlık, kasko, nakliyat branşlarına ağırlık verdiklerini dile getiren Pamukçu, ayrıca 2024 yılında çapraz satış imkanlarını daha da artırarak, sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflediklerini de sözlerine ekledi.

AgeSA, Yılın İlk Yarısını Yüzde 64 Büyümeyle Kapattı

AgeSA, 2024 yılının ilk yarısını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 64 büyüme ile kapattı. BES'te 189 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan şirketin, net karı ise 1,3 milyar TL oldu.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, 2024 yılı ilk yarı yıl finansal sonuçlarını açıkladı. BES'te 189 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak gönüllü BES'te fon büyüklüğünde sektör liderliğini sürdüren AgeSA, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 89 büyüdü. Hayat ve ferdi kaza üretiminde de istikrarlı büyümesini ve liderliğini sürdüren AgeSA, geçen yıla göre yüzde 103 büyüyerek 6,5 milyar TL prim üretimine ulaşırken kamu ve özel tüm hayat sigortası şirketleri arasında prim üretimine göre birinci konuma geldi. Yasal Finansal Raporlama Standartları'na (SFRS) göre, şirketin 2024 ilk yarı yıl net dönem karı ise 1,3 milyar TL olarak gerçekleşti.

2024 yılına hızlı bir başlangıç yaptıklarını, yılın başından bu yana istikrarlı büyümelerini devam ettirerek hem gönüllü BES fon büyüklüğünde hem de hayat sigortalarında tüm şirketler arasında liderliği göğüslediklerini belirten AgeSA Genel Müdürü Frat Kuruca, "Gönüllü Bireysel emeklilik ve Hayat Sigortası pazarında, kamu ve özel şirketler arasında liderliği kimseye bırakmadık.



BES'te 189 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak geçtiğimiz yıla göre yüzde 89 büyüme gerçekleştirdik ve yılın başından bu yana tüm şirketler arasında fon büyüklüğü bazında liderliğimizi koruduk. Farklı riskleri kapsayan, esnek ve yenilikçi ürünler sunduğumuz hayat sigortası pazarında ise bu yıl tüm şirketler arasında lider konumuna geldik. Yüzde 14,5 pazar payı ile hayat sigortası branşında iddiamızı koruyoruz. Her iki pazarda da büyümeye artan bir ivmeyle devam edeceğiz. Önümüzdeki dönemde de tüm çalışanlarımızın ve iş ortaklarımızın emekleriyle, müşterilerimize "iyi ki" dedirtmeye devam edecek, istikrarlı büyümemizi sürdüreceğiz. Fon çeşitliliğimizi ve performansımızı artırıp fon danışmanlığı hizmetlerimizi yaygınlaştırarak BES katılımcılarımızı emeklilik hayallerine hızla yaklaştırmak, hayat sigortası ürünlerimizle de müşterilerimizin her ihtimallerinde yanlarında olmaya devam edeceğiz" dedi.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten yılın ilk yarısında 11 Milyar 222 Milyon TL Net Kâr

Sigorta ve hayat emeklilik sektörünün öncü şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2024 yılının ilk yarısında toplamda 11,2 milyar TL net kâr açıkladı.

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, piyasa beklentisi üzerinde kârlılık açıklayarak kuvvetli bilanço yapısını ilk yarı yılda da sürdürdü. 1 Ocak-30 Haziran 2024 döneminde 6 milyar 569 milyon TL net kâr elde eden Türkiye Sigorta, net kârını önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık %129 oranında artırdı. Türkiye Hayat Emeklilik ise, yılın ilk yarısındaki net kârını önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık 3 katına çıkararak 4 milyar 653 milyon TL net kâr elde etti.

Türkiye Sigorta, yılın ilk yarısında teknik kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre %106 oranında artırarak 7 milyar 988 milyon TL'ye yükseltti. Özsermaye kârlılığı ise %72 seviyesinde gerçekleşti. Türkiye Hayat Emeklilik ise, yılın ilk yarısında teknik kârını %20 oranında artırarak 2 milyar 143 milyon TL'ye çıkardı. Özsermaye kârlılığı ise %75 seviyesinde gerçekleşti. Türkiye Sigorta, özsermayesini %36 büyümeyle 21 milyar TL'ye, Hayat Emeklilik ise özsermayesini %22 büyümeyle 13 milyar 722 milyon TL'ye ulaştırdı.

TSB, Avrupa Sigorta Birliği'nin "Sigorta Önemlidir" Başlıklı Raporunun Türkçesini Sektöre Kazandırdı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Avrupa Sigorta Birliği (Insurance Europe) tarafından "Sigorta Önemlidir" başlığıyla (Insurance Matters) yayınlanan strateji belgesini Türkçeleştirerek web sitesinde tüm sigorta ekosistemine sundu. Sigortanın önemini birçok açıdan değerlendiren strateji belgesinde daha dirençli ve rekabetçi bir sigorta sektörünün öncelikleri ele alınıyor. Benzer dinamikler için de bulunduğumuz Avrupa sigorta sektörüne ilişkin tespitler ülkemiz sigortacılık sektörü için de dikkat çekici.

Sigorta sektöründeki global gelişmeleri yakından takip eden Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve yönetimi, yapılan önemli araştırmaların sektörle paylaşılmasına ve yeni yayımlara öncülük etmeye devam ediyor. TSB'nin üyesi olduğu Avrupa Sigorta Birliği (Insurance Europe) tarafından "Sigorta Önemlidir -Insurance Matters" başlığıyla yeni bir strateji belgesi yayımlandı. Belge, daha müreffeh, dirençli ve rekabetçi bir Avrupa sigorta sektörünün önceliklerini ele alıyor. Belge ayrıca, AB politika yapıcılarını koruma açıklarını azaltmaya, iklim değişikliğiyle mücadelede devam etmeye, özel yatırımları artırmaya ve düzenlemelere yeni bir yaklaşım getirmeye çağırıyor ve sigorta sektörünün bu hedeflere ulaşılmasındaki katkısını artırmasını sağlayacak tavsiyelerde bulunuyor.

Stratejisi belgesini değerlendiren TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, Avrupa Sigorta Birliği'nin "Sigorta Önemlidir" mottosuyla yayınladığı çalışmanın Avrupa'daki sigorta sektörünün ekonomiyeye sağladığı katkıları detaylı bir şekilde ele almasıyla önemli sonuçları barındırdığını ifade etti. Obalı, Türkiye sigorta sektörünün de bu tür strateji belgelerinden de faydalanarak kendi stratejik planlarını oluşturduğunu, global rekabet gücünü artırmaya çalıştığını altını çizerek, "Özellikle, dijitalleşme, yenilikçilik, iklim değişikliği, yeşil ekonomi ve sürdürülebilirlik konularında atılacak adımlar, sektörümüzün geleceği için kritik öneme sahiptir." dedi.

Avrupa Sigorta Birliği'nin dikkat çeken çalışmasında AB için dört öncelik şöyle sıralandı: Koruma açıklarının ele alınması: İklim, emeklilik, sağlık ve siber koruma açıklarının azaltılması, Avrupa vatandaşlarının ve işletmelerinin dayanıklılığını ve refahını sağlamak açısından hayati öneme sahiptir.

İklim değişikliği: İklim değişikliği ve etkilerini hafifletmek, iklim uyumu ve dayanıklılığın güçlendirilmesine yönelik somut eylemlerle birlikte net sıfıra geçişe odaklanmaya devam edilmesi.

AB'ye özel yatırımın artırılması: Sigorta tasarrufları ve emeklilik ürünleri de dahil olmak üzere perakende yatırımların artırılması ve AB işletmeleri için finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi. AB mevzuatına yeni yaklaşım: Yeniliğe, küresel rekabete ve dijitalleşmeye engel olmayan izin veren düzenlemeler.

TSB'nin de üyesi olduğu Avrupa Sigorta Birliği (Insurance Europe) Avrupa Birliği ülkelerinin sigorta ve reasürans federasyonudur. Ulusal sigorta birlikleri olan 37 üye kuruluşu aracılığıyla her tür ve büyüklükteki sigorta ve reasürans şirketini temsil etmektedir. Merkezi Brüksel'de bulunan Avrupa Sigorta Birliği, Avrupa'daki toplam prim gelirinin yaklaşık %95'ini oluşturan teşebbüsleri temsil etmektedir.

Insurance Europe Sigorta Sektörü için Önceliklerini Yayımladı

Sigorta önemlidir.

Türkiye Sigorta Birliği

insurance europe

Yılın İnsan Odaklı CEO'su,
Gümüş Stevie Ödülü!Pınar Kuriş
Genel MüdürQNB Sigorta'ya
2024 Stevie
Awards'tan:
İnsan Kaynakları
Alanında 4
Kategoride 4 Ödül

Alanında sağladığı başarılarla uluslararası arenada takdir toplamaya devam ediyor. Bu kapsamda QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, Stevie Awards for Great Employers tarafından gümüş ödüle layık görülürken İnsan ve Kültür ekibi çalışanları bireysel kategorilerde altın, gümüş ve bronz ödüller aldı. QNB Sigorta, toplamda 4 ödül kazanarak insan kaynakları alanındaki mükemmeliyetçi yaklaşımını bir kez daha kanıtladı.

Bireysel emeklilik, sağlık, ferdi kaza ve hayat sigortaları branşlarında sürdürdüğü sigortacılık faaliyetleri ile müşterilerinin sadece zor günlerinde değil hayatları boyunca yanlarında olmayı hedefleyen QNB Sigorta, dünyanın en iyi işverenlerini ve insan kaynakları profesyonellerini değerlendiren global ödül programı "Stevie Awards for Great Employers"dan 4 ödülle döndü.

QNB Sigorta CEO'su Pınar Kuriş, Yılın İnsan Odaklı CEO'su kategorisinde gümüş ödüle layık görüldü. "İnsan kaynakları profesyonelleri için Olimpiyatlar" sloganıyla bu yıl dokuzuncusu düzenlenen ve 35 ülkeden 1.000'den fazla adayın yer aldığı organizasyonda QNB Sigorta İnsan ve Kültür Grup Müdürü Ezgi Kayhan, Yılın Çalışan İlişkileri Profesyoneli kategorisinde altın ödül, İç İletişim Müdür Yardımcısı Hande Dağitan Yılın İç İletişim Profesyoneli kategorisinde gümüş ödül, İşe Alım Uzmanı Edanur Özkan ise Yılın Yükselen İK Yıldızı kategorisinde bronz ödüle layık görüldü. Stevie ödülleri, QNB Sigorta'nın insan kaynakları yönetimindeki mükemmeliyetçi yaklaşımını, çalışanlarına verdiği değeri ve güçlü iletişim uygulamalarını taçlandırıyor. Müşterilerinin yanı sıra çalışanlarının da yol arkadaşı olma hedefiyle hayatlarına dokunan QNB Sigorta, sürdürdüğü tüm faaliyetlerinde insan odaklılık, amaç birliği, yenilikçilik, güven, iş birliği ve geleceğe değer anlayışını benimsiyor. Uygulamaları-

nı hayata geçirirken odağına aldığı iyi yaşamı sadece bedensel ve mental sağlık olarak değil; çalışanların sosyal, finansal, duygusal ve entelektüel ihtiyaçlarını da gözeterek 360 derece bir yaklaşımla ele alıyor.

QNB ailesinin parçası olarak gücünü, sigortacılık alanındaki köklü global tecrübesiyle harmanlayan QNB Sigorta çalışanlarının sadece kariyer yolculuklarında değil, hayatlarının her anında yanlarında olma hedefiyle çalışmalarını sürdürüyor. Çalışanların profesyonel gelişimlerini destekleyen eğitim programları, takım çalışmasını teşvik eden etkinlikler ve sağlıklı bir iş-yaşam dengesi sunan politikalar ile QNB Sigorta, sektördeki liderliğini pekiştiriyor ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine katkıda bulunuyor.

Şirket, insana yatırımın önemine inanan yaklaşımıyla ana felsefesini, gelişimin sürekli devam eden bir yolculuk olmasına dayandırıyor. Çalışanların gelişim ihtiyaçlarına yönelik hazırlanan Artı Akademi Öğrenme ve Gelişim programlarıyla önceliklerini belirlerken şirketin vizyon, misyon ve değerlerini benimseyen insan kaynağını elinde tutmayı, çalışma arkadaşlarının mevcut rollerinde başarılı olmaları için gelişimlerine katkı sağlamayı ve onları gelecekteki rollerine hazırlayarak desteklemeyi hedefliyor.

Fatih İlker
Yiğit

Katılım Emeklilik Fon Operasyonları,
Varlık Yönetimi ve Ekonomik
Araştırmalar Direktörü

■ KÖŞE YAZISI

Güncel Piyasa
DeğerlendirmeleriPiyasalardaki Son Dönem Düşüşün ve Beklenen
Fed Faiz İndiriminin Emeklilik Fonlarına Etkisi

31 Temmuz'da Japonya Merkez Bankası'nın politika faizini, %0.1'den %0.25'e yükseltmesi sonucu küresel ve yerel hisse senedi piyasalarında sert geri çekilmeler kaydedildi. Özellikle hisse yatırımı yapan fonların toplamına baktığımızda, BES hisse fonlarının büyüklüğünün 153 milyar TL'den 143 milyar TL'ye gerileyerek birkaç gün içinde 10 milyar TL'lik bir düşüş yaşadığını gördük.

Temmuz ayı itibari ile ABD'de yıllık enflasyon %2,9 olarak gerçekleşmiştir. ABD'de mevcut politika faizi ise %5,25-%5,50 seviyesindedir. Buna göre, ABD'de pozitif reel faiz durumu vardır. Yani FED'in önümüzdeki dönemde faiz indirmesi piyasa tarafından beklenmektedir. FED bu beklentilere paralel olarak faiz indirimi döngüsüne başlarsa, geçmiş yıllarda da olduğu gibi ABD hisse senedi piyasalarının ve kıymetli madenlerin bu durumdan olumlu etkilenmesi beklenebilir. Yılın son çeyreğinde, yabancı hisse senedi taşıyan Sürdürülebilirlik Katılım Fonumuz (KSU) ve kıymetli madenler taşıyan Kıymetli Madenler Fonumuz (KJM)'nin iyi performans göstermesi beklenebilir.

Yüksek Faiz Dönemlerinde BES'te Hangi Fon(-lar) Öne Çıkmaktadır?

Yüksek faiz dönemlerinde kar payı/mevduat faizi oranları da yüksek olmaktadır. Bunun sonucu olarak para piyasası fonları ve kısa vadeli kira sertifikası/tahvil yoğun fonların da getirileri yükselmektedir. TCMB'nin politika faizini %50 seviyesine çıkarması sonucu kar payı/mevduat faizleri yükselmiştir. TCMB'nin politika faizine paralel olarak para politikası fonları ve kira sertifikası/tahvil yoğun fonlar aylık ortalama %4 getiri sağlamaktadırlar. Nitekim kurucusu olduğumuz Kısa Vadeli Kira Sertifikaları Fonu da (KKV) Temmuz ayında yatırımcılarına %4 getiri sağlamıştır. 25 Nisan 2024 tarihinde halka arz olan KKV fonumuz, halka arz tarihinden 21 Ağustos 2024 tarihleri arasında yatırımcısına %14,96'lık getiri sağlamıştır.

Müşterilerinizi Doğru Fonlara Yönlendirmek
İçin Neler Yapmaktasınız?

Katılım Emeklilik katılımcılarına, piyasa şartlarına uygun olarak yol göstermek amacıyla, Ekim 2023'te "Fon Asistanı" adını verdiğimiz yapay zeka destekli fon tavsiyesi sistemini, katılımcılarımızın kullanımına sunduk. Fon Asistanı sayesinde, katılımcılarımızın risk profillerine göre ve yatırım amaçlarına göre, onlar için en uygun fon dağılım önerilerini sunmaktayız.

Ayrıca, düzenli bilgilendirme faaliyetlerimiz, araştırma raporlarımız, aylık fon bültenlerimiz ile müşterilerimizin finansal okuryazarlık seviyelerini artırmayı hedefliyoruz. Bununla birlikte, Katılım Emeklilik olarak projelerimize devam etmekteyiz. Önümüzdeki dönemde, portföy yönetim şirketine devir seçeneği ile katılımcılarımız, emeklilik fonlarının yönetimlerini bir sene süreyle portföy yönetim şirketlerine devredebileceklerdir.

Faizsiz Emeklilik Sektöründe Tematik Fonlar:
Yatırımda Yeni Bir Dönem

Faizsiz emeklilik sektörü, son yıllarda katılımcıların yatırım tercihlerini karşılamak adına hızlı bir dönüşüm geçiriyor. Geleneksel faizsiz fonların yanı sıra, tematik fonlar da bu dönüşümde önemli bir rol oynuyor. Peki, tematik fonlar nedir ve faizsiz emeklilik sektöründe nasıl bir yer ediniyor?

Tematik Fon Nedir?

Geleneksel yatırım fonları genellikle geniş bir yelpazede sektörlerle ve varlıklara dağıtım yaparken, tematik fonlar belirli bir alan, sektör veya temaya odaklanarak daha özelleşmiş bir yatırım stratejisi izliyor. Faizsiz tematik fonlar ise, bu yaklaşımla oluşturulan ve katılım finans prensiplerine uygun olan fonlardır. Bu fonlar, yatırımcıların belirli alanlarda büyüme potansiyeline sahip fırsatları değerlendirmelerine olanak tanır. Örneğin, yenilenebilir enerji, teknoloji, sağlık veya sürdürülebilirlik gibi temalar, faizsiz tematik fonların odaklandığı alanlar arasında yer almaktadır.

Gelecek Vaat Eden Temalar

Özellikle çevre dostu yatırımlar, teknoloji, sağlık ve sürdürülebilir kalkınma gibi alanlar, bu fonların odaklanabileceği potansiyel temalar arasında yer alıyor. Bu temalar, hem sosyal sorumluluk bilinci taşıyan hem de uzun vadeli getiri arayışında olan yatırımcılar için çekici fırsatlar sunuyor.

Katılım Emeklilik'in Tematik Emeklilik Yatırım Fonları

Biz de Katılım Emeklilik olarak katılımcılarımıza geniş yelpazede tematik fonlar sunmaktayız. Özellikle vurgulamak istediğimiz fonlarımız; sürdürülebilirlik, kısa vadeli kira sertifikaları, temettü ödeyen şirketler gibi temalarda yatırım yapmaktadırlar. Önümüzdeki dönemde Katılım Emeklilik olarak yeni tematik fonlar kurup, emeklilik sistemine ve katılımcılarımıza geniş bir yelpazede fon tercihi sunmaya devam edeceğiz.

AXA HAYAT
EMEKLİLİK

AXA Bireysel Emeklilik Planları

Geleceğinizi güvence altına alan **AXA Bireysel Emeklilik Planları**, rahat ödeme seçenekleriyle bugününüz için de kolaylık sağlıyor.

- Aylık 300 TL'den başlayan avantajlı ödemeler
- Aylık / 3 aylık / 6 aylık ve yıllık ödeme seçenekleri
- Ödemeye ara verebilme imkanı

%30
Devlet
Katkısı

İyi Bir Gelecek
Bugünden Başlasın

“Dijitalleşmeyi kurumsal kimliğimizin önemli bir parçası olarak benimsiyoruz.”

Fibasisigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan, Sigorta Postası'nın konğu oldu. Serhat Bingöl'ün sorularını yanıtlayan Buket Erşan, Fibasisigorta'nın planlarıyla ilgili önemli açıklamalarda bulundu.

Sigorta Postası okuyucuları için kısaca Buket Erşan'ı tanıyabilir miyiz?

Merhaba, 9 Eylül Üniversitesi İngilizce Matematik mezunuyum. Sonrasında işletme yüksek lisansı yaptım. Kariyerime 2003 yılında Ergo Sigorta'da başladım. -2007 yılına kadar Ergo Sigorta'da çok çeşitli görevlerde çalıştım. 2007-2013 yılları arasında Garanti Emeklilik'te, Alternatif Dağıtım Kanalları ve Kurumsal Satışlardan sorumlu olarak görev yaptım. Sonrasında 2013 itibarıyla Fibaemeklilik serivininin başladı. İlk başta Satış, Pazarlama, Bankasürans ve Müşteri Hizmetleri Müdürü olarak görev yaptım. Uzun yıllar çok farklı pozisyonları yönettim. Pazarlama, Satış, Bankasürans, Proje, İş Geliştirme, Müşteri Hizmetleri gibi birçok birimin yöneticiliğini yaptım. 2022 yılı itibarıyla Direktör olarak HİDİ Fibaemeklilik'te yoluma devam ettim. 2023 Şubat ayı itibarıyla de yeni şirketimiz Fibasisigorta'da İş Geliştirme, Müşteri Hizmetleri, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütüyorum.

2023'de kurulan bir şirketsiniz bir yıl oldu kurulunuz, kurulduğunuzdan bu yana bu yaşanan süreci, bu bir yıllık seriveni sizden dinleyebilir miyiz?

