



"Bugün, bugünü yaşa" diyerek müşterilerimizin an'ında kalabilmelerini hedefliyoruz"

Sigorta Postası'nda QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş'i ağırladık. QNB Sigorta'nın marka dönüşümünden, sosyal sorumluluk projelerine kadar birçok konu başlığının konuşulduğu bu keyifli söyleşide Pınar Kuriş'in belki de hiç duymadığımız yönlerini de okuma şansına sahip olacaksınız. Sigorta Postası Genel Yayın Yönetmeni Serhat Bingöl'ün sorularını yanıtlayan Pınar Kuriş, sigortacılığın sadece rakamlardan oluşmadığını da samimi bir şekilde okuyucularımızla paylaştı.

s12



s06

Quick Hayat Sigorta SEDDK'dan Faaliyet Ruhsatını Aldı

Hayat sigorta sektörünün yeni oyuncusu Quick Hayat Sigorta, 5 Temmuz 2023 tarihinde hayat sigortacılığı branşlarında hizmet vermek üzere SEDDK'dan faaliyet ruhsatını aldı.

Quick Hayat Sigorta sigortacılık mevzuatının gerektirdiği şartları yerine getirerek Hayat (irat ödemesi hariç), Evlilik/ Doğum Sigortası, Yatırım Fonlu Sigortalar, Sermaye İtfâ Sigortası, Fonların Yönetim İşlemi ve Kaza Sigorta branşlarında faaliyet göstermek üzere faaliyet ruhsatı aldı.



s05

AXA Türkiye iş süreçlerinde fark yaratmak için AXAGPT'yi devreye alacak

AXA Türkiye, dijital dönüşüm ve müşteri memnuniyeti alanındaki liderliğini bir adım ileriye taşıyarak, sigortacılık iş, süreç ve deneyimini sürekli öğrenen AXAGPT'yi çalışanlarının kullanımına sunmaya hazırlanıyor. Şirket, sektörde ilk olacak uygulama ile yapay zekâ teknolojisini iş süreçlerinde kullanmaya başlıyor.

AXAGPT; satış, acente, iş süreçleri, teknik değerlendirmeler, ürün bilgilendirme, müşteri yolculuğu gibi birçok konuda analizleriyle çalışanlara destek olacak. AXA Türkiye'nin sigortalılarına daha hızlı, etkili ve kişiselleştirilmiş bir müşteri deneyimi sunma taahhüdünün bir parçası olan AXAGPT, yılın son çeyreğinde hayata geçecek.

s03



Ray Sigorta Türkiye'nin En Değerli Markaları Arasında

Sigortacılık sektöründe 65 yılı aşkın deneyimiyle müşterilerine özel çözümler sunan Ray Sigorta, uluslararası marka değerlendirmeye kuruluşu Brand Finance tarafından yürütülen araştırmada Türkiye'nin en değerli 125 şirketi arasında gösterildi. Ray Sigorta, "Türkiye 125 – Türkiye'nin En Değerli Markaları" listesinde üçüncü kez yer alarak sektörde önemli bir başarıya imza attı.

Uluslararası marka değerlendirmeye kuruluşu Brand Finance tarafından 2007 yılından bu yana hazırlanan Türkiye'nin En Değerli Markaları araştırmasının 2024 listesi açıklandı. Sermaye piyasasına dahil markalardaki artış sebebiyle listedeki marka sayısı 100'den 125'e yükseldi. 25 yeni markanın dahil olduğu listedeki şirketlerin toplam değeri 14,7 milyar dolara ulaştı.

Magdeburger Sigorta'dan Yapay Zekâ Destekli Kolay Acente Açılışı!

Son zamanlarda yakaladığı ivme ile sektörde adından sıkça söz ettiren Magdeburger Sigorta, devreye aldığı yeni robotik süreç otomasyonu uygulaması ile acente açılışlarında tüm belgeleri ve bilgileri otomatik olarak işleyerek zamandan ve maliyetten tasarruf sağlıyor.

Robotik uygulamaların yanı sıra yapay zekâ teknolojilerinin sigorta süreçlerine entegrasyonu kapsamında hasar yönetimi, risk yönetimi, fiyatlama ve müşteri hizmetleri gibi birçok farklı alanda da yatırımlar yapan Magdeburger Sigorta, acente açılışlarını optimize ederek bu alanda sektörden olumlu anlamda ayrışmayı sürdürüyor.

s09



s07



İş Yeriniz Türk Nippon Sigorta ile Güvence Altında

Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü ile küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlıyor. Faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleriyle ihtiyacı maksimum derecede karşılayacak Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü KOBİ'ler için yeni klotlarla zenginleştirilmiş paket bir ürün. Ürün ile ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; "İşletmeler sigorta ile öncelikli olarak maddi varlıklarını sigortalanabilir risklerle karşı korumaktadır. Risklerin gerçekleşmesi durumunda meydana gelen zararın şiddetine bağlı olarak işletmelerin eski durumuna geleceği süreçte günümüz ekonomik koşulları da göz önüne alındığında hem maddi olarak hem de müşteri ile sürdürülebilir ilişkilerinin zarar görmemesi için yıllarca emek vererek, edinilen varlıkları koruma altına almak çok önemli hale gelmiştir.



Burgan Bank, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta ile Güçlerini Birleştirdi

Müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik özel ve hızlı çözümler sunan Burgan Bank, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta ile iş birliğine imza attı. Banka, bu iş birlikleri ile müşterilerine, hayat, ferdi kaza ve hayat dışı branşlarında sigorta ürünleri sunuyor olacak.

s05



Türkiye Sigorta Birliği; 'Sigorta şirketlerinin prim üretimi 320 milyar TL'ye yaklaştı.'

s02

Türkiye Sigorta Brokerlarıyla Buluştu

s07



“Amacımız kendi kurumsal kimliği olan bir TSB yaratmak.”



Türkiye Sigorta Birliği tarafından düzenlenen seçimli olağan genel kurulda Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, oyların çoğunluğunu alarak yeniden başkanlık görevine seçildi. Katılımın yüksek olduğu genel kurulda oyların 56'sını mevcut başkan Uğur Gülen alırken, seçimin diğer adayı Adnan Süphanoglu da 11 oy aldı. Sigorta Life ekibi olarak, seçimde yaşananları ve tüm tarafların Sigorta Life mikrofonlarına özel açıklamalarını sizler için derledik...

Uğur Gülen: Tüm delegelerimize teşekkür ediyorum
Üst üste ikinci kez Türkiye Sigorta Birliği'nin başkanlığına seçilen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, seçim sonrası ilk değerlendirmeleri Sigorta Life mikrofonlarına yaptı.

Seçimde oy kullanan tüm delegelere teşekkür eden Uğur Gülen, “Eylül 2023'te olağanüstü genel kurulda başkan olarak seçilmiştim. 8 aylık bu görevin ardından olağan genel kurulda da başkanlık için aday olmaya karar verdim ve genel kurul delegelerinin oylarıyla yeniden bu göreve layık görüldüm. Sağolsunlar benim başkanlık görevimi 2 yıl daha devam ettirmemi istediler. O yüzden hepsine sizin aracılığıyla da teşekkür ediyorum. Bu benim için de çok mutluluk verici oldu. Sigortacılık sektörü, çok değerli ve aynı zamanda çok büyük bir sektör. Benim açımdan da bu sektörün birliğinde başkanlık yapıyor olmak, bu sektörün büyümesine ve gelişmesine katkı sağlayacak politikaları oluşturmak, kariyerimin en önemli dönemlerinden birisi oldu” dedi.



“Birliğimiz bir elmas gibi sektörün yolunu aydınlatmalı”
Birliğin, her zaman sigortacılık sektörünün yolunu aydınlatmasını hedeflediklerini belirten Gülen, “Yeni dönemdeki bir numaralarımız hedefimiz, kendi amacı, kendi hedefi, kendi stratejileri ve belki de hepsinden önemlisi kendi kurumsal kimliği olan yeni bir Türkiye Sigorta Birliği kurumu yaratmak. Bu kurum,

başka kurumların talimatlarıyla çalışmayan, sadece sigorta sektörünün mesajlarını iletmek için de çalışmayan, aynı zamanda kendi kurumsal kimliği ve hedefleri olan Türkiye Sigorta Birliği yaratmak en temel amacımız olacak. Ben yeni dönem şöyle örneklendiriyorum; birliğimiz bir elmas gibi. Şu anda da bu elmas ışık veriyor ancak bundan sonra bu ışığı artırıp, ekosistemdeki tüm paydaşlarına ışık saçan ve yolunu aydınlatan Türkiye Sigorta Birliği hedefliyoruz. Bunu da inşallah yönetim kurulumuz ve komitelerimizle beraber çalışarak hayata geçireceğiz” diye konuştu.



Adnan Süphanoglu: Sigorta sektörünün gittiği yeri ve gideceği yeri öngörüyoruz.
Seçimde aday olan Arex Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Süphanoglu da Sigorta Life'a özel açıklamalarda bulunurken, “Türkiye Sigorta Birliği, sigorta sektörünün lokomotif olan bir kuruluş. Biz geçtiğimiz seçimde de aday olmuştuk ve bunları da yine orada anlatmıştık. Sigorta sektörünün gittiği yeri ve gideceği yeri öngörüyoruz. Bu seçimde de aday olacağımızı en baştan açıklamıştık. Seçime bir heyecan katmak istiyoruz. Birebir görüştüğümüz bütün sektör paydaşlarıyla, sektörün sorunlarını konuşuyoruz. Böyle bir ortamda da bu sorunları dile getirmekten çekinmiyoruz. Aslında bu sorunları haykırıyoruz. Çözüm noktasında herkesten bir dilek ve talepte bulunuyoruz. İnşallah bu seçimlerin sonuçları da ülkemiz ve sigortacılık sektörü için hayırlı olur” ifadelerini kullandı.



SEDDK Başkanı Davut Mentesh: Genel olarak sektör paydaşlarından olumlu dönüş alıyoruz

TSB Seçimleri sonrasında Sigorta Life'a kısa bir seçim değerlendirmesi yapan SEDDK Başkanı Davut Mentesh, “2023 yılı, ülkemizde yaşanan doğal afetler dışında sigortacılık sektörü için son derece olumlu şekilde tamamlanmış. 2024 yılında da ben bu olumlu havanın devam edeceğini düşünüyorum. Genel olarak sektör paydaşlarından olumlu dönüşler alıyoruz. Bu genel kurulda da açıkçası bunu bir kez daha görme fırsatımız oldu. Hem buradaki sohbetlerden hem de göz temaslarımızdan olumlu mesajları gördüm diyebilirim. Yaptığımız sunuma olan ilgi de bunu kanıtlar nitelikteydi. Otoritenin en temel amacı güven ve tarafsızlıktır. Biz de bunu sergilemeye çalışıyoruz. Burada tek bir rehberimiz var o da mevzuatımız. Türkiye Sigorta Birliği'nin genel kurulunun da sektörü ve ülke ekonomisine hayırlı olmasını temenni ediyoruz” açıklamalarında bulundu.



TOBB SAIK Başkanı Levent Korkut: Uyumlu çalışmamız devam edecek

Türkiye Sigorta Birliği ile uyumlu bir çalışma halinde olduklarının altını çizen TOBB SAIK Başkanı Levent Korkut, “Öncelikle seçimlerin tüm sigortacılık sektörüne ve ülkemize hayırlı olmasını diliyorum. Biz de Türkiye Odalar Birliği olarak TSB ile uyumlu çalışmamızı sürdüreceğiz. Tekrar masaya oturacağız ve ajandamızı güncelleyeceğiz. En büyük sorunumuz olan trafik sigortasını da çözüme kavuşturacağız. Sektördeki tüm taraflar denetlenerek, haksız rekabetin önüne geçilmeli. Bu adımları beraber atıp, olumsuzlukların tamamını birlikte yok etmeliyiz. Sigortacılığı gerçekten ehil insanların ve araçların yapacağı bir hale getirmeliyiz. Sigortacılığı güvenilir bir sektör haline getirmek için hepimiz elimizden gelen gayreti, tüm paydaşlarımızla beraber göstermek zorundayız diye düşünüyorum” diye konuştu.

Türkiye Sigorta Birliği

Türkiye Sigorta Birliği; ‘Sigorta şirketlerinin prim üretimi 320 milyar TL’ye yaklaştı.’

Sigorta şirketlerinin 2024 yılı Mayıs sonu itibariyle toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 87,5 artarak 319 milyar 496,9 milyon TL olarak gerçekleşti.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) aktardığı verilere göre, 2024 yılı Ocak-Mayıs döneminde şirketlerin prim üretimi 319 milyar 496,9 milyon TL olarak gerçekleşirken, sigorta şirketlerinin toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 87,5 arttı. 2023 yılında aynı dönem içerisinde prim üretimi 172 milyar 45,9 milyon TL seviyesindeydi.

Prim üretiminin 283,8 milyar TL olan bölümü hayat dışı olurken, 35,69 milyar TL olan bölümü ise hayat sigortalarından geldi. Pazar payları hayat dışı sigortalarda yüzde 88,8, hayat sigortasında ise yüzde 11,2 olarak gerçekleşti. G2023 yılında aynı dönem içerisinde hayat dışı sigortalardan payı yüzde 88, hayat sigortalardan payı yüzde 12 seviyesindeydi. Hayat dışı sigorta üretim büyüklüğü yıllık yüzde 87,4 artarken hayat sigortasında artış yüzde 73,2 oldu.

Reel değişim oranları hayat dışında yüzde 6,8 artarken hayatta yüzde 1,3 geriledi ve toplamda yüzde 5,8 artış oldu. Mayıs sonu itibarıyla katılım sigortacılığı toplam prim üretimi ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 91,1 artışla 18 milyar 170 milyon TL'ye ulaştı.

Magdeburger
güvencesi!

MAG Servislerde tamir imkânı sunan, fiyat avantajlı kasko sigortası

Kaskola **MAG**

Magdeburger'in avantajlı dünyasından haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger Sigorta
Garantisi

Mekanik Bakım-Onarım
İndirimi

Tamir Süresince
İkame Araç

Sigorta, geleceği güvence altına almanın en sağlam yoludur.

Dr. Ercan Değer

KÖŞE YAZISI



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

Bu dergide 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.



Ceyhan Hancıoğlu, Sigorta Sektöründe Kariyer Yapma Hedefindeki Öğrencilere Deneyimlerini Aktardı

Sigorta sektörünün önde gelen firmalarından Magdeburger Sigorta'nın Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, sigortacılık alanında kariyer yapmayı hedefleyen Doğuş Üniversitesi öğrencileri ile bir araya geldi.

Doğuş Üniversitesi Banka ve Sigortacılık Programı öğretim üyelerinin de katıldığı buluşmada; sektörün genel durumu, kariyer fırsatları, rekabette olumlu anlamda ayrılmak için neler yapabileceği konuları üzerinde duran Hancıoğlu, 37 yıllık sigortacılık kariyerinde edindiği deneyimleri öğrenciler ile paylaştı.

Hancıoğlu, öğrencilere hitaben yaptığı konuşmada sigortacılığın temelinde iletişim ve güven duygusu olduğunu altını çizerek "Sigorta sayesinde insanlarımız ailesiyle, işiyle geleceğe daha güvenle bakabilir, hedeflerini gerçekleştirme yolunda daha emin adımlarla yürüyebilir. Dolayısıyla biz aslında kâğıt formunda güven temin ediyoruz. Arka planda maddi riskleri yönetmekle ilgili büyük bir operasyon dönüyor tabii ancak temelde sigortacılığın odağında gerek iş ortaklarımızla gerekse sigortalılarımız ile güvene dayalı güçlü bir iletişim kurmak yatmaktadır" dedi.

Buluşma sonrası Doğuş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Turgut Özkan, Ceyhan Hancıoğlu'nu makamında ağırladı. Rektör Prof. Dr. Özkan'a, Magdeburger Sigorta'nın çatı şirketi olan Bor Holding iştiraki Sixt firmasının sponsoru olduğu Galatasaray Futbol Takımı'nın forması da hediye edildi.



