

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy

Quick Sigorta'da
İLKLER için HIZ limiti yok!

TAM İHTİYACINA GÖRE SİGORTA İÇİN
BURAYA,
RAY SİGORTA'YA!

•Ailem •Evim •Aracım •Sağlığım •İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk

kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin

acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

Özlem Bayburs

obayburs@akilliyasamdergisi.com

E. Esin Gedik

esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar

buyanik@akilliyasamdergisi.com

MUHABİR

Afife Kaya

akaya@psmmag.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

GÖRSEL TASARIM

Yücel Asırlık

yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVASYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

Erişim Medya Radyo Televizyon
ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı
Cad. Hasırcıbaşı
Apt. No:15/3 Kadıköy/İstanbul
Tel: 0216 550 10 61/62

BASKI

Plusone Basım Matbaa Ambalaj
ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu
2. Matbaacılar Sitesi ZF3
34025 Zeytinburnu - İstanbul
Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com

editör



Kağıdın kıymeti!

Yıl 1991. Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi birinci sınıftayım. Daha okulun ilk dönemlerinde rahmetli Turgut Özal, “2.5 gazete kalacak” deyince moralimiz bozulmuştu.

İlerleyen yıllarda “Mor İnek” kitabıyla ünlenen Profesör Arman Kırım’ı dinleme fırsatım oldu. Basının 10 yıllık geleceğine yönelik öngörülerini anlatıyordu. “Kağıt baskı bitecek, gazeteler basılmayacak. Haber internetten okunacak. İsteyen gazetesinin çıkışını kendi alabilecek” anlamında bir şeyler söylüyordu...

Rahmetli Arman Hoca hiç dersimize girmedi ama o dönemlerde işin ehli olan bu tür hocalardan ders dinlemek önemli bir fırsattı. İş yerlerine çağırır, çalışanlara anlatırlardı. Kısacası şirketler o dönemde çalışanlarına çok daha fazla yatırım yapardı. Arman Hoca’yı da Doğan Burda Rizolli Dergi Grubu’nda çalışırken dinlemiştim. O gün bugündür yazılı basının bitip

bitmeyeceğini düşünürüm. Çünkü yaklaşık 30 yıldır yazılı basında çalışıyorum, dergicilik yapıyorum.

Evet, bu 30 yılda internet hızla yayıldı. Her şey akıllı telefonların içine girdi. İnternet bağlantısı olan bir telefonla bırakın gazete okumayı, yüzlerce iş yapmak mümkün. İster dergi okuyun, isterseniz sevmediğiniz birine küfredin, ister maç izleyin, filmlere bakın, CV yollayın, polişe alın, alışveriş yapın...

Kısacası dijitalin günlük hayatımızdaki yeri sürekli artıyor. Ama yazılı basının önemi azalmıyor. Kağıdın kıymeti hala sürüyor. Yazılan haberlerin kalitesi ve gerçekliği o kadar tartışılmıyor. Güven internete göre daha fazla. Çünkü kağıt maliyetli bir iş. Gazete basmak, dergi çıkarmak kolay değil. İki kişinin bir araya gelerek bir internet sitesi kurup gazetecilik yapması gibi bir iş değil. Bu yüzden de hâlâ kıymeti var. Ele alındığında kokusu var, katlayıp çantaya konması var. Ama artık şartlar zor. İnternetin 30 yıldır bitiremediği yazılı basını içinde bulunduğumuz ortam bitirecek gibi görünüyor.

Malum kağıt, fiyatı son 2 yılda en çok artan ürün. Gerçi Türk insanı bu durumun farkına tuvalet kağıdına gelen zamlarla vardı ama kitap basmak, dergi basmak neredeyse imkansız hale geldi. Önce dergilerin sayfa sayıları, sonra da baskı sayıları azalıyor. Böyle giderse Arman Hoca’nın öngörülerini gecikmeli de olsa tutacak. Ancak bunun nedeni internetten ziyade kağıt fiyatlarındaki artış olacak.

Evet, şartlar zorlaşsa da biz yine en iyisini yapmaya çalıştık. Yapmaya da devam edeceğiz. Özel röportajlar, kulis haberleri, yeni ürünler... Hepsi yine bu sayıda. Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanın, Akıllı Yaşamsız kalmayın.