Sigorta sektörü dijital dönüşümün etkilerini en güçlü şekilde yaşadığımız öncü sektörlerden birisi. Biz de bu yoldan hareketle öncelikle teknolojik altyapımızı çok güçlü kurduk ve oluşturduk. Sistemlerimizi, süreçlerimizi, ürünlerimizi sektörümüzde rekor denilebilecek bir hızla hazırladık. Organizasyon yapımızı oluşturduk, dağıtım kanalları ile anlaşmalarımızı ve entegrasyonlarımızı sağladık. Yasal onaylarımızı aldıktan çok kısa bir süre sonra, 2023 Haziran ayında satışlarımıza başladık. Burada tabii ekibimizin dinamizmi, bilgi birikimi ve sigorta sektöründeki deneyimi bizi çok güçlü adımlar atmak konusunda cesaretlendirdi. Sigortacılık sektöründe yaşanan teknolojik değişimlerin yanı sıra, ekono-

mik ve sosyal gelişmeler de günümüzde yepyeni bir hizmet anlayışına yönelik ihtiyacı ortaya çıkarıyor. Biz de bu dönüşümü çok iyi analiz ederek müşterilerimize güçlü bir değer zinciri yaratıyoruz.. Müşteri hızlı, basit, kolay ve kişiselleştirilmiş bir deneyim istiyor biz de bunları odağımıza koyduk. Yeni nesil müşteri iletişimleriyle, yeni nesil müşteri deneyimleriyle hızlı, güvenli ve kolay bir şekilde müşterimize ulaşabileceğimiz “Bi Kolayı Burada” sloganıyla yola çıktık.

Çok kısa sürede gerçekten iyi ve başarılı bir dönem geçirdiğimizi düşünüyoruz. Güvenilir, hızlı, kolay sektörde ismiyle bilinen ve sektördeki önemli aktörler arasında yerimizi aldığımızı memnuniyetle söyleyebilirim. Sizin de ifade ettiğiniz gibi birinci yılınızı kutluyoruz. Birinci yılınızı kutlarken de böyle parnakla gösterilen bir şirkete dönüşmüş olmak bizim için gerçekten çok mutluluk ve gurur verici.

Bundan sonrası için beklentileriniz, hedefleriniz nelerdir?

Sigorta sektörüne, dijitali odağına alan, sigorta süreçlerini kolaylaştıran bir oyuncu olma hedefiyle dahil olduk. Biraz önce de belirttiğim gibi dijitalin yanı sıra yaşadığımız ekonomik ve sosyal dönüşüm de bizim için büyük fırsatlar sunuyor. Fibasisigorta olarak yenilikçi ürünlerimizi, alışlagelmişin dışında iş modelleri ile pek çok farklı dağıtım kanalı üzerinden sunuyoruz. İnovatif bir müşteri deneyimini tüketicilerimizle buluşturuyoruz.

Geleceğin teknolojiyle şekilleneceğinin bilindeyiz. Sigorta sektöründe önümüzdeki dönemde ilerleyen teknolojinin hızına ayak uydurabilen, dijitalleşme yolculuğuna odaklanan şirketlerin başarıyı yakalayacağını öngörüyoruz. Bu kapsamda, teknolojik altyapılara yatırımlarımız her zaman önceliğimiz olacak. Tüketicici araştırmalarına ağırlık verecek, detaylı analizler gerçekleştirecek ve her zaman veriyle hareket edeceğiz.

Dijitalleşmeyi kurumsal kimliğimizin önemli bir parçası olarak benimsiyoruz. Haliyle dijital yolculuğumuzu da uzun vadeli bir stratejiyle yürütüyoruz.

Tüm bunların toplamında 2024 yılında bu vizyon ve heyecan ile yolumuza devam edeceğiz. Önümüzdeki süreçte, pazar payımızı hızla artırmayı, istikrarlı büyüme yolculuğumuza güçlü adımlarla sürdürmeyi hedefliyoruz.

Dijital bir şirket olarak hem teknolojik altyapınız hem de dijital hedeflerinizi de öğrenmek istiyoruz sizden.

Önceki sorumuzu yanıtlarken de dile getirdiğim gibi, biz dijitali odağına alan, değişen tüketici beklentilerini karşılayabilen ve sigorta süreçlerini kolaylaştıran bir şirketiz. Yola çıktığımız andan itibaren, geleneksel satış kanallarını kullansak da asıl amacımız farklı dijital işler yapmaktır. Kurumsal DNA'mızda yer alan dijitalleşmeyi, satışları müşteri hizmetlerine, satın alma sonrası hizmetlerden risk profili oluşturmaya, tüm iş süreçlerimize entegre ediyoruz. Hedefimiz yalnızca satın alma öncesinde ve satın alma aşamasında değil, satın alma sonrasında da tüm sigorta işlemlerinin kolaylıkla yönetilmesini sağlayacak stratejiler geliştirmek. Odaklandığımız bir başka konu ise sigortayı satın alınan ürünle entegre hale getirerek, satın alma anında sigorta ürünlerine erişimi kolaylaştırmak. 'Embedded' yani gömülü sigortacılık olarak bilinen bu uygulamanın Türkiye'de önde gelen temsilcilerindeniz. Örnek vereyim; bankaların mobil uygulamaları üzerinden kredi alınırken ürünlerimizi offer (teklif) olarak sunuyoruz. Kredi alacaksınız, cep telefonu sigortasıyla ilgili hiçbir fikriniz yok... Biz teklifimizi sunuyoruz, sizin ihtiyacınızı karşılık geldiğinde de kredi işlemlerinizi yaparken, telefon sigortasını da satın alabiliyorsunuz. Bu stratejimizi, özellikle de elektronik ürünlerin fiyatının giderek arttığı günümüzde, tüketicilerin satın aldıkları ürünleri uzun süre gönül rahatlığıyla kullanabilmelerini sağlaması açısından çok önemsiyoruz. Fibasisigorta olarak, ihtiyaca göre kişiselleştirilmiş sigorta ürünlerini tüketiciciyle buluştururken, tüm süreçlerimizde ileri teknolojileri kullanarak müşteri ihtiyaçlarını en iyi şekilde anlamayı ve en üstün hizmeti sunmayı hedefliyoruz.



Dijital sigortacılığın ulaştığı noktadan memnun musunuz? Bundan sonrası için öngörüleriniz nelerdir?

Öncelikle sigorta sektöründe dijital dönüşüm ve inovasyon tüm sektörlerde olduğu gibi bir zorunluluk. Tüm dünyada her ölçekten ve yapıdan sigorta şirketi, dijitalleşme konusunda oldukça önemli adımlar atıyor. Gözlemleme göre, tüketicilerin talep ve beklentilerinin değişmesi de şirketler için bu süreci hızlandırıyor. Günümüzde tüketiciler daha hızlı, daha kolay ve kişiselleştirilmiş hizmetler talep ediyor. Bu talepler paralelinde, dijital sigortacılığın son yıllarda kaydettiği ilerleme mutluluk ve heyecan verici. Sektörümüzde daha önce gündeme gelmeyen birçok yeniliğin hayata geçtiğine tanıklık ediyoruz. Bu yenilikler hem sigorta şirketleri için hem de müşteriler için birçok fayda sağlıyor. Mobil uygulamalar ve online işlemlere imkan tanıyan dijital altyapılarla sigorta işlemleri daha hızlı ve kolay yapılabilir, kişiselleştirilmiş hizmetler sunulabiliyor. Dijitalleşme şirketler için maliyetleri minimize ederken, şeffaflığın da artmasını sağlıyor. Dijitalleşmenin pozitif etkisi müşteri hizmetlerinde de öne çıkıyor ve şirketlere pozitif bir müşteri deneyimi sunma imkanı tanıyor.

Türkiye özelinde değerlendirildiğimizde, aslında dijital sigortacılık alanında gidilecek daha çok yolumuz var bu da hepimiz için bir avantaj. Halen dijital altyapıların çok etkin kullanılmadığı, teknolojilerin değerlendirilmediği, alternatif iş modellerinin ve alternatif satış kanallarının çok etkin kullanılmadığı bir noktadayız. Küresel trendleri takip eden ve bu dijitalleşmeyi hayatının odağına koyan şirketlerin, ileride başarılı olacağı çok net. Biz de bu fiktirden ve düşünceden hareketle geleceğin dijitalde olduğunu biliyoruz ve yarının öncü şirketlerinden biri olmak için aslında bugünden çalışmalarımızı yürütüyoruz.



Garanti BBVA Emeklilik'in Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası Mobil'de Satışa Sunuldu

Garanti BBVA Emeklilik, müşterilerinin kredi kartı borçlarını güvence altına almalarına Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası ile destek oluyor. Sigorta ile karşılaşılabilecek vefat, kaza veya hastalık sonucu maluliyet, işsizlik gibi durumlarda kredi kartı borçları Garanti BBVA Emeklilik tarafından ödeniyor.

Garanti BBVA Emeklilik, Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası'nı Garanti BBVA Mobil'den direkt satışa sunmasına özel olarak 31 Temmuz'a kadar bu güvenceyi başlatan müşterilere de 500 TL bonus hediye ediyor.

Konuyla ilgili bilgi veren Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, “Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası ile müşterilerimizin “Başıma beklenmedik bir durum gelirse kredi kartı borçlarımı kim ödeyecek?” diye düşüncelerinin önüne geçiyoruz. Kredi kartı harcamalarının yalnızca %'i kadar aylık prim ödemesiyle yaptırılabilen bu sigortayla özel sektörde çalışanlar için

istek dışı işsizlik durumunda, kredi kartı ödemeleri aksamıyor, borçlar tarafımızdan ödeniyor. Buradaki aylık prim tutarı ekstre tarihindeki toplam borç tutarı ile ileriye yönelik vadelenirilmiş taksit tutarları toplamının %'i kadar oluyor. Sigortadan sadece çalışanlar değil tüm müşterilerimiz faydalanabiliyor. Serbest meslek sahipleri, emekliler, ev hanımları ve diğer meslek grubundaki kişilerin yaşadığı kaza ya da hastalık sonucu maluliyet gibi durumlarda gündelik hastane teminatından yararlanabiliyorlar. Üstelik ödenen primler için ortalama %27 vergi avantajına da sahip oluyorlar. Bu tür güvencelere müşterilerimizin daha kolay ulaşabilmesi adına süreçlerimizi dijitalleştirmeye devam ediyoruz. Temmuz ayı itibarıyla bankamıza ait kredi kartları için Garanti BBVA Mobil'den Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası başlatılabilir” dedi.

Kritik Günlerde Kritik Destek

Beklenmedik bir kritik hastalık (kanser, kalp krizi, felç) durumunda kendinizi ve sevdiklerinizi **Kritik Hastalıklar Sigortası** ile güvence altına alın.

- Acil Kara Ambulansı Gönderimi
- Sağlık Danışma Hattı
- Eve İlaç, Doktor veya Hemşire Gönderimi Organizasyonu

Kadınca Güven Kritik Hastalıklar Sigortası ile kadın kanserlerine karşı kendinizi güvence altına alın.

Gelecek 10'da
Katılım Emeklilik yaşında

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

Katılım Emeklilik
Şimdi Başla

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr
[f /katilimemeklilik](#) [x /katilimemek](#)
[@ /katilimemeklilik](#) [in /katilimemeklilik](#)



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

Yapay Zeka Destekli Acente Açılışı Verimliliği Artırdı

Magdeburger Sigorta ve Epoch Teknoloji'nin iş birliği kısa sürede sigorta sektöründe fark yaratarak adından söz ettirmeye başladı. Devreye alınan yeni robotik süreç otomasyonu uygulaması ile acente açılışlarında tüm belgeler ve bilgiler otomatik olarak işleniyor. Bu sayede zamandan ve maliyetten tasarruf sağlanıyor.

Yapılan iş birliği ile hata olasılığı minimize edilirken, gün sonu mutabakatı da pratikleşiyor. Ekranlarda manuel olarak tekrar tekrar yapılan işlemler robot üzerinden yapılarak zaman ve operasyon tasarrufu sağlanıyor. Sürecin otomatize edilmesiyle hata oranı yüzde 0,1'e kadar düşüyor.

Robotik süreç ayrıca tahsilat kontrol raporu hazırlıyor. Acentelerin tahsilat durumları ayın belirli günlerinde robot program ile hesaplanarak acentelere durumları hakkında otomatik mail gönderimi yapıyor.

Şirket kültürüne yenilikçi perspektif kazandırdı

Konu hakkında değerlendirmelerde bulunan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, şu ifadeleri kullandı: "Magdeburger Sigorta olarak, hızla dijitalleşen ve dönüşen dünyamızda, sigorta sektörünün de teknolojinin sağladığı güçle büyüyeceğine inanıyoruz. Bu inançla, teknoloji yatırımlarımız sayesinde, acente ve sigortalı memnuniyetini en üst düzeye çıkarmaya, çalışanlarımızın iş ve yaşam kalitesini derinlemesine bir anlayışla iyileştirme hedeflerimizi başarıyla sürdürüyoruz. Bu stratejik yaklaşım, sigorta sektöründe pazar payımızı arttırmada bizi daha güçlendireceğine ve önümüzdeki beş yıl içinde sektördeki ilk 10 lider şirket arasına girmemizi hızlandıracasına inanıyoruz. Teknolojinin gücü ile iş süreçlerimizi daha verimli hale getiriyor, müşterilerimize üst düzey hizmetler sunuyor ve çalışanlarımızın iş ve yaşam kalitesini iyileştiriyoruz. Bu stratejilerimiz doğrultusunda, teknoloji ve inovasyonun gücünü birleştirerek insan hayatına ve topluma pozitif etkiler bırakma misyonunu benimsemiş olan Epoch Teknoloji ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği, bizim için stratejik ve dönüştürücü bir adımdır.

Epoch Teknoloji'nin yapay zeka, makine öğrenmesi, görüntü işleme ve RPA teknolojileri temelli Hiper Otomasyon Platformu 'aBoti' ile operasyonel verimliliğimizi artırmamın ötesine geçerek şirket kültürümüze de yenilikçi bir perspektif kazandırdık. Dijital başvuru ve onay sürecinin başlamasından ardından robot çalışmasıyla birlikte 5 iş günü içerisinde acente açılışları hale geldi. Acente açılış sürecinde vekaletinin noterden tescil ettirilmesi dışında insan eli ile yapılan bir operasyon kalmamıştır.

Epoch Teknoloji ile gerçekleştirdiğimiz stratejik ortaklık sayesinde, çalışanlarımızın iş tatminini ve motivasyonunu önemli ölçüde yükselterek, şirket içi bağlılığı güçlendirdik. Bu dönüşüm, ekibimizin daha yenilikçi ve etkin çalışmasını sağlayarak, tüm şirketin dinamiklerini iyileştirdi.

Sigorta sektöründe devrim yaratma potansiyelimiz, Epoch Teknoloji ve İnovasyon'un öncü teknolojik yaklaşımları ve bizim sektörel deneyimimizle sinerji içinde, sürdürülebilir ve yenilikçi çözümler geliştirme fırsatı sunuyor. Bu iş birliği, mevcut süreçlerimizi daha da ileri taşıırken, yenilikçi düşünce yapımızı da pekiştiriyor ve sektördeki lider konumumuzu sağlamlaştırıyor."

Geleceğin sigortacılığı: Yapay zeka ile inovasyon

Epoch Teknoloji ile kurdukları stratejik iş ortaklığı sayesinde, sigorta sektöründe devrim niteliğinde bir dönüşüm gerçekleştirdiklerini anlatan Bor Holding IT Genel Müdürü Mesut Sandal, şöyle konuştu: "Yapay Zeka temelli Hiper Otomasyon Platformu 'aBoti'yi mevcut sistemlerimize entegre ederek, teknolojik altyapımızı güçlendirdik ve karmaşık sistem değişikliklerine ihtiyaç duymadan en son teknolojilerle donattık. Bu, bize hem esneklik hem de maliyet etkinliği sağladı.

Bilgi güvenliği ve KVKK uyumunun güçlendirilmesi

Otomatikleşen süreçler ve insan faktörünün azalması, iş süreçlerimizin daha güvenli bir şekilde yönetilmesini sağladı. Epoch Teknoloji ile geliştirdiğimiz çözümler, tehdit tespitini ve anormali izlemeyi optimize ederek, veri ihlallerine karşı proaktif önlemler almamızı sağladı. Bu sayede, KVKK gereksinimlerine tam uyum sağlayarak, müşteri verilerinin korunmasını ve iş süreçlerimizin güvenliğini en üst düzeye çıkardık.

Yüksek performanslı ve ölçeklenebilir altyapı

'aBoti' platformu, en son teknolojik yenilikleri kullanarak yüksek performanslı ve ölçeklenebilir bir altyapı sunar. Büyük veri işleme kapasitesi ve yapay zeka algoritmaları ile donatılmış bu platform, sadece bugün için değil, gelecek için de rekabet avantajı sağlamaktadır.

Yüksek güvenlik standartları

'aBoti', en yüksek güvenlik standartlarına uygun olarak tasarlanmış ve uygulanmıştır. Otomatikleşen süreçler, insan hatasından kaynaklanan güvenlik açıklarını minimuma indirerek, veri güvenliğini en üst düzeye çıkarmaktadır.

Veri güvenliği ve KVKK: İleri düzey uyum ve koruma stratejileri

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) çerçevesinde, acente, müşteri ve çalışan verilerinin güvenliği bizim için en üst düzeyde önem taşır. 'aBoti' platformu, KVKK gereksinimlerine tam uyumlu olarak tasarlanmış ve geliştirilmiştir. Veri minimizasyonu, veri anonimleştirme ve sıkı erişim kontrolleri gibi ileri düzey yöntemlerle kişisel verilerin güvenliği sağlanmaktadır. Epoch Teknoloji'nin yenilikçi yaklaşımları ve ileri teknoloji çözümleri, mevcut süreçlerin iyileştirilmesinin ötesinde, gelecekteki teknolojik gelişmelerin de ön-

cüsü olmamıza olanak tanıyor. Bu işbirliği sayesinde, Magdeburger Sigorta olarak, sigorta sektöründe dijital dönüşümde lider bir konumda olacağımıza inanıyoruz. Bu projenin başarısında büyük emeği olan Epoch Teknoloji ekibine ve Magdeburger Sigorta'daki tüm çalışma arkadaşlarıma yüreктen teşekkür ederim. Hep birlikte, gelecekte de daha büyük başarıları imza atacağımızdan eminim.

"Teknolojinin gücü ile sigortacılıkta operasyonel mükemmellik"

Magdeburger Sigorta IT Koordinatörü Gülliz Ayaz Veli, konu hakkında şu değerlendirmelerde bulundu: "Magdeburger Sigorta olarak, Epoch Teknoloji ve İnovasyon'un değerli ekibinin derinlemesine sigortacılık tecrübesi ve know-how'ından büyük ölçüde faydalandık. Bu uzmanlık, projelerimizin hızla ve etkin bir şekilde ilerlemesini sağladı. Epoch ekibi, sigortacılık sektörüne özgü ihtiyaçları ve zorlukları derinlemesine anlayarak, süreç geliştirme aşamasında ciddi anlamda hız ve maliyet tasarrufu yarattı.

Epoch Teknoloji ve İnovasyon'un sigortacılık deneyimi, aynı dili konuşarak iş süreçlerimizi daha iyi anlamalarını sağladı. Bu ortak dil, iş birliğimizi güçlendirirken, ekstra katma değerli yönlendirmelerde bulunmalarına olanak tanıdı. Ayrıca, sektöre özgü gereksinimler ve düzenlemeler konusundaki derin bilgileri sayesinde, iş süreçlerimizi optimize etme konusunda kritik ve stratejik öneriler sundular.

Hiper otomasyon ile operasyonel devrim

Epoch Teknoloji'nin Yapay Zeka temelli Hiper Otomasyon Platformu 'aBoti' üzerinde Kanal Yönetimi, Tahsilat Yönetimi, Hasar Yönetimi, Risk Yönetimi, Fiyatlama ve Müşteri Hizmetleri gibi operasyon yükünün oldukça yoğun olduğu birçok işlemi otomatikleştirdik. Bu süreçte, işlem sürelerini çarpıcı bir şekilde

kısaltarak verimliliğimizi büyük ölçüde artırdık. Dönüşüm sayesinde, acente ve müşteri memnuniyetimizi önemli ölçüde artırırken, tekrar eden ve zaman alıcı görevleri dijital yakalı çalışanlarımıza devrederek, çalışanlarımızın daha stratejik ve yaratıcı işlere odaklanmasını sağladık.

Geleceğe dönük stratejiler ve yenilikçi çözümler

Magdeburger Sigorta ve Epoch Teknoloji arasındaki bu iş birliği, sürekli gelişen projeler ve yenilikçi çözümlerle daha da güçlenmektedir. İş süreçlerimizde sağladığımız yenilikler, sadece operasyonel verimliliğimizi artırmakla kalmadı, aynı zamanda çalışanlarımızın iş tatminini ve müşteri memnuniyetini de en üst seviyeye taşıdı.

Başta Magdeburger Sigorta olmak üzere, tüm sigorta sektörüne katkı sağlayacak pek çok yenilikçi işe imza atmaya devam ediyoruz. Bu iş birliği sayesinde sektördeki hedeflediğimiz konuma ulaşmamızı sağlayarak, acente ve müşteri memnuniyeti ile operasyonel mükemmeliyeti en üst seviyeye taşımamıza olanak tanıyor. Epoch Teknoloji ile olan ortak vizyonumuz, sigorta sektöründe dijital dönüşümde lider bir konumda olmamızı mümkün kılmaktadır. Geleceği şekillendiren teknolojilerle donatılmış bu iş birliği, bizi sektörün zirvesine taşımaya devam edecek.