Ray Sigorta Türkiye'nin En Değerli Markaları Arasında

Sigortacılık sektöründe 65 yılı aşkın deneyimiyle müşterilerine özel çözümler sunan Ray Sigorta, uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından yürütülen araştırmada Türkiye'nin en değerli 125 şirketi arasında gösterildi. Ray Sigorta, "Türkiye 125 – Türkiye'nin En Değerli Markaları" listesinde üçüncü kez yer alarak sektöründe önemli bir başarıya imza attı.

Uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından 2007 yılından bu yana hazırlanan Türkiye'nin En Değerli Markaları araştırmasının 2024 listesi açıklandı. Sermaye piyasasına dahil markalardaki artış sebebiyle listedeki marka sayısı 100'den 125'e yükseldi. 25 yeni markanın dahil olduğu listedeki şirketlerin toplam değeri 14,7 milyar dolara ulaştı.

Türkiye'nin en değerli markaları arasında yer almaktan büyük bir gurur duyduklarını belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, sektörün üzerindeki büyüme oranlarıyla 2024'te güçlü bir performans gösteren Ray Sigorta'nın başarısının uluslararası kuruluşlar tarafından da tescillendiğini belirtti. Erdoğan, "Sürdürülebilir kârlılık ve sağlıklı büyüme

hedefiyle iş stratejilerimizi yeniden yapılandırırken, 2023'te ortaya koyduğumuz başarılı sonuçları 2024 yılına da istikrarlı bir şekilde taşıdık. Müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve çalışanlarımız için en iyi sigorta şirketi olarak hayat dışı branşlarda ilk 6 şirket içinde yer almak adına kararlı ve emin adımlarla ilerliyoruz" dedi.

Başarımızın sırrı müşteri odaklılık

Günümüzde hızla değişen müşteri beklentilerine karşı ortaya koydukları ürün çeşitliliği sayesinde sektörde ayrıştıklarını ifade eden Erdoğan, müşteri ve iş ortaklarını merkeze alarak yaptıkları çalışmaların başarılı sonuçlarını uluslararası araştırmalarda da teyit ettiklerini söyledi. Ray Sigorta olarak yenilikçi çözümlerle müşteri memnuniyetini daha da ileri taşımayı hedeflediklerini dile getiren Erdoğan, "Farklılaşan yaşam dön-

güsü içerisinde ihtiyacı karşılayan doğru ürün ve markaya duyulan güven, sigortacılıkta başarıyı getiriyor. Bununla birlikte rekabetin üst düzeyde olduğu sigorta sektöründe, müşterilerimiz kendilerine iyi ve kötü zamanlarında yanında olacak bir yol arkadaşı arıyor. Bu doğrultuda aldığımız hızlı aksiyonlar ve verdiğimiz hizmetle müşterilerimizin beklentilerini en iyi şekilde karşılamaya gayret ediyoruz. Başarımızın sırrı olan müşteri odaklı yaklaşımımız rehberliğinde müşteri memnuniyetinde çitayı daha da yukarı çıkaracağız. Türkiye'nin en değerli markaları arasında yer almamızı sağlayan başta sigortalılarımız olmak üzere çalışanlarımız ve iş ortaklarımızla şükranlarımızı sunuyoruz" ifadesini kullandı.

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi
İsmail Öztürk

Genel Yayın Yönetmeni
Recep Serhat Bingöl

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Üveys Altun

Grafik Tasarım
Üveys Altun

Reklam ve İletişim Direktörü
Gamze Özkan

Hukuk Danışmanı
Av. Enes Balık

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi
Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8
D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri
Rekvizyon Matbaa San.Tic.Ltd.Şti.

Abonelik
iletisim@sigortapostasi.net

İletişim
0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43
iletisim@sigortapostasi.net
sigortapostasi.net



SIGORTA POSTASI
SIGORTACILIĞIN YENİ HALİ

TSB, SEDDK ve Maher Holding temaslari yapan Romanya Heyeti ile sigorta da iş birliğı

SEDDK, Türkiye Sigorta Birliğı (TSB) ve Maher Holding, 3 - 4 Haziran 2024 tarihlerinde Romanya'nın sigorta ve finans sektöründeki en önemli isimlerini ağırladı. Öncelikli olarak Türkiye Sigorta Birliğı'nde TSB Başkanı Uğur Gülen, Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar'ın ev sahipliğı ile başlayan görüşmeler, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nda İkinci Başkan Mehmet Verim'in ev sahipliğı ile heyetler arası görüşme olarak devam etti. Quick Tower'da Maher Holding ev sahipliğinde gerçekleşen görüş alışverişi ve incelemelerin ardından yöneticiler yemekte bir araya geldi.

Romanya Finansal Denetim Otoritesi Başkanı Alexandru Petrescu, Finansal Denetim Otoritesi Sigorta ve Reasürans Sektöründen Sorumlu Başkan Yardımcısı Sorin Mititelu ve Romanya Türk İş Adamları Derneğı (TiAD) Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Tandoğan'dan oluşan misafir heyet; TSB Başkanı Uğur Gülen, TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve Genel Sekreter Özgür Obalı tarafından konuk edildi.

Türkiye Sigorta Birliğı'nin Palladium Tower'daki ofisinde gerçekleşen görüşmelerde karşılıklı sunumların ve sektörel bilgi paylaşımlarının ardından iki ülke arasındaki sektör iş birlikleri masaya yatırıldı ve günün anısına Uğur Gülen ve Ahmet Yaşar konuklara plaket sundu.

Türkiye Sigorta Birliğı tarafından verilen öğle yemeğinde görüşmelerini sürdüren heyetler, öğleden sonra Sigortacılık ve

Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nu ziyaret ederek SEDDK İkinci Başkanı Mehmet Verim'in ev sahipliğinde heyetler arası görüşmeye geçti. Mehmet Verim'in Türkiye vizyonu, sigorta finans piyasaları ve gelecek beklentilerine ilişkin konuşmalarıyla başlayan görüşmelerde Romanya heyetinde Romanya Finansal Denetim Otoritesi Başkanı Alexandru Petrescu, Finansal Denetim Otoritesi Sigorta ve Reasürans Sektöründen Sorumlu Başkan Yardımcısı Sorin Mititelu ve Romanya Türk İş Adamları Derneğı (TiAD) Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Tandoğan yer alırken Türk Heyetinde SEDDK İkinci Başkanı Mehmet Verim, Başkan Yardımcısı Emine Feray Sezgin, Daire Başkanları Dilek Sakalhoğlu ve Canan Sanem Cengiz ve yardımcıları ile TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar yer aldı.

Görüşmelerde Lloyds benzeri bölgesel bir yapının çalışmalarından bahsedilerek bölgenin ihtiyaç duyduğu reasürans kapasitesini artırmaya yönelik girişime Romanya'nın da davet edileceğı bildirildi. Romanya heyeti inşaat başta olmak üzere birçok alanda Türk şirketlerinin Romanya'da olduğunu belirterek Türk Sigorta şirketlerini de Romanya'ya yatırıma davet etti. Karşılıklı fikir alışverişinden sonra ortak platform oluşturma kararı alındı.

Hemen ardından heyet, Quick Tower'da Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Maher Holding CEO'su Levent Uluççen, Maher Holding sigorta ve finans şirketlerinin yönetim kurulu üyeleri ve genel müdürleriyle bir araya geldi ve iki ülke arasındaki sektörel iş birlikleri masaya yatırıldı. Heyet Quick Sigorta, Corpus Sigorta ve Quick Finans şirketlerinde de yerinde incelemeler yaptı.



“Türk Sigorta Pazarı 80 Milyar USD potansiyele sahip ama fazlası var”

SEDDK İkinci Başkanı Mehmet Verim, ziyarette yaptığı konuşmada, Türkiye'nin bugün 20 milyar dolar sigorta primi ürettiğini ve yüzde 25-26 sigortalılık oranına sahip olduğunu, bunun 80 milyar dolara ulaşabilecek bir sigorta potansiyeline işaret ettiğini belirterek “Bu potansiyel bugünkü şartlarda ama orta gelir tuzağıyla mücadele halinde” dedi. Türkiye'nin kısa sürede orta gelir tuzağını aşacağına dair verileri ve öncü göstergeleri ürettiğini söyleyen SEDDK İkinci Başkanı Mehmet Verim, “Türkiye çok hızlı büyüyecek. Genç nüfus oranı, nitelikli iş gücü, jeostratejik konumu ile Avrupa'dan Uzak Asya'ya finans ve üretimin merkezi olma yolunda. Lloyds benzeri bir sistemi Türkiye'de kurma kararlılığında olduklarını söyleyen Mehmet Verim, bunu sadece Türkiye için değil Balkanlar, Türki Cumhuriyetler, Körfez, MENA Bölgesi, Orta Asya için de yapacağız. Kamu temsilcilerini ve şirketleri bu oluşuma davet edeceğiz. Konuyu paylaştığımız heyetler ve uluslararası şirketler konuya oldukça sıcak yaklaştılar” dedi. Türkiye'nin teknolojik alt yapı açısından hem bankacılık hem sigortacılık alanında da dünyada belli bir yerde olduğunu belirten Verim, “Dünyada benzeri olmayan SBM başta olmak üzere DASK, Tarsim, STK gibi kurumlarıyla Türkiye sigortacılıkta model kurumlara sahip” dedi. “Romanya ile birlikte çalışmak bizim için büyük bir fırsat”



Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliğı Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, ziyarette ilgili “Türkiye'deki sigorta sektörü hızla gelişiyor ve Romanya ile yapılacak iş birliklerinin sektöre büyük katkı sağlayacağını düşünüyorum. İki ülke arasında sigorta, reasürans ve finans alanında güçlü iş birliklerinin kurulabileceğine inanıyorum. Maher Holding Sigorta Grubu da finansal market ekosistemini merkezine almış bir yapı olarak bu gelişmelerin takipçisi olacak. Özellikle sigorta sektörünün dijital dönüşüm ve yenilikçi ürünlerle daha da güçlenmesi için Romanya ile çalışmak bizim için büyük bir fırsat. Bu ziyaret, iki ülkenin sektörel deneyimlerini paylaşarak karşılıklı fayda sağlama açısından da önemli bir adım. Gelecekte bu tür iş birliklerinin artarak devam edeceğine ve her iki ülke için de olumlu sonuçlar doğuracağına inanıyorum” diyerek görüşmelerin stratejik önemine vurgu yaptı.

Ziyarete sanatsal final

Görüşmenin ardından Quick Art Space ev sahipliğinde Kaan Kemal Öner'in “Gökyüzünün Karnında(n)” isimli solo sergisi ziyaret edildi ve günün anısına bir hatıra fotoğrafı çektilirdi.



Sigorta Tahkim Komisyonu'nun yeni müdürü Abdullah Adıyaman oldu!

Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürlüğüne Abdullah Adıyaman atandı. Sigorta Tahkim Komisyonu tarafından yapılan açıklamada, Komisyon Müdürlüğüne Abdullah Adıyaman'ın atandığı belirtildi.

Abdullah Adıyaman kimdir?

İstanbul Üniversitesi Sigortacılık bölümü mezunu olan Abdullah Adıyaman, sırasıyla Nişantaşı Üniversitesi İşletme Yönetimi ve Nişantaşı Üniversitesi Bilgi Teknolojileri alanlarında yüksek lisansını tamamlamıştır.

Sigorta sektörüne 2004 yılında hasar departmanında adım atan Abdullah Adıyaman, çeşitli sigorta şirketlerinin Hasar ve Teknik bölümlerinde üst düzey görevlerde bulunmuştur.

Abdullah Adıyaman, Haziran 2018 yılından bu güne kadar Berekat Sigorta ile Berekat Emeklilik ve Hayat Şirketlerinin hasar yönetiminden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmüştür.

SOMPO

Yeşil Kart Sigortası ile yurt dışı gezilerinizde güvenle yolculuk yapın.

Detaylar için en yakın Sompocentesine başvurabilirsiniz.

Aradığınız sigortaya bi' tıkla ulaşın, kolayca alın!

Tüm sigorta ürünlerimize web sitemizden bi' tıkla ulaşın, teklifinizi seçin ve kolayca satın alın.

Fibasigorta

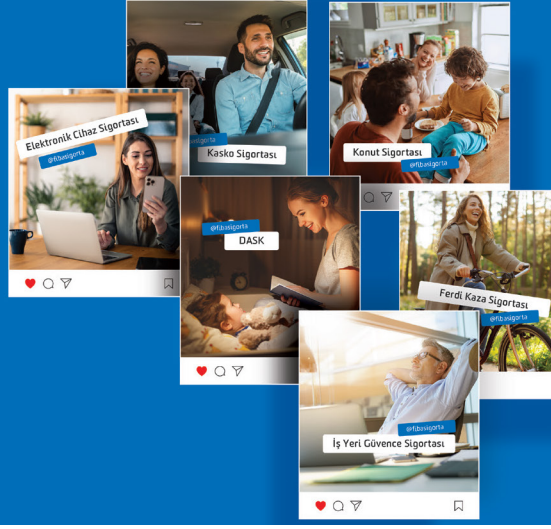
bi' kolayı burada

444 52 02



Çağrı Merkezi

fibasigorta.com.tr



Anadolu Sigorta, Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'nü Kurdu

Konya merkezli kurulan Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü, 3 Haziran itibarıyla faaliyetlerine başladı.

Sigortacılık alanında geniş hizmet ağıyla 99 yıldır müşterilerinin yanında duran Anadolu Sigorta, Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'nü kurdu. Yeni açılan Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü, Konya ve çevre illerde sigortacılık bilincinin yaygınlaştırılmasına katkıda bulunmak ve Anadolu Sigorta müşterilerine en iyi hizmeti sunmak amacıyla faaliyete başladı. Anadolu Sigorta'nın Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü, merkez il Konya olmak üzere, Aksaray, Niğde ve Karaman illerini de kapsayan geniş bir sorumluluk alanına sahip olacak.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan: "Yeni bölge müdürlüğü müzün müşterilerimizin sigortacılık ihtiyaçlarına hızlı ve etkin çözümler sunacağına inanıyoruz"

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan "Yaygın bir satış yönetimi ağıyla, satış kanallarımıza ve müşterilerimize daha yakın olmayı hedefleyen Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'müz, satış odaklı bakış açısıyla faaliyetlerini daha etkin bir şekilde yürütecek. Bu doğrultuda, daha yüksek kalitede hizmet vereceğimize ve mevcut pazar payımızda artış sağlayacağımıza inanıyoruz. Anadolu Sigorta olarak, yeni bölge müdürlüğümüzün sigorta bilincinin yaygınlaştırılmasında önemli bir rol oynayacağına ve bölgedeki müşterilerimizin sigortacılık ihtiyaçlarına hızlı ve etkin çözümler sunacağına inanıyoruz. Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'nün kuruluşunun, Konya ve çevre illerdeki tüm paydaşlarımıza hayırlı olmasını dileriz" şeklinde konuştu.



Burgan Bank, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta ile Güçlerini Birleştirdi

Müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik özel ve hızlı çözümler sunan Burgan Bank, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta ile iş birliğine imza attı. Banka, bu iş birlikleri ile müşterilerine, hayat, ferdi kaza ve hayat dışı branşlarında sigorta ürünleri sunuyor olacak.

Burgan Bank, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta ile gerçekleştirdiği iş birlikleri ile müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik özel ve hızlı çözümler sunmaya devam ediyor.

HDI Fibaemeklilik'in hayat ve ferdi kaza branşlarındaki ürünleri ile müşterilerinin hayatını kolaylaştıran çözümler Burgan Bank şubeleri ve müşteri hizmetleri üzerinden sunulmaya başladı. Fibasigorta'nın hayat dışı branşlarındaki ürünleri de yakın zamanda satışa sunulmaya başlanacak.

Aslı Koçer: "Bankacılık anlayışımız: İhtiyaca göre çözüm"
Müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda ürün yelpazelerini çeşitlendirmeye devam ettiklerini belirten Burgan Bank Birikim Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Aslı Koçer, "İş ortağımız HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta iş birliğiyle şirketlerin hayat, ferdi kaza ve hayat dışı branşlarındaki sigorta ürünlerini ürün gamımıza ekliyoruz. Bu iş birliğiyle müşterilerimize sunduğumuz sigorta ürünlerimizin yelpazesini genişletmiş oluyoruz ve böylece müşterilerimize farklı risklere karşı teminat sunuyoruz. HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta iş birliğiyle, müşterilerimizin farklı ihtiyaç ve beklentilerine yönelik çözümler sunmaya devam ediyoruz" dedi.