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

EYLÜL 2022



22

QUICK SİGORTA'DA İLKLER İÇİN HIZ LİMİTİ YOK!

Yılın ilk yarısında hedefleri doğrultusunda performans sergileyen Quick Sigorta, yeni ürünlerini müşterilerine sunmak için gün sayıyor. Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Quick Finans ve QPay'de sona geldiklerini, Avrupa'ya açılmak için de fizibilite aşamasında olduklarını bildiriyor...

18 KAYHAN ÖZTÜRK



12 Bebeklere BES'te ek katkı

Garanti BBVA Emeklilik, 0-2 yaş bebekler için yapılan BES sözleşmelerine 200 TL hediye etti. Ebeveynler, minimum 185 TL'lik aylık katkı payı ödeme taahhüdüyle bir kereye mahsus olarak bu avantajdan yararlandı...

14 UniKasko'dan servis araçları için "gelir kaybı" teminatı

Unico Sigorta, UniKasko ürünüyle personel servisi, öğrenci servisi ve turizm sektöründe yolcu taşımacılığı yapan servisler için "gelir kaybı" teminatı da vermeye başladı. Böylece araç sahiplerinde kaza sonucu iş durmasına bağlı oluşan gelir kaybı, poliçe limitlerine göre karşılanarak mağduriyet yaşanmasının önüne geçiliyor...

16

Türk Nippon acentelerinin yeni rotası Kıbrıs

Türk Nippon Sigorta, acentelerinin motivasyonunu yüksek tutmak için özel kampanyalar düzenlemeyi sürdürüyor. Bu doğrultuda, acente gezileri için 2022 yılının ikinci rotası Kıbrıs olarak belirlendi...

20

"Sigorta, güvenin en satın alınabilir hali"

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, "Günümüzde sigorta en ekonomik ve gerekli ürün konumuna geldi" dedi...

26

Türk sigorta sektörüne seviye atlayacak iki senaryo

TSB'nin Boğaziçi Üniversitesi ile birlikte hazırladığı "Türkiye Sigortacılık Sektörü Ekonomik Etki Analizi Raporu"na göre, sektörün GSYH'ya katkısını yüzde 746 büyümeye 421 milyar TL'ye kadar yükseltmek mümkün...

30

InsurTech'lerin büyüme hikayesi yeni başlıyor!

Sigortam.net desteğiyle StartupMarket tarafından hazırlanan InsurTech raporuna göre, küresel InsurTech pazar büyüklüğü 2028 yılına kadar 60 milyar doları aşacak. Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz, "Türkiye olarak InsurTech büyüme hikayesinin henüz başındayız. Ancak kısa sürede büyümenin katlanarak artacağını öngörüyoruz" dedi...

32

Anadolu Sigorta'dan elektrikli araçlara özel servis ağı

Anadolu Sigorta, hasar anında daha iyi ve daha kapsamlı hizmet verebilmek için, özellikle büyük şehirlerde içerisinde elektrikli araç şarj istasyonları yer alan, elektrikli ve hibrit araçların onarımı konusunda gerekli temel eğitimi almış yüksek kalitede hizmet sağlayabilecek servis ağı oluşturdu...



*Sağlınızı güvence altına alın,
hayata güvenle bakın.*

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI



**Türkiye
Sigorta Birliği**

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

Quick Sigorta, ESİB ile eğitim serilerine devam ediyor

Quick Sigorta, sigorta okur-yazarlığını geliştirmek amacıyla eğitime verdiği desteği sürdürüyor. Bu doğrultuda, Esnafın Sigorta ve Risk Yönetimi Bilincini Güçlendirme Eğitimleri (ESİB) projesi çerçevesinde Bakırköy İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği'nde (İSTESOB) verilen eğitimin konusu "Fatura Koruma ve Basiretli Tacir İş Yeri Sigortası" oldu.