Bu başarılı yolculukta büyük emeği olan, değerli Epoch Teknoloji ekibi ve Magdeburger Sigorta'daki her bir çalışma arkadaşımıza teşekkürlerimi sunuyorum. Onların özverisi ve sıkı iş birliği, bu başarı hikayesinin temel taşlarını oluşturuyor. Elde ettiğimiz sonuçlar, sektördeki yenilikçi çözümlerimizi pekiştiriyor ve bize geleceğe dair güçlü bir özgüven sağlıyor. Güç birliğimizle, ilerleyen yıllarda da büyük başarıları imza atacağımıza inanıyorum tam."

İş süreçleri daha verimli ve etkili hale geldi

Şirket olarak, iş süreçlerindeki potansiyel dönüşüm gücünü teknoloji ve inovasyon ile birleştirme misyonunu benimsediklerini söyleyen Epoch Teknoloji CEO'su Şule Şentürk ise şu ifadeleri kullandı: "Teknoloji ve inovasyon çabalarımız, çalışanların iş ve yaşam kalitesini empati ile iyileştirmeye odaklanmıştır. Epoch olarak, kârın ötesinde, gerçek etki yaratmayı hedefliyoruz. Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş ortaklığı, misyonumuzun en güzel örneklerinden biridir. Hiper Otomasyon platformumuz 'aBoti' aracılığıyla, Magdeburger Sigorta'nın iş süreçlerini daha verimli ve etkili hale getirdik. Bu, operasyonel verimliliği artırmamın yanı sıra, çalışan memnuniyetini ve motivasyonunu da yükseltti.

İnsana değer katma ve çalışan odaklı yaklaşım

İnsan merkezli yaklaşımımızla, Magdeburger Sigorta çalışanlarının potansiyelini en üst düzeye çıkarmayı hedefliyoruz. 'aBoti' platformumuzla, rutin görevleri otomatize ederek, çalışanların daha stratejik ve yaratıcı işlere odaklanmalarını sağlıyoruz. Bu, işverimliliğini ve çalışan memnuniyetini artırarak mutlu ve motive çalışanlar yaratmaktadır. Magdeburger Sigorta yönetimi ve tüm çalışanlarına, gösterdikleri güven ve verdikleri destek için yüreктen teşekkür ederim. Dijital dönüşüm yolculuklarında yanlarında olmak bizlere büyük bir gurur veriyor. İş birliğimizin, sektöre ilham vermeye ve dijital dönüşümde öncülük etmeye devam edeceğine inanıyorum tam. Birlikte, daha parlak bir geleceğe adım atarken, her başarımızla hem kendimizi hem de sektörü ileri taşımaya kararlıyız."

Sürdürülebilir inovasyon ile geleceğe yön verecek

Epoch Teknoloji Genel Müdürü Atilla Munlu, şöyle konuştu: "Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak, müşterilerimize her zaman en yeni teknoloji ile inovatif çözümler sunmaya odaklanıyoruz. Yapay zeka, makine öğrenimi, görüntü işleme ve RPA teknolojilerini bir

arada kullanan Hiper Otomasyon platformumuz 'aBoti' ile müşterilerimize iş süreçlerinde sürekli gelişimi içeren bir yol haritası sunarak, en son teknolojiyi kullanmalarını ve hızla değişen dijital dünyada sürdürülebilir olmalarını sağlıyoruz. İnovasyon merkezimizde yenilikçi projelere yatırım yaparak, teknoloji ekosisteminin büyümesine katkıda bulunuyoruz.

Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz Hiper Otomasyon projemiz, bu misyonumuzun ve vizyonumuzun somut bir örneğidir. 'aBoti' ile Magdeburger Sigorta'nın dijital dönüşümünü başarıyla gerçekleştireceğiz. Bu yenilikçi yaklaşım, sadece mevcut iş süreçlerinin optimizasyonunu sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda geleceğin teknolojik yeniliklerine de sağlam bir temel oluşturuyor. Magdeburger Sigorta'nın 'aBoti' ile dijital dönüşümde elde ettiği başarının tüm sektöre ilham vereceğini düşünüyorum.

Geleceğin sigortacılığını şekillendirmek

Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak, müşterilerimizin iş süreçlerini dönüştürmeye ve onları dijital çağın gereksinimlerine hazırlamaya devam ediyoruz. Sürekli inovasyon ilkesi ve öncü yapay zeka stratejilerimizle sigorta sektörünün geleceğini şekillendiriyoruz. Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş ortaklığı, müşteri ve acente memnuniyetini en üst seviyeye taşıırken, sektördeki dijital dönüşümde lider bir rol üstleniyor.

Geleceğe yön vermek

Epoch Teknoloji olarak, sürekli inovasyon ilkesi ve öncüyapay zeka stratejilerimizle sigorta sektörünün geleceğini şekillendiriyoruz. Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş ortaklığı, sadece mevcut iş süreçlerinin optimizasyonunu sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda geleceğin teknolojik yeniliklerine de sağlam bir temel oluşturuyor. Bu yenilikçi yaklaşım, Magdeburger Sigorta'nın dijital dönüşümünü derinlemesine desteklerken, müşteri ve acente memnuniyetini en üst seviyeye taşıyor."

Sen dijital. Ben dijital: Sigortacılıkta yeni çağ

Epoch Teknoloji COO'su Kerim Dedeoğlu, şu değerlendirmelerde bulundu: "aBoti, yapay zeka ve robotik süreç otomasyonu (RPA) teknolojilerini birleştirerek iş süreçlerini dönüştürmek için tasarlanmış bir Hiper Otomasyon Platformudur. aBoti, hataları minimize ederek süreç sürelerini kısaltır, operasyon verimliliğini artırır ve maliyetleri düşürür. Magdeburger Sigorta Hiper Otomasyon projesinde aBoti'nin kullanılması, bu teknolojinin gerçek potansiyelini ortaya koymuş ve Magdeburger Sigorta'da büyük bir dönüşüm sağlamıştır. Bu başarı hikayesi, aBoti'nin iş süreçlerine olan etkisinin önemli bir kanıtıdır.



Magdeburger Sigorta Hiper Otomasyon projemizin ilk adımları, süreç madenciliği teknikleri kullanılarak Magdeburger Sigorta iş süreçlerinin derinlemesine analiz edilmesiyle başladı. Bu analizler, birçok sürecin gereksiz tekrarlar, zaman kaybı ve hata riskleri taşıdığını ortaya koydu. Bu kapsamlı değerlendirmeler, otomasyon ve yapay zekanın iş süreçlerini nasıl dönüştürebileceğine dair büyük bir heyecan yarattı. Bu süreçlerin ardından Magdeburger Sigorta'nın Hiper Otomasyon projesinin temelleri atıldı.

Operasyonel verimlilikte devrim

Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği, iş süreçlerini daha verimli hale getirmek için önemli bir adım olmuştur. aBoti platformumuz, tekrarlayan ve zaman alıcı görevleri otomatikleştirerek çalışanların stratejik işlere odaklanmasını sağlamıştır. Bu sayede, iş süreçlerimiz hızlanmış ve hata oranları önemli ölçüde azalmıştır. Bu, sadece iş süreçlerini iyileştirmekle kalmamış, aynı zamanda çalışan memnuniyetini de artırmıştır.

Geleceğe yön veren stratejiler

Epoch Teknoloji olarak, yapay zekanın gücünü kullanarak hem bugün hem de gelecekte operasyonel mükemmeliyeti hedefliyoruz. Magdeburger Sigorta ile birlikte, teknolojik yenilikleri iş süreçlerimize entegre ederek daha güçlü ve verimli bir geleceğe yürüyoruz.

Magdeburger Sigorta ile olan stratejik ortaklığımız, bizim vizyonumuzun ve değerlerimizin somut bir yansımasıdır. Bu ortaklık, sadece bugünün değil, geleceğin sigortacılık dünyasında da kalıcı ve olumlu bir etki yaratmaktadır."



www.ugurluotocam.com.tr

Organize Sanayi Bölgesi Denizli / Türkiye



Open Yazılım'ın kurucusu Ramazan Öztürk, Sigorta Postası'nın konugu oldu. Sigorta acentelerinin en çok tercih ettiği program olduklarını anlatan Ramazan Öztürk, şirketinin kuruluş hikayesini ve bundan sonraki hedeflerini anlattı.

Biraz kendinizden ve şirketinizden bahsedermisiniz?

Merhabalar, ben Ramazan Öztürk Düzce'liyim, Open Yazılım Şirketi'nin sahibiyim. Sigorta acentelerine yönelik yazılım geliştirmek üzere şirketimizi 2015 yılında kurduk. 2010'da Bilgisayar Programcılığı bölümü mezunuyum, 5 yıl kadar özel sektörde çalıştıktan sonra kendi şirketimi kurdum. İki çocuk babasıyım, bir kızım ve bir oğlum var. Open Yazılım, 2015 yılında kuruldu. Bu kuruluş hikayesini de anlatmak isterim. Çok yakın bir akrabam, sigorta acentesi olarak çalışıyordu. Kendi içlerinde hesaplarını takip edemediklerini, bazı problemler yaşadıklarından bahsetmişlerdi. Ben de bu noktada onlara yardımcı olabileceğimi ve böyle bir uygulama geliştirebileceğimi söylemiştim. 2015 yılında Open Acente, sigorta takip ürünü olarak çıktı. Bunun içerisinde hala çalışmalarımız devam ediyor. Öncelikle iki kişilik bir ekiple, küçük bir ofiste çalışmaya başladık. Zaman içerisinde ürünlerimizi geliştirdik ve müşteri sayımız arttıkça daha büyük bir ofise geçtik. Sonrasında 2 yıl içerisinde biz yaklaşık 10 kişilik bir ekibe sahip olduk. Hem iş gücümüz arttı hem de müşteri portföyümüz genişlediği için şu anda yaklaşık 35 kişiyle sigorta sektörüne hizmet veriyoruz. 2019 yılında Hızlı Teklif ürünümüzü piyasa çıkardık. Bu ürün de sigorta acentelerinin bizlere yoğun talebinden kaynaklıydı.

Sigorta sektörüne sağladığınız ürünler ve yazılımların tamamını anlatabilir misiniz?

Bizim şu anda iki tane ana ürünümüz var. Birincisi Open Acentem dediğimiz sigorta takibi. Acentelerin tüm işleyişleri ve üretim sonrasındaki işlemlerin takibini sürdürebildikleri bir yazılım. Hızlı Teklif ise üretim öncesindeki uygulamamız. Kullanıcılar için poliçenin tekliflendirilmesi noktasındaki ciddi zaman kaybının önüne geçip, çok kısa sürelerde hızlı bir şekilde fiyat alabildikleri bir uygulamadır. Bizim en çok üzerine eğildiğimiz ürünümüz bu, gerçekten dinamik bir ürün. Yaklaşık 40 sigorta şirketinin ekranıyla entegre bir şekilde çalışıyor. Sigorta şirketleri tarafıyla da sürekli olarak ürünü geliştirmek için toplantılar düzenliyoruz. Sigorta web sitesi ürünümüz var, bu da sigorta acentelerinin aslında kurumsal yönlerini ortaya koydukları bu noktada kendilerini insanlara daha hızlı bir şekilde duyurabilecekleri bir platform. Asistans şirketlerinin de sistemlerini biz yazıyoruz yaklaşık iki tanesinin satışını gerçekleştirdik, şu an üçüncü ve dördüncü asistans şirketi içinde sistemler yolda. Sigorta şirketlerinin web servis tarafındaki uygulamalarımızda devam ediyor bu noktada web servis tarafında iyi bir imveyle o projeyi de tamamlamaya çalışıyoruz. Bunların hepsini topladığımızda aslında bir sigorta şirketinin tamamını kapsamış durumdayız, işin aslında en güzel ve mutluluk verici tarafı da burası. Çünkü acente tarafında, şirket tarafında, müşteri tarafında birçok ürünlerimiz var. Son olarak da yurtdışı tarafında bir kanal açmaya çalışıyoruz o noktada eğer şu anda yaptığımız mevcut sigorta ürünlerini dış pazara da açabilirsek bize en mutluluk verici taraf o olacak, yurt dışındaki pazarda da yer almak istiyoruz.

Sizi rakiplerinizden ayıran, öne çıkmanızı sağlayan artılarınız neler?

Bizimle aynı işi yapan bazı rakiplerimiz var elbet, ancak oradaki avantajımız ekibimizin çok güçlü olması, biz gerçekten eğitim tarafına ciddi manada önem veriyoruz. Personellerimizin yetkinliği bizler için çok önemli, düzenli olarak eğitimler düzenliyoruz. Bizi öne geçiren özelliğimiz bu noktadaki programlarımızın daha güncel ve

"Kaliteyi uygun fiyata veriyoruz."

daha düzenli olmasından kaynaklı. Mesela hızlı teklif tarafında 6 branşta, hızlı teklif çalışabiliyorsunuz. Web servis tarafında da ürünler eklendiği zaman branş sayısı çok daha fazla olacak, satış sonrası geri bildirim tarafında da ekibimiz çok kuvvetli, arandın her müşteriye en geç 15 dakika içerisinde tamamıyla desteğini sağlamış oluyoruz. Bizleri rakiplerimizden ayıran özellikler müşterilerimizin geri bildirimlerine çok önem veriyoruz. Müşterilerimiz bizlere ulaştıktan sonra problemlerini en kısa sürede çözmemiz gerekiyor, bu noktada destek birimimiz gelen müşterimizin problemini çözmek için, ekranına bağlanabiliyor ve o anda herhangi bir problem varsa o anda çözebiliyor, eğer yazılımsal bir problem varsa yazılım birimimiz gerekli iyileştirmeleri yapıyor. Geri bildirim bizler için çok önemli müşteri memnuniyeti çok hızlı bir şekilde yayılıyor ve bize alternatif satış olarak geri dönüyor, ekibimizin yetkinliği çok iyi. Ürünlerimizin fiyatlarını bu ekonomik şartlarda optimal tutarak rakiplerimizden bir adım öne çıkmak istiyoruz, aslında kaliteyi uygun fiyata vermeye çalışıyoruz.

Sigorta sektörü hakkında görüşlerinizi merak ediyoruz?

Sigorta sektörü gerçekten çok büyük bir pazar, insanlarımızın sigortaya olan bakışları gerçekten çok iyileşiyor, gün geçtikçe aslında insanlarımız sigortanın önemini daha iyi anlıyorlar ve sigortalılık kapsamı daha da genişliyor. Bugün araç sigortasından, konut sigortasına, depreminden, iş yerine, insanlar bugün telefonlarını bile sigortalıyorlar bu noktada aslında iyi bir gidişatın habercisi. Biz bu noktada kendimizi kabullendirdik ve sigorta şirketlerinde iyi bir yer edindik, bu da aslında bizim ileride daha iyi başarılarla imza atacağımızın göstergesi. Sigorta sektörünü genel olarak özetleyecek olursak iyi yerlere doğru gidiyor, sigortalılık oranı artıyor, kapsamlar genişliyor, bizim açımızdan da bu aslında iyi bir şey, sonuç itibarıyla pazar genişliyor ve ürün alternatiflerimiz, yeni çıkartacağımız ürünler ve özellikler gün geçtikçe daha da artıyor.

Sektörde en zorlandığımız taraf bir projeyi ayağa kaldırma süreci. Bir projenin tasarlanması, hazırlanması, testlerinin yapılması, canlıya alınması ve satışa geçmesi noktası bizim en zorlandığımız nokta. Birçok birime bağlı oluyorsunuz, yazılım tarafı ayrı, satış tarafı ayrı, tasarım tarafı ayrı, bu noktada aslında bizim en zorlandığımız süreç bir ürünün sıfırdan ayağa kaldırılıp satışa geçme süreci bu noktada keşke elimizde bir sihirli değnek olsa da projeyi bir anda hazırlayıp direkt canlıya alıp satışa sunabilsek, bu zorlu sürecin sonundaki ürünün satışa geçtiği andaki mutluluk, gerçekten öncesinde çekilen bütün derlere ve sıkıntılara değer nite-likte. O yüzden biz işimizi çok seviyoruz ve seyerek çalışıyoruz.

Open Yazılımın ürünleriyle ilgili biraz bilgi alalım?

Ürünlerimizin en önemli özellikleri kullanım kolaylığı. Biz acenteleri iyi anlamda dinliyoruz ve onların isteklerini, diğer tüm acenteler tarafında fayda sağlayacak bir özellik ve iyileştirmeyse, bunları kendi uygulamamıza mutlaka entegre ediyoruz. Sistem geçmişimde olduğu için sistemlerin arka planlarını gayet iyi analiz edebiliyoruz, ekibime bununla ilgili destek sağlıyorum, hızlı olduğu içinde insanlar masa başında sıkılmadan kolay bir şekilde devam ediyorlar. Uygulamalarımızın diğer bir iyi özelliği de hızlı olması, esnek bir alt yapıya sahip olduğu için istediğimiz noktada uygulamalarımızın hızını arttırabiliyoruz, bu da insanları sıkırmıyor, zamandan tasarruf etmelerini sağlıyor.

Maliyetleri gözeterek, ürünleri hala uygun fiyatta verebilmeniz nasıl oluyor?

Bir yazılım firması olarak artan maliyetler başa çıkmak gerçekten çok güç, çünkü kullandığımız yazılımlar, lisanslar, cihazlar tamamen maalesef yurtdışı. Bu noktada kurun etkilediği ciddi bir şekilde maliyet artışı var, kaliteyi uygun fiyata verme sözü veren bir firma olarak bu yönetimi sağlamak için, belli stratejiler uyguluyoruz. Bunlardan en önemlisi teknolojiyi yakından takip ediyoruz ve herhangi bir maliyet tasarrufu yapabilecek bir ürün ya da bir cihaz ya da bir yazılım bulabilirsek, bunu kendi sistemimize entegre ediyoruz. İlave olarak artan maliyetlerle başa çıkmak güç, kur artışından dolayı ciddi manada etkileniyoruz, kalabalık bir ekiple çalışıyoruz, bunun planlarını yapmak tasarruflarını yapmak çok güç ama biz bu noktada gereken özveriye ve planlamayı öncesinde yaptığımız için bunları çok daha minimal

şekilde geçiştirebiliyoruz. Bu noktada kaliteyi uygun fiyata verme mottomuzla aynı şekilde devam edebiliyoruz.

2024'le ilgili hedefleriniz nelerdir? İlk çeyrek sizin nasıl geçti? Beklentileriniz, önerileriniz neler?

Yılın ilk çeyreği, aslında bizim 2023'ün son çeyreğini kapatmakla geçiyor genelde, çünkü biz yıl sonlarında yoğun bir zaman dilimi atlattık. Bu noktada oradaki sarf ettiğimiz mesainin devamı aslında devamı ilk çeyreğe yansıyor. 2024'ün Birinci ve ikinci çeyreği bizim için güzel geçiyor, bu noktada personel yatırımlarımız ve yeni ürünlerdeki yoğun çabamız o noktada devam etmekte, biz aslında şu an 2025'e hazırlık sürecindeyiz. Bu birinci ve ikinci çeyrek çok güzel bir fırsat, çünkü şu an bizim bir miktar da olsa sakin olduğumuz bir zaman dilimi, bizim ağırlıklı yoğun zamanlarımız, üçüncü ve dördüncü çeyrek tarafında, birinci ve ikinci çeyreği de bunun yatırım olarak görüyoruz. Personel noktasında hedeflerimiz ve gelişmelerimiz devam ediyor. Elbette bir de yurtdışı tarafında araştırmalarımız ve oradaki sektör için gerekli Ar-Ge'miz devam etmekte, bununla alakalı kendimizi ve ürünlerimizi yurtdışına açabilmek noktasında, yurtdışında bazı firmalarla görüşüyoruz. Çünkü sigorta sektöründe ciddi bir bilgi birikimimiz mevcut bunu yurtdışında da kullanmak istiyoruz. Kendimizi orada da bir pazar oluşturmak istiyoruz, o yüzden birinci ve ikinci çeyrek bizim için şu anda yatırım aşamasında, yani 2024'ün ve geleceğin gerçekten bu zaman dilimi iyi bir yatırım olacaktır.

Open Yazılım denilince sektörün aklına gelmesi gereken şeyler nedir?

Biz şu anda, sektörün belirli bir pazarına zaten hakimiz, bu pazar payındaki müşterilerimiz bizim kanıtımız oluyor, çünkü gerçekten çok fazla sigorta acentesi ile çalışıyoruz. kaliteye uygun fiyata sunan ve gerçekten iyi ürünler çıkaran bir yazılım firmasıyız.

Open Yazılım, deyince akla gelmesi gereken ilk şey, aslında müşteri memnuniyeti, yenilikçi bir firma oluşumuz ve gerçekten iyi ürünler, iyi hizmetler sunan bir firma olduğumuz. Yakında inşallah Open Yazılımı iyi yerlerde göreceksiniz.