Erol Öztürkoglu: "Yenilikçi ve dinamik sigortacılık deneyimini Burgan Bank müşterileriyle buluşturacağız"
Burgan Bank ile imzalanan iş birliğine ilişkin görüşlerini paylaşan HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, "Bankacılık alanında ülkemizin önemli markalarından olan Burgan Bank ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğinden büyük memnuniyet duyuyoruz. Türkiye'de yenilikçi bankacılık anlayışıyla, üst düzey müşteri deneyimini sunan Burgan Bank'ın kurumsal, ticari, perakende bankacılık segmentlerindeki geniş müşteri kitlesiyle ürünlerimizi buluşturacak olmaktan dolayı heyecanlıyız. HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta olarak, Burgan Bank müşterilerine özel tasarlayacağımız dijital satış ve satış sonrası süreçler ile müşteri ihtiyaçlarına yönelik çözümlerimizle, yenilikçi ve dinamik sigortacılık deneyimini Burgan Bank müşterileriyle buluşturacağız. Çok kıymetli bulduğumuz bu iş birliği ile, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta olarak sağladığımız adımlara devam ediyor, faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde liderlik konumumuzu güçlendirmeyi hedefliyoruz" dedi.



AXA Türkiye iş süreçlerinde fark yaratmak için AXAGPT'yi devreye alacak

AXA Türkiye, dijital dönüşüm ve müşteri memnuniyeti alanındaki liderliğini bir adım ileriye taşıyarak, sigortacılık iş, süreç ve deneyimini sürekli öğrenen AXAGPT'yi çalışanlarının kullanımına sunmaya hazırlanıyor. Şirket, sektörde ilk olacak uygulamaya ile yapay zekâ teknolojisini iş süreçlerinde kullanmaya başlayacak.

AXAGPT; satış, acente, iş süreçleri, teknik değerlendirmeler, ürün bilgilendirme, müşteri yolculuğu gibi birçok konuda analizleriyle çalışanlara destek olacak. AXA Türkiye'nin sigortalılarına daha hızlı, etkili ve kişiselleştirilmiş bir müşteri deneyimi sunma taahhüdünün bir parçası olan AXAGPT, yılın son çeyreğinde hayata geçecek.

Son teknolojiyi iş süreçlerine entegre ederek çalışanların yenilikçi teknolojilerle desteklemeyi amaçlayan AXA Türkiye CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ökten, AXAGPT ile ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Sürdürülebilir gelişim ve büyüme yolculuğumuzda; dijital ve yeni nesil teknolojileri iş süreçlerimize entegre ederek, çalışanlarımızın ve acentelerimizin çok daha verimli olmalarına imkan tanımayı hedefliyoruz. AXA Türkiye

ekosistemi olarak; müşterilerimiz için her zaman en iyi hizmeti sunmayı amaçlıyoruz. Şirket içinde "YAVER" olarak adlandırdığımız AXAGPT, sigortacılık ürün, süreç ve deneyimini sürekli öğrenen LLM (Large Language Model) çok yakında bizimle olacak. AXAGPT, yenilikçi çözümler konusundaki iddiamızın önemli bir göstergesi. Özellikle satış ve hasar çözüm merkezlerimizde çalışan arkadaşlarımız için fark yaratacak ve sektörümüzde ilk olacak bu uygulama ile sürdürülebilir gelişim ve büyüme hedeflerimiz doğrultusunda önemli bir ivme kazanacağız, acentelerimizin de daha verimli olmaları adına portföy yönetim becerilerini güçlendireceğiz.

Yenilikçi, dünyanın değişen hızına ve sürekli yenilenen beklentilere göre şekillendirdiğimiz sigortacılık çözümlerimizle sektörde fark yaratmaya hazırlanıyoruz. Sigortacılığın geleceğini tasarlayan ve geliştiren bir sigorta şirketi olarak; teknolojiyi ve süreçlerimizi sürekli geliştirip somut adımlarla ilerleterek sektörümüze sürdürülebilir katkı sağlamaya ve insanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı koruma vizyonumuzu kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz."



Anadolu Hayat Emeklilik'ten "Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu"

Anadolu Hayat Emeklilik, tarım ve gıdanın sürdürülebilirliğini destekleyerek, bu alandaki yatırım fırsatlarını birikimlerine yansıtmak isteyen bireysel emeklilik müşterilerine özel "Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu"nu sundu.

Bireysel emeklilik katılımcılarının ihtiyaç ve beklentilerini dikkate alarak yeni yatırım araçları geliştirmeyi sürdüren Anadolu Hayat Emeklilik, fon portföyüne "Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu"nu ekledi. Toprağa değer katan, gıdanın geleceğini düşünen bu fon ile sürdürülebilirlik desteklemek hem de yatırım fırsatlarını birikimlerine yansıtmak isteyen müşterilerine yeni bir yatırım enstrümanı sunan şirket, uzun vadeli getiri olanağı ile yaşanabilir bir dünyaya katkı sağlanmasını amaçlıyor.

"Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu"nda, fon portföyünün en az yüzde 80'i tarım ve gıda sektöründe faaliyet gösteren yerli ve yabancı şirketlerin ortaklık paylarına ve borçlanma araçlarına yatırım yapan yerli/yabancı yatırım fonları ile borsa yatırım fonları katılma paylarına yatırılacak.

Artan dünya nüfusu ve küresel ısınmanın etkisi ile gıdanın geleceğinin tehdit altında olduğu günümüzde, "Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu"nun tarım ve gıda sektörünün sürdürülebilirliğini destekleyen bir yatırım aracı olarak öne çıktığını belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, "Tarım ve gıdanın geleceğini önemseyen, bu alanda farkındalığı yüksek, sürdürülebilir toprak verimliliği trendlerine ilgi duyan ve bu sektörü yakından takip edenlerin tercihinin sunduğumuz bu fon ile yatırımcılarının uzun vadeli getiri potansiyelinden faydalanmasını hedefliyoruz. Altın, döviz, hisse senedi vb. sıklıkla tercih edilen yatırım araçlarını içeren fonlara ek olarak yeni bir alternatif sunan "Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu"muzun, tarım ve gıda verimliliği alanındaki yerli ve global fırsatlarla odaklanmak isteyen müşteri kitlemizin de ilgisini çekeceğine inanıyoruz" diye konuştu.

"Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu"na yatırım yapmak isteyenler www.anadoluhayat.com.tr'yi inceleyebilir, Anadolu Hayat Emeklilik'in dijital kanalları AHE Mobil ve AHE Online üzerinden fon değişikliği yapabilirler.

Bireysel emeklilik hesabı Anadolu Hayat Emeklilik'te olmayan katılımcılar ise müşterisi olduğu emeklilik şirketinin internet şubesi ya da mobil uygulaması üzerinden BEFAS aracılığıyla "AHE Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu"na yatırım yapabilme imkânına sahip.

QUICK FINANS
2.EL OTO RAPORU

Haziran 2024



smartIQ

QUICK
FINANS

0 Km Araçtaki Regülasyon Kaynaklı Kampanya Furyası 2. Elde Beklentileri Sonbahara Bıraktı

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2. El Oto Raporu'nun Haziran ayına ait verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair önemli trendler paylaşıldı.

2024 yılı Haziran ayı 0 km otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2023 yılı Haziran ayına göre %5,3 azalarak 106.238 adet oldu. 7 Temmuz'da devreye giren güvenlik donanımı yönetmeliği nedeniyle düzenlenen kampanyaların da etkisiyle öne çekilen taleple geçen aya göre satışlarda %6 artış kaydedildi. 2024 yılı Ocak-Haziran döneminde de bir önceki yılın aynı dönemine göre %3,7 oranında artarak 577.981 adet olarak gerçekleşti. Yılın başında 0 km araç pazarında daralma öngörülmüşken, ilk 6 ayda gerçekleşen rakamlara göre toplam satışların bu yıl da 1 Milyon adedin üzerinde gerçekleşmesi bekleniyor.

2. el oto pazarında ise 15 yaş ve 350.000 km'ye kadar olan Haziran ayındaki araç satışları geçen aya göre %3, geçtiğimiz yılın Haziran ayına göre %13 geriledi. Yılın ilk 6 ayına göre 2023 yılı ilk 6 ayını karşılaştırdığımızda ise %14 seviyesinde düşüş gözleendi. Geleneksel olarak yazı giriş ve Kurban Bayramı etkisiyle hareketlilik bekleyen 2. el oto satıcıları, 0 km araç kampanyaları, yüksek seviyedeki kredi faiz oranları ve finansmana ulaşımın zorlaşması sebebi ile hedeflenen rakama ulaşamadıklarını ifade ettiler.

Geçmiş dönemde fiyatlar üzerinde oluşan köpüğün kalkmasına karşın, mevcut 0 km araç kampanyaları ve bulunabilirliğin artmasıyla birlikte, 0 km araç ile 2. el oto fiyatları arasındaki fiyatları makasın tekrar

daralmasının da etkisiyle, 2. el oto satışları beklentileri karşılayamadı. Ayrıca, yerli üretim otomotiv markaları için güvenlik donanımı yönetmeliğine uyum tarihinin 31 Ağustos 2024'e uzatılması da 2. el oto pazarında beklenen hareketliliğin Eylül ayı ve sonrasına ertelenmesine neden olduğu tahmin ediliyor.

Rapordaki tespitlere göre;
İkinci El Araç Piyasasında Umutların Sonbahara Ertelendiği Görüşü Hakim Olmaya Başladı

Aracını Satmak İsteyen Bireysel Satıcıların İkinci El Pazarındaki Payı Giderek Artıyor!

Mevcut ekonomik koşullardaki kredi ve mevduatlardaki yüksek faiz oranları ile sıfır araç kampanyaları, ikinci el aracını satarak nakde dönmek isteyen bireysel satıcıların oranını artırdı. Mart ayında pazarda %65 olan bireysel satıcı payı, Haziran ayında %68'e yükseldi.

İkinci El Araçta Tüm Yaş Gruplarında Satış Süreleri Uzarken, Fiyat Durgunluğu Tüm Segmentlerde Devam Ediyor!

2023 Mayıs ayında döviz cinsinden zirve yapan ikinci el araç fiyatları, yılbaşından bu yana yatay seyrini koruyor. Yüksek faiz oranları, krediye erişimde yaşanan zorluklar ve sıfır araç kampanyaları, ikinci elde satış sürelerinin uzamasına neden oldu.



Artık hayatınızın her anına dokunacak biri var

Hoşgeldin hayat!

QUICK
HAYAT

Quick Hayat Sigorta SEDDK'dan Faaliyet Ruhsatını Aldı

Hayat sigorta sektörünün yeni oyuncusu Quick Hayat Sigorta, 5 Temmuz 2023 tarihinde hayat sigortacılığı branşlarında hizmet vermek üzere SEDDK'dan faaliyet ruhsatını aldı.

Quick Hayat Sigorta sigortacılık mevzuatının gerektirdiği şartları yerine getirerek Hayat (irat ödemesi hariç), Evlilik/ Doğum Sigortası, Yatırım Fonlu Sigortalar, Sermaye İtfâ Sigortası, Fonların Yönetim İşlemi ve Kaza Sigorta branşlarında faaliyet göstermek üzere faaliyet ruhsatı aldı.

MaHer Holding çatısı altında yüzde 70 Quick Sigorta ve yüzde 30 Corpus Sigorta iştiraki olan Quick Hayat Sigorta, 250 milyon TL ödenmiş sermayesiyle sigorta sektörünün yeni ve güçlü bir oyuncusu olarak dikkat çekiyor.

Hayat sigortası ürünleriyle bireylerin, ailelerin ve kurumların finansal güvenliğini sağlamaya yönelik kapsamlı çözümler sunmayı hedefleyen şirket, yolculuğuna "Hoş geldin Hayat" mottosuyla çıkıyor. Bireysel ve grup hayat sigortalarının yanında krediye bağlı sigortaları da satışa sunacak olan şirket hayatın her anına dokunacak ve hizmetlerini de hem acenteleri hem de müşterileriyle buluşturulacak.

Finansal ekosistemimizin bir parçasını daha tamamladık

MaHer Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta gibi Quick Hayat Sigorta'nın da sektöre yön veren alışılmışın dışında bir sigortacılık deneyimi sunacağını söyledi. "Quick Hayat Sigorta ile QuickFinansall ekosistemin bir parçasını daha tamamladık" diyen Yaşar, "Bireylerin veya kurumların hayatlarını refah içerisinde idame ettirmeleri her geçen gün zorlaşıyor. Riskler de bir o kadar artıyor. Quick Hayat şirketimiz ile hayatın tam içinde olurken acentelerimizi de finansal ekosistemimizin içerisinde tutacağız. Yeni yolculuğumuza 'Hoş geldin Hayat' diyerek çıkıyoruz ve Quick Hayat Sigortası ile herkesin hayatına dokunacağız" şeklinde konuştu.

"Acentelerimiz, müşterilerimiz ve iş ortaklarımız ile buluşacağız"

Quick Hayat Sigorta Genel Müdür Vekili Volkan Terzioğlu ise "Quick Hayat Sigorta olarak 5 Temmuz 2024 tarihi itibarıyla sigortacılık mevzuatının gerektirdiği şartları yerine getirerek hayat sigortası branşlarında faaliyet göstermek üzere SEDDK'dan ruhsatımızı aldık. Sektörümüze hayırlı ve uğurlu olmasını diliyoruz. Çok yakında Quick markasından aldığımız güçlü ürün ve hizmetlerimizi acentelerimiz, müşterilerimiz ve iş ortaklarımız ile buluşturacağız" dedi.



Fibasigorta



Fibasigorta'da 'babaları' mutlu etmenin binbir yolu var, Babalar Günü'nde babanıza Fibasigorta ile güven ve konfor hediye edin!

Sigorta ürünlerine erişimi hızlı, kolay ve güvenilir hale getiren Fibasigorta, Babalar Günü'nde hediye alma telaşına düşenlerin imdadına da yetişiyor! Kasko sigortası, konut sigortası, elektronik cihaz sigortası, işyeri sigortası gibi geniş ürün çeşidiyle müşterilerinin her an yanında olan Fibasigorta, her an babasının yanında olmak isteyenlere çok özel hediye seçenekleri sunuyor.

Ürün ve hizmetlerinin odağına müşteri memnuniyetini alan Fibasigorta, Babalar Günü'nde babasının güzel bir hediye ile konforlu ve güvende hissetmesini sağlamak isteyenlere geniş ürün yelpazesi sunuyor. Fibasigorta'nın web sitesi üzerinden 7 gün 24 saat, hiçbir belgeye gerek olmadan, babanıza en uygun ürünü hediyeyi edebilirsiniz.

Araç Check-up Hediyesi ile Güvenli Yollar

Fibasigorta, genişletilmiş kasko ve ekonomik genişletilmiş kasko ürünlerini, Babalar Günü'ne özel fiyatlarla müşterilerine sunuyor. Sigortalı araç sahibi, genişletilmiş teminatlar sayesinde, onarım için tüm yetkili servisleri özgürce kullanabiliyor. Ekonomik genişletilmiş kaskoda, ayrıca, ücretsiz araç check-up'ı, mini onarım teminatı ile onarım süresi boyunca ikame araç hizmeti yer alıyor. Babanıza kasko hediye

ettiğinizde, günün her saatinde, gecenin bir yarısı olsa bile yol yardım desteği alabiliyor, aracını ücretsiz yıkatabiliyor ve bir kerelik hasar bildiriminde, hasarsızlık indirimini kaybetmiyor. Ayrıca indirimli yakıt fırsatından yararlanma imkanı oluyor. Üstelik zorunlu trafik sigortası teminatlarını aşan durumlarda karşıdaki aracın hasarı için de endişelenmenize gerek kalmıyor.

Telefon tamirdeyse endişeye gerek yok!