Quick Sigorta Finansal Ürünler Pazarlama ve Ürün Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş ile Acenteler Satış Koordinatörü Sibel Doğan'ın verdiği eğitimlerde Basiretli Tacir İş Yeri Sigortası hakkında detaylı bilgi aktarılırken fatura koruma sigortasının da avantajlarından



bahsedildi. Türk Ticaret Kanunu'nun 18'inci maddesine dikkat çeken Doğan, işletmelerin faaliyetleri sırasında öngörülebilir risklerini ödenebilir primlerle güvence altına almalarının basiretli bir tacir olmanın yasal gerekliliği olduğu konusundaki görüşlerini ve ürünün özelliklerini esnafa anlattı.

Senetli ve taksitli alışverişlerin fatura ödemelerini güvence altına alan Quick Fatura Koruma Sigortası'nın avantajlarına değinen Tekbaş da kefihsiz, kredi kartsız ve kredi limiti kullanılmadan müşteri ve sektör bazında limit ve taksit imkanı sunan bu sigorta ürününün ekonominin ve pazarın gelişiminde önemli bir katkısı olduğunu vurguladı.



"Kadın Gözüyle Hayattan Kareler" fotoğrafseverlerle buluşuyor



Anadolu Hayat Emeklilik tarafından 16 yıldır düzenlenen ve Türkiye'nin kadınlara özel ilk ve tek fotoğraf yarışması olan "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler" sergisi, son 2 yıldır olduğu gibi bu yıl da dijital ortamda ziyaretçilerini ağırlıyor. 2022 yılında 2 bin 516 katılımcının 8 bin 682 fotoğrafının değerlendirilmesi sonucunda dereceye giren ve sergilenmeye hak kazanan eserlerin yer aldığı sergi, yarışmanın ilk yılından bugüne kadar ödül alan fotoğraflarından oluşan sergiyle birlikte Anadolu Hayat Emeklilik'in internet sitesi anadoluhayat.com.tr'de ziyarete açıldı.

2007 yılından bu yana 25 bini aşkın kadın fotoğrafçının, 97 bini aşkın fotoğrafla katıldığı "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler", Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında 16 yıldır kesintisiz olarak düzenlenen tek fotoğraf yarışması olma özelliği taşıyor. Kadınların sosyal, kültürel ve toplumsal gelişimine katkıda bulunmayı hedefleyen yarışma, onlara kendilerini ve hayat bakışlarını özgürce ifade edebilecekleri bir platform sunuyor.

Cüzdanım nerede?
**Juzdan'ım
burada!**



Hemen
indir

Juzdan

Yeni nesil ödeme platformu

Detaylı bilgi
juzdan.com.tr/de

AgeSA Her Yaşta Fonu'nun yeni dönemi başlıyor

Türkiye'nin yaşlanmaya hazırlığına rehber olmak ve toplumun yaşlılık algısının pozitif dönüşmesine katkıda bulunmak amacıyla 2019 yılında "Her Yaşta" projesini hayata geçiren AgeSA, Sivil Toplum İçin Destek Vakfı ile iş birliği yapıyor. AgeSA, geçen yıl sağlık, eğitim, istihdam, eşitsizliklerin azaltılması alanlarında yaşlılık ve yaşlanma temasını merkezine alan sivil toplum projelerini desteklemek ve teşvik etmek için Her Yaşta Fonu'nu hayata geçirdi. Geçen yıl toplamda 5 projenin hayata geçirilmesine destek veren AgeSA, Her Yaşta Fonu'nun yeni dönemi için de hazır.

Her Yaşta Fonu, 8-31 Ağustos tarihleri arasında başvuruları kabul etti. Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da fona



yaşlılık ve yaşlanma alanlarını desteklemeye yönelik projeler başvururken, fon kapsamında bu yıl STK'lara dağıtılacak hibelerin toplam tutarı 300 bin TL olacak.