KISA KISA...

İş hayatında olmazsa olmazınız nedir?

İş hayatında, ben biraz disiplinli bir insanım, çok çalışmaya ve disipline önem veririm. Başarımın sırrı aslında bu, kendimde olan bu özellikleri de çalışma ve ekip arkadaşlarıma aşılamayı seviyorum. Çünkü gerçekten çok çalışmadan ve akıllıca çalışmadan bir yerlere varamıyorsunuz. Bu noktada bence en önemli şey, iş disiplini ve çok çalışmak diyebilirim.

Bu mesleği yapmasaydınız hangi sektörde olurdunuz?

Bu mesleği yapmasaydım, yine çok yüksek ihtimalle bilişim sektöründe olurdum, muhtemelen de iyi bir şirketin CTO'su olabilirdim. Çünkü dijitali, yazılımı, bilgisayar, sistemleri çok seviyorum. İlk bilgisayarla 2001 yılında tanıştım, yaklaşık 23 senelik bir zaman dilimi geçti. O zamandan beri merakım hala ilk günkü gibi, bir cihaz gördüğümde veya bir problem olduğunda o problemi en kısa nasıl çözeriz, bununla alakalı geçmiş tecrübelerim hemen aklıma geliyor, kolaylıkla bu işin içinden çıkabiliyorum.

Çay mı kahve mi?

Çalışırken genelde yüksek oranda kahve tüketiyorum, onun dışında keyfi olduğunda çay içerim, her ikisi de diyebiliriz aslında.

Sizi en iyi özetleyen cümle hangisidir?

Bence beni en iyi özetleyen cümle, kader gayrete aşkıdır. Çünkü bir şeylere çabalamadan gerçekten başarı elde edemiyorsunuz. Bundan önceki süreçlerde de ben bunu çok fazla tecrübe edindim, çevremdeki insanları da gözlemlediğim taktirde gerçekten bir şeyler için çabalamak, vakit

harcamak, emek vermek ve yoğun mesai harcamak gerekiyor. O yüzden kader gayrete aşkıdır.

Çok keyif aldığınız seyahat ederken ülke veya şehir var mı?

Türkiye'nin bir çok ilini gezmişimdir, Kapadokya tarafı beni gerçekten çok etkiledi. Karakter olarak, yeşili biraz fazla seviyorum, bulunduğumuz coğrafyadan kaynaklıda, yeşil bizim için olmazsa olmaz Karadeniz tarafı gerçekten güzel ve rahatlatıcı oluyor. Yurtdışı olarak, gitmekten zevk aldığım, eşimin piramitlere merakından dolayı Mısır, bir çok ilinde gezdik. Dubai ziyaretinde bulundum, mükemmel bir şehir her noktada gezebileceğiniz güven içinde ziyaret edebileceğiniz bir ülke. Fransa, İtalya ve İsviçre ziyaretim olacak yakın zamanda, onun hemen akabinde Balkan turu var, biraz Balkanlar'a kendi yakın çevremizde ziyaret edelim istedik.

İş hayatınızdan sonra kendinizi motive edecek bir hobiniz var mı?

Ben toprakla uğraşmayı gerçekten seviyorum, hani bu yılların vermiş olduğu bir yorgunluk mudur ismine ne dersiniz, bahçede vakit geçirmeyi çok seviyorum kendi diktığımız ağaçlarımız var, onların bakımı, budamasını seviyorum, özellikle çocuklarım ve eşim yanımda olursa daha da mutlu oluyorum. Onlara da bir şey öğretme ve bir şeyi aşılamak üzerine devam ediyorum, onlarda mutlu oluyorlar bahçede vakit geçirmekten. İlave olarakta araba sporlarını çok seviyorum, kendi tarafımda yüksek performanslı araçlarla gezintiye kıymay tabiri caizse gazlamayı, onlara ciddi bir merakım var. Bunlar beni rahatlatıyor her ikisinde de hem ailemle vakit geçirirken hem de arabalarla vakit geçirirken ve bunları yaparken oradaki sohbetten çok büyük haz duyuyorum, bu da aslında beni iş dışında gerçekten çok rahatlatıyor.



Türkiye'nin en çok tercih edilen trafik sigortacısından

Yepyeni Kasko!

Quick Kasko yenilenen geniş olanakları ile şimdi çok daha iyi. Gelin ekonomik, pratik, anında kasko yaptırın, içiniz ferah, kafanız rahat olsun.

CEPTEN NETTEN ACENTEDEN

QUICK YARDIM 5755 1755

QUICK BLOG QUICK MAG QUICK SÖZLÜK

f i X y in

QUICK SİGORTA



Uğur Kırçal

BNP Paribas Cardif Türkiye İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı

Zorunlu Trafik Sigortası'nda Prim, Ödenen ve Muallak Tazminat, IBNR ve İskontolar, Teknik Karlılık Gelişimi (2012-2024)

Bu yazıda, yıllardır tartışılmakta olan Zorunlu Trafik Sigortası ile ilgili bazı göstergelere 2012 yılından itibaren yer verilerek okuyucunun bir nebzede bilgilenmesine yardımcı olunmaya çalışılacaktır.

Üretim, Ödenen Tazminat ve Faaliyet Giderleri

Sigortacılık sektörümüzün Zorunlu Trafik Sigortası ile ilgili prim üretimi, ödenen tazminat ve faaliyet giderlerinin gelişimi şu şekildedir.

Döngüsel ekonomiyi destekleyen faaliyetleriniz ve yenilenmiş ürünler için sunduğunuz Cihaz Koruma sigortanız hakkında bilgi verir misiniz?

İş ortaklarımıza yönelik yenilenmiş araç ve cihazların sigortalıması içeren kapsamlı sigorta çözümlerimizle de döngüsel ekonomiyi destekleyerek, sektörümüzde önemli bir boşluğu dolduruyoruz. Atık kavramını büyük ölçüde ortadan kaldıran döngüsel ekonomi modeli, ürünlerin yaşam döngüsünü uzatıyor. Ürünleri onararak, yenileyerek ve geri dönüştürerek mümkün olduğunca uzun süreli olacak şekilde kullanmanın hedeflediği bu model, aynı zamanda israfı da en aza indirerek hem doğaya hem de ekonomiye maksimum katkı sağlıyor. BNP Paribas Cardif Türkiye olarak, yenilenmiş araçlar ve cihazlar için sunduğumuz çözümlerle sigortayı daha kapsayıcı hale getiriyoruz. Döngüsel ekonomiyi destekleyen çözümlerimizden olan Cihaz Koruma Sigortası ile sıfır elektronik cihazların yanı sıra yenilenmiş elektronik cep telefonlarını da ciddi risklere karşı güvence altına alıyoruz. Anlaşılabilir olduğumuz iş ortaklarından sertifikalı olarak yenilenmiş cep telefonu satın alanların yararlanabildikleri bu yenilikçi çözümümüzü, yeniden ekonomiye kazandırılmış cep telefonlarını 1 yıl süre ile geçerli olacak şekilde; kazaen kırılma, hırsızlık, sıvı temasına karşı koruma altına alıyor.

Yenilenmiş elektronik cihaz ile ikinci el elektronik cihaz arasındaki fark nedir?

Yenilenmiş elektronik ürünler, fabrika ayarlarına döndürülmüş ve belirli standartlara göre kalite kontrolünden geçirilmiş 1 yıl garantili cihazları ifade ederken; ikinci el ürünler, önceki kullanıcılardan doğrudan satın alınan ve herhangi bir resmi yenileme işleminden geçmemiş cihazlar anlamına geliyor. Bu nedenle kullanın esnasında herhangi bir kötü sürprizle karşılaşmamak için sertifikalı olarak yenilenmiş cihazları tercih etmek ve sigorta seçeneklerinden faydalanmak gerekiyor.

Cihaz Koruma Sigortası çözümünüzden kimler, nasıl faydalanabilir?

Elektronik cihaz piyasasında yükselen fiyatlar bütçeleri zorladıkça, yenilenmiş ürünlere olan talep artıyor. Bu alanda, özellikle de hayatımızı kolaylaştıran elektronik cihazları güvence altına almak isteyen müşterilerimiz için Cihaz Koruma sigortamız ile önemli bir ihtiyaca çözüm sunarak müşterilerimizin yanından oluyorum. BNP Paribas Cardif Türkiye olarak anlaşılabilir olduğumuz iş ortakları kanalıyla sıfır elektronik cihaz veya sertifikalı olarak yenilenmiş cep telefonu satın alanlar, "Cihaz Koruma" sigortamızın avantajlarından faydalanabiliyor.

Tüketiciler, Cihaz Koruma Sigortası'nın teminatları kapsamında bir hasar oluşması durumunda ne yapmalı?

Police sahipleri, teminatlar kapsamında oluşabilecek bir hasar durumunda Müşteri İletişim Merkezimize telefonla ulaşarak hasar kaydı oluşturabiliyor ve gerekli evraklarla birlikte hasarlı cihazlarını, kendilerine en yakın mağazaya giderek güvence teslim edebiliyor. Sigortalı cihaz, en kısa zamanda uzman teknik ekip tarafından inceleniyor ve zararın temini gerçekleştiriliyor.

Ekleme istedikleriniz...

İş Ortaklıkları kanalıyla, kredi veya finans kurumları, tüke-tici finansman şirketleri, perakende zincirleri ve beyaz eşya, elektronik, otomotiv, enerji gibi diğer sektörlerde faaliyet gösteren iş ortaklarımız ile kurguladığı süreçler aracılığıyla müşterilerimize ulaşmaktadır. BNP Paribas Cardif Türkiye olarak iş ortaklarımızın faaliyet gösterdiği farklı sektörlerde hasar yöntemleri tasarlayarak, satış ve dağıtım kanallarının satış süreçlerine en uygun biçimde entegre olarak, müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini en iyi şekilde karşılayacak çözümler sunmaktayız.

Diğer taraftan hızla büyüyen operasyonel yapımız sayesinde, içinde yer aldığımız EMEA bölgesindeki prim üretiminin %10'undan fazlasını sağlamaktayız. Enflasyonist bir ortamda olmamıza rağmen BNP Paribas Cardif'in EMEA bölgesinde ürettiği kârının önemli bir kısmına imza atmaktayız. Grubumuz Türkiye'yi her zaman bir "büyüme" ülkesi olarak görmektedir. Dolayısıyla, özellikle de iş ortaklıkları alanında hızlı bir büyüme başarısına imza atan şirketimiz, Cardif'in global yapısı içinde önemli bir yere sahiptir. Bu konuda Latin Amerika ile yarışıyoruz, diyebiliriz.



"Londra'daki Kırmızı Otobüslerin Camlarını Biz Üretiyoruz"

Bir Türk şirketi düşünün. Denizli'de ürettiği camlar Londra'nın simgesi olan kırmızı otobüslerde kullanılsın. Tesla'nın camını üretebilsin, roket bile işlemeyen camlar yapabilsin... Yaptıkları işlerle kendilerinin de gurur duyduğu bu firma Uğurlu Glass. Uğurlu'nun Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şerafettin Duman, Sigorta Postası'ndan Serhat Bingöl'ün sorularını yanıtladı. Biraz kendinizden ve firmanızdan bahsedermisiniz?

Merhabalar ismim Şerafettin Duman, 1984 Denizli doğumluyum. Eğitim hayatımı tamamladıktan sonra şirketimizde aktif olarak görev almaya başladım. Yaklaşık 2007 yılından beri şirketimizde görevimi sürdürüyorum. İşe başladığım yıllarda firmanın en alt kademelerinde çeşitli bölümlerde görev aldım. Daha sonrasında ise Denizli'de oto market perakende montaj mağazamız vardı. Oranın yönetimini üstlendim. Yaklaşık dört yıl kadar orada çalıştıktan sonra tekrar fabrikamıza dönüp yönetici pozisyonunda çalışmaya başladım. Yaklaşık yedi yıldır şirketin yönetimini üstlenmiş durumdayım. Üçüncü kuşak olarak görev yapıyorum. Şirketimiz 1971 yılında dedem Sadık Duman tarafından kuruldu. 50 metrekairelik bir oto cam montaj dükkanı olarak faaliyetimize başlamışız. Daha sonrasında babam İrfan Duman ve amcam Muammer Duman'ın eğitimlerini tamamlayıp şirkete dahil olduklarından sonra toptan cam satışı işine başladık. Toptan cam satışında hızlı bir büyüme yakaladık. Bu büyüme ile birlikte yaklaşık 2-3 yıl içinde Türkiye'nin bütün illerine toptan cam dağıtımını sağlamaya başlamış olduk. Kısa zamanda elde ettiğimiz bu toptandaki başarıyla birlikte, Türkiye'nin tüm bölgelerine cam satışı yapar hale geldik. 1990'lı yılların başında Organize Sanayi Bölgesi'nde bir metrekairelik yatırımımızı tamamlayarak üretimimize başladık. Bugün 40 bin metrekaire kapalı alanda üretim yapıyoruz. Üç fabrikadayız, 940 çalışanımızla birlikte faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Bundan 7 yıl önce stratejimizi yeniden belirleyerek, üretimimizin %50'sini ihraç etme hedefiyle yola çıktık. %10 olan ihracat payımız bugün %40'lara ulaştı. Önümüzdeki 2 yıl içinde de %50 hedefini gerçekleştireceğimizi düşünüyoruz. Toplam 37 ülkeye ihracat yapıyoruz, ağırlıklı olarak Avrupa ve Amerika'ya ihraç ediyoruz diyebilirim. Amerika'da üretilen traktörlerden, İngiltere'deki meşhur Londra'daki iki katlı kırmızı otobüslerin camlarına kadar biz üretiyoruz. Fransa'da elektrikli otomobil üreticisi bir müşterimize camlarımızı gönderiyoruz. Bu bizim için gerçekten güzel bir motivasyon kaynağı, ülkemiz için de gurur verici olduğunu düşünüyorum.

Bayileşme süreci nasıl başladı, nasıl yayıldı?

Açıkçası oto cam pazarı için bayileşme süreci 1980'li yıllarda başladı. Babam ve amcamların toptan işine girmesi ile birlikte Türkiye'nin her yerinde müşterilerimiz oldu ve aramızda sıkı bir bağ oluştu. O yıllardan bugüne kadar araç ve ürün çeşidi çok fazlaştı. Hangi müşteri hangi camı isteyecek bunu göndermek imkansız hale geldi, ondan sonra 1990'lı yılların başlarında Türkiye'nin çeşitli illerinde 8 tane bölge müdürlüğü kurduk. Bu depolardan her gün bütün müşterilerimize siparişlerimizi teslim edecek şekilde dağıtım ağı oluşturduk. Uzun yıllardır da bu şekilde devam ediyor.

Kaskoda cam değişimi nasıl yapılır?

Kasko tarafında sigorta şirketleriyle uzun yıllardır anlaşmalıyız. Kaskolu bir müşterimizin araç camında hasar olduğunda Türkiye'nin her yerinden 7/24 ulaşabileceğiniz 444 00 70 numaralı hattımız var, burayı arayabiliyorlar. Ayrıca kendi sigorta şirketlerinden de destek isteyebiliyorlar. Sonrasındaki süreçte aracında cam hasarı olan müşterimiz en yakın bayimizle irtibata geçiriliyor. Müşterilerimiz ne zaman isterlerse gerekli desteği oluyoruz. Ayrıca mobil montaj hizmeti de veriyoruz. Müşterimizin aracının olduğu konuma giderek orada cam değiştirme hizmeti de sağlıyoruz. Kaskolu müşterilerimiz bu hizmete hiçbir ücret ödemiyor. Türkiye'deki 36 sigorta firmasıyla anlaşmalı durumdayız. Aynı zamanda filo araç kiralama şirketleriyle de anlaşmalıyız, Türkiye'nin her yerinde filoların araç kiralama şirketlerinin cam hasarlarını da giderebiliyoruz.

Elektrikli camlar üzerinde standartlarınızı merak ediyoruz nasıl üretiliyor?

Son dönemde hızla yaygınlaşan elektrikli araçlarda yüksek menzil elde edebilmesi için daha çok hafiflik isteniyor. İnce ve hafif camlara doğru bir talep var. Bizde bu anlamda yatırımlarımızı buna dönük yapıyoruz. Bir diğer konu araçlarda da çok fazla teknolojik gelişmeler oluyor otonom sürüşler, şerit takipler gibi sistemler geliştirildi. Bu sistemlere uygun cam üretiminde de farklı parçalar kullanmak gerekiyor. Bunla ilgili de ayrı bir çalışma içindeyiz bu araçların camının değiştikten sonra şerit takip sistemlerinin tekrar yola uyarlanacak halde kalibre edilmesi gerekiyor. Türkiye'nin yaklaşık 15 noktasında kalibrasyon hizmeti verebiliyoruz. Teknolojiyi ve yenilikleri takip eden bir firma olarak kontrol sistemleri getirdik. Örneğin 6 ay önce Tesla'nın tavan camını ürettik, çok özel bir camdı bunun üretebilir haldeyiz bu kapasitemiz var. Yeni araçların camlarını çok hızlı bir şekilde pazarı ederek takip ederek hemen stoklarımızı koyuyoruz.

Normalde kalemle vurduğumuzda kırılacak bir malzeme de kurşun geçirmez cam nasıl oluyor? Bir de gizli rezistanslı camlarımız var sanırım bu şekilde üretimleriniz nasıl oluyor?

Kurşuna dayanıklı cam üretimi çok hassas bir üretim ayrıca meşakkatli bir üretim, çok dikkatle yapılması gerekiyor, dikkatle yapılıyor. Kurşuna dayanıklı camlar çok fazla katmandan oluşuyor birçok camı BR dediğimiz hangi kurşuna dayanacağına standartları var örneğin roketatara bile dayanacak camlar oluyor bunlarda katmanlar çok

daha artıyor. En arka kısmına poliüretan alışımlı bir malzemeyle camı lamine ettikten sonra bu hale geliyor üretimimizin bir kısmında bu anlamda çalışıyor. Bir diğer konu gizli rezistanslı camlar, araçların ön camlarında belli belirsiz bazı camlarda ısıtma sağlayan teller oluyor iki cam arasında, çok ince olduğu için gözü hiç rahatsız etmiyor. Camı bir düğmeyle ısıtabiliyorsunuz bu daha çok kış aylarında ve soğuk coğrafi iklimlerine karşı buzlama ve buğulanmayı önlediğinden daha çok tercih ediliyor.

Sigorta şirketlerine verdiğimiz bir diğer hizmette çatlak cam tamiri, tabii uygun şartlarda olması gerekiyor araçta çok fazla çatlak olmaması gerekiyor. Madeni 1 TL boyutunda oluşan bir çatlağı büyümeden bayimize getirdiğinizde bu çatlağı tamir edip hiç görünmeyecek hale getirebiliyoruz.

Sektöre ve sürücülere vermek istediğiniz mesaj var mı?

Müşterilerimizin, tüketicilerimizin güvenle bizim ürünlerimizi kullanabileceklerini özellikle belirtmek istiyorum. Kalite anlamında orijinal cam diye bir algı var servislerde değiştirilen camlar ama bizim kalite anlamında hiçbir farkımız yok, kalite standartları onlarda neyse aynı standartlara bizlerde sahibiz aynı testleri kendi laboratuvarlarımızda yapıyoruz kalite anlamında hiçbir problem yaşamayacaklarını taahhüt ediyoruz. Bu yüzden ülkemizde üretilen milli sermayemizle kendi işçimizle, kendi yerli ham maddemizle üretilen yerli ürünleri tercih etmelerini ve kalite konusunda hiçbir sorun yaşamamalarını özellikle belirtmek istiyorum, bizi tercih ederlerse tabii ki çok memnun oluruz.



AVEON'DAN YENİ EĞİTİM DÖNEMİNE ÖZEL ÇAPRAZ SATIŞ KAMPANYASI!

- Aveon "Öğrenci ve Personel Servisi Minibüs Kasko" ile "Şehir içi Taşımacılık Koltuk Ferdi Kaza Sigortası" poliçelerini birlikte avantajlı fiyatlarla sunuyor.
- Koltuk başı **50.000 TL'den 300.000 TL'ye** kadar seçenekler olan Koltuk Ferdi Kaza Poliçesi düzenlenen servislere Minibüs Kasko **%10 daha indirimli**.

Kampanya, 30 Eylül'e kadar geçerlidir.

Fibasigorta'ya güvenin, rahat edin!

Telefonunuz düşebilir, kırılabilir, ıslanıp arızalanabilir. Cep Telefonu Sigortası alternatiflerinden ihtiyacınıza uygun olanı seçin. Fibasigorta güvencesiyle iletişiminiz devam etsin.



İKAME
CİHAZ
AVANTAJI!

Sıfır ve 2. el
cihazlarda geçerli!