Cep telefonu sigortası, Fibasigorta'nın öne çıkan ürünleri arasında yer alıyor. Babalar Günü'nde, babanıza hiç yanından ayırmadığı cep telefonu için bu sigorta ürününü hediye edebilirsiniz. Sadece birkaç dakika ayrılarak ulaşılabilen cep telefonu sigortasında, ikame cihaz avantajı, kapsamlı teminat seçenekleri ile sıfır telefona ve kullanılan telefona sigorta hizmeti yer alıyor. Fibasigorta, telefonun servis sürecinde müşterilerini mağdur etmemek için sunduğu ikame telefonla, yanında olamadığınız her an babanızla iletişimde olmanıza olanak sağlıyor. Dileyenler Uzatılmış Garanti Sigortası ile telefonunun garanti süresini uzatabiliyor, sadece Ekran Koruma Sigortası'nı ya da Tam Koruma Sigortası'nı da tercih edebiliyor. Sektörde birinci yılını tamamlarken, ilklerle adından söz ettiren Fibasigorta, cep telefonunu sadece satın alırken ya da henüz yepyeni kutusundayken değil, kullanırken de sigortalıyor.

QYAZ
güzel geçecek%30+%25
İNDİRİM

Bu yaz QCAR ile araç kiralama çok avantajlı.

%30 indirim ek, QCAR web sitesinde "QYAZ" indirimli kod girilmesini gerektirir.
%25 indirimden de faydalanabilirsiniz. Kampanya en az 6 gün, en fazla 27 günlük kiralama süreleri geçerlidir.Kampanya 01 HAZİRAN – 31 AĞUSTOS 2024 tarihleri arasında yapılacak kiralamalarda geçerlidir.
İndirimli fiyatlar için web sayfasında "QYAZ" indirimli kod girilmesi gerekmektedir.
On ödeme geçerli %30 indirimli leave "QYAZ" kodunu kullanarak %25 indirimden de faydalanabilirsiniz.
Kampanya en az 6 gün, en fazla 27 günlük kiralama süreleri geçerlidir.

AR.COM.TR

QCAR
MOBİLİTE

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
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com

f | in | v | rsotomotivgrub
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.



İş Yeriniz Türk Nippon Sigorta ile Güvence Altında

Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü ile küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlıyor. Faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleriyle ihtiyacı maksimum derecede karşılayacak Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü KOBİ'ler için yeni klotlarla zenginleştirilmiş paket bir ürün. Ürün ile ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; "İşletmeler sigorta ile öncelikli olarak maddi varlıklarını sigortalanabilir risklerle karşı korumaktadır. Risklerin gerçekleşmesi durumunda meydana gelen zararın şiddetine bağlı olarak işletmelerin eski durumuna geleceği süreçte günümüz ekonomik koşulları da göz önüne alındığında hem maddi olarak hem de müşteri ile sürdürülebilir ilişkilerinin zarar görmemesi için yıllarca emek vererek, edinilen varlıkları koruma altına almak çok önemli hale gelmiştir. Türk Nippon Sigorta olarak önceliğimiz müşteri ihtiyaçlarına odaklanmış ürünler sunarak, geniş ve kapsamlı ürünlerimiz ile işletmeleri yangın, deprem, hırsızlık, yer kayması, sel ve su baskını, grev, terör, fırtına, kar kaybı gibi teminatların yanında 3.shahıs so-

rumluluk, işveren sorumluluk, makine kırılması, elektronik cihaz, gibi birçok riske karşı koruma sağlayarak müşterilerimize iş yerinde güven ve huzurla çalışmalarına olanak sağlamaya çalışmaktayız. Bunun yanında iş yeri Sigortası ürünümüz ile sunduğumuz Türk Nippon asistans hizmetleri ile tesisat, elektrik, cam, anahtar ve güvenlik işleri gibi iş yerleri için sıkıntı olabilecek konularda destek vererek müşterilerimizin kendini güvende hissetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz." dedi.

KOBİ paket ürününde yapılan değişikliklerden de bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, KOBİ Paket ürünümüzün yapısı ile alakalı bazı değişiklikler gerçekleştirdik. Ürünümüzü daha anlaşılabilir, yalın ve kapsamlı olmasını hedefleyerek acentelerimizin ürün yetki girişlerini ve faaliyet konularını artırarak orta risk sınıfına giren düşük bedelli faaliyetleri de KOBİ kapsamında değerlendirmeye başladık. Ayrıca faaliyet konusuna göre şirket ve sigortalılarımızın çeşitli mağduriyetlere uğramaması adına elektronik cihaz ve makine kırılması muafiyetlerimizi genişleterek müşterilerimize maksimum fayda sağlamayı amaçladık." şeklinde konuştu.



RS Otomotiv Grubu ve Doğan Trend Otomotiv'den Önemli İş Birliği!

Yüzde 100 elektrikli araçlar dünyasında hafif ticari araçlar da hayatımızdaki yerini almaya başladı. Elektrikli ticari araçlar tasarruf, ekonomi ve verimlilik değerleriyle ticaret hayatına güç katıyor. Otomotiv pazarında güçlü bir konuma sahip olan MAXUS Türkiye Distribütörü Doğan Trend Otomotiv ile RS Otomotiv Grubu yeni bir iş birliğine imza attı.

Otomotiv satış sonrası hizmetler sektörünün önde gelen şirketlerinden RS Otomotiv Grubu, RS Mobility şirketiyle, elektrikli araçlar dünyasındaki yerini aldı. RS Mobility, Maltepe'de bulunan showroomunda MAXUS'un Yetkili satış ve servis hizmetlerini vermeye başladı.

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, "Otomotivdeki yeni teknolojileri ve dönüşümü bugünden yalamamayı hedefliyoruz. Elektrikli araçlar dünyasında baş döndürücü bir ivme yaşanırken, MAXUS ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğimiz sayesinde, bu süreçte katma değer sağlayacağımıza inanıyoruz." açıklamasında bulundu. Haziran ayı itibarıyla RS Otomotiv Grubu'nun Maltepe Genel Müdürlük kompleksinde kapılarını açan yeni showroom; MAXUS e-Deliver 3 test sürüşü için tüm ticaret erbablarını bekliyor.

Türkiye Sigorta Brokerlarıyla Buluştu

Türkiye Sigorta, Ankara'dan sonra İstanbul'da düzenlenen toplantıda iş ortakları brokerlarla bir araya geldi.

Sektörün lider şirketi Türkiye Sigorta, İstanbul'da iş ortakları olan brokerlarla bir araya geldi. 95 firma ve 200'den fazla katılımcıyla gerçekleşen toplantıda, yeni iş fırsatları ve hedefler üzerine fikir alışverişinde bulunuldu.

Toplantıda konuşan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; Türkiye Sigorta'nın yılın ilk 4 ayında broker kanalıyla en yüksek üretimi gerçekleştirdiğini ancak bunun yeterli olmadığını belirterek, 2024 yılı sonunda hedeflerinin kanaldaki üretimlerini iki katına çıkartmak olduğunu söyledi. Türkiye Sigorta'nın 2024 yılında da sektörün lideri ve piyasa yapıcısı olduğunu vurgulayan Çakmak; sağlıklı büyümelerini iş ortakları brokerlarının katkılarıyla sürdüreceklerini ifade etti.

Taha Çakmak "Türkiye Sigorta olarak 81 ilde sigortacılığın her alanında hizmet veriyoruz. Asli görevimiz olan hasar durumunda ise güçlü finansal yapımız ile hasar ödemelerini zamanında ve kolaylıkla yapıyoruz; avans ödemesi imkânı sağlıyoruz. Gücümüzü adımızdan ve değerli iş ortaklarımızdan



alıyor, güçlü finansal yapımız ve sigortacılık tecrübemizle reasürans koruması alanında da öne çıkıyoruz" diye konuştu. Yoğun katılım için brokerlere ayrıca teşekkür eden Taha Çakmak "Türkiye Sigorta'nın sağlıklı büyümesinin en büyük mimarının brokerleri olduğunu belirterek "Brokerlarımızla birlikte büyüyüp, birlikte kazanacağız" dedi.

Türkiye Sigorta'nın esnek çalışma anlayışla iş ortaklarının her zaman yanında olduğunun altını çizen Çakmak, sözlerini şöyle tamamladı: "Her işi kendi şartları özelinde değerlendiriyor ve bu doğrultuda hareket ediyoruz. Doğru şartların olduğu her iş kolunda brokerlarımıza tüm gücümüzle destek olmaya devam edeceğiz. Birlikte çalışıyor birlikte kazanıyoruz. Bu yaklaşımımızı önümüzdeki dönemlerde de sürdüreceğiz".

Broker şirketlerinin üst düzey yöneticilerinin katılım sağladığı toplantıda ayrıca Türkiye Sigorta'nın broker ve acente çalışanlarına yönelik konut sigortalarında yüzde 40, sağlık sigortaları ve kasko sigortalarında yüzde 20 indirim kampanyasının detayları da paylaşıldı.

Türkiye Sigorta, Ankara ve çevre illerdeki brokerlarıyla Haziran ayının ilk haftasında Ankara Bölge Müdürlüğü'nde yoğun katılımlı bir toplantı gerçekleştirmişti.



Bina Tamamlama Sigortasında yeni dönem

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), bina tamamlama sigortasında yeni döneme ilişkin yazılı açıklamada bulundu.

2015'ten bu yana uygulanmakta olan bina tamamlama sigortasının kapsamının genişletildiği ve işleyişinde değişikliklere gidildiği anlatılan açıklamada, "Ön ödemeli konut satış sözleşmelerine ilave olarak 6 Şubat depremi sonrası hız kazanan kentsel dönüşüm projeleriyle diğer tüm inşaat projeleri, bina tamamlama sigortası kapsamına alınmıştır. Böylelikle, tüketicilerin yanı sıra arsa sahipleri de müteahhitlerinden bu sigortayı talep edebileceklerdir." ifadelerine yer verildi.

Bina tamamlama sigortasıyla satıcı/müteahhidin; iflası, ölümü ve teslim tarihini müteakip 12 ay içinde konutu teslim edememesinin teminat altına alındığı ifade edilen açıklamada, teslim tarihini müteakip 12 ay içinde konutun teslim edilememesi halinde, mevzuata veya ruhsatlı projeye aykırı işlemler de teminat kapsamına dahil edilerek arsa sahipleri/tüketicilere sağlanan korumanın güçlendirildiği belirtildi.

Ayrıca konutun sigorta şirketince tamamlanacak olması durumunda, sigorta şirketince gecikme süresince hak sahiplerine emsale göre hesaplanacak kira ödemesi yapılmasına ilişkin düzenlemeyle hak sahiplerinin olası mağduriyetlerinin önüne geçildiği kaydedildi.

Mağduriyetlerin önüne geçilmesi hedeflendi

İlave olarak hem satıcının/müteahhidin hem de hak sahiplerinin ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde bir işleyiş kurgulandığı aktarılan açıklamada şu ifadeler yer verildi: "Bu anlamda, hak sahiplerinin birikimlerinin teminat altına alınmasının yanı sıra satıcı/müteahhitlerin yasal olarak sunmakla sorumlu oldukları teminata, banka kredilerini tüketmeden

ve teminat mektubuna başvurmadan ulaşılabilme imkânı sağlanarak finansal alternatif yaratılmıştır. Son olarak, sigorta şirketlerinin, satıcı/müteahhit üzerinde yapacağı risk değerlendirmesi ile projeye idari, teknik ve finansal risk denetimi sağlanması sonucu sigortanın risk yönetim fonksiyonu da devreye sokularak, inşaat sektöründe ikincil bir denetim mekanizmasının yaratılması sağlanmıştır. Böylece, kentsel dönüşüm ve ön ödemeli konut satış projeleri başta olmak üzere tüm inşaat projelerinde yaşanan mağduriyetlerin önüne geçilmesi konusunda önemli bir adım atılmıştır."

**Katılım
Emeklilik**
Katkılarıyla



Fatih İlker Yiğit

KÖŞE YAZISI

Katılım Emeklilik Fon Operasyonları, Varlık Yönetimi ve Ekonomik Araştırmalar Direktörü

Rakamlarla Bireysel Emeklilik

Bireysel Emeklilik Sistemi, 21. yılında 15 Emeklilik şirketi 110'u faizsiz olmak üzere 382 emeklilik yatırım fonu ile toplamda 1 trilyon 25 milyar TL'lik bir büyüklüğe ulaştı. 2020 yılı başında 127 milyar TL olan sektörün bugüne kadar 8 kat büyüdüğünü gözlemliyoruz. Fon Büyüklüğü sene başından bugüne ise yaklaşık %36 büyümüştür. Katılımcı sayısına baktığımızda ise 16,4 milyon kişiye ulaşarak nüfusun 5'te 1'inin tasarruf ettiği büyük bir aileye dönüştü.

Yeni İmkanlarıyla BES

BES yıllar içinde tasarruf sahiplerinin emeklilik güvencesi olurken artık yeni avantajları ile de yatırımcılarını güçlendirmeye başladı. Artık kısmi çıkış imkanı ile katılımcılar yönetmelik kapsamında konut, evlilik, eğitim ve doğal afet gibi bireylerin hayatında önemli finansal harcama gerektiren hallerde BES yatırımlarından sözleşmesini bozmadan para çekim hakkını elde edecek.

Bu kapsamda evlilik ve konut edinimi için minimum 5 yıllık sözleşmesi olanlar. Eğitim için 5 yıllık sözleşme süresine ek başvuru tarihinde yirmi bir yaşını aşmamış olmak koşuluyla Türkiye'de faaliyet gösteren üniversitelerin herhangi bir örgün eğitim lisans programına kayıtlı olması halinde birikimlerinin %50 sini alabilecekler. Doğal afet durumunda ise sözleşme sahipleri yıl ve yaş süresine bakılmaksızın birikimlerinin %50 sini alabilecekler. Katılımcılar birikimlerine ek olarak konut ve evlilikte devlet katkılarının %20 sini eğitim ve doğal afet durumunda %25 ini alabilecekler.

BES Birikimi ile Kredi Kullanımı

Sözleşme sahipleri BES'teki birikimlerini bankalara alacağın devri yoluyla göstererek kredi kullanma imkanı bulabilecek. Böylelikle katılımcılar acil nakit ihtiyaçlarını karşılayabilecekler ve BES'te kazandıkları hak ve birikimlerini koruyabilecekler.

Yılın İkinci Yarısında Fonlar Ne Olacak?

TCMB politika faizinde Seneye %42,5 ile başlarken Merkez son dört kararında %50'de sabit bıraktı. %75,45 ile zirvede olduğunu düşündüğümüz enflasyonun da son çeyrekte düşüşünün hızlanmasını bekliyoruz. İlk altı ayda hisse ve sabit getirili varlıkların yoğun olduğu fonlarda iyi performans izledik. Son çeyrekte politik gerginlikler, FED ve diğer merkez banka-



Millî Reasürans 95 Yaşında!

Türkiye'de sigortacılık sektörünün gelişmesine onyıllardır öncülük eden Millî Reasürans 95'inci yaşını kutluyor. Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir 95'inci yıla özel yaptığı açıklamada "Millî Reasürans olarak, güçlü mali yapımız, uzun vadeli ve sağlam temellere dayalı iş ilişkilerini sürdürmedeki başarımız ve değişen koşullara hızla uyum sağlama becerimizle sigortacılık sektörünün güvencesi olmaya devam ediyoruz. Sigorta sektörüne ve ülke ekonomisine yaptığı katkılarını yanı sıra toplumsal ve kültürel alanda kalkınmaya verdiği destekle de bir anlamda ülkemizin geleceğine yatırım yapan Şirketimiz attığı her adımda odağında aldığı sürdürülebilirlik bakış açısı ile eğitim, kültür, sanat, toplumsal cinsiyet eşitliği ve spor alanlarında da projeleri hayata geçiriyor." dedi.

Güçlü mali yapısı ve sektör lideri olma sorumluluğuyla Türkiye sigortacılık sektörünün teminatı konumundaki Millî Reasürans, 95'inci yaşını kutluyor. Uzun vadeli ve sağlam temellere dayalı iş ilişkilerini sürdürmedeki başarısı ve değişen koşullarına hızla uyum sağlama becerisiyle; bulunduğu coğrafyanın önemli oyuncularından biri haline gelen Millî Reasürans, 95 yıldır sigortacılık sektörüne ve ülke ekonomisine katkı sunmaya devam ediyor. Şirketin 95'inci kuruluş yıldönümü nedeniyle bir açıklama yapan Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir "Şirketimiz, 95 yıldır güçlü sermayesi, teknik birikimi, tecrübeli kadrosu ve kâr odaklı risk yönetimi ile sürdürülebilir büyüme hedefleri doğrultusunda yerel piyasadaki liderlik konumunu sürdürürken, uluslararası piyasalardaki faaliyetlerine de başarıyla devam ediyor. Önümüzdeki dönemde de köklü tarihimize ve uzun yıllara dayalı işbirliklerimizden de güç alarak Şirketimizin ikinci yüzyılına doğru ilerlerken; saygın ve güvenilir reasürör kimliğimizle ulusal ve uluslararası piyasalarda yarattığımız küresel markamızı yarınlara taşıyacağız" dedi.