ANA SİGORTA'ya rekabet avantajı sağlayacak yenilik

Ana Sigorta, teknolojik altyapısını GTech'in analitik sigortacılık çözümü "Wiseboard Insurance" ile güçlendirdi. Ana Sigorta Genel Müdürü Arda Tuncay, 20 yılı aşkın deneyimiyle sektörel bazda dijital çözümler sunan GTech'in bu ürününün Ana Sigorta'ya önemli bir rekabet avantajı sağlarken verimliliğini de artıracaklarını ifade etti. Yönetimin stratejik karar alabilmesi için verilere gerçek zamanlı ulaşmanın ve müşteri ihtiyaçlarını hızla görebilmenin önemini vurgulayan Tuncay, şu bilgileri paylaştı:

"GTech Wiseboard Insurance sayesinde mevcut sigortacılık veri ambarı ürününün entegrasyonu ile üretim, hasar, aktüerya, acente gibi pek çok alana ilişkin 100'ün üzerinde rapora erişim sağlanmış oldu. Bunun yanı sıra bütünleştirilmiş verilerden rapor ve dashboard oluşturma konusunda kurumda farkındalık yaratıldı ve canlı sistem üzerinden rapor ve dashboard'lara erişim de sağlanarak yaşanabilecek performans problemlerinin önüne geçildi. Ana Sigorta olarak Wiseboard Insurance'ı kullanarak tek platformdan doğru veriye erişim sağladığımız gibi yönetim dashboard'u ile de karar süreçlerimizi hızlandırmış olduk. Aynı zamanda analitik raporlarla analiz kolaylığı sağlarken ekiplerin tekilleştirilmiş veriyle kendi raporlarını oluşturabilmesi de zaman konusunda önemli bir tasarruf sağladı."

GTech CEO'su Mine Taşkaya ise "Veri yönetiminin her geçen gün daha fazla önem kazandığı sektörlerden biri olan si-



gortacılıkta müşterilerimize katma değerli hizmetler sunan bir ekip olarak Wiseboard Insurance ile Ana Sigorta'nın da dijital dönüşüm süreçlerinde değer yaratıyoruz. Müşterimiz hazırlanan yönetim dashboard'undaki KPI'lara ve raporlara bakarak şirketin üretim, hasar gibi önemli bilgilerine anında ulaşarak mevcut durumu doğru ve net bir şekilde görüntüleyebiliyor ve gerekli kararları hızlıca alabiliyorlar" dedi.

Allianz 

Siber risklere gerçek güvenceler

Antivirüs
Yazılım
Programı
HEDİYE

Siber dünyada işlemlerinizi yaparken keyfiniz kaçmasın diye şimdi **Allianz Siber Güvence Sigortası** ile güvendesiniz. Sahte sitelerden alveriş yapılması sebebiyle doğan zararlardan kimlik ve şifre bilgilerinizin başkaları tarafından ele geçirilmesi halinde ortaya çıkabilecek zararlara kadar birçok konuda Allianz Siber Güvence Sigortası size güvence sağlıyor.

Siz de Allianz acenteleri veya Yapı Kredi Bankası şubeleri aracılığıyla Allianz Siber Güvence Sigortası'na hemen sahip olun.

Sürprim mağduriyetlerine karşı **SEDDK** avarı



SİGORTACILIK VE ÖZEL EMEKLİLİK
DÜZENLEME VE DENETLEME KURUMU

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Türkiye Noterler Birliği sorgu servisinde yaşanan teknik aksaklık nedeniyle zorunlu trafik sigortası poliçe üretiminde yaşanan sürprim mağduriyetinin giderileceğini duyurdu.

Hatırlanacağı gibi geçen ay, Türkiye Noterler Birliği sorgu servislerinde yaşanan ve yaklaşık 12 saat süren teknik aksaklık sebe-

biyle zorunlu trafik sigortası poliçe üretiminde aksamalar olmuştu. SEDDK tarafından anıranın çözümüyle poliçe üretiminin yeniden başladığı ve sorunsuz sürdüğü aktarılan açıklamada şu bilgiler yer aldı:

“SEDDK olarak kesintinin sürdüğü süre kapsamında yenilenmesi gereken zorunlu trafik sigortalarının yenilenemediğı ve işlemlerin başlamasıyla birlikte yeniden üretilen poliçelerde, mer’i mevzuat gere-

ğı zamanında yenilenemeyen durumlarda ödenen yüzde 5’lik sürprim uygulandığı tespit edilmiştir.