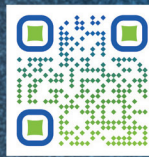
- Ekran Kırılması
- Tam Koruma
- Uzatılmış Garanti



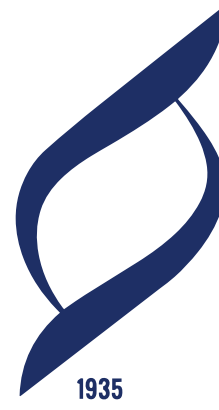
Fibasigorta

bi' kolayı burada

Teklif için
karekodu
hemen
okutun:
fibasigorta.com.tr



Çağrı Merkezi 444 52 02



TÜRKİYE
SİGORTA
EKSPERLERİ
DERNEĞİ

1935



TSB'den Aveon Global Sigorta'ya Ziyaret

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen ile Başkan Yardımcısı ve Hayat Dışı YK Başkanı Ahmet Yaşar Aveon Global Sigorta'yı ziyaret etti.

Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül tarafından konuk edilen Uğur Gülen ve Ahmet Yaşar'a şirketin çalışmaları hakkında genel bilgiler aktarılırken şirketin yeni ortaklık görüşmeleri ve sermayesini güçlendirecek adımlara ilişkin bilgiler verildi. TSB Başkanı Gülen, ziyarette yaptığı açıklamada, "Aveon Global Sigorta'da diğer tüm şirketlerimiz gibi bizler için çok değerli. Düzenleyici kurumumuz SEDDK'nın sektörümüzün sermayesini güçlendirecek adımları sektörümüz için çok önemli. Şirketlerimiz de bu yolda güçlü adımlar atıyor." dedi.

Değer Kaybında Ekspert Atamalarına İlişkin Basın Açıklaması

Değerli Sigortalılar, Hak Sahipleri ve Sektör Paydaşları,

Son dönemde Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na (SEDDK) gelen şikayetlerde, bazı sigorta şirketleri tarafından değer kaybı taleplerinde, ekspert ataması yapılmadığı veya değer kaybı için yapılan ekspert atamalarının "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları ve Değer Kaybı Taleplerinde Ekspertiz İşlemlerine İlişkin Genelge" hükümlerine uygun olarak yapılmadığı belirtilmiştir.

Bu kapsamda, 4 Eylül 2024 tarihinde SEDDK'nın son yaptığı sektör duyurusu çerçevesinde, değer kaybı talebi halinde söz konusu tazminat hesaplamasının EKSİST üzerinden sıralı olarak atanan sigorta ekspertleri tarafından yapılacağı, ilgili mevzuat ile hüküm altına alındığı hatırlatılmıştır.

Yine SEDDK tarafından, değer kaybına ilişkin ekspert atamalarının mevzuata uygun olarak yapılması hususunda sigorta şirketlerince azami özenin gösterilmesi gerektiği ifade edilmektedir. TÜSED Türkiye Sigorta Ekspertleri Derneği olarak, yakın zamanda gerçekleştirdiğimiz duyurumuzda ifade ettiğimiz üzere, tüm değer kaybı müracaatları için, vatandaşlarımızın e-devlet üzerinden ekspert ataması yapabildiğini, ayrıca ekspert raporlarının da yine e-devlet vasıtasıyla görüntülenebildiğini hatırlatmak isteriz.

Kamuoyunun bilgisine önemle sunulur.

Türkiye Sigorta Ekspertleri Derneği
Yönetim Kurulu



Funda Çakar Deniz'in Kaleminden...

Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlama Direktörü

Hikayesi Olan Kurumlarda Hikayesi Olan Kişilerle Çalışın

Son yılların belki de en çok konuşulan pazarlama trendleri arasında markanıza ait bir hikayenizin olup olmaması geliyor. Storytelling yani hikâye anlatıcılığı günümüzde markaların tüketicilerle duygusal bir bağ kurmak için bulduğu pazarlama stratejilerinden biri olarak karşımıza çıkıyor. Bana kalırsa bir stratejiden daha çok müşteri ile aranızda kurduğunuz iletişimin ne kadar etkili olduğunun da kanıtı. Çünkü hikayeler insanlık tarihi boyunca inslarla bağ kurmanın, bilgiyi aktarmanın en doğru yolu olarak biliniyor. Duygusal bağ kurma, anımsanma, farklılaşma hepsinin altında hikayeler var. Bir hikayeniz olmadığı sürece mevcut pazarlama stratejileriniz ile alabileceğiniz yol her markanın alabileceği kadar. Bu yüzden hikayesi olanlar hep fark atıyor. Bakınız; Nike, Coca Cola, Apple ...

Peki ülkemizde hikaye yazar markalar var mı? Hatta konuyu daha ileriye götüreyim, yaptığı işlerle kendi hikayesini yazanlar var mı? Elbette var, hemen ilk aklımıza gelenlerden biri THY. Türkiye'nin kültürel zenginliklerini ve dünyanın farklı yerlerine uçmanın insanları nasıl birleştirdiğini vurgulayan hikayelere yer veren THY küresel çapta bağ kurabilen nadir markalardan. Bir diğeri ise Arçelik. Hepimiz Çelik'le Çelikhaz'ın hikayesine şahit olduk değil mi? Arçelik demek yenilik demek her çocuğun ağzına pelesenk olmuş bir pazarlama mottosu. Ve daha niceleri...

Bir de kendi markalarını yaratanlar var. Yaptığı işler, ilişkide bulunduğu markalar ve yaşam tarzı ile tamamen kendi benliğini oluşturan ve toplum tarafından kabul görerek belli bir saygınlığa ulaşmış kişiler. Burası için de çok fazla örneğim var ama tümü için söyleyebileceğim ön özel şey; bir kere samimiler, ulaşılabilirler ve dürüst iletişim kuruyorlar.

Şimdilerde ise markalar artık hikaye anlatımını sadece kendi ürün ve hizmetlerini tanıtmak için kullanmak yerine müşterileriyle birlikte ortak bir hikaye yazıyorlar. Mesela Nike'in "just do it" logosu bir öğrencinin tasarım yeteneği ile birleşmesinden ortaya çıktı. Carolyn Davidson'ın tasarladığı 35 dolarlık swoosh, bir spor markasının sembolü olmaktan çok bugün hareket, başarı ve motivasyonun simgesi haline geldi.

Hikaye anlatıcılığına nörobilimsel perspektiften baktığımızda ise iyi bir hikayenin kişilerde oksitosin hormonunun salgılanmasına neden olduğunu söyleyebiliriz. En azından bilimsel araştırmalar bunu veriyor. İnsan beyninin hikayeleri neden sevdiğini, hikayelerin nasıl daha uzun süre hatırlandığını ve hikaye dinlemenin beynimizde hangi kimyasal reaksiyonları tetiklediğini araştırdığımızda iyi bir hikaye yazar markaların da aklarda oluşturacağı imajı varın siz düşünün.

Bu yüzden hikayesi olan kurumlarda, hikayesi olan kişilerle çalışmak çok kıymetli.

Kişinin kendini bulması, öğrenme evresini hızlı geçirmesi, kendine değer yaratması için bu çok çok önemli bir olgu. Sadece ticari başarıya odaklanmanın ötesinde, belirli bir amaç, değerler ve kültür etrafında şekillenmiş güçlü bir hikaye size ilham verecektir.

Sevgilerimle.



Quick Finans, Tenax Otomotiv İş Birliği ile Kobi ve Esnafa Olan Desteğini Daha da Artırarak Ticari Araç Pazarında Büyümeyi Hedefliyor

Quick Finans ile Sakarya'da üretim yapan Türkiye'nin yerli hafif ticari araç, otobüs ve kamyon üreticisi Tenax Otomotiv ticari araç finansmanında iş birliklerini duyurdu.

Konu hakkında bilgi veren Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ "Bir Sigorta Grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi olan, yeni nesil finansman şirketi vizyonu ile sigorta ile bütünsel ve yaratıcı finansman çözümleri sunarak geniş yelpazede kredilendirme hizmeti veren Quick Finans, ekonomimizin can damarı olan KOBİ'lerimizin ve esnafımızın finansman ihtiyaçlarının desteklenmesinde lider bir rol üstlenmektedir. Quick Finans'ın, sektörünün çok daha ilerisindeki bir yoğunlukla, toplam kullandığı kredi portföyünün %90'ını KOBİ ve esnafımıza verilen ticari krediler oluşturmaktadır. Bu alandaki desteğini daha da büyütmek ve Ülke ekonomimizin gelişimine katkı sağlayacak sağlıklı finansman yöntem ve çözümlerini geliştirmek suretiyle, ticari araç segmentinde lider markalarla iş birliklerini her geçen gün artırmaktayız. Quick Finans, oluşturduğu sektörün seçkin ve tecrübeli kadrosu ile Ülke sahinde hızla yaygın bir kapsayıcılığa ula-

şarak, oluşturduğu başarılı iş birlikleri sonucunda Ülkemizin önde gelen markaları, distribütör ve bayilerinin yönelimini kazanarak çekim merkezi haline gelmiştir. Bu gelişimin önemli kazanımlarından biri olarak da, Sakarya'da üretim yapan Türkiye'nin yerli hafif ticari araç üreticisi Tenax Otomotiv ile iş birliğini duyurmaktan memnuniyet duyuyoruz. Tüm paydaşlarına yüksek katma değer sağlayacağına inandığımız bu enerji iş birliğinin başlatılmasındaki tecrübeli ve vizyoner yaklaşımlarından dolayı Tenax Otomotiv Genel Müdürü Sn. Cengiz Yüksel ve ekibine gönülden teşekkürlerimizi sunuyoruz." dedi.

Tenax Otomotiv Genel Müdürü Cengiz Yüksel, şunları söyledi: "Tenax, Türkiye'nin Sakarya şehrindeki üretim tesislerinden dünyaya açılan yerli hafif ticari araç markasıdır. N1 kategorisinde 3,5 ton taşıma kapasiteli araçlarımız, her türlü iş ihtiyacına cevap vermek için tasarlanmıştır. TENAX C35 tek kabin ve C35D çift kabin uzun şase kamyonetlerimiz ile V35 panel van araçlarımız, modern tasarımları ve güçlü şasileri sayesinde zorlu çalışma koşullarında bile üstün performans sağlar. Gelişmiş gövde tasarımı, 300'ü aşkın özel üst

yapı ile uyumlu çalışırken, 2,8 litrelik 170 beygir gücündeki Cummins dizel motorumuz, en zorlu şartlarda bile en iyi performansı garanti eder.

Bu yıl başlattığımız yeni çözüm ortağımız Quick Finans ile iş birliği, müşterilerimize krediye çok daha kolay ulaşma fırsatı sunuyor. Bu iş birliği sayesinde, Tenax müşterileri bayilerimizin show roomlarından çıkmadan avantajlı oranlarla kredi başvurusu yaparak 1-2 saat içerisinde krediye kavuşabilecekler. Bu vesileyle başta Quick Finans Genel Müdürü Sn. Nihat Karadağ olmak üzere tüm Quick Finans ekibine teşekkürlerimi sunuyorum."

Ticari araç finansmanında diğer alanlara göre daha güçlü bir finansman sağlayabildiklerine vurgu yapan Nihat Karadağ, "özellikle KOBİler ve esnafımızın, geniş kapsamlı, esnek ve fonksiyonel kullanım kolaylığı olan ticari tipteki araçları tercih etmelerinden dolayı Quick Finans, bu segmentteki kredi potansiyelini yükseltmeyi hedefliyor" diye ekledi.



Ray Sigorta'dan aracını kimselerle paylaşamayanlara özel TEK Kasko

Müşteri odaklı yaklaşımıyla, değişen güncel ihtiyaçlar doğrultusunda kişiselleştirilebilir çözümler sunan Ray Sigorta, ürün portföyünü büyötmeye devam ediyor. Ray Sigorta son olarak kasko portföyünün yeni üyesi 'Tek Kasko'yu acente ve müşterileriyle buluşturdu. Aracını kimselerle paylaşamayan, sadece kendisi kullananlara özel Tek Kasko, Ray Sigorta'da.

2024 yılına iddialı giren Ray Sigorta hem acenteleri hem de müşterileri için sunduğu hizmetlere hız kesmeden devam ediyor. İlk olarak konut sigortalarında kişiselleştirilebilir çözümlerle ürün gamını genişleten Ray Sigorta, kasko branşındaki ürün yelpazesine de 'Tek Kasko'yu ekledi. Genişletilmiş kasko poliçelerindeki tüm teminat ve asistans hizmetlerini barındıran Tek Kasko ürünü, aracını sadece kendisi kullanan müşterilere yüzde 15'ten başlayan ve yüzde 20'ye ulaşan oranlarda cazip indirim avantajları sunuyor.

Aracını paylaşmayı tercih etmeyen, gözü gibi bakanlara özel en avantajlı kasko

Değişen müşteri ihtiyaçları doğrultusunda her branşta olduğu gibi kasko branşında da ürün çeşitliliğini artırmaya devam ettiklerini belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Halihazırda portföyümüzde yer alan Ray Kasko, Baby On Board (BOB) Kasko, İkinci Şans Kasko, KaskHom ve Başlangıç Kasko ürünlerimize şimdi Tek Kasko'yu ekliyoruz. Toplamda 6 farklı kasko ile müşterilerin kendi standartları ve taleplerini karşılayacak geniş bir ürün gamı oluşturduk. 'Ne eksik ne fazla, tam da ihtiyaca göre sigorta' söylemimiz doğrultusunda, müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre ürünler geliştirmeye devam ediyoruz. Böylece acentelerimize de portföylerini koruma ve genişletme imkânı sağlıyoruz. Bu anlayış ile kurguladığımız 'Tek Kasko' ürünümüz teminat olarak genişletilmiş kasko ürünlerimizin tüm özelliklerini barındırıyor. Aracına gözü gibi bakan, sürücü koltuğunu paylaşmayı tercih etmeyen geniş bir müşteri grubumuz bulunuyor. Bu açıdan Tek Kasko, aracını sadece kendisi kullanan müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayacak en avantajlı ürün olarak öne çıkıyor" diye konuştu.

'Paydaşlarımızı dinliyor, çözümler geliştiriyoruz'

Müşterileri ve iş ortakları ile yakın temasta kalarak ihtiyaçlara özel çözümler ürettiklerini dile getiren Ray Sigorta CEO'su Erdoğan, şunları ifade etti: "2024 yılında birçok yeni ürün ve hizmeti hayata geçirmeye devam ediyoruz. Müşterilerimizin her zaman yanlarında olmak, sevdikleriyle güven içinde bir hayat sürmelerine destek olmak için birçok kanal üzerinden beklentilerini dinliyor, çözümler geliştiriyoruz. Tek Kasko da bu açıdan paydaşlarımızla yaptığımız görüşmelerde aldığımız geri bildirimlerle geliştirdiğimiz bir ürün oldu. İş ortaklarımızın ürünlerimizi benimsemesi ve ürünün yapısına uygun müşterilere ulaştırması bizim için çok değerli. Bu açıdan biz de geniş teminatları ve cazip fiyat avantajlarıyla öne çıkan ürünümüzü geniş kitlelere tanıtabilmek adına reklam kampanyamızı başlattık ve iletişim çalışmalarımıza hız verdik. Yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımımızla her zaman sigortahılarımızın yanında olmayı sürdüreceğiz."

Ray Sigorta'dan Tek Kasko için Western temalı reklam filmi

Ray Sigorta kasko ürün portföyüne yeni kattığı "Tek Kasko" ürünü için "Trafikte tehlikelere karşı ben tek siz hepiniz" sloganıyla dikkatleri çeken bir reklam filmi yayınladı. Ray Sigorta'nın geniş kasko yelpazesine dahil ettiği Tek Kasko'nun lansman filminde, trafikte sürücüler bekleyen tehlike ve sorunlar Western'in klasikleşmiş sahnelerine göndermeler yapılarak adeta bir düello havasında işleniyor. Ray Sigorta'nın trafikteki zorluklara meydan okuyan müşterilerinin her zaman yanında olduğunu vurgulayan eğlenceli reklam filmi, tüm dijital ve sosyal medya mecraları ile basın ve radyo kanallarında izleyicisiyle buluştu.



Katılım Emeklilik olarak sigortalılara en uygun fiyatlarla ayrıcalıklı hizmetler sunmayı amaçladıklarını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek "Faizsiz sigortacılık anlayışına uygun, icazeti alınmış hayat sigortası ürünlerimizle ihtiyaç duydukları her an sigortalılarımızın yanındayız. Bu anlayışla ihtiyaçları doğrultusunda çalışarak ürün portföyümüzü çeşitlendirmeyi sürdürüyoruz. Çocuklarımızın sağlıkları kadar eğitimlerini de güvence altına almak isteyen ailelerimiz için oluşturduğumuz Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ve Okul Taksit Hayat Sigortası ürünlerimize de ilgi ve talep her geçen gün artıyor. Bugüne kadar 42 binin üzerinde aileyi eğitim sigortalarımızla tanıştıran çocuklarımızın eğitim hayatını güvence altına aldık" diye konuştu.

Teminat tutarı katılımcılar tarafından belirlenebiliyor

Çocukların güvenli bir geleceğe sahip olmasında eğitim sigortalarının büyük önem taşıdığını vurgulayan Ayhan Sincek, "Beklenmedik durumlara karşı çocuklarımızı finansal olarak korumanın yolu sigorta yaptırmak. Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ürünümüzle ailelere çocuklarının eğitimini olası risklere karşı finansal güvence altına alma imkânı sunuyoruz" şeklinde konuştu.

Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ürünü ebeveynin sakatlık nedeniyle çalışamayacak duruma gelmesi ve vefatı gibi olaylarda çocuğun eğitimine devam edebilmesini güvence altına alıyor. Bununla birlikte ebeveynin kaza sonucu çalışamayacak duruma gelmesi yani sürekli sakatlık durumuna karşı teminat da sağlıyor. Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası sayesinde çocuğun eğitim masrafları için kullanılmak üzere önceden poliçede belirlenmiş olan tutar, ço-

cuğun yasal varislerine ödeniyor. 18-65 yaş arasındaki sağlıklı tüm bireyler çocukları için eğitim sigortası ürünlerinden yararlanabiliyor.

Eğitim Güvencesi Sigortası kapsamında yer alan vefat teminatı ile çocuğun eğitiminden sorumlu ebeveynin vefat etmesi durumunda poliçede yer alan vefat teminatı tutarı lehtara, lehtar belirtmemişse yasal varislere ödeniyor. Bu sayede öğrenci eğitimine hiçbir aksama yaşamadan devam edebiliyor. Kaza Sonucu Daimi Maluliyet (Sürekli Sakatlık) Teminatı da sigorta süresi içinde sürekli malul kalınması durumunda poliçede yer alan maluliyet teminatı tutarına göre sigortalıya ödenmesini sağlıyor. Çocuğun eğitim süresine bağlı olarak sigorta poliçesi süresi 2 yıl ile 20 yıl arasında isteğe göre düzenlenebiliyor. Teminat tutarı ise sigorta başlangıç tarihinde yıllık eğitim masraflarına ve sigorta süresine göre katılımcılar tarafından belirlenebiliyor.

Çocuğun eğitimine devam edebilmesi için finansal destek sağlanıyor

Okul Taksit Hayat Sigortası ile de vefat, kaza sonucu kalıcı olarak sakat veya işsiz kalınması durumlarında çocuğun eğitimine devam edebilmesi için gereken finansal destek sağlanıyor. Süresi bir yıl olan sigorta kapsamında kaza sonucunda aniden ya da 2 yıl içerisinde kalıcı sakatlık durumunda tazminat tutarının sakatlık oranına göre sigorta sahibine ya da kanuni hak sahibine ödeniyor. Anlaşmalı eğitim kurumlarında bankaların otomatik taksit sistemi üzerinden gerçekleştirilen taksit ödemeleri güvence altına alınıyor. Çocuğun eğitiminden sorumlu ebeveynin poliçede belirtilen hususlar çerçevesinde işsiz kalması durumunda, azami 4 aylık taksit banka ya ödeniyor. Teminat tutarları, yıllık eğitim tutarına göre belirleniyor.

Katılım Emeklilik, çocukların eğitimini güvence altına alıyor

Ailelerin eğitim sigortalarına ilgisinin son yıllarda arttığını ifade eden Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ve Okul Taksit Hayat Sigortası ürünlerimizle çocukların eğitim hayatlarını olası risklere karşı güvence altına alıyoruz. Ailelerin karşılaşılabileceği zor durumlara karşı çocuklarının okul hayatına kesintisiz bir şekilde devam etmesini sağlıyoruz" 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



Türk Reasürans 5 Yaşında!

Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak ve kaynak verimliliğini sağlamak hedefleriyle, sermayesinin tamamı T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından karşılanarak, 2019 yılında kurulan Türk Reasürans, bugün 5. yaşını gururla kutluyor.

Geride bıraktığımız 5 yıl süresince Türk Reasürans yalnızca Türkiye'de değil, uluslararası arenada da "güvence ihraç eden güvenilir" bir aktör olarak öne çıkmayı başardı.

Türk sigorta sektörünün teknolojik altyapı, yetkin insan kaynağı, kurumsallık ve mali güç yönlerinden olgunlaşmasına katkıda bulunma hedefleriyle ilerlediği yolda başarılarına her geçen gün yenisini ekleyen Türk Reasürans, gücünü istikrarlı büyümesinden ve sektöre yön veren vizyonundan alıyor. Türk Reasürans attığı her adımda Türk sigorta sektöründe başarı çitasını daha yükseğe taşıyor.