Millî Reasürans olarak gelişen ve değişen dünyaya hızlı uyum sağladıklarını ifade eden Fikret Utku Özdemir "Her geçen gün hızı artan değişim ve dönüşümü, yeni trendleri yakından izliyor ve 1929 yılında kurulan Şirketimizi ikinci yüzyılına hazırlarken yarının dünyasına hazır olmak adına önemli adımlar atıyoruz." diye ekledi.



36. Milli Re Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası'nın şampiyonları belli oldu

Millî Reasürans tarafından 7-9 Haziran tarihleri arasında düzenlenen geleneksel "Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası" tamamlandı. Mithat Spor Tesisleri'nde gerçekleşen ve 3 gün süren turnuvada yerli ve yabancı sigorta piyasasından katılımcılar kıyasıya mücadele etti. Heyecan verici turnuvanın birincisi; Frederick Schöneich (New Re) ile Deniz Ceylan (Aksigorta) ikilisi oldu. İkinciliği ise Mahmut Bakır (Gulf Sigorta) ve Uğur Büroğlu (Nasco Türkiye) elde etti.

Türkiye'nin en eski ve köklü spor organizasyonlarından biri olan "Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası" bu yıl 7-9 Haziran tarihlerinde Mithat-Suadiye Spor Tesisleri'nde gerçekleşti. 36'ncısı düzenlenen ve 3 gün süren turnuvada yerli ve yabancı sigorta piyasasından oyuncular mücadele ederken, çok sayıda sigortacı ve broker Türkiye piyasası ile bir araya geldi. İlgiyle izlenen Turnuva'da; yarı finalistler: Martin Jacquot (Partner Re) - Hüseyin Şahin (Türkiye Hayat Emeklilik) ekibi ve İsmail Çelik (Bupa Acıbadem) - Ömer Aktaş (ex-Ankara Sigorta) ekibi oldu. Sürpriz Turnuva'da birinci Zeki Gegez (Quick Sigorta) - Damien Smith (Inigo Insurance) ekibi olurken ikinciliği ise Matt Smith (Guy Carpenter) - Emre Aktaş (ex-Guy Carpenter) ekibi paylaştı.

Nefes kesen Turnuva'nın birincisi; Frederick Schöneich (New Re) ile Deniz Ceylan (Aksigorta) ekibi oldu. İkinciliği ise Mahmut Bakır (Gulf Sigorta) ve Uğur Büroğlu (Nasco Türkiye) elde etti. Uzun

yıllardır gerek yurt içinde gerek yurt dışında ilgiyle takip edilen Turnuva sayesinde Türkiye sigorta piyasası ile ilgili yabancı reasürör ve brokerler, sigorta şirketleriyle farklı bir atmosferde bir arada olma fırsatı buluyor. 1986 yılından bu yana düzenlenen "Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası" Türkiye'nin en uzun süreli kurum etkinliklerinden biri olma özelliği taşıyor.

Turnuva'nın ilk gününün tamamlanmasının ardından Cuma akşamı Mithat-Suadiye Spor Tesisleri'nde kokteyl pro-longe, Cumartesi akşamı ise Gallagher Re'nin ev sahipliğinde Moda Deniz Kulübü'nde bir akşam yemeği düzenlendi. Turnuva, pazar günü düzenlenen ödül ve kapanış töreni ile sona erdi.

Turnuva hakkında bilgi veren Millî Reasürans Genel Müdürü F. Utku Özdemir "Türkiye'nin lider reasürörü olmanın sorumluluğuyla sigorta piyasasına 95 yıldır destek veren Millî Reasürans, aynı zamanda, spor ve kültür sanat alanındaki faaliyetlerine de devam ediyor. Bu kapsamda en eski ve köklü etkinliklerimizden biri olan Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası'nın 36'ncısını gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Sigorta sektöründe faaliyet gösteren, 23'ü yabancı, 27'si yerli olmak üzere toplam 50 şirketten oyuncunun katıldığı turnuvaya yerli ve yabancı piyasadaki 200'e yakın seyirci de eşlik etti. Gerek sponsorluklarıyla gerekse oyuncu ve seyirci olarak destek veren tüm meslektaşlarına teşekkürlerimi iletiyor, derece alan takımları kutluyorum" dedi.



Neova Sigorta'dan dijital gelişim için şirket içi eğitim programı: Dijital Düşün'üyorum

Sürdürülebilir bir gelecek için çalışmalar yürüten Neova Sigorta, Teknoloji ve İnovasyon ekibi ile Neova Akademisi iş birliğinde şirket içi "Dijital Düşün'üyorum" eğitim programı düzenliyor. Dijital gelişim stratejisi kapsamında gerçekleştirilen eğitim, çalışanların teknoloji ve inovasyon konularında bilgi sahibi olmalarını ve bu bilgileri iş süreçlerine entegre edebilmelerini hedefliyor.

Neova Sigorta, dijital gelişim stratejisinin bir parçası olarak, tüm çalışanlarına yönelik kapsamlı bir eğitim programı başlattı. "Dijital Düşün'üyorum" adı verilen, yapay zeka, makine öğrenmesi, siber güvenlik, blockchain, RPA (robotik süreç otomasyonu) gibi teknoloji gündeminde yer alan konuların ele alındığı eğitim programı, gruplar halinde gerçekleştiriliyor.

Dijital gelişim stratejisini kurum içinde dijitalleşme, kurum dışında dijitalleşme ve düşünce yapısının dijitalleşmesi olmak üzere üç boyutta belirleyen Neova Sigorta, eğitimini de bu yaklaşımla şekillendirdi. Bu kapsamda düzenlenen eğitim programı, çalışanların güncel teknolojik gelişmeler hakkında bilgi sahibi olmalarını ve bu bilgileri iş süreçlerine dahil etmelerini amaçlıyor.

"Dijital gelişim kavramı kurumumuzun DNA'sında var"

Neova Sigorta Teknoloji ve İnovasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslıhan Çandır, dijital dönüşümün şirketin gelecekteki başarısı için kritik öneme sahip olduğunu vurgulayarak, "Gelişim ifadesinin süreklilik içermesi ve değer katarak yol alması, düşünce yapısının gelişmesinde önemli rol oynuyor. Bu nedenle geleneksel dijital dönüşüm kavramını dijital gelişim olarak güncelleyerek 'Dijital Düşün'üyorum' eğitim programını başlattık. Dijital gelişim, sadece teknolojiyi kullanmak değil, aynı zamanda düşünce yapımızı da dijital çağa uygun şekilde dönüştürmektir. Çalışma arkadaşlarımızın bu eğitimlerle elde edebilecekleri bilgi ve beceriler, iş süreçlerimizi daha verimli ve yenilikçi hale getirecektir. Bu programda, interaktif öğrenme yöntemleri ile katılımcılara etkin katılım imkanı sunulurken, program sonrası da öğrenim sürecine devam edebilecekleri kaynaklar paylaşıyor. Program sonucunda, teknoloji farkındalığı artan tüm çalışma arkadaşlarımızın dijital gelişim yolculuğumuza katkılarını görmek, bu programın kurum DNA'sına işlediğini bizlere gösteriyor" dedi.

Anadolu Sigorta'dan kaskonuz varsa, küçük hasarlara gülüp geçersiniz.



Küçük çaplı onarımları ücretsiz karşılayan **Mini Onarım Hizmeti**, Anadolu Sigorta'dan kasko yaptıranların sahip olduğu ayrıcalıklardan yalnızca bir tanesi.

Geniş kapsamlı teminatlara ek olarak, **Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet***, **Hasarsızlık İndirimi Koruma**, **Cam Hasarı Koruma** ve **Tam Bakım** gibi teminatlar Anadolu Sigorta'da sizleri bekliyor.

Bize ulaşın, siz de Anadolu Sigorta güvencesiyle tanışın.

*Yalnızca Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet Teminatı seçilmesi durumunda geçerlidir.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.



BNP Paribas Cardif Emeklilik'in BES fonları arasında yer alan BPH Hisse Senedi Fonu yatırımcısına son 5 yılda yüzde 2022 değer kazandırdı!

BNP Paribas Cardif Emeklilik'in, son 5 yılda en çok değer kazandıran fon listesinde BPH Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu'nu sırasıyla; BNA Altın Fonu, BPE Dengeli Değişken Fonu, BPU Birinci Kamu Dış Borçlanma Araçları Fonu ve BPK İkinci Kamu Dış Borçlanma Araçları Fonu izledi.

Türkiye'nin lider sigorta ve bireysel emeklilik kuruluşları arasında yer alan BNP Paribas Cardif Emeklilik, kurucusu olduğu BES fonları ile yatırımcısının yüzünü güldürüyor. 20 Mayıs 2024 tarihi baz alındığında firmanın Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu (BPH) gerek 1 yıllık gerekse 5 yıllık getiri listesinde zirvede yer aldı. Yatırımcısına son 1 yılda yüzde 205 değer kazandıran BPH Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu'nun 5 yıllık getirisi yüzde 2022'ye ulaştı!

20 Mayıs 2024 tarihine kadar geçen sürede son 5 yılda en çok değer kazandıran fon listesine baktığımızda, Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu (BPH)'nu sırasıyla; Altın Emeklilik Yatırım Fonu (BNA), Dengeli Değişken Emeklilik Yatırım Fonu (BPE), Birinci Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Yatırım Fonu (BPU) ve İkinci Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Yatırım Fonu (BPK) izledi. Yatırımcılarını yüksek enflasyon ortamında koruyan hisse, altın ve Eurobond gibi varlık sınıflarına yatırım yapan BNP Paribas Cardif Emeklilik fonlarının mevduat getirisi için bir karşılaştırma ölçütü olan KYD mevduat endeksinden daha iyi getiri sağladığı kaydedildi.

BNP Paribas Cardif Emeklilik, devletin yüksek teşviği ve yönetmeliklerde yapılan düzenlemeler ile hızlı gelişimini sürdüren Bireysel Emeklilik sektörünün gelişimine paralel olarak Gönüllü BES'te ve OKS'deki büyümesine devam ediyor. BES fon yönetimini Portföy Yönetimi sektörünün tecrübeli ve yenilikçi şirketi olan TEB Portföy Yönetimi A.Ş. aracılığıyla müşterilerine sunduklarını aktaran BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir, "BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak, BES katılımcılarına sunduğumuz fonların yönetimini yakından takip ederek, fon getirileri ile ilgili katılımcılarımızın düzenli bilgilendirilmesini sağlıyoruz. 2024 yılında da Türkiye'deki benzerleri arasında ilk sıralarda yer alma başarısını gösteren fonlarımızla, yatırımcılarının birikimlerine kattığımız değeri artırmayı hedefliyoruz" dedi.

Fon piyasalarına yönelik önümüzdeki dönem beklentilerini de açıklayan BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir, "Değişen para ve maliye politikalarının etkisiyle önümüzdeki dönemde TL varlık sınıflarının dövizle endeksli varlık sınıflarında daha iyi getiriler sağlamasını beklenmektedir. Özellikle TL faizlerindeki mevcut seviyelerin oldukça cazip olduğunu düşünülmektedir. Bu nedenle TL varlıklara yatırım yapan fonlarımızın önümüzdeki süreçte öne çıkmasını bekliyoruz. Dolayısıyla yatırımcılarımızın kendi risk alma iştahlarına göre portföylerinde Türk Lirasına yatırım yapan fonların ağırlıklarını artırmalarını öneriyoruz. Hisse Senedi Fonumuz (BPH) ve Dengeli Değişken Fonumuz (BPE) daha risk alabilecek yatırımcılarımıza önerirken, Mutlak Getiri Hedefli Değişken Emeklilik Yatırım Fonumuz (BNB) ve BPL Para Piyasası Fonumuzla fazla risk almak istemeyen yatırımcılarımıza önermekteyiz. Ayrıca, önümüzdeki dönemde de küresel piyasalarda önemli merkez bankalarının faiz indirimine gitmesinin beklendiği ortamda altının dolar bazındaki fiyatı için destekleyici ortamın sürmesi de beklentilerimiz arasında yer almaktadır" şeklinde konuştu.



TSB'nin Yeni Yönetim Kurulu Basın Mensuplarıyla Buluştu

Türkiye Sigorta Birliği Yeni Yönetim Kurulu Basın Mensuplarıyla buluştu. TSB Başkanı Uğur Gülen, TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar ile TSB Yönetim Kurulu Üyesi Erol Öztürkoglu, Sigorta Life mikrofonlarına özel açıklamalarda bulundu.

Türkiye Sigorta Birliğinin ekosistemde çok önemli bir yere sahip olduğunun altını çizen TSB Başkanı Uğur Gülen, "TSB'nin ekosistemde çok önemli bir rolü var. Sigorta şirketleri, asistans, reasürans şirketleri siz sayın basın mensupları, aracılarımız, acentelerimiz, brokerleriniz, markalarımız diye baktığımız zaman devasa bir ekosistemin ortasında bir kurum Türkiye Sigorta Birliği... Biz bu ekosistemin gelişmesinde ne kadar çok fayda sağlarsak aslında kendimizi o kadar iyi hissederez. Sigorta sektörünün en sevdiği ortam, gelecek tahminlerinin öngörülebilir olduğu ortamdır. Özellikle hayat dışı sigortacılık geleceği fiyatlıyor. Geleceği fiyatladığı için fiyatı sağlıklı bir şekilde belirleyebilmek için ekonomik tahminlerin öngörülebilir olması lazım. Bu kapsamda mevcut uygulanan sıkı para politikasıyla enflasyonu düşürmeye yönelik ekonomik programı destekliyoruz. Diğer taraftan faizlerin yüksek olması tabii ki fon biriktiren bir sektör olarak fon büyüklüklerimizden sağladığımız mali gelirlerin ciddi bir şekilde artmasına sebep oldu. Ama gelecekte enflasyonun düşmesiyle birlikte faizlerin de aşağı ineceği bir ortamda bu kez ekonomideki büyüme artacak. O gün geldiği zaman da sigorta sektörü, bu büyümeden en fazla yararlanacak sektör olacaktır" ifadelerini kullandı.

Uğur Gülen: TSB'de fayda ve değeri maksimize etmenin kaymetini gördüm

Aksigorta'daki genel müdürlük görevimden ayrıldım ancak şu an Aksigorta'da icra yetkisi olan yönetim kurulu üyesi olarak görevime devam ediyorum. Bunun altında yatan en büyük neden Türkiye Sigorta Birliği'ne daha çok vakit ayrılmaktı. Şirkette çalıştığımız zaman, ana hedefiniz karı maksimize etmek oluyor. TSB'de fayda ve değeri maksimize etmenin kaymetini gördüm. Bu bana şu an çok daha keyif ve haz veriyor. O yüzden sigorta sektörünün faydasına ve değerine bir görevde daha fazla vakit ayırıp zamanımı, kaynağımı, enerjimi buraya harcamak konusunda daha istekli oldum. Yönetim kurulumuz da bunu kabul etti. Hem Aksigorta'ya hem AgeSA'ya yönetim kurulu üyesi olarak destek olurken hem de Türkiye Sigorta Birliği ve bağlı kuruluşlarında daha aktif rol alacağımı söyleyebilirim.