Kurumumuz tarafından, teknik aksamadan kaynaklanan mağduriyetleri önlemek amacıyla, bu sürede düzenlenen poliçelerde uygulanan söz konusu sürprim tutarlarının sigorta şirketlerince vatandaşlarımıza iade edilmesine yönelik gerekli işlemler başlatılmıştır.”

Aksigorta müşterilerinin Autoking’de indirimi var

Araç bakım servisi Autoking ile iş birliği başlatan Aksigorta, müşterilerinin araç özel bakımlarında indirim olanağı sunuyor. İş birliği kapsamında Aksigorta müşterileri, 31 Aralık 2022 tarihine kadar Aksigorta mobil uygulaması üzerinden alabilecekleri kampanya koduyla Autoking servislerinde seramik kaplama, klima bakteri temizliği ve ozonla dezenfeksiyon gibi bakım hizmetlerinde indirim kazanacak.

Autoking’in yanı sıra Züber, DogGo, Kidolog, Petopy, Pronet, eTaşın ve lastik.com.tr ile iş birliği yapan Aksigorta, Aksigorta Mobil üzerinden müşterilerinin olası risklerine karşı önleyici destekler sunmayı amaçlıyor.



Bereket Sigorta’dan “Kritik Hastalıklar Sigortası”

Bereket Sigorta, yeni ürünü Kritik Hastalıklar Sigortası ile 18-65 yaş arası bireylerin kalp krizi, kanser, felç, körlük ve böbrek yetmezliği durumlarıyla karşı karşıya kalması durumunda toplu tazminat ödeyerek hastalıkla mücadele döneminde güvence sağlıyor.

İhtiyaçlardan yola çıkarak 6 farklı teminat seçimiyle sigortalıların hizmetine sunulan Kritik Hastalıklar Sigortası, en sık görülen ve yaşamsal riskler taşıyan hastalıkları kapsıyor.

18-65 yaş arası herkesin faydalanabileceğı Kritik Hastalıklar Sigortası kapsamında ana teminalara ek olarak sigortalılar,



yılda 1 kez ücretsiz check-up hizmeti, psikolojik danışmanlık hizmeti, diyetisyen danışmanlık hizmeti ve mamografi hizmeti de alabiliyor.

DOĞRU ADIM TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI ile sağlığınız **tam**, bütçeniz **tamam**



A+
Yatarak Tedavi
Teminatı seçeneği

Limitsiz yatarak
tedavi
+
6 adet ayakta
tedavi paketi

Limitsiz yatarak
tedavi
+
10 adet ayakta
tedavi paketi

Geniş
kapsamlı
tedavi
teminatları

Kaliteli ve
hızlı sağlık
hizmeti

Yaygın
hastane ağı

Acil yardım
paketi

7/24 Tıbbi
Danışma ve
Provizyon
hizmeti ayrıcalığı

Check-Up ve
Diş tedavi
paketi

☎ 0 850 811 51 00

🌐 www.dogasigorta.com

Doğa
sigorta

Bebeklere BES'te ek katkı



Garanti BBVA Emeklilik, 0-2 yaş bebekler için yaptırılan BES sözleşmelerine 200 TL hediye etti. Ebeveynler, minimum 185 TL'lik aylık katkı payı ödeme taahhüdüyle bir kereye mahsus olarak bu avantajdan yararlandı...

Bebekleri için BES hesabı açanlar düzenli tasarruf yapmaya başlarken, Garanti BBVA Emeklilik'in BES alanındaki deneyimiyle yatırımlarına güvenli ve yüksek finansal getiri elde etme fırsatını yakalıyor.

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, tasarruf ve birikim bilinci ebeveynler için çocuklarının ilerleyen yaşlarda çeşitli imkânlarla kavuşabilmesi açısından büyük bir öneme sahip olduğunu anımsatarak, çocuklara sağlam bir gelecek hazırlamak amacıyla birikimi sürdürülebilir hale getirmek gerektiğine dikkat çekiyor.

Göçer, "Örneğin, her yıl bir yaş daha büyüyen miniklerimize aile büyükleri BES ile birikim güvenliği sunabilir ya da mevcutta devam eden Çocuklara BES sözleşmelerine ek katkı payı yatırabilir. BES bu açıdan çocukların doğumunda, doğum