Etkileyici Performans ve Büyüme

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Türk Reasürans ailesinin başarısı; birlikte verdiğimiz emeğin, inancın ve ortak hedeflerimize olan sarsılmaz bağlılığımızın bir sonucudur." diyerek başladığı sözlerine şu şekilde devam etti; "Kuruluş öz kaynağımız olan 600 milyon TL'yi, 5. yılımızda 4,3 Milyar TL seviyesine taşıyarak, aktif büyüklüğümüzü ise 23,6 milyar TL'ye çıkardık. Türk Reasürans kuruluşunda yurt içinde 16 sigorta şirketi ve 3 kuruma teminat verirken, bugün geldiği noktada 29 sigorta şirketi ve 5 kuruma güvence sağlıyor. Aynı zamanda 5 kıtada 57 farklı ülkeye güvence ihraç ediyor olmanın gururunu yaşıyoruz."

Türk Reasürans'ın 2024'ün ilk yarısında konsolide olarak ürettiği brüt primler 8,3 milyar TL, net primleri ise 7,1 milyar TL seviyesini aştı. Brüt ödenen tazminat miktarı ise Türk Reasürans'ın kuruluşundan itibaren 10,1 milyar TL'nin üzerinde kaydedildi. Türk Reasürans 2024'ün ilk çeyreği itibarıyla, Türkiye Reasürans pazarındaki payını %57 seviyesine ulaştırdı. Şirketin, 2024 yılı ilk yarısı itibarıyla net dönem kârı 1,4 milyar TL seviyesine ulaşmış olup, cari oranı 2,1'e yükseldi. Önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında Türk Reasürans net dönem kârını ise %96 oranında artırma başarısını gösterdi. Şirket, %31 oranında teknik karlılığın yanı sıra %33 oranında öz sermaye karlılığına ulaştı.

İştirakler ve Yenilikçi Yaklaşımlar

Türk Reasürans kendi faaliyet alanlarına ve varoluş amaçlarına uygun şekilde %100 kendi sermayesi ile kurduğu iştirakleri sayesinde sektöre değer katıyor.

Finans sisteminde katılım sigortacılığına atfedilen önem göz önünde bulundurularak, katılım sigorta şirketlerinin kurulması öncesinde, vizyoner bir bakış açısı ile bu alanda reasürans kapasitesi sağlamak amacıyla Türk Katılım Reasürans Şirketi'ni 2021 Eylül ayında kurdu.

Türk Reasürans, 2022 Aralık ayında ise sigorta, reasürans ve katastrofik modelleme alanlarında sektöre teknik ve teknolojik yenilikler sunarak T-Rupt Teknoloji isimli teknopark şirketini kurdu. T-Rupt bünyesinde geliştirilen katastrofik modelleme ürünü CATMOD, Türkiye'deki ilk dünyada ise az sayıda örneği olan çözümlerden biri olma özelliğini taşıyor. CATMOD, ülkemiz inşaat konvansiyonellerine uygun geliştirilmiş hasar görülebilirlik fonksiyonları ile diğer modellerden ayrışıyor. Sigorta sektörüne ise afetler karşısında mali kayıp modellemesi hizmeti sunuyor.

DASK'ın Başarı Yolculuğu

Türk Reasürans, 2020 yılında teknik işleticiliğini üstlendiği Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) 25 milyar TL olan ödeme gücünü 280 milyar TL'ye yükseletti.

24 senelik Doğal Afet Sigortaları Kurumu tarihinde ödenen toplam tazminat tutarı 40 milyar TL iken, 6 Şubat Kahramanmaraş depremleri sonrasında Türk Reasürans yönetimindeki DASK, etkili süreç yönetimi sayesinde, 6 ay gibi rekor bir sürede 37,7 Milyar TL tutara varan ödemeyi sigortalılara ulaştırmayı başardı. Türk Reasürans'ın DASK'ın teknik işleticiliğini devraldığı tarihten itibaren, teknolojik alt yapısı yenilenerek ve iş süreçleri optimize edilerek vatandaşlara sorunsuz ve etkin hizmet sunma imkânı sağlandı.

Vatandaşlara sunulan güvencenin kapsamının artırılması amacıyla Zorunlu Deprem Sigortası'nın Zorunlu Afet Sigortası'na (ZAS) dönüştürülmesi projesi tamamlandı.

Özel Risklere Özel Çözümler

Türk Reasürans'ın teknik işleticiliğini üstlendiği Özel Riskler Yönetim Merkezi ile sigorta veya reasürans teminatı bulunamayan, özellik arz eden ve sigorta edilmesinde kamu yararı olan riskler için teminat sağlanarak, ülke ekonomisi için yüksek katma değer yaratıldı. ÖRYM tarafından aynı zamanda Devlet Destekli Alacak Sigortası, Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası ve Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Mali Sorumluluk Sigortası Havuzları yönetilmektedir. Rusya -Ukrayna krizinin yarattığı teminat sorunlarının çözümünde kilit rol üstlenen ÖRYM, ülkemizin menfaatleri doğrultusunda, havacılık tüm riskler, emtia nakliyat sigortası (tarımsal), emtia nakliyat sigortası (diğer emtialar) ve tekne harp sigortası alanlarında teminat sağlama görevini başarıyla sürdürmektedir.

Gelecek Hedefleri

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, kuruluşun ilk gününden itibaren vizyonları ve misyonları doğrultusunda ülkeye hizmet ettiklerini ve daha büyük başarıları hedeflediklerini belirtti: "Türk Reasürans ailesi olarak, her adımda gösterdiğimiz gayret ve birlikte çalışma anlayışımız bizi daha büyük başarılarla taşıyor. Elde ettiğimiz sonuçlar ve ürettiklerimiz ile ülkemizin güvence ihraç edecek finansal güce ve istikrara muktadir olduğu mesajını vermek bizler için çok kıymetli. Türk Reasürans olarak 5 yıllık serüvenimiz boyunca ulaştığımız hedefler, bizleri daha büyük başarılarla ulaştıracak olan basamaklardır. Birlikte yürüdüğümüz bu yolda azim ve kararlılıkla tüm hedeflerimize ulaşacağımıza inancım tamdır."



Neova Sigorta, Brokerleriyle İstanbul Boğazı'nda Bir Araya Geldi

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, brokerleriyle buluştu. Genel Müdür Neslihan Neciboğlu'nun da katılımıyla gerçekleşen etkinlikte, ünlü tarihçi Saffet Emre Tonguç'un rehberliğinde İstanbul Boğazı'nda keyifli bir gün geçirildi.

Sigorta sektöründe en son teknolojileri ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, 17 Eylül'de sektördeki paydaşlarından brokerlerle bir araya geldiği bir etkinlik düzenledi. Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu'nun da katılımıyla gerçekleşen etkinlik İstanbul Boğazı'nda gerçekleştirildi. Boğazın tarihi ve doğal güzellikleri eşliğinde gerçekleştirilen programda katılımcılar, ünlü tarihçi Saffet Emre Tonguç'un rehberliğinde şehrin derinliklerine inen bir yolculuğa çıktı. Sigorta sektöründeki paydaşlarıyla daha güçlü ilişkiler kurmak ve sektördeki iş birliğini artırmayı hedefleyen Neova Sigorta, yenilikçi çözümlerle sektördeki öncü konumunu sürdürmeye devam ediyor.



"Yeniden Yepyeni"



"Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız"

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



AXA Türkiye, Acentelerinin de destekleriyle Hatay'da İnşa Edilen 'Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu' ile Geleceğe Umut Oluyor

AXA Türkiye ve acentelerinin iş birliği ile deprem bölgesinde kalıcı bir çözüm sunma amacıyla Hatay'da inşa edilen Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu, Milli Eğitim Bakanlığı tarafından resmi onaylarını tamamlayarak eğitim öğretim faaliyetlerine başladı. Okulun açılışı, Hatay İli Valisi, İl Milli Eğitim Müdürü, Belediye Başkan Vekili, AXA Türkiye yönetimi ve Hatay acentelerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Hatay'da, AXA Türkiye ve acentelerinin desteğiyle eğitim hayatına kazandırılan Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu açıldı. 2024 - 2025 eğitim öğretim döneminde faaliyetlerine başlayan okul, bölgeyi etkileyen yıkıcı depremlerin ardından ortaya çıkan uzun vadeli eğitim ihtiyaçlarına bir yanıt olarak inşa edildi.

'İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak' misyonuyla faaliyet gösteren AXA Türkiye; geçen yıl gerçekleşen depremin ardından sigortacılık sorumluluklarının yanı sıra, örnek bir şirket olarak topluma daha fazla nüfuz edebilmek ve farklı açılardan faydalı olabilmek adına bölgede kalıcı bir projeyi hayata geçirme gayesiyle yola çıkmıştı. AXA Türkiye ve acentelerinin iş birliği ile inşa edilerek toplam 8 derslikle 200 çocuğa hizmet vermeye başlayan okul, toplumsal dayanışmanın ve sigorta sektörünün toplumun ihtiyaçlarına nasıl etkili bir şekilde yanıt verebileceğinin somut bir örneği olarak öne çıkıyor.

Açılış töreninde konuşan AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, AXA Türkiye'nin toplumun geleceğine olan inancını vurgularken bu okulun, sadece bir bina değil; çocukların geleceğe umutla bakmasını sağlayacak, hayatlarına dokunacak bir yuva olacağını belirterek şunları söyledi: "Bugün toplum için faydalı bireylerin yetişmesine ortam yaratacak olan okulumuzun açılışında bir aradayız. Acentelerimizin destekleriyle birlikte şehrin tekrar ayağa kalkabilmesine katkı sağlamak için kurduğumuz okulumuzun bölge halkının yaşamına bir nebze de olsa fayda sağlayacak olmasının mutluluğunu yaşıyoruz. Acentelerimiz ve şirketimiz, okulun planlamasının yapıldığı ilk günden bu büyük açılış anına kadar yan yana durarak büyük başarıların birlikte mümkün olduğuna olan inancımızı ortaya koydu. Valiliğimizin ve İl Milli Eğitim Müdürlüğümüzün değerli destekleriyle de bugün okulumuzu eğitime hazır hale getirdik. Bu okul, öğrencilerimize sadece eğitim değil, büyük hayaller kurma ve yüksek hedefler belirleme fırsatı sunan bir umut yuvasıdır. Topluma, çocuklara ve geleceğe olan inancımızın somut bir simgesi olan okulumuzun açılışında yer almaktan, burada yetişecek nice çocuklarımızın yanında olmaktan gurur duyuyoruz. 2024 - 2025 eğitim öğretim yılında aktif bir şekilde hizmet vermeye başlayan okulumuzun tüm bölge halkına hayırlı olmasını diliyoruz." dedi.



Unico Sigorta'dan Çocuklara Özel Güvence: "İlk Sigortam"

Birol Balık

Unico Sigorta Strateji ve İş Geliştirme Direktörü

Unico Sigorta, sigorta bilincinin geliştirilmesine önemli bir katkı sağlamak amacıyla çocuklara özel olarak tasarladığı "İlk Sigortam" ürününü müşterileri ile buluşturuyor.

Çocuklarda sigorta bilincinin gelişmesini desteklemek ve ebeveynlere ek güvence sağlamak amacıyla tasarlanan "İlk Sigortam" ürünü, çocukların kreş, okul veya servis aracında bulundukları süre içinde neden olabilecekleri maddi ve bedeni zararları teminat altına alacak. Avantajlı bir prim tutarıyla sunulan bu sigortaya, tüm acenteler aracılığıyla kolayca ulaşılabilir.

"İlk Sigortam" ürünü, çocukların okulda cam veya dolap kırması, arkadaşının montunu yırtması, servisin koltuğuna yanlışlıkla zarar vermesi gibi durumlar için güvence sunacak.

Lansmana özel her "İlk Sigortam" poliçesi Unico Sigorta ve acenteleri adına yapılacak Hatıra Ormanı'nda bir fidana dönüşüyor! Gelecek nesillere daha yeşil, nefes alabilecekleri bir dünya bırakmak amacıyla, bu ürüne özel, her poliçe için 1 fidan dikerek Unico Sigorta ve Acenteleri Hatıra Ormanı'na katkıda bulunulacak.

Konuya ilişkin görüşlerini bildiren Unico Sigorta Strateji ve İş Geliştirme Direktörü Birol Balık, "İlk Sigortam" ürününe dair şunları ifade etti: "Sigortacılık Haftasını da kutlayacağımız Eylül ayı itibarıyla müşterilerimizle buluşturduğumuz bu özel ürün ile sigorta bilincini ve farkındalığını küçük yaşlardan itibaren aşılma hedefliyoruz. Aynı zamanda çocukların okulda ya da serviste istemeden neden olabileceği zararlara karşı ailelerin endişelerini de gidereceğiz. Diğer yandan, doğayı koruma ve gelecek nesillere daha yeşil bir dünya bırakmak amacını da çocuklarımızın bu ilk sigortası ile hayata geçirmek bizi ayrıca heyecanlandırıyor. Unico Sigorta olarak, her zaman insan odaklı ve toplumun ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunmak için çalışıyoruz."

Çocuktur Yapar, "İlk Sigortam" Karşılar!

Çocuğunuzu özlemenizi tamamen engelleyemeyiz. Ancak, okulda yaşanabilecek küçük aksilikler konusunda endişe duymanıza gerek yok, çünkü biz çocuğunuzun her adımında yanındayız.



İlk Sigortam, çocukların kreşte, okulda ya da servis aracındayken neden olabilecekleri maddi ve bedeni zarara karşı teminat sağlar.

Siz poliçenizi alırken, biz doğayı koruyoruz. Her poliçeye bir fidan bağışlıyoruz!

Detaylı bilgi için...

UNI'CO
SIGORTA

Değerini Bilir, Güven Verir.



Sompo Sigorta, sigortacılığın geleceğine yatırım yaparak Sompo Teknoloji'yi kurdu

Sompo, teknoloji odaklı adımlarını hızlandırmak için Sompo Teknoloji şirketini kurdu. İTÜ ARI Teknokent'teki ofisinde faaliyetlerine başlayan Sompo Teknoloji, yapay zeka ve ileri teknolojilere odaklanarak sigortacılığın geleceğini şekillendirecek projeler geliştirecek.

Sektörde yenilikçi adımlarıyla öne çıkan Sompo, teknoloji odaklı bir hamle daha yaparak Sompo Teknoloji firmasını kurdu. Ağustos ayı itibarıyla kurulan Sompo Teknoloji, sektörün geleceğini şekillendirmek amacıyla ileri teknoloji çözümler geliştirmek için yola çıktı. Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur'un yönetimini üstlendiği şirket, yenilikçi yazılımlar ve yapay zeka destekli çözümlerle sektörde fark yaratmaya hazırlanıyor.

İTÜ ARI Teknokent'teki modern ofisinde geliştireceği yenilikçi çözümlerle, sigortacılık deneyimini iyileştirecek ve farklılaşacak yeni ürünleri geliştirmeyi hedefleyen Sompo Teknoloji, yapay zeka ve veri analitiği gibi ileri teknolojilere odaklanıyor.

"Sompo Teknoloji ile sektöre katma değer sağlayacak projeler geliştireceğiz"

Yeni şirketin kuruluşuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Sompo Teknoloji Genel Müdürü Fahri Uğur, "Sigortacılık sektörü, artan rekabet koşulları ve hızla değişen teknoloji dinamikleri karşısında sürekli bir dönüşüm içinde. Artan rekabet ortamında öne çıkmak için inovatif ürün ve hizmetleri hızlı bir şekilde piyasaya sunmak gerekiyor. Bu noktada, bilgi teknolojilerini en üst düzeyde kullanarak, gelişen teknolojilere hızla adapte olmak kritik bir öneme sahip. Sompo Sigorta olarak, kurulduğumuz günden bu yana insana ve teknolojiye yatırım yapmayı ilke edinmiş bir şirketiz. Bu doğrultuda yeni bir adım atarak Sompo Teknoloji'yi kurduk. Bu yeni şirketimiz, yapay zeka destekli yenilikçi çözümler geliştirerek, müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmayı ve operasyonel süreçleri daha verimli hale getirmeyi hedefliyor. Sompo Teknoloji ile sigorta sektöründe fark yaratacak, sektöre katma değer sağlayacak projeler geliştirecek ve Sompo Sigorta'nın teknoloji odaklı geleceğini inşa etme yolunda kararlılıkla ilerleyeceğiz" dedi.



Aveon Global Sigorta İş Zekası ve Sistem Geliştirme Grup Müdürü Ömer Şahin; "Karar destek sistemlerinin önemi her geçen gün artıyor"

Aveon Global Sigorta olarak, operasyonel verimliliği artırmanın ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşmanın anahtarını, veri odaklı karar alma süreçlerinde gördüklerini ifade eden Aveon Global Sigorta İş Zekası ve Sistem Geliştirme Grup Müdürü Ömer Şahin, "Bu doğrultuda, iş zekâsı çözümleri ve veri modelleme teknikleriyle şirketimizi geleceğe taşıyoruz" dedi.

Günümüzün dijitalleşen dünyasında verinin artık yalnızca teknolojik bir olgu değil, hayatımızın her alanında yer alan stratejik bir kaynak haline geldiğini belirten Aveon Global Sigorta İş Zekası ve Sistem Geliştirme Grup Müdürü Ömer Şahin, "Özellikle son yıllarda, veri üretim hızında büyük bir artış yaşanmaktadır. Bu hızlı veri akışından anlamlı bilgi elde edebilmek ve veri analiz süreçlerini optimize etmek, kurumsal sürdürülebilirlik ve rekabet avantajı açısından kritik bir rol oynamaktadır. Aveon Global Sigorta olarak bizler, operasyonel verimliliği artırmanın ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşmanın anahtarını, veri odaklı karar alma süreçlerinde görüyoruz. Bu doğrultuda, iş zekâsı çözümleri ve veri modelleme teknikleriyle şirketimizi geleceğe taşıyoruz. Dijital dönüşüm stratejilerimizin merkezinde, verilerin toplanması, erişilebilir hale getirilmesi, modellenmesi ve analiz edilmesi yer alıyor. Bu süreçte, kurum içi raporlama araçlarımız sayesinde manuel efor gerektiren birçok raporlama süreci, iş zekâsı ve veri analitiği platformumuzda tamamen otomatik hale getirilmiştir. Böylece, iş süreçlerimiz daha etkin ve hızlı bir şekilde ilerlemekte, kritik kararlar için gerekli bilgiler anında erişime sunulmaktadır. Verilerin depolandığı çeşitli kaynaklardan veriye ulaşarak anlamlı yapıda tablolar tasarlamaktayız. Veri modelleme mimarimiz, regülasyonlara uyumlu raporlama ve veri taleplerini hızlı bir şekilde karşılamamıza olanak tanımaktadır. İş birimlerimizin, ihtiyaç duyduğu metrik ve çıktılara iş zekâsı platformumuz üzerinden erişebilmektedir.

Kurulduğumuz günden bu yana rekabet avantajını en üst seviyede tutma misyonuyla hareket ediyoruz. Bu hedefimizi, iş zekâsı ve analitik uygulamalarını etkin bir şekilde kullanarak, veriye dayalı stratejik kararlar almak suretiyle destekliyoruz. İleriye yönelik stratejilerimizin temelinde yer alan bu çözümler, iş süreçlerimizi dönüştürmeye devam edecek" açıklamalarında bulundu.



TÜRK NIPPON SİGORTA

Türk Nippon Sigorta Sermaye Artırımı Gerçekleştirdi

Türk Nippon Sigorta sermaye artırımına gittiğini duyurdu. Hızlı değişkenlik gösteren sigorta sektöründe ön sıralarda yer almak ve müşterilerine daha iyi hizmet vermek amacıyla hizmet veren Türk Nippon Sigorta mevcut ödenmiş sermayesini 200.000.000 TL artırarak 324.000.000 TL'ye çıkardı.

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "her yıl giderek büyüyen sigorta sektöründe, müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı cevap verebilmek adına sermaye artırımına gittik. 200.000.000 TL artış yaptığımız sermayemiz 324.000.000 TL olarak güncellendi. Güçlü acente ağımız sayesinde verdiğimiz hizmetlerimizi yeni sermayemizin de gücü ile daha da ileri taşıyacağımıza inanıyoruz." şeklinde konuştu.

Yatırımlarınız Arex'le güvende.

Ticari ve Sınai risklere karşı uygun, etkili çözümler ve finansal sigorta çözümleri **Arex**'te.

AREX | Yenilikçi
SİGORTA | Bakis Acisi

f @ X in /arexsigorta



"Ekip, bütün başarının kaynağı."



Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar, Sigorta Postası Genel Yayın Yönetmeni Serhat Bingöl'ün sorularını yanıtladı. Sektörün en genç yöneticilerinden olan Tüvar, sigortacılığa bakış açısını ve gelecek planlarını anlattı.