Ahmet Yaşar: Toplantının Manşetine 'Sigorta Sektörü Tamamlayacak' Diyebiliriz

Gayet uyumlu bir yönetim oluşturduklarının altını çizen TSB Başkanı Ahmet Yaşar, "Eylül ayında Uğur Gülen'in başkanlığa başlamasıyla birlikte yeni bir dönem başlamıştı. Daha sonra mevzuat gereği Nisan ayında genel kurulumuzu yaptık. Bu dönem de aynı enerji ve sinerjiyle gayet uyum içerisinde çalışan yeni bir yönetim kurulu oluşturduk. Zaten hayat emeklilik ve hayat dışı komitelerimiz de gayet uyumlu bir şekilde çalışıyor. Tüm sektörün sorunlarını, tavsiyelerini, önerilerini bir başlık altında tutalım istedik. Dolayısıyla böyle verimli bir çalışma dönemine girdik. Bu dönemin de ilk basın toplantısını gerçekleştirdik. Ülkemizde nitelikli tasarrufları sağlayacak, uzun soluklu fonları yaratabilecek en önemli

unsur sigortacıdır. Hayat ve BES Sigortaları çok fazla konuşuldu. Bugün ülkemizin yeni bir tasarruf programı içerisinde olduğu son derece açık. Ülkenin cari açısı problemini ortadan kaldıracak en önemli konu da nitelikli tasarruflardır. Nitelikli tasarrufları sağlayabilecek en önemli unsur da sigortacılık. Ülkemizde her zaman bir deprem gerçeği de önümüzde duruyor. Sadece İstanbul'da şu anda deprem olmasa bile her an çökebilecek bin 700 civarı bina olduğu belediye tarafından açıklandı. Dolayısıyla bizim hızlıca kentsel dönüşüm ve buna bağlı olarak da bina tamamlama sigortası konusunu hızlıca gündeme almamız lazım. Bu toplantıda bina tamamlama sigortası konuşuldu, tamamlayıcı sağlık, tamamlayıcı emeklilik ve yaşlı bakımda da tamamlayıcı ürünlerden bahsettik. Sigorta sektörünün tamamlayıcı fonksiyonu öne çıkarken, manşette de 'Sigorta Sektörü Tamamlayacak' diyebiliriz.

Erol Öztürkoglu: Sektörün Büyümesini ve Karlılığını Artıracağını Düşünüyoruz

Başkanımız Uğur Gülen'in de toplantıda bahsettiği gibi yol haritamızı oluşturduk ve sizlerle paylaştık. Sigortada penetrasyonun artırılmasına yönelik, tamamlayıcı emeklilik sistemindeki mekanizmaların oturtulması, hayat sigortasında kredi bağlantısız ürünlerin daha fazla yaygınlaşması gibi birçok konularda konuştuk. Sigorta sektörü, enflasyonist duruma paralel artan prim tutarları ile beraber büyüme hızını artırdı. Bu noktada enflasyonun ve maliyetlerin artışının da payı var. Ancak olumsuz bir düşüncemiz yok. Sektörün, büyümesini ve karlılığını artırarak devam edeceğini düşünüyoruz.



Magdeburger Sigorta'dan Yapay Zekâ Destekli Kolay Acente Açılışı!

Son zamanlarda yakaladığı ivme ile sektörde adından sıkça söz ettiren Magdeburger Sigorta, devreye aldığı yeni robotik süreç otomasyonu uygulaması ile acente açılışlarında tüm belgeleri ve bilgileri otomatik olarak işleyerek zamandan ve maliyetten tasarruf sağlıyor.

Robotik uygulamalarının yanı sıra yapay zekâ teknolojilerinin sigorta süreçlerine entegrasyonu kapsamında hasar yönetimi, risk yönetimi, fiyatlama ve müşteri hizmetleri gibi birçok farklı alanda da yatırımlar yapan Magdeburger Sigorta, acente açılışlarını optimize ederek bu alanda sektörden olumlu anlamda ayrışmayı sürdürüyor.

Konu ile ilgili görüşlerini paylaşan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu "Robotik otomasyon programının devreye girmesiyle beraber 10 günde toplam 40 acente açılışı gerçekleştirdik. Bu da 40 saatlik bir zaman tasarrufu demektir. Dijital başvuru ve onay sürecinin başlamasının ardından robot çalışmasıyla birlikte 5 iş günü içerisinde acente açılabilir hale geldik. Acente açılış sürecinde vekaletinin noterden tescil ettirilmesi dışında insan eli ile yapılan bir operasyon kalmamıştır. Bilgi teknolojileri alanındaki vizyoner yaklaşımımız ile bir yandan eksiklerimizi giderirken bir yandan da bunun gibi iş süreçlerimize destek olacak yeni atılımları hayata geçiriyoruz" şeklinde konuştu.



QNB Sigorta, 'Bugün, Bugünü Yaşa' Reklam Kampanyası ile Effie Ödülü'nün Sahibi Oldu

Sigortacılık sektöründeki köklü deneyimi ile müşterilerinin sadece zor zamanlarında değil her anlarında yanlarında olmayı hedefleyen QNB Sigorta, "Bugün, Bugünü Yaşa" söylemini aktardığı reklam kampanyası ile Effie Ödülü'ne layık görüldü. Sigorta Hizmetleri kategorisinde Bronz Effie ödülü kazanan QNB Sigorta'nın reklam kampanyasında, anı yaşamanın önemini vurgulayan kesitler yer alıyor.

Effie Türkiye Reklam Etkinliği Ödülleri, her yıl Reklamcılar Derneği ve Reklamverenler Derneği ve Effie Worldwide iş birliğiyle düzenlenerek yılın en etkili reklam kampanyalarını ödüllendiriyor. Bu yıl 16. kez düzenlenen ödül programında, sigortayı sadece geleceğe dair bir güvence olarak değil, aynı zamanda günlük yaşamın bugünden bir parçası haline getirmeye özenle çalışmalarını yürüten QNB Sigorta, "Bugün, Bugünü Yaşa" söylemini aktaran reklam kampanyası ile Sigorta Hizmetleri kategorisinde Bronz Effie ödülünün sahibi oldu.

Kampanya, anı yaşamanın önemini vurgulayan kesitleriyle dikkat çekerken, QNB Sigorta'nın temsil ettiği değerler ve müşteri odaklı yaklaşımını da güçlü bir şekilde aktarıyor. Ödüle götüren reklam kampanyasında sigortacılığın sadece ileriye dönük bir planlama olmadığı vurgulanarak, bugünün huzurunu ve kafa rahatlığını da içerdiği aktarılıyor. QNB Sigorta, "Sigortacılık, sevdiklerimize sarılırken sadece onları ne kadar çok sevdiğimizi ve aslında her ne yapıyor olursak olalım o anı yaşamamızı, keyfini çıkarmamızı sağlamalı" felsefesini benimseyerek reklam kampanyasında "QNB Sigorta, sadece yarın değil şimdi iyi ol, bugün iyi hisset diye var" diyor.

Pazarlama ve iletişim sektörünün en prestijli ödülleri olan biri olan Effie'ye layık görülmeyle duyduğu mutluluğu paylaşan QNB Sigorta Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, "Sigortacılığın sadece yarın için değil bugünden iyi hissetmeniz için yannınızda, hayatınızda olması gerektiğine inanıyoruz. Bu inanca, müşterilerimizin hayatına dokunacak, onların anlarını daha anlamlı ve güvende hissettirecek çözümler sunuyoruz. Bu doğrultuda, sigorta poliçelerimizi, müşterilerimizin yaşam tarzlarına ve ihtiyaçlarına uygun şekilde kişiselleştiriyoruz. Her bir müşterimizin benzersiz olduğunun farkındalığıyla ihtiyaçlarına özel çözümler sunmayı hedefliyoruz. 'Bugün, Bugünü Yaşa' felsefemiz, sigortacılığın sadece geleceğe yönelik bir planlamadan ibaret olmadığını, bugünün huzurunu da kapsadığını vurguluyor. Sürdürdüğümüz tüm çalışmaların kalbini oluşturan bu anlayışımızı aktardığımız reklam filmimizin müşterilerimiz ve paydaşlarımız tarafından benimsenmesinden, Effie gibi uluslararası kriterlerle düzenlenen endeksler tarafından takdir görmesinden dolayı çok mutluyuz" dedi.

BUGÜNKÜ BİRİKİMİNİZ YARIN O'NUN HAZINESİ OLSUN



%100 FAİZSİZ

+%30 DEVLET KATKISI

Çocuğunuz ilerideki hayatında da hep mutlu olsun diye, **Erken BES'le** şimdiden geleceğine yatırım yapın. Üstelik geniş kapsamlı asistans hizmetlerimizden* ücretsiz yararlanın.

- *Diş Check-Up
- *Göz Check-Up
- *Psikolojik Danışmanlık
- *Online Rehberlik Hizmetleri

*Asistans hizmetlerimizin kapsamı yaşa bağlı olarak değişmektedir. Kuveyt Türk Katılım Bankası, Albaraka Türk Katılım Bankası ve Katılım Emeklilik acentelerimizde bekliyoruz.

Katılım Emeklilik
Şimdi Başla

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



Google play App Store

Ahmet Yaşar, Türk Sigorta Sektörünü değerlendirdi: “Sigortadan tasarruf olmaz, sigorta ile tasarruf olur”

Ekonomi haberciliğinin önemli temsilcilerinden CNBC-e'nin Türkiye'de dokuz yıl aradan sonra yeniden yayın hayatına başladığı ilk günün konuğu olan Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Türk sigorta sektörünün dünyada ilk 20'yi hedeflediğini belirtti: “Sigorta primlerinden tasarruf olmaz, sigorta ile tasarruf olur” diyen ve sigortanın hayattaki önemine değinen Ahmet Yaşar, son dönemin gündemdeki konusu DASK ve Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) ile ilgili merak edilenleri de yanıtladı.

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, CNB-C-e'ye konuk oldu ve Türk sigorta sektörünün 2024 yılı performansı ve geleceğine dair önemli değerlendirmelerde bulundu. Sektörün büyüme rakamları, önündeki engeller ve ileriye dönük hedefleri hakkında kapsamlı bilgiler paylaşan Ahmet Yaşar, 2024 yılının ilk yarısındaki finansal veriler ışığında sektörün performansını değerlendirdi.

“Gayrisafi milli hasıla ne kadar büyürse sigortacılık da o kadar büyüyor. Küçülürse daha hızlı küçülüyor. Burada aslında yanlış bir korelasyon var. Böyle olmaması lazım” diyen Ahmet Yaşar, şunları kaydetti: “Çünkü işler kötüye giderken sigortanın daha değerli olması gerekir. Sigorta priminden tasarruf olmaz. Sigorta primi ile tasarruf olur. Cari açığı ortadan kaldırmak, cari açıkla mücadele edebilecek uzun soluklu, nitelikli sigorta fonlarıyla, bireysel emeklilik fonlarıyla, tasarruflarla artırılabilecek sigorta fonlarıyla mümkün olabilir. Biz inanıyoruz ki önümüzdeki dönemde ilkelimizin gayri safi milli hasılasının büyümesi arttıkça sigortacılık daha da ivmelenecek ve daha büyük fonlara ulaşacağız.”

“Sigorta sektörü ilk 20'de olmalı”

Nisan sonu itibarıyla Türk sigorta sektörünün toplamda 258 milyar liralık bir üretim gerçekleştirdiğini söyleyen Ahmet Yaşar, konuyla ilgili şöyle konuştu: “258 milyarın 230 milyarlık kısmı hayat dışı sigortalardan, 28 milyar civarındaki rakam da hayat sigortalarından geliyor. Yine geçtiğimiz ay Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki fonlarımız 1 trilyon barajını geçti. Dolayısıyla sigorta sektörü reel anlamda büyümesini devam ettiriyor. Yani nominal olarak yüzde 90'larda büyüse de reel olarak yüzde 11-12 civarında bir büyümeyi gerçekleştirmiş durumdayız. Yine geçtiğimiz yıl, son 10 yılın en yüksek penetrasyon rakamına ulaştık ancak sigorta sektörünün bulunduğu nokta hak ettiğimiz yer değil. Son 20 yılda yaklaşık 2 milyar dolardan ortalama 20 milyar dolarlara gelen bir sektörden bahsediyoruz. Yine de Türkiye ekonomisinin (dünyadaki yeri değişse de) 16 ila 20'nci sıralarda olduğunu düşünürsek, sigorta sektörü olarak dünyada 37'nci sıradayız. En azından ilk 20 içerisinde olmamız gerek. Bunun için bir çaba içerisindeyiz.”

“Mevzuata dair engeller aşıyor”

Sektörün sıralamada üst sıralara gelmesindeki engellere de değinen Ahmet Yaşar, “Şimdi bir takım mevzuata dair engeller vardı. Bunlar yavaş yavaş aşıyor. Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartlarımız yayımlandı. Onunla ilgili birtakım düzenlemeler, Sigorta Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulumuz ve Türkiye Sigorta Birliğimizin de büyük çabalarıyla gerçekleşiyor. Bunun dışında gelirin artması önemli. Bu konuda Türk sigorta şirketleri tüm finans alanında, bankalarda olduğu gibi aslında çok iyi ürünlere ve çok iyi teknolojik altyapılara sahip. Dolayısıyla bizim aslında ürün çeşitliliği ve ürünlere erişim açısından çok fazla bir problemi-miz yok. Ancak zorunlu sigortaların dışındaki sigorta ürünlerimizde sigortalılık oranı çok yüksek değil. En azından bekllediğimiz oranlarda değil. Bizim gelişen bir ülke olarak bu oranları daha da yükseltmemiz gerekiyor” diye konuştu.

Aveon Global Sigorta Vizyonu ile Seyahat Sağlık Sigortası

Aveon Global Sigorta olarak, seyahat sağlık sigortalarında müşteri odaklı çözümler sunmaya devam ediyoruz. Günümüzün hızla değişen dünyasında uluslararası seyahatlerin artmasıyla birlikte, seyahat güvenliğinizi ve sağlığınızı her zamankinden daha önemli hale geldi. İşte tam da bu noktada, müşterilerimize en kapsamlı poliçeleri sunarak yolculuklarınızı güvence altına almayı hedefliyoruz.

Bu bağlamda, değerli müşterilerimize sunduğumuz yeni kampanyamızdan bahsetmek isterim. Yaz boyunca sürecek bu özel kampanyamızda, 1-3 gün süreli alınan Yunanistan-Bulgaristan vizelerinde geçerli 30.000 Euro teminatlı seyahat sağlık poliçeleri tek prim olarak sadece 1,5 Euro'dan satışa sunulmuştur. Bu kampanyada hem ekonomik hem de kapsamlı bir koruma sağlıyoruz.

Aveon Global Sigorta olarak sunduğumuz seyahat sağlık sigortası hizmetleri, geniş kapsama alanı ve hızlı geri dönüş süreleriyle sektörde örnek teşkil etmektedir. Müşterilerimize sunduğumuz avantajlar, her zaman onların yanında olduğumuzu ve yenilikçi çözümlerle hayatlarını kolaylaştırma gayretinde olduğumuzu göstermektedir. Ayrıca, poliçelerimizin dijital platformlar üzerinden kolayca erişilebilir olması, müşterilerimizin ihtiyaçlarına anında cevap vermemizi mümkün kılıyor.

“Afetlerde sigortalı hasar oranı artmalı”

“Afetlerin hem sayısı hem sıklığı hem de şiddeti artıyor” diyen Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün bu gerçeğe göre biçimlenmesi gerektiğini kaydederek, “Eskiden uzak olan riskler artık yaşanıyor. Onlara uzak bir riskti ama seller Almanya'yı da perişan ediyor. Bir çöl ülkesi olduğunu düşündüğümüz yerlerde sel baskınları söz konusu oluyor. Kasırga, hortum vs. artık Türkiye'de de görülebiliyor. Dünya'da afetlerin hem sayısı hem sıklığı hem de şiddeti artıyor ve giderek daha çok zarar veriyor. Dolayısıyla tüm bu süreçlerde bizim sigorta enstrümanından da faydalanmamız gerekiyor” sözleriyle konunun önemine dikkat çekti.

11 ili vuran depremlerde 103 milyar dolarlık bir ekonomik hasarla karşı karşıya kaldığımızı hatırlatan Ahmet Yaşar şunları kaydetti: “Bunun sadece 5 milyar dolarlık kısmı sigortalı hasardı. Halbuki aynı dönemde dünyada 380 milyar dolarlık ekonomik hasar gerçekleşti ki Türkiye de bunun içerisinde. Bunun 118 milyar dolarlık kısmı yani yüzde 30'u sigortalı hasar. Türkiye'yi çıkarttığımız zaman, yüzde 40'a çıkıyor dünyadaki sigortalı hasar oranı. Ülkemiz sigorta enstrümanından yeterince faydalanamıyor. Halbuki biliyorsunuz hem geçtiğimiz hem yıl hem bu yıl, bütçeden 1,8 trilyon lira, 11 ili sarsan deprem için kaynak ayırmak zorunda kaldı. Yani aslında biz sigorta primlerinden kaçınmış olmuyoruz. Vergilerle yeniden bu zararı üstlenmek zorundayız vatandaşlar olarak. Bunu sigorta olarak üstlendiğimiz takdirde hem reasürörlerin, yabancılardan bu zarara ortak olmalarını sağlamış oluyoruz hem de bütçelenebilir, öngörülebilir bir durum ortaya çıkıyor.”

“Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) tüm afetleri kapsamalı”

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in Zorunlu Afet Sigortası hakkında yaptığı açıklamalara da işaret eden Ahmet Yaşar şunları söyledi: “Gölçük ve Marmara depremlerinden sonra, DASK konusu gündemimize gelmişti ve yapılan yasal düzenlemelerle 2000 yılından bu yana da hayatımızda. Orada önce deprem sigortası zorunlu olarak uygulanmaya başladı. Her ne kadar kurumunun adı Doğal Afet Sigortaları olsa da bugüne kadar deprem sigortasına ve binalar için teminat sağlamaya bağlı kaldılar. Şimdi tabii mesela Karadeniz Bölgesi başta olmak üzere zaman zaman birtakım şikayetler geliyor. Orada sel riski daha büyük deprem riskine göre. Dolayısıyla 'Biz bu zorunlu sigortayı yapıyoruz ama evimizi sel bastığında ihtiyari konut sigortamız yoksa biz bu zararımızı karşılayamıyoruz' deniyor. Bu durumları ve artan doğal afetleri de dikkate alarak DASK'ın Zorunlu Afet Sigortası'na yani ZAS'a dönüşümü konusunda birtakım çalışmalar başlatılmış. Bu çalışmalar henüz tamamlanmış değil. Yani ikincil mevzuatı düzenlenmiş değil. Aynı zamanda bu düzenlemeler yapıldıktan ve kanun çıktıktan sonra da sigorta şirketlerinin de buna göre pozisyon alması lazım. 1 Temmuz'a kadar bunun yetişip yetişmeyeceği hususunda endişelerimiz var. Bir de eski DASK ile yeni ZAS arasındaki ilişkilerin düzenlenmesi lazım. Biz Türkiye Sigorta Birliği ve sigorta sektörü olarak sadece deprem değil; sel, heyelan, çığ, dolu gibi diğer doğal afetlerin de teminat kapsamına alınmasını istiyoruz. Dolayısıyla bu düzenlemenin faydalı olacağını düşünüyoruz ama zamanlama açısından birtakım endişelerimiz var. Yoksa yerinde bir uygulama olacak.”

“Türkiye Sigorta Birliği'nin gündeminde 5 ana başlık var”

Türkiye Sigorta Birliği'nin çok eski ve Türk sigorta sektörünün öncüsü konumunda bir kuruluş olduğuna değinen Yaşar, “18 Nisan'da genel kurulumuzu yaptık ve Sayın Uğur Gülen'in başkanlığında yeni bir yönetim kurulu oluştu. İkili bir yapı var; hem hayat dışı sigortalarda



ilgili bir yönetim komitesi hem de hayat, emeklilik sigortaları ile ilgili bir yönetim komitesi var. Onların başkanları ve başkan yardımcıları da yönetim kurulunu oluşturuyor Uğur Bey'le birlikte. Beş ana başlık belirledik. Bunların en başında tabii deprem konusu var ki gerçek bir beka sorunu olabilecek bir konu. Bina Tamamlama Genel Şartları'nın yayınlanmasıyla birlikte kentsel dönüşüm konusunu öne alıp deprem konusunu hep birlikte çözmemiz lazım. Deprem dışında eğitimi ana konu olarak gündemimize aldık. Sigortalılık oranının artırılması da ana konularımız içerisinde ve tabii ki sürdürülebilirlik. Tabii uzunca süredir sigortacıların çok fazla vaktini alan trafik sigortası var. Orada da açıkçası biz onu biraz gündemin arka planına iterek bu dört ana başlığın içerisine almıyoruz ama tabii görmemezlikten de gelelimiz” dedi.

Önümüzdeki dönemde Türkiye Sigorta Birliği'nin sadece sigorta şirketleriyle düzenleyici otorite arasında evrak takibi yapan bir kurum olmaktan çıkarcığını kaydeden Ahmet Yaşar, “Sigortacılık sürekli gündemde, riskler değişiyor, iklim değişikliği sürekli değişiyor. Her şey değişiyor. Sigorta bir şekilde olmaya devam ediyor, biz de bu varoluşa yönelik öncü vizyoner rolümüzü ortaya koymaya çalışacağız” dedi.

“Bakış açımız; önleyici sigortacılık, zararı tazmin etme ve fon oluşturma”

Önleyici sigortacılık hususunu Maher Holding olarak öne çıkardıklarına vurgu yapan Ahmet Yaşar, “Sigorta şirketleri zarardan sonra zararı tazmin ediyordu. Önleyici sigortacılık fonksiyonunu biraz daha öne çıkardık. Zaten bizim işimiz zarardan sonra sigortalı zararları tazmin etmek. Bu işin en kolay tarafı. Biz şimdi daha çok önleyici sigortacılık fonksiyonuyla bu zararlar ortaya çıkmadan nasıl engellenebileceğine odaklandık. Onun dışında tabii az önce de konuştuğumuz gibi sigortacının bir de fon yönetimi, fon oluşturma tarafı var. Dolayısıyla biz önleyici sigortacılık, zararı tazmin etme ve fon oluşturma şeklinde bakış açımızı yeniledik; çağa uygun bir hale getirdik” diye konuştu.

“Türk sigorta sektörü çok ilerde”

Amerika'da sigortacıların artık sürücüler için skor kullanacağına değinen Ahmet Yaşar, “Türk sigorta sektörü aslında çok ilerde. Tramer (Trafik Sigortaları Bilgi Merkezi) diye başlayan, sonra Sigorta Bilgi Merkezi olarak devam eden uygulamalarla biz iyi sürücü ile kötü sürücü ayırmak için yıllardır çalışıyoruz. Özellikle trafik sigortalarında serbest tarifeyi bu kadar gündemde tutmamızın sebeplerinden bir tanesi de o. Fakat burada zaman zaman özellikle şoför esnafının bağlı olduğu sivil toplum kuruluşlarının baskıları oluyor. Mesela yılda 13 kere kaza yapan ve bunu 13 yıldır sürdüren sigortalılar var. Dolayısıyla onların sigortasını yapmayarak sistemden bertaraf edilmesi ya da iyi sürüş eğitimleri verilerek sürüş tekniklerini geliştirmeleri lazım. Ancak sistem sizi belli bir yerde durduruyor ve aslında iyi sürücülerin bu kötü sürücülerin risklerinin de primlerine ortak olmasına yol açabiliyor. Biz bu konuda farklı düşünüyoruz. Sanıyorum Amerika'da da bu uygulamayı getiriyorlar. Sigorta Bilgi Merkezi dünyada örneği olmayan, unique ve çok önemli bir yapı. Dolayısıyla bu bilgiye bizim gibi erişme şansları olmadığı için birtakım varsayımlarla, puanlarla buraya erişmek istiyorlar. Sigorta Bilgi Merkezimizin de bu manadaki çalışmasının birtakım mevzuatsal düzenlemelerle iyileştirilmesi lazım” dedi.

“Varlık artışı sigorta primlerini etkiledi”

Ahmet Yaşar, sigorta primlerinin varlık artışıyla değiştiğine de dikkat çekerek şunları kaydetti: “Sektördeki prim fiyatları çok artmadı. Reasüranstaki gelişmeler sebebiyle yangın fiyatlarındaki artışı bir kenara koysak, aslında insanların ve işletmelerin varlık değerleri arttı. Yatırımlar arttıkça varlıklar da arttı ve bu durum primlerin de yükselmesine yol açtı. İşletmelerin ve insanların varlık değerleri arttı. Hem enflasyon etkisi hem de döviz kurunun etkisiyle... Dolayısıyla yatırımlar arttıkça da varlıklar artıyor. Bizim çarpan fiyatımız değişmese de primler büyüyor.”

Bugün, bugünü yaşa.

Tam da ihtiyaç duyulduğu gibi...
Sigortacılık; huzurla, bugünü bugün gibi yaşamınızı sağlamalı.
Biz, bugün iyi hissetmeniz için yola çıktık.
Adımız: QNB Sigorta.

Tanışma hediye için
BUGÜN yazın,
2322 ye SMS gönderin!

QNB Finansbank Şubelerinde | 0 850 222 0 860 | qnbsigorta.com | QNB Sigorta Mobil



Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Sanatseverlerle Buluşuyor

Anadolu Hayat Emeklilik'in bu yıl 18'incisini gerçekleştirdiği Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler"de yer alan fotoğraflar, Tepe Nautilus Alishveriş Merkezi'nde sanatseverlerle buluşuyor. Dereceye girenler, serginin 28 Haziran'da gerçekleşen açılış töreninde ödülleri kavuştu. 28 Haziran'da açılan sergi 12 Temmuz'a kadar ziyaret edilebilecek.

Anadolu Hayat Emeklilik'in 18 yıldır aralıksız düzenlediği ve büyük bir beğeniyle takip edilen Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler"de bu senenin kazanan fotoğrafları Tepe Nautilus Alishveriş Merkezi'nde sanatseverlerin beğenisine sunuldu. Bin 470 kadın fotoğrafçının, 4 bin 988 fotoğrafının değerlendirildiği yarışmanın sergisi 12 Temmuz'a kadar Tepe Nautilus Alishveriş Merkezi'nde ziyaret edilebilecek. Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'de dereceye giren yarışmacılara ödülleri ise 28 Haziran'da sergi alanında düzenlenen bir törenle verildi.

"Sarıkamış Anısına" isimli eseriyle Gülseren Boz birincilik ödülüne sahip olurken "Dokumacı" eseriyle Nilgün Hocaoglu ikinci, "Labirent" adlı eseriyle Zeliha Begöz üçüncülük ödülünü kazandı. Manşiyon ödülleri kazananları ise "Kaos" fotoğrafıyla Elif Canarslan, "Beş Can" fotoğrafıyla Gülçimen Okumuş, "Odundan Kömüre" fotoğrafıyla Saadet Banu Nazıcan oldu. Kazananlara ödülleri serginin açılış töreninde Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay tarafından verildi.

Murat Atalay serginin açılışında yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Anadolu Hayat Emeklilik olarak, projelerimizi kurgularken toplumda farkındalık yaratan, mevcut farkındalığı artıran ve sürdürülebilir yapıda çalışmalar olmasına büyük önem veriyoruz. 'Kadın Gözüyle Hayattan Kareler' de bu nitelikleri karşılayan ve rüştünü ispatlamış bir proje olarak fark yaratıyor. Ülkemizde kadınlara özel düzenlenen ilk ve tek fotoğraf yarışması olan 'Kadın Gözüyle Hayattan Kareler' ile kadınlara kendilerini ifade edebilecekleri bir pencere açmaktan ve bu pencereyi 18 yıldır açık tutmaktan dolayı gurur duyuyor, yarışmaya katılımın her yıl katlanarak artmasını büyük bir memnuniyetle karşılıyoruz."

Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında 18 yıldır kesintisiz olarak düzenlenen "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler" yarışmasına 2007'den bugüne kadar 28 bini aşkın kadın fotoğrafçı 107 bini aşkın fotoğrafıyla katıldı.

Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması olarak her geçen yıl daha fazla ilgi gören "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler" kadınların sosyo-kültürel ve toplumsal gelişimine katkı sunması bakımından örnek bir kurumsal sosyal sorumluluk projesi olarak öne çıkıyor. Kadınlar, yarışma aracılığıyla hayata dair bakış açılarını özgürce fotoğraflara yansıtıp kendilerini en iyi şekilde ifade etme imkânı buluyor.

Yarışmanın bu yılki seçici kurulunda; Arel Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Grafik Tasarımı Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Güler Ertan, fotoğraf sanatçısı İzzet Keribar, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Nihal Kafalı, fotoğraf sanatçısı Ali Rıza Akalın ve Anadolu Hayat Emeklilik Kurumsal İletişim Müdürü Tuğba Öcal yer aldı.



1. "Sarıkamış Anısına"
Gülseren Boz



2. "Dokumacı"
Nilgün Hocaoglu



3. "Labirent"
Zeliha Begöz

Anadolu Sigorta Brandverse Awards'ta Üç Ödül Kazandı



Anadolu Sigorta, Marketing Türkiye ve BoomSonar tarafından düzenlenen Brandverse Awards'ta üç ödül kazandı. 'Kötü anları güzel hatıralara dönüştürün' temalı Kasko Sigortası reklam filmi ile Film bölümü Finans kategorisinde altın ödüle layık görülen Anadolu Sigorta, "Ormanın Gözleri" projesi ile PR bölümünde bronz ödülün sahibi oldu. Anadolu Sigorta ayrıca sosyal medya performansı ile de Social Brands Veri Analitiği ödülünü kazandı.

Sigorta bilincinin yaygınlaşması amacıyla 360 derece iletişim yaklaşımını benimseyen Anadolu Sigorta, Marketing Türkiye ve BoomSonar tarafından düzenlenen Brandverse Awards'ta üç ödüle layık görüldü. 24 Haziran'da Hilton Bomonti Hotel & Conference Center'da gerçekleşen törende Anadolu Sigorta'nın Kasko Sigortası'nın trafikteki kötü anları güzel hatıralara dönüştürme gücüne odaklanan reklam filmi, Film bölümü Finans kategorisinde altın ödül kazandı. Anadolu Sigorta'nın, orman varlıklarının korunması için Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte hayata geçirdiği "Ormanın Gözleri" projesi PR bölümünde "KSS Proje Üretimi ve İletişim Yönetimi: Şirket ve Marka" kategorisinde bronz ödüle ve şirketin sosyal medya performansı da Social Brands Veri Analitiği ödülüne layık görüldü.

Brandverse Awards'tan aldıkları ödüllerin iletişim alanındaki başarılarını ortaya koyduğunu ifade eden Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, Anadolu Sigorta'nın bütüncül şekilde kurguladığı iletişim stratejisi ile müşteri memnuniyetine odaklandığına dikkat çekti.

Ergünten "Yenilikçi ürün ve hizmetlerimizin yanı sıra, yürüttüğümüz iletişim faaliyetlerimiz sayesinde de mümkün olan her alanda müşterilerimize ulaşabilmek en büyük önceliğimiz. Brandverse Awards'tan altın ödül alan reklam filmimizde 'Kötü anları güzel hatıralara dönüştürün' mottosundan yola çıktık. Anadolu Sigorta'nın, trafikte yaşanan her türlü olumsuz durumda geniş servis ağı ve kaza sonrası hızlı desteği ile müşterilerinin daima yanında olduğunun altını çizdik. PR ana bölümünde bronz ödül kazanan Ormanın Gözleri projemiz ise, iklim değişikliğine bağlı olarak artan orman yangınlarının önlenmesini amaçlarken, sosyal farkındalığı yükselterek herkesin hayatına dokunuyor. Social Brands Veri Analitiği ödülümüz ise sosyal medyada elde ettiğimiz başarının istatistiki açıdan değerlendirilmesinin bir neticesi. Özetle söyleyecek olursam; Anadolu Sigorta olarak 99 yıldır tüm faaliyet alanlarımızda olduğu gibi iletişim faaliyetlerimizde de hayatın her alanında çözüm yaratığımızı ve ihtiyaç duyulan anlarda müşterilerimizin yanında olmayı önceliklendirdiğimizi vurguluyoruz" diye konuştu.

UĞURLU GLASS®
OTO CAMLARI / AUTO GLASS



9 Bölge Müdürlüğü

650 Bayi



TÜRKİYE'NİN HER NOKTASINA
7/24 SERVİS HİZMETİ
444 00 70



Kentsel Dönüşüme Sigorta İvmesi

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, bina tamamlama sigortasıyla ilgili önemli açıklamalar yaptı.

Yaşar, 13 Haziran itibarıyla yürürlüğe giren yeni genel şartlara tabi Bina Tamamlama Sigortası'nın Kentsel Dönüşüme ivme kazandıracağını söyledi.

Bina tamamlama sigortasıyla ilgili 2014'ten bu yana yürürlükte olan bir genel şartların olduğunu belirten Yaşar, "Fakat maketten konut satışı dedikimiz, ön ödemeli konut satışları, Ticaret Bakanlığı'nın kontrolindeydi. Daha sonrasında ise kentsel dönüşüm, ülkemizin gündemine girdiğinde, Çevre Bakanlığı'nı ve 6306 sayılı yasayı ilgilendiren afet riski altındaki alanlar, yani halk dilinde kentsel dönüşüm diye tabir ettiğimiz konu gündeme geldi. Çevre Bakanlığı burada kendisiyle ilgili birtakım düzenlemelerin genel şartlara girmesini istedi. Bu biraz zaman aldı. İşte bu tür çalışmaları tamamladık ve nihayet 13 Haziran'da yeni genel şartlar yürürlüğe girdi. Eski genel şartlara göre düzenlenmiş polişelerin de sigortalı lehine yeni genel şartlara uygun hale getirilmesi gerekiyor. Artık 13 Haziran'dan itibaren biz bina tamamlama sigortasını hem maketten satışlar hem kentsel dönüşüm hem de bu iki mevzuata tabi olmayan binalara da uygulayabilecek durumdayız" dedi.

Müteahhitten mutlaka isteyin

Yaşar, "Bina Tamamlama Sigortası'nı müteahhit yaptıracak. Sigorta ettiren bina sahibi, arsa sahibi, hak sahibi de olabilir. Ama sigortalı olarak müteahhit gözükecek. Arsa sahipleri ya da konut alıcıları, tüketiciler ise lehtar (hak sahibi) olarak gözükecekler. Burada önemli olan primi kimin ödeyeceği değil, bu teminata sahip olunması konusu. Dolayısıyla ben eğer evimi kentsel dönüşüme sokacaksam ya da sıfırdan bir ev satın alacaksam, maketten alacaksam, bunca yılın birikimini oraya yatıracaksam ya da işte bir kısmını yatırım daha sonra taksit taksit ödemeler yapacaksam şunlara dikkat etmem lazım. Mutlaka ve mutlaka müteahhitten bina tamamlama sigortası istemem lazım. Primi kimin ödeyeceğini kendi aramızdaki koşullarla belirleyebiliriz. Yani müteahhit ödesse bile o da alacağı satacağı dairenin maliyetini ilave edecektir ama bunlar çok yüksek oranda maliyetler değil. Geçenlerde bir hocamızın projesi için sigorta çalışması yapmıştık. Çıkan farkı görünce, 'Deprem korkusuyla uykusuz kalmama değecek bir fark değil' dedi. Sigortalı bina ile sigortasız bina farkı yüzde iki ile dört arasında. Yani 5 milyon liralık bir daire için en fazla yüzde 4 sigorta primi ödenecek" diye konuştu.

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 blokchain 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.

"Vatandaş müteahhitten bina tamamlama sigortasını istedikten sonra hiçbir şeye karışmasına gerek yok" diyen Yaşar, şunları söyledi: "Sigorta şirketi poliçeyi düzenlerken, müteahhitin mali analizini yapıyor, sözleşmeyi ve fizibiliteyi inceliyor. Sigorta şirketi bina tamamlama poliçesini o müteahhite veriyorsa zaten o müteahhit akredite olmuş demektir. Yani güvenilir demektir. Poliçe düzenlendikten sonra müteahhit, söz verdiği bitim tarihini 12 ay geçmesine rağmen projeyi tamamlayamamışsa orada sigorta şirketi devreye girecek. Ya projeyi alacak, tamamlayacak, bitirecek, teslim edecek ya da banka üzerinden hak sahiplerinin, lehtarların, arsa sahiplerinin, tüketicilerinin ödediği paraları kendilerine sigorta limiti oranında faiziyle birlikte ödeyecek. Ayrıca, yeni genel şartlara göre, sigorta şirketi projeyi kendi teslim etmek üzere devraldığı tarihten itibaren teslim edeceği tarihe kadar kira ödemesi yapacak."

Sigortalı Proje Mutlaka Tamamlanır

Sigorta şirketinin projeyi tamamlamayacağı konusunda sigortalının bir endişesinin olmaması gerektiğini söyleyen Yaşar, "Bugün Türkiye'de sigorta şirketlerimiz hasarları tabii ki kendi mali bünyeleri ile karşılamıyorlar. Reasürans dedikimiz sistemle sigorta şirketleri de sattıkları poliçeleri yeniden sigorta ettiriyorlar. Dolayısıyla tüm dünyaya yayılmış bir teminat sistemi içerisinde karşıyorlar" dedi.

Kentsel Dönüşüm Artacak

"Kentsel dönüşümün yeterince ivme kazanamamasının nedeni insanların güvensizliklerinden kaynaklanıyor" vurgusu yapan Yaşar, "Ev sahipleri Dimyat'a pirince giderken ellerindeki bulgurdan olmak istemiyorlar. İnsanlar güvenli evlerde oturmak istiyor ama bu evlerde güvenle oturmak istiyorlar. Bina yıkıldığında yerine konulmazsa korkusu yaşamak istemiyorlar. Dolayısıyla bu problemi ortadan kaldırabilecek yegâne enstrüman da bina tamamlama sigortasıdır" diye konuştu.

"Bugün, bugünü yaşa' diyerek müşterilerimizin an'da kalabilmelerini hedefliyoruz"

Sigorta Postası'nda QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş'i ağırladık. QNB Sigorta'nın marka dönüşümünden, sosyal sorumluluk projelerine kadar birçok konu başlığının konuşulduğu bu keyifli söyleşide Pınar Kuriş'in belki de hiç duymadığımız yönlerini de okuma şansına sahip olacaksınız. Sigorta Postası Genel Yayın Yönetmeni Serhat Bingöl'ün sorularını yanıtlayan Pınar Kuriş, sigortacılığın sadece rakamlardan oluşmadığını da samimi bir şekilde okuyucularımızla paylaştı.

Kısaca Pınar Kuriş'i tanıyabilir miyiz?

Merhaba, ben Pınar Kuriş; evliyim ve 14 yaşında bir kız çocuğu annesiyim. Bu röportajı yapacağımı söylediğimde kızım, 'Benden de bahset' dedi. O nedenle buradan kızıma da selamlarımı iletiyorum. Boğaziçi Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği bölümünden mezunum. Lisans, lisansüstü ve doktora derecelerine sahibim. Ağırlıklı olarak finans ve bankacılık olmak üzere 26 yıllık iş tecrüben var. Son 6 yıldır da QNB Sigorta'nın Genel Müdürü olarak kariyerime devam ediyorum. Bunlar, kendimle ilgili anlatacaklarımın özgeçmiş kısmıydı. Karakter özellikleriniz diye sorarsanız herhalde ilk olarak 'Meraklıyım' derim. Sizin sormaktan korkmam, anlamadığımı anlayıncaya kadar içim rahat etmez. Yeni şeyler öğrenmeyi, spor yapmayı severim. Ayrıca amatör olarak müzikle ilgileniyorum.

Bir marka dönüşümü yaşınsa da uzun zamandır bu çatı altında görev yapıyorsunuz. Şirketteki bu süreçten bahseder misiniz?

QNB Sigorta yeni bir isim olmasına rağmen, aslında Türkiye'de 17 yıldır sigortacılık; Hayat ve Emeklilik ile Sağlık alanlarında çalışan bir şirketiz. Arkamızda köklü bir sigortacılık deneyimi var. 2023 yılının ilk yarısında QNB Sigorta marka dönüşümünü yaşadık. Marka dönüşümümüzle beraber, ana hissedarımız ve ana iş ortağımız olan QNB Finansbank'ın gücünü arkamızda hissediyoruz. Geçen yılın sonunda bir marka lansmanı yaptık. Burada yeni sigortacılık anlayışımız olan 'Bugün, bugünü yaşa' söylemimizi paylaştık. Bu söylem ile aslında müşterilerimizin hem kendileri hem de sevdikleriyle ilgili endişelerini biraz olsun arka plana atabilmeleri, kendilerini an'da bırakabilmeleri adına hayata geçirdiğimiz çalışmaları ve kurumsal değerlerimizi, sigortacılık anlayışımızı anlattık.

Sektörünüz açısından 2023 yılı nasıl geçti? Öngörüleriniz gerçekleşti mi?

2023 yılına sektör olarak hepimiz farklı hayallerle başlamıştık ancak asrın felaketi olan Maraş depremleri yaşandı. Ardından ülkemizde genel seçim süreci oldu. Yılın ikinci yarısında hareketlenme gördük. QNB Sigorta olarak da marka dönüşümünün ardından arkamıza aldığımız yeni rüzgarlar ve heyecanlarla ilerlediğimiz bir yıl oldu. Branş bazında baktığımızda toplamda 4,7 milyarlık liralık bir prim büyüklüğüne ulaşıldı. Önceki yıla göre üretimimizi yaklaşık ikiye katlamış olduk. Hem Sağlık hem de Hayat Ferdi Kaza alanlarında pazar payımızı büyütme devam ediyoruz. Bankasürans kanalı bizim ana kanalımız. Bu kanaldaki hem şirket sıralamasında hem de pazar paylarında büyüdüğümüzü görüyoruz. Bu kanal özelinde, Hayat ve Ferdi Kaza Sigortaları'nda %10,64 pazar payıyla özel şirketler arasında 5. sıradayız. Tamamlayıcı Sağlık Ürünleri'nde yine Bankasürans kanalında %12,6 pazar payıyla 3. özel şirket durumundayız. Müşteri tabanımızda da 2022 yılında 7 milyonu aşkın müşterimizi, 2023 yılında 8 milyon üzerine taşıdık. Tamamlayıcı Sağlık alanında 3. yılımızı doldurduk. Bu alanda yeniyiz ama çok emin adımlarla ilerliyoruz. Burada da 100 bin adet sigortalı adedimizi aştık. Yeni satış kanallarımıza ve dijital kanallara yatırım yapmaya devam ettik.

2024 yılında şirketinizin hedefleri nelerdir? Yine 2024'te sigorta sektörü için öngörünüz nedir?

2024 yılı, alınan tedbirlerle beraber ekonominin yaşılatılmaya çalışıldığı bir yıl oluyor. Bu kapsamda kredi arzının ve yükselen faizlerle beraber talebin de azaldığı bir döneme giriyoruz. Hayat sektörü açısından bakıldığında bu durum, Kredili Hayat ürünlerinde pazarın daralması demek oluyor. Bu anlamda, bu senenin daha zorlu geçmesi bekleniyor.

Kredisiz Hayat tarafında şirketlerin yapması gereken, assistans veya ek teminatlarla birlikte ürünleri zenginleştirerek buradaki talebe daha iyi hizmet edebilecek ürün geliştirmeleri olacaktır. Sağlık, ön-görülemez riskler açısından çok ciddi bir fırsat alanı. Şu anda hem Özel Sağlık hem de Tamamlayıcı Sağlık açısından baktığımızda sigortalı adedi 7 milyon seviyelerinde. Penetrasyon oranı %10'ın altında. Bu da sektörün çok ciddi bir büyüme fırsatı taşıdığını gösteriyor.

2024'te QNB Sigorta olarak ana hedefimiz her anlamda çeşitlilik sağlayabilmek. Bu amaçla, farklı ihtiyaçlara çözüm sunabilecek ürünleri rafımıza eklemeye devam edeceğiz. Hayat ve Tamamlayıcı Sağlık ürünümüz gibi ana ürün gruplarına yatırımlar yapmaya da devam ediyoruz. Bu ürünlerin yanına farklılaştırarak eklediğimiz ürünlerle, çeşitliliği sağlamayı hedefliyoruz. Ana kanalımız banka olmakla beraber, dijitaldeki direkt satışı da çok önemsiyoruz.

Özellikle pandemi ile birlikte insanların dijitale kaydığını görüyoruz. Ürünleri araştırmak ve uçtan uca satın alma süreciyle ilgili bu kanalları kullanmaya başladıklarını görüyoruz. Yeni jenerasyon her şeyi dijitalden yapmayı tercih ediyor. O yüzden bunlara yönelik yatırımlara devam edeceğiz. Onun dışında iş birlikleri de konsantre olduğumuz bir alan. Dijital tercihlerle beraber, eskiden mağazadan satın alınan ürünlerin, pandemi sonrası e-ticaret ile satın alınmış görüyoruz. Bu anlamda 'embedded insurance' denilen, müşterinin bir ürün satın alırken o ürünle

beraber anlamlı bir sigorta ürününü eş zamanlı satın almasına yönelik iş birlikleri başlatmış durumdayız. Örneğin, QNB Sigorta olarak Papara ile yaptığımız iş birliği kapsamında scooter kullancıları kiralama işlemleri sırasında scooter sigortası olarak Ferdi kaza ürünümüzü de satın almaları mümkün. Yeni iş birliği fırsatlarını da değerlendirmeye devam ediyoruz.

Tamamlayıcı Sağlık alanındaki yeni ürünleriniz nelerdir?

Sağlık, ciddi büyüme potansiyeli olan bir alan. Tamamlayıcı Sağlık, şirket olarak yatırım yaptığımız bir alan. İçeriği çok zengin bir ürün. Bunun iyi anlatılması, bireylerin ve şirketlerin tam olarak neyi satın aldıklarının farkında olmaları önemli.

Öncelikle, bireyin SGK anlaşmalı bir özel hastaneye hem yatarak hem de ayakta tedaviye hiçbir ücret ödmeden ulaşması çok önemli bir avantaj. Bunun dışında Tamamlayıcı Yaşam Paketi dediğimiz bir check up hizmetimiz var. Bu pakette müşterimizin hastalanmadan önce önlem almasını ya da erken teşhisle gerekli tedavileri erken almasını hedefliyoruz. Göz ve diş ile ilgili Tamamlayıcı Yaşam paketlerimiz de var.

Bizi heyecanlandıran bir diğer hizmetimizden daha bahsetmek istiyorum. Hepimiz hasta olduğumuzda doktordan randevu alıp, belli uzaklıktaki bir doktora ulaşmaya çalışıyoruz. Bazı günler işlerimizi bile bu randevulara yetiştirebilmek için aksatıyoruz. Oysa, Telehealth dediğimiz online hizmetler, çok hızlı bir şekilde dijitalden bir doktora ulaşmamızı sağlıyor. Bu paket kapsamında müşterilerimiz online psikolog, diyetisyen ve pedagoğ hizmetlerimize de ulaşabiliyorlar. Bu paketin güzel özelliği, 3 yıl boyunca yenilenen paketlere ömür boyu yenileme garantisi veriyoruz. 3 yıl sonra çıkacak her hastalığı kapsam içerisine alıyoruz.

KISA KISA...

Çalışma hayatınızda olmazsa olmazınız nedir?

'Hayır' kelimesini duymayı hiç sevmiyorum. Bana hayır cevabı verildiği zaman da arka planını anlamak için çok soru soruyorum. Hayır kelimesinin kabul edilmesine de biraz alerjim var diyebilirim. Bu dünyada imkansız diye bir şey olmadığını düşünüyorum, sonuçta her şeyin bir çözümü var. Sadece neyin, neden olmadığını anlayarak ona bir çözüm üretmek kıymetli. Ekip arkadaşlarımıza da bunu hep anlatıyorum ve aynı zamanda bu konuda rol model olmaya çalışıyorum. Onları biraz zorluyor olabilirim ama benim temel düşüncem imkansız diye bir şey yoktur.



AVEON TRAKTÖR KASKO İLE ÇİFTÇİMİZİN YANINDA!

Aveon, çiftçimizin emeğini ve traktörünü her durumda korur.

- Arıza durumunda çekme ve kurtarma hizmetiyle işiniz asla yarım kalmaz.
- Aveon'da TARSİM poliçesi olan çiftçilerimize özel traktör kaskosunda %15 indirim fırsatı!
- Çarpma, çarpışma, devrilme, yuvarlanma, yanma ve hırsızlık gibi birçok riske karşı tam güvence sağlayan ek teminatlar.
- Traktörünüzü tüm doğal afetlere karşı kasko poliçenizle koruyun.
- Peşin ödemelerde %10 ek indirim imkânı!
- Zirai ekipman ve buna bağlı zirai ürünleriniz limitler dahilinde Aveon koruması altındadır.
- Traktör kabin teminatını kullanarak traktörünüzün tam bütünlüğünü sağlamış olun.