Ersin Bey kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Tabii 1983 doğumluyum. İstanbul Üniversitesi Bilgi-sayar Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Daha sonra Yönetim ve Organizasyon Ana Bilim Dalı'nda yüksek lisansımı yaptım. O dönem açıkçası sigorta sektörüne bilerek ve isteyerek girdim. Bölümümde yazılımın birden fazla noktası vardı, özellikle veri analitiği ve rapor kısımlarını çok sevmiştim. Türkiye'deki sektörleri tek tek araştırdım, iki tane sektör ön plana çıkıyordu; birisi bankacılık diğeri sigortacılık. Bu sektörü seçmemin sebebi, sigortacılığın globaldeki örneklerine göre biraz daha geride kalması ve bu yüzden daha fazla alanım olacağını düşünmemdir. Yaklaşık on sekiz yıllık satış, mali işler, teknik, IT, aktüerya, hasar gibi departmanlarda çeşitli firmalarda sigortacılık deneyimin var. Şu anki bulunduğum durumda şöyle bir avantajı da oluyor, birçok masanın uçtan uca operasyonundan yönetimine kadar bilgiye erişimi oluyorsunuz. Bu da alınan stratejik kararlar, stratejik yönetim ilkelerini daha rahat uygulayabildiğiniz bir süreci yaşıyor.

Yeni göreviniz başlayalı çok kısa bir süre oldu. Hem buraya geçiş sürecinizden hem de burada olduğunuz sekiz aylık sürecin değerlendirmesini kısaca dinleyebilir miyiz?

On dört yıl önce Ankara Sigorta'da görev yapıyordum. Yeni gelmedim geri geldim diyebiliriz. Askerliğimden sonra ilk olarak uzman yardımcısı olarak Ankara Sigorta'da başladım. Beni bu şirkete genel müdür olarak davet ettiklerinde öncelikle büyük bir gurur ve heyecan yaşadım. Hikayenin başladığı, mesleğin başında birçok şeyi öğrenme imkanı bulduğum şirkete on dört yıl sonra geri döndüm. Aradaki bu uzun süreçte, sektörden de elde ettiğiniz deneyimleri göz önüne alarak size bu şirketi emanet ediyorlar, benim için çok değerli bir davetti. Çok fazla düşünmedim ve hızlı bir şekilde geldim, görevimin başına oturdum.

Geçtiğimiz aylarda ilk büyük etkinliğinizi yaptınız. Acenteler toplantısı gerçekleştirdiniz. Oradaki etkinlikten geri dönüşler, acentelerin size olan yaklaşımlarından bahsedebilir misiniz?

Tabii, öncelikle Antalya'ya gittiğimizde iş ortaklarımızdan oldukça samimi ve heyecanlı bir karşılama gördüm. Buradan da kendilerine tekrardan teşekkür ediyorum. Biz Türk toplumu olarak samimiyeti, dokunmayı, iletişimi çok seven bir milletiz. Yönetim şeklimizde veya gelecek stratejilerimizde bunları hep masada bulundurmamız gerekiyor. O gün Antalya'da tabii ki yeni atanmışsınız, henüz iki ay olmuş, acenteler sizin ağzınızdan çıkacak stratejik kararlarınızın ne olduğunu merak ediyorlar. Çünkü onlar, kendilerini konumlandıracaklar, hayal kuracaklar ya da kendilerini bir şekilde o stratejilerin içerisine nasıl bulduklarını düşünecekler. Çok heyecanlı ve etkin bir toplantı gerçekleştirdik. Sadece topluluk önünde konuşmaktan ziyade mümkün mertebe stratejilerimizi aslında her acenteye tek tek bizzat anlatma şansı da buldum.

Tabii bizim şöyle bir yapımız var aslında; Genel Müdürlük'te oturduğunuzda kalkıp bir ürün çıkarıyorsunuz ve diyorsunuz ki; harika, mükemmel ama karşılığı sahada olmuyor. O toplantıda bizler acentelerimizle iletişim kurarken aslında stratejilerimize sahanın ne kadar ihtiyacı var, neleri hızlıca ve öncelikli yapmamız lazım onlara da bu bilgileri temin ettik. Daha sonra ev ödevlerimizi aldık ve Genel Müdürlük binamıza döndük. Tabii ki toplantıdan sonra süreç böyle bitmedi. Çünkü benim Genel Müdürlük görevimde en değer verdiğim gruplardan bir tanesi iş ortaklarımız yani acentelerim. Beni temsil eden, gelecekteki stratejilerimize hizmet edecek, müşteri memnuniyetini sağlama konusunda bizi ön plana çıkaracak olan şey bu yapı. O yüzden de biz ev ödevlerimizi aldıktan sonra hızlıca ürün revizyonları yaptık, yeni ürünlerimizin hangilerine öncelik vereceğimizi belirledik. Aslında yapmak istediğimiz bir katalog gibi ürünümüz var, hepsinin sıralaması var ama hangisini önce yapacağımıza acenteler karar verdi. Daha sonra bir ayda çok hızlı bir şekilde biz bunları gerçekleştirebildik ve yeniden acenteler toplantısından sonra bölge ziyaretlerimiz başladı. Biz dedik ki; "Evet siz bunları istemiştiniz, biz de size bunları sunduk". Daha sonrasındaki ziyaretlerimizde, eksik çok az madde kalmıştı. Bu da bizi gerçekten çok memnun etti. İş ortaklarımız benim için çok değerli ve yönetimde bulunduğum süre boyunca onlardan beslenmeyi, sahanın sesini dinlemeyi kendime bir görev olarak addediyorum.

Rakamlardan devam edelim. 2024'ün ilk çeyreğini şirketiniz nasıl geçirdi? İleriki dönemler için hem şirketiniz hem de sektöre dair sizin görüşleriniz nelerdir?

Göreve başladıktan sonra ilk olarak, belirlediğimiz stratejik yönetim hayali ile olması gereken organizasyon ve iş süreçlerimizi gözden geçirdik. Çünkü bir hayal kuruyor yenilikçi, dinamik bir yapı oluşturmak istiyorsunuz. Konuşan bir organizasyon bizim için oldukça değerliydi. Akabinde, hangi ürünleri yapacağız, hangi ürünlere öncelik veriyoruz, bunların konumlanmaları nasıl olacak? Bunları uzun toplantılarla ekibimizle yoğun bir şekilde çalıştık. Tabii biz şirket içerisinde öncelikle ekip birlikteliğine çok önem veriyoruz. Herkes her işi yaparken birbirleri ile iletişim halinde. Bunun da etkisini kısa bir sürede gördük. Ekip kavramını biraz açmak istiyorum. Bir başarı için liderin ne kadar katkı sunduğu önemli olmakla beraber ekip aslında bütün başarının kaynağı. Biz de bu çizgi ile yola çıkarak hep ileri gitmek için çalışmalar yapıyoruz. Ürün çıkartmak aslında kolay ama bu hasar yönetimine geldiğinde, en iyi şekilde yöneterek müşteriye pozitif bir izlenimi bırakıyor olmak gerekli. Bu yüzden çok güçlü bir hasar ekibi kurduk. Teknik ekibe dönüyorum, tamamen veriyे dayalı. Her şey istatistikle, raporla, analizle ve toplumu iyi bir şekilde okuyabilen teknik ekiple ilerliyor. Aynı şekilde satış ekibimiz, o noktada inanılmaz bir heyecan var. Düşük üretim olduğunda ya da herhangi bir sorun olduğunda kendi kendini eleştirebilen bir satış ekibine sahip olduk. IT yine aynı şekilde bizim en önemli ve güçlü organizasyon yapılarımızdan bir tanesi. Diğer departmanlara baktığımızda, insan kaynakları; altı aylık süreçte altmış ekip arkadaşımızı şirkete dahil etmişsiniz, bu gerçekten takdire şayan bir başarı. Dönüyoruz mali işler, kurumsal iletişim...

Şu anda gitmek istediğimiz yol ve stratejilere uygun olarak tamamen daha hızlı bir yaklaşımla bütün politikalarımızı değiştirmiştir. Peki bu bize ne kattı? Yeni çıkarttığımız ürünler, yaptığımız tarife yapılarının ilk etkileri görülmeye başladı. Bunun sonucunu aslında Haziran ayında vergi öncesinde gördük, yedi yüz milyonluk seviyelerde bir karlılığa dönuştü. Bu bizi nereye götürdü? Sermaye oranımızı yüzde yüzün üzerine çıkarmaya götürdü. Yeni ürünlerle gelen bu başarı bize ön bir değerlendirme olmasını sağladı. Yıl sonuna doğru döndüğümüzde sektör büyümeye devam ediyor. Bununla birlikte sektörde çok ciddi bir rekabet başladı. Bu rekabet ne yazık ki sektörün karlılığını düşürücü bir etkiye sebep olacak. Şu anda sektörde finans gelirleri ön planda tutuluyor ama şunu biliyoruz ki şu an mali politikamız çok iyi düzeyde gidiyor ve bu enflasyon etkileri gün geçtikçe azalacak. Bu kadar büyük bir finansal etkiyi gelecek dönemlerde bulamayacağız. O sebeple yaptığımız yatırımlarla sadece finansal alanda para kazanıyor değiliz. Yenilikçi, alt yapıları güçlendirici ve ürünlerin gelecekte yerlerine neler koyacağının şimdiden planlanması gereken sektör ortamı oluşuyor. Tabii bizim de başarıyı gördükçe heyecanımız, hayallerimiz artıyor. Biz sene sonuna giderken, bir yıl içerisinde şirketi teslim aldığımızdaki dokuz milyon öz sermayenin iki katı kadar kar etmeyi hedefliyoruz. Bu rakamlar şu an için soru işareti gibi görünse de bugünkü aldığımız ilk izlenimler ilk rakamsal veriler bize bu hayalimizi gerçekleştirme ihtimalimizin olduğunu gösteriyor. Umarım bu hayaller gerçekleşir ve yıl sonundan sonra bunun değerlendirmesini yine sizinle beraber yaparız. Ama bu hayalimize sıkı sıkı bağlıyız. Son olarak böyle bir ekibin öncüsü olmaktan çok mutluyum, bu da yıl sonu hayallerimiz için büyük bir etki yaratıyor.

Hasar maliyet endeksine göre hesaplama sistemine geçildi. Bu hesaplama kriteri şirketleri ve vatandaşları nasıl etkileyecek?

İlk olarak hasar maliyet endeksi neleri içeriyor? İşçilik maliyeti, asgari ücret, araç bedelinin artması veya azalması, ulaşım masrafları gibi hasara etki eden tüm doneleri içerisinde bulunduruyor. Bunlar çeşitli kat-sayılar ile çarpılıp yeni bir oran belirlenip, artış yapıyor. Bakıldığında bu artış oranı sektör için yeterli, çünkü bütün maliyetleri içerisinde barındıran bir formül. Tavan fiyat uygulaması yapılırken ben Türkiye Sigorta Birliği'nde tavan fiyat oranını çıkaran ekipte görev alıyordum. Şu anda tavan fiyat ne olursa olsun, aslında ilk başladığımız nokta biraz gerideydi. Maliyet tablosu sonuçlarımızı yaşıyor. Finansal karı hariç bırakınca %160-170'e varan hasar primleri ile karşılaşılıyor. Eğer bu formül, trafikteki primler eksik olmasaydı çok güzel olurdu. Herkes ne ödeyeceğini bilerek işlerine

devam edebilirdi ama şu anda o trafikteki düşük alınan primin karşılığı olmamış oluyor. Hep dediğim gibi sigortacılık rakam işidir, bu rakamlara iyi hakim olmamız gerekir. Bu noktada hep savunduğum serbest tarifiedir. Serbest tarife piyasaya her zaman kendini dengeler ve olması gerekene gider. Ancak bu konuda yapılması gereken biraz daha trafikle ilgili ana temel sorunlara odaklanmak ve serbest tarife geçişi için şimdiden çalışmalara başlamak.

Yabancı sağlık sektöründe de sektörün liderlerinden birisiniz. Bu alandaki çalışmalarınız ile ilgili kısaca bilgi alabilir miyiz?

Bundan tam on yıl önceydi, yabancı sağlık ilk çıktığında yine Ankara Sigorta'da çalışıyordum. Baktığımızda on yıllık bir tecrübemiz var. Sektörde birçok oyuncu, yabancı sağlık ürünleri ile ilgili çalışmalar yapıyor kaldı ki yabancı sağlığı aslında bütün genel ve özel şartı hazine tarafından regüle ediliyor. Biz de buna uyumlanmaya çalışıyoruz. Ancak burada piyasa koşullarında her zaman kendi tecrübemizi, hasar tecrübemizi buradaki eksikliklerle aktarmamın sektöre bir borcumuz olduğunu düşünüyoruz. Biz hem kendimizi geliştirmeye hem de sektöre bilgi aktarımı yapmaya devam ediyoruz.

Tamamlayıcı sağlık sigortası alanında da son zamanlardaki çalışmalarınız artmış görünüyor, bu konudaki gelecek hedefleriniz nelerdir?

Sağlık konusunda yılın ikinci yarısına bıraktığımız bir planlamamız var. Stratejik olarak savunduğumuz en önemli maddeden birisi, müşteri memnuniyetidir. Müşteri memnuniyeti dediğimiz zaman bir trafik, kasko, konut üründe müşterinin sigorta şirketini tanıması onunla teması kurması sadece hasar anında oluyor ve kaskodaki frekans belirli seviyede kalıyor. Bu sebeple genel itibarıyla teması daha az yaşıyorlar. Ama sağlık ürünü dediğimiz zaman TSS ürünleri ile yılda birkaç kez müşteri ile karşı karşıya geleceğimizi garantilemiş oluyoruz. Öyle bir imaj çizilmesi ki müşteriye sunulacak deneyim yüksek seviyelerde olabilmeli. O sebeple biz canlı, dinamik, herkese hitap edebilen on iki adet ürün belirledik, bunların altı tanesini canlıya geçirmek ve ürünleri sizlerle tanıştırmak istiyoruz. Bu konuyla ilgili planlarımız çok büyük. Bizim TSS bakış açımız, bugünden yarına değil. Gelecekte tıpkı yabancı sağıkta olduğu gibi TSS'de de sektörün en önemli oyuncularından biri haline gelmek istiyoruz.

Dijitaldeki yenilikleriniz ve hedefleriniz neler?

Dijital, artık sadece sektörümüzü değil, dünya genelini kapsıyor. Dijitalleşme kelimesi her cümlemizin içine girmiş durumda. Çünkü artık, sigortalılarımız hangi sektör olursa olsun çok hızlı bir şekilde sahip olmak, hizmet almak istiyorlar ve bunun da en önemli kaynağı dijitalleşme. Kendinizi dijital noktada anlatabiliyorsunuz. Biz tabii ki Ankara Sigorta olarak buna çok önem veriyoruz. Dijitalleşme aslında bir devrimdir. Büyük bir geleceğin başlangıcıdır. Bütün ekip şu an dijitalleşmeye hazır bu sebeple bu devrimi yapabilmek için altyapı-

larımızı çok iyi konumluyoruz. Çünkü genelde bunu bir inşaatla benzetiriz. İlk olarak temeli çok sağlam yaptığınızda çok kat çıkabilirsiniz ama temeli sağlam atmadığımızda belirli katta bırakmak zorunda kalabilirsiniz. Bu yüzden biz bu seneye aslında temeli çok iyi yapmayı hedefleyerek girdik. Aynı zamanda sadece sigorta şirketi olarak dijitalleşmemeliyiz. Benim iş ortaklarım, tedarikçilerim, bütün kanallarımızla dijitalleşmem gerekir. Çünkü müşteriye dokunan sadece ben değilim. Benim diğer bütün paydaşlarım müşteriye dokunuyorlar. Onların da dijitalleşmesine imkan sağlayacak altyapıları şu an tasarlıyoruz, emin adımlarla ilerliyoruz.

Sektöre vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Biz sektörde çok hızlı hareket ediyoruz. Başımıza herhangi yeni bir olay geldiğinde, yeni bir fırsat gördüğümüzde, çok hızlı ürünler tasarlayabiliyoruz. Bu kadar hızlı reaksiyon verebilen bir sektörde yıllardır sektörün sorunlarıyla alakalı konular konuşuluyor fakat bence bütün meslektaşlarımız 2007 yılında çıkmış bir kanunun artık günümüzde güncellenmesi konusunda mutabık olacaklardır. Tabii ki yönetmeliklerle, genelgelerle desteklenmiş ama o dönem ki bakış açısı ile şimdi ki bakış açısı çok farklı. Bu kanunla beraber borçlar kanununa da doğru etkileşimler koyarak sigorta işini yeniden ölçülebilir ve hasarı hesaplanabilir bir sektör haline getirilmesi gerektiğine inanıyorum. Bunun sonucunda tabii ki bizim vatandaşımız kazanmış olacak, sektör kazanacak. Herkesin bir kazancı olacak bu işten. Bu yüzden sektörde bir an önce sigorta kanununu yeniden ele alıp bu çalışmaya öncelik vermemiz gerekiyor. Bunu yapmakta kolay değil. Daha iyi bir sektör bırakabilmek için de hepimizin bu koltuklardayken zamanımızdan fedakarlık ederek bu işe giriyor olmamız gerekiyor.

KISA KISA...

İş hayatında olmazsa olmazınız nedir?

Beni yakın tanıyan insanlar işime gönülden bağlı olduğumu, her sabah uyandığında yeni bir fikir üretmek için güne başladığımı, olumlu olumsuz giden her şeyi bir gün sonra resetlediğimi bilirler. Olmazsa olmazım arasında ben hep ekibimi ön plana çıkartırım. Ekip ruhu olmadı. sadece tekil konuştuğum, ben dediğim bir kavram bana uygun bir çalışma yapısı değil. Sadece sigorta sektörü değil; futbola, çeşitli sporlara, siyasete bakıyorsanız her alanda aslında bir takım oyunu ve bir takım başarısı var. Bu yüzden benim olmazsa olmazım ekip ruhu diyebilirim.

Çalışma arkadaşlarınızda aradığınız en önemli özellikler nelerdir?

Ekibimdeki insanlar, birbirleri arasındaki iletişimi çok iyi kurabilmeliler. Hepimiz çalışıyoruz, bazen kırgınlıklar olabiliyor ama onu bir iş uğruna yapıp daha sonra o masadan kalkıp mutlu bir şekilde bu işi başardık demelerini beklerim. Bu yüzden ekibimden beklentim onlara sunduğum vizyon ile şirketi alıp taşımalarıdır. Şirketi alıp ileriye götürmelerini ve doğru bir iletişim halinde olmalarını isterim.

En çok teklif veren sigorta şirketiyiz!

Türkiye'nin en çok teklif veren şirketi olmamızı sağlayan **7.500** acentemize çok teşekkür ederiz.

Siz hala Hepiyyi'nin tekliflerini görmediniz mi?



hepiyi
SİGORTA



"Hayat sigortacılığında çok fazla alanda adım atılabileceğini görüyoruz"

Quick Hayat Sigorta Genel Müdürü Volkan Terzioğlu Sigorta Postası'na özel açıklamalarda bulundu.

Quick Hayat Sigorta kısa bir süre önce faaliyetlerine başladı. Şirketin genel müdürü Volkan Terzioğlu, Quick Hayat'ın ilk röportajını Sigorta Postası ekibinden Serhat Bingöl'e verdi. Terzioğlu, şirketin kuruluş hikayesini ve bundan sonraki yol haritasını anlattı.

Quick Hayat Sigorta sektöre hayırlı olsun, kısaca kuruluş hikayesini dinleyebilir miyiz?

Öncelikle çok teşekkür ederim. Ben 2022 yılında Maher Holding bünyesine katıldım. Hayat sigortaları ile ilgili kafamızda bir plan vardı. Biliyorsunuz Maher Holding'in, finansal alanda hizmet veren pek çok şirketi var. Burada bir ekosistemimiz var. İki hayat dışı sigorta şirketi, bir ödeme şirketi, kredi finansman şirketi, bina tamamlama ile ilgili de biliyorsunuz teminat veriyoruz. Bunlara ilişkin olarak inşaat şirketimiz var, gayrimenkul yatırım ortaklığımız var... Dolayısıyla bu ekosistemin içinde pek çok noktada finansal hizmet veren, finansal market olan bir holding bünyesinde çalışmaya başladım. Eksiklerimizden birisi tamamlayıcı olarak hayat sigortalıydı. Hayat sigortalı alanında bu doğrultuda faaliyet gösterebilir miyiz diye kendi içimizde konuştuk ve yönetim kurulu ile böyle bir karar verdik. Bu şekilde yola çıktık. -Kuruluşumuz aslında 2023'ün 30 Ekim'i ama ruhsat aldığımız tarih Temmuz'un 3'ünde oldu. Böyle bir kuruluş hikayemiz var.

Quick Hayat Sigorta'nın uzun vadeli vizyonu nedir?

Hayat sigortalı, 20. yılını geride bırakmış bireysel emeklilik sisteminin, aslında küçük bir çocuğu gibi kaldı. Hayat sigortalı 1980'li 90'lı yıllarda ülkemizde ne yazık ki fazla asındı, repütasyonu düştü. Yanlış satışlarla, halka sunulan hizmetlerde eksik kaldığımız noktalar oldu. Daha sonra hayat sigortalının repütasyonunda yukarı çeken Bireysel Emeklilik Sistemimiz kuruldu. Bireysel Emeklilik Sistemi, salt fon yönetim sistemi olması nedeniyle aslında hayat sigortalının alanını doldurmuş değil. Dolayısıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'nden ayrıca hayat sigortalarında da atılacak çok fazla adım var. Nitekim dünyadaki sigortacıya baktığımızda, hayat sigortacılığında çok fazla alanda adım atılabileceğini görüyoruz. Ülkemizdeki hayat sigortacılığı yok denecek kadar az. Hayat sigortacılığı, banka sigortacılığından kredilere verilen sigortacılığın hakimiyeti altında. Ama orada kişilerin, kısa vadede tasarruflarını yönlendirebileceği ve aynı zamanda hayatlarının her alanında güvence altına alabilecekleri ürünlere ihtiyaç olması nedeniyle, hayat sigortalının atacak adımları çok. Bizler de bu doğrultuda hem inovatif ürünlerle ve yenilikçi ürünlerle hem de gerçekten kendimizi iyi anlatarak doğru ürünlerle çıkmayı istiyoruz. Vizyonumuz buradan yola çıkarak, ülkemizde hayat sigortalının repütasyonunu yukarı çeken ve aynı zamanda önemli bir boşluğu doldurma-ya çalışan şirket olmayı hedeflemekteyiz.

Şirket olarak hedefe ulaşmak için hangi stratejileri izleyeceksiniz?

Bizim en büyük varlığımız, dağıtım kanalı gücümüz. Corpus Sigorta ve Quick Sigorta'nın bünyesinde 8.000'den çok acentemiz var. Bu 8.000 acentemize Türkiye'nin dört bir yanında hizmet vermekteyiz. Bu acentelerimiz bizim en önemli varlığımız, dolayısıyla biz bunları kullanmak istiyoruz. Bu strateji ile yaygın dağıtım kanalı kullanarak öncelikle basit ürünler sunmayı, ardından halkımızın ihtiyaçlarını karşılayacak geniş bir ürün yelpazesi oluşturmayı ve araçlarımızın da kazançlı çıkabileceği çeşitli yöntemler geliştirmeyi amaçlıyoruz. Stratejimiz bu şekilde.

Quick Hayat Sigorta olarak diğer hayat sigortası şirketlerinden sizi farklı kılan konular ve ürünler nelerdir?

Maier Holding çerçevesinde bakmak gerekiyor. Salt Quick olarak baktarsak, sektörde tek başınayla olan bir şirket olarak algılamamız gerekir ama biz öyle değiliz. Bizler az önce söylemiş olduğum ekosistemin parçası olarak, hayat sigortalı alanında bu ekosistemin tamamlayıcı niceliğini sağlıyoruz. Amacımız bu doğrultuda hareket etmek dolayısıyla bizim sektörden farklı olarak yaklaşımımız bütünsel olarak finansal ihtiyaçları yönetebilecek bir ürün yelpazesinin içinde hayat sigortalı da sunmak. Bu doğrultuda değerlendirilmesi gerekiyor.

Sigorta bilincinin Türkiye'de artırılması için neler yapılmalı, özellikle genç neslin ihtiyaçlarına yönelik hangi ürünler ve hizmetler geliştiriyorsunuz?

En temel problem tabii ki eğitim. İlkokuldan başlayan bir eğitimle hayat bilgisi derslerine risk bilincinin girmesi gerektiğine inanıyorum. Riskten yola çıkarak da sigortacılığın bunu tamamlayan bir öge olarak sunulması gerektiğini savunuyorum. Bunun da kamunun görevi olduğunu düşünüyorum. Bizler ancak bunu destekleyici adımlar atabiliriz. Sonrasında ise ürünler, elbette bizim burada inovatif davranıp, gençlerimizin ihtiyaçlarını karşılayabilecek ürünleri onların yaşam beklentilerinde çünkü onlar daha hayatlarının başındalar. O insanların önündeki çeşitli noktalarda destekleyici adımlar vadeden ürünlerle karşılarına çıkmamız gerekiyor. Asıl sorunun eğitimle çözülebileceğine inanıyorum.

Sektöre bir mesajınız var mı?

Biz burada aslında rekabet etmek üzere değil dayanışma içinde olmak için varız. Şunu biliyoruz ki sektörde zaten küçük bir pastaya sahibiz. Pasta lafı da çok hoşuma gitmiyor benim ama küçük bir pazar içinde varlığımız var. Amacımız bu pazarı büyütmek olmalı ve bu ancak dayanışma ile olur eğer biz birbirimizle rekabet edersek bu bizi büyütmeyecektir. Oysaki biz az önce sizin söylemiş olduğunuz gibi o bilinci oluşturarak hayat sigortalıya ya da bütünsel olarak bakarak sigortacılığı yaygınlaştırmaya çalışmamız lazım kaldı ki biliyorsunuz zorunlu sigortalı yaptırmakta dahi zorlanan bir ekonomi içerisindeyiz o yüzden sektöre mesajım, dayanışma içerisinde olmayı arzuluyoruz.



Anadolu Sigorta, 2023 Faaliyet Raporu'yla Dört Ödül Kazandı

Bir asra ulaşan deneyimi ile sigorta sektöründe öncü rol üstlenen Anadolu Sigorta, 2023 yılı Faaliyet Raporu ile Stevie Awards ve Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi'nde (IACP) toplam dört ödüle layık görüldü.

Anadolu Sigorta'nın "Bizimle Geleceğiniz Güvende" mottosuyla hazırlanan 2023 Yılı Faaliyet Raporu, Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi (IACP) tarafından yapılan değerlendirmede 'Sigorta Sektörü En İyi Rapor' ve tüm sektörlerin dahil olduğu 'EMEA Bölgesi En İyi Kapak' kategorilerinde Altın, 'Finansal Hizmetler En İyi Rapor' kategorisinde ise Platin ödülün sahibi oldu. Anadolu Sigorta faaliyet raporu ayrıca dünyanın önde gelen iş ödüllerinden biri olan ABD merkezli Stevie International Business Awards'ta da 'En İyi Yıllık Rapor - Halka Açık Şirketler' kategorisinde Bronz ödül kazandı. Şirket böylece 2023 yılı Faaliyet Raporu ödüllerine 4 önemli ödül daha ekledi. Anadolu Sigorta faaliyet raporu, IACP değerlendirme sıralamasında ise tüm sektörler dahil olarak dünya sıralamasında 44., tüm sektörler dahil olarak EMEA bölgesi ve tüm sektörler dahil olarak Türkiye sıralamasında da 4. oldu.

Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İdil Pamir: "Ülkemizin ilk ulusal sigorta şirketi olarak 1925 yılında kurulan Anadolu Sigorta, Türk sigortacılık sektörünün öncüsü olduğunun bilinci ile faaliyetlerine devam etmektedir. 100. yılımızı kutlamaya hazırladığımız bu dönemde çalışmalarımızın yine ödüllerle taçlandırılması bizi hep daha iyisini yapmaya motive ediyor. Böylesine önemli iki uluslararası organizasyonda 4 ödül kazanmaktan son derece mutlu ve gururluyuz. Bu tür prestijli ödülleri, ortaya koyduğumuz titiz ve başarılı çalışmaların bir yansıması olarak değerlendiriyoruz. Gelecek yıllarda da faaliyet raporumuzun içeriğinin zenginliğiyle birlikte görsel tasarımını geliştirmeye ve fark yaratmaya devam ederek, bu alanda ödüllerimize yenilerini ekleyeceğiz" dedi.

SOMPO

Sompo'dan Dört Dörtlük Kasko İndirimi!

Meslek gruplarına özel **%40'a** varan kasko fırsatlarını kaçırmayın!





TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, Sigorta Postası'na özel açıklamalarda bulundu.

SEDDİK'nın aldığı karar ve düzenlemelerle ilgili trafik konusunda acentelerden aldığınız geri dönüşler hakkında düşüncelerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Tabii öncelikle sektöre, paydaşlara ve kamuoyuna bunların iletilmesi konusundaki katkılarınız için sizlere teşekkür ediyorum. Çünkü bu gerçekten önemli. Körlerin sağlarını birbirini ağırlamadığı, özellikle tüm paydaşların el ele vererek sorunlara çözüm üretmesi adına, aslında SDDK'ya ilittiğimiz bu konunun TSB ile birlikte masaya yatırılıp çözüm aranması, olması gereken güzel bir olay.

Öncelikle olarak SDDK'dan birtakım beklentilerimiz var. Göreve geldiğimizden bu yana 5 yıl bitti, şimdi 4 yıllık bir görev süresindeyiz. Bu süreç içerisinde, geçen dönemde kalmış yarım ve devam eden, söz verilmiş işlerimizin var. Bugüne kadar yaşanan ekonomik koşullar, ülkenin seçim atmosferi, pandemi, deprem felaketi gibi konjonktürde öncelik verilerek ötelenen hususlar oldu. Tabii ki bunlar, sektörün gelişimi, acentenin hayatı ve işte sürekliliği sağlamak açısından oldukça önem arz eden konular.

Örneğin, otomotivcilerin, galericilerin, oto alım-satım yapan kişilerin şikâyetçi olduğu ve biz acentelerin icap ve kabulü birleştirip poliçenin vücut bulduktan sonra aracı herhangî bir nedenle satışı sonucunda poliçenin iptal edilerek yenisinin yaratılması gibi sıkıntılı süreçler var. Şu an içinde bulunduğumuz konjonktürde, biliyorsunuz, Anayasa Mahkemesi'nin aldığı kararlar neticesinde ve mahkeme kararlarında, 15 günlük noter sürecinde devam eden eski sigorta poliçesinde meydana gelen hasarlarda, poliçe sahibinin aracı devretmesine rağmen sorunun devam etmesi ciddi bir sıkıntı yaratıyordu.

Bununla ilgili sürecin en önemli kısmı devirize. Bizim bu işe başlamamız 1977 senesinden hemen hemen 2016 yılına kadar hep devirize ile vardı. Dolayısıyla ya risk-kötü risk konusunda konuşuluyor ama ikisi birbirini tamamlar ve ya risk kötüyi bertaraf eder diye düşünüyörüz. SDDK da bu konu üzerinde özellikle duruyor; ancak trafik yasasında ufak tefek yasal değişiklikler gerekiyor. Önemli olduğu süreçlerde bunun da olabileceği ile ilgili olumlu düşünciler SDDK'dan aldık.

Bunun dışında, hepimizin bildiği üzere Doğrudan Tazmin konusu çok önemli. Fiattan ziyade, hizmeti ve sağlığını sağlama için çıkartacak bir konu. Hizmeti sağlayan kim? Biz acenteler, 7/24 dokunuş mesafesinde olmamız nedeniyle bu önemli bir konu. Doğrudan tazmin de artık hazır hale geldi zannediyorum. Önümüzdeki süreçte, Serbest Trafik Sigortasındaki Serbest tariflerle beraber bunu hayata geçireceğiz.

Ancak Serbest Tarife konusunda bazı çekincelerimiz var; o da serbestlik canımızın istediği şekilde uygulamalar olarak algılanmaması istiyoruz. Mutlaka kontrollü serbestlik olsun istiyoruz. Zorunlu policede bir sigorta şirketinin tüm dağıtım kanallarında aynı olmasını talep ediyoruz. Örneğin, bir havuz fiyatı, taban fiyatının altında genellikle bir fiyat veya police kesile-

lememeli; birtakım zorunluluklar gelmeli. Müsterek rakamlar tespit edilmeli, %25-%27 o alanda serbest tarife uygulanabilmeli.

Ama mutlaka altını çiziyorum, sigorta şirketlerinin kendi dijital kanalları, iştirak olduğu kurum ve kuruluşlar ile acentesi olan bankaları, finans kuruluşları, brokerlar ve acenteler arasında fiyatın kesinlikle tek olması gerek.

Bireysel işlerde TC kimliği alındığında, nereden gelseñin tek fiyat çkmal. Tizel ve kurumsal işlerde, vergi numarasi alındığında da tek fiyat çkmal. Bu neden bozulur? Tabii ki burada art niyet görüyorum. Son zamanlarda ne bir şekilde dillendiriyorsunuz. Bunun dışında bazı brokerler ve tabii ki acenteler var. Kesinlikle sigorta komisyonlari, hatta primleri üzerinde indirim uygulanmamali. 7397 sayili yasada poliçenin promosyon veya ödöl olarak verilmesi yasaktır. Maalesef 5684 sayili yasada bu yasaklanmadi. Burada, bizden önceki 2007'den 2018'e kadar 11 yıl boyunca görev alan arkadaşlar ve ekipleri kesinlikle bu konuya hiç değinmediler ve bu zamana kadar geldi, durum kangren haline geldi.

Bazı brokerlar var ki Türkiye'de internet üzerinden tabela ve karşılaşturma programı sunanlar, kredi kartına %5 oranında komisyon iadesi yapıyor. Tabii ki bunu kendi cebinden yapmıyor; onlara artı komisyon veren şirketler var ve onların polçilerinden satıyorlar. Ama yanlış anlaşılma olmasın, sigorta şirketlerinin fiyatlarını serbestçe belirlemesine ne biz müdahale edebiliriz ne de otoritenin müdahale etmesini istiyoruz. İstedığımız sadece bir şirketin fiyatının tek bir fiyat olması konusu. Bu konuda oldukça hassasız.

Bunun dışında biliyorsunuz, ticari yangın poliçelerinde kabul edilmeyen tehlikeli riskler var. Bunların da öğrenimini hayata geçirecek acentelere komisyon verilir hale getirilip servis edilmeli. Acenteler de bununla ilgili sigorta edimini zor olan işlerde gerekli rehabilitasyonları ve risk iyileştirmelerini yaparken, belki kademeli geçişte 20-30, 20-80, 30-70 gibi bir takım muafiyetler koymak suretiyle sigortacılığa bunların teknikleri var zaten, bu programı izleyenler detayları biliyor. Ek olarak, SDDK'dan talebimiz içerisinde en önemli konu, 18.500'e yakın acente, arto bunların dışında 3.000'e yakın şube ile beraber 22.000 tane nokta bize bağlı. Biz ciddi bir şekilde hem gelen şikayetleri hem de denetimleri yapıyoruz ve ilgili kuralları oluşturmuyoruz.

Ancak son zamanlarda özellikle biz göreve geldikten sonra, vermiş olduğumuz cezalardan kaçan ve Brokerlar Derneği'nin ceza yaptırımı yetkisi olmaması sebebiyle bizlerden kaçıp denetimden uzak subeci yapılar var. Özellikle bu yapılanmaya karşınız. Kesinlikle ve kesinlikle bu konunun mutlaka engellenmesi konusunda SDDK'ya öneride bulunduğ geçtiğimiz temmuz ayında. Bununla ilgili yapılması gereken, 8 ilde; 0-1M nüfuslu olan illerde 1 şube, 1M-2M nüfuslu illerde 2 şube, 2 milyonu aşan illerde 3 şube broker kovabilir. Çünkü illiyat vardır: işin geliştirilmesi ve

hizmetin eksiksiz o bölgeye ulaştırılması konusunda serbest olması gerektiğini belirttik.

Aslında bizim en rahatsız olduğumuz konu, şu an piyasada acentelerden geliyor. Hatta Gelir İdaresi Başkanlığı'na şikâyet edenler var, birtakım denetimler gelecek diye düşünüyoruz. Çünkü ciddi şekilde şikâyetler var hem Cimer'e hem de Rekabet Kurumu'na. Dolayısıyla oradaki en önemli konulardan biri de, biz acenteler olarak sigorta şirketlerine vekalet hakkı ile bağliız; bu nedenle komisyon gider vergisi ile gelin-
elde ediyoruz. Brokerların ise sigortalının vekili oldu-
ğu ve komisyonu şirketten alacaksa bir fatura karşılı-
ğında almalı veya sigortalıdan yine bir fatura karşılı-
ğında almalı gibi bir kontrol var. Orada da ciddi sıkıntılar
olduğunu düşünüyoruz. Sektörde haksız rekabet
var.

Örneğin, sigorta şirketi “Benim kuruluşum” diyerek acenteye 10.000 lira veriyor ama diğerlerine “Kendi ortağım” diyerek %16 - %17 indirim yaparak polise satıyor. Bu gibi olayları biz kesinlikle engellemeye çalışıyoruz. Özel Sağlık Sigortalarında çok ciddi şekilde fiyat artışı var. Tüketicii tarafından rahatsızlık oluşmaya başladı. Ben hem TOBB’da görev yapıyorum hem de İstanbul Ticaret Odası Meclisi üyesiyim. Gerek meclis toplantılarında tüketici olan üyelerle, gerekse 70’i aşkın ziyaretlerimizde tüketicilerle ve STK’larla yaptığımız görüşmelerde üyelerin çoğunluğu, Yangın Sigortaları ve kaskolardaki artış gibi sorunları anlayabiliyor. Ancak enflasyonun çok üzerinde olan Sağlık Sigortalarının artışıını izah etmekte zorlanıyoruz. Eğer durum bu şekilde ilerlerse, Sağlık Sigortaları konusunda ciddi kan kaybı yaşanacağını düşünüyoruz. Yabancı Sağlık Sigortası ile ilgili rahatsızlığımızı da yine SDDK’ya ilettik. Tüm paydaşlarımızın da bu durumu bilmesinde fayda var. %84 komisyon verilen bir iş olmaz. Göç İdaresi’ne de bu konuyu aktarıldı ve komisyon oranlarının kesinlikle makul seviyelere çekilmesi gerektiği belirtildi. Sigortalı ve tüketici mağduriyetine neden olur; zaten bununla ilgili çok ciddi rahatsızlık da var. Göç İdaresi’nde oturum izni alırken dosyaya konan bir evrak maliyetinin dışında, Yabancı Sağlık Sigortası’nın hiçbir işlevselliği yok. Her şey muafiyet kapsamında olduğu için sadece birilerini zengin ediyoruz. Bununla ilgili görüşlerimizi de SDDK’ya bildirdik. Yeni işlerde %20, vadesi geçen işlerde ise %25’in üzerinde komisyon verilmemesi, komisyonlara kısıt getirilmesi ve hiçbir ek komisyon adı altında bir komisyon verilmemesi gerektiğini belirttik. Bu poliselilerin işlevsel, tüketiciye hizmet veren

gerçek bir sigorta poliçesi gibi yeniden ele alınıp düzenlenmesinin faydalı olacağını dile getirdik. Bunun dışında, Yabancı Sağlık Sigortası'nı yetkisiz bir şekilde herkes satıyor. Bunun önüne mutlaka geçilmeli; sigorta poliçesi acenteden alınmalıdır. Acente bir meslek grubudur ve bu göz ardı edilemez.

MASAK ile ilgili rahatsızlığımızı da ilettik. Uluslararası esya taşımacılığı yapan turlar veya sürekli turizm amaçlı yurt dışına girip çıkan otobüslerin, Türkiye'de aldıkları 365 günlük trafik polisininin yaklaşık 200 gününü yurt dışında geçirmeleri ile ilgili komitelerden bize çok ciddi talep var. Burada haksız bir kazanç sözü konusu; 200 gün yurt dışında olan bir araç ile 365 gün yurt içinde olan bir aracın priminin aynı olması doğru değil. Yurt dışında geçirilen süreç belgelenecek ya da polisenin arkasına yazılacak ilave edilmeli ve işlenmeyen günlerin iade primi yapılmamalı. Sektörün de bunu değerlendirmesi önem arzu ediyor.

Herkesin bildiği üzere, son zamanlarda TOBB, Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği ve SDDK, uyumlu bir şekilde her şeyi masaya yatırıp zaman zaman bir araya gelecek tartışıyor ve istişare ediyorlar. Aynı zamanda il odalarından gelen davetler oluyor. Takdir edersiniz ki, 6 Şubat'tan sonra Allah tekarımı göstermesin, o bölgede yaşanan felaketten sonra şunu gördük ki iş insanının, sanayicinin ve sermayedarnın daha fazla bilinçlendirilmesi amacıyla ciddi katımları sağlıyoruz. Gerek sosyal medyada, gerekse yazılı medyada sektörün farkındalığını yaratmak için çaba içerisindeyiz. Son zamanlarda belki yaz dönemi sebebiyle biraz atıl kaldık, fakat önümüzdeki süreçlerde tekrar sezonumuzu açtık. Umarız ki daha sık bir araya gelecek, daha fazla oda ve STK'ya kendimizi ifade ederek, sektörümüzü ölecek ekonomisinde büyütmek ve üzerimize düşen görevi layıkıyla yapmak için çalışacağız. Kimsenin bundan kuşkuyla olmamalı.

Sözlerimi bitirmeden önce tekrar altını çizmek istiyorum: Şirketlerimiz, acente dağıtım kanalları ile haksız rekabet içerisinde olmasınlar, lütfen acentelere arkaalanı içerisinde olmasınlar. Acente olmadan şirket olmaz, şirket olmadan da acente olmaz. Bizler et ve tırnak gibiyiz. Yeter ki eşitlik ve adil bir düzen olsun; bunlar olduktan sonra her şeyi paylaşmak mümkün.



Bir MAGDEBURGER Güven Hikayesi

Güvenle ilerlemek için yola çıkmadan önce
KaskolaMAG lazım!

Onarım Süresince
Konforum İçin
İkame Araç Sağlıyorlar.

Yol yardımı da var,
yolda kalmak
geçmişte kaldı.

%30'a Varan
Fiyat Avantajı

Benim kadar
seviyorlar arabamı

Üstün hizmet noktası MAG Servislerde
Magdeburger Sigorta garantisiyle.



www.maqdeburger.com.tr

Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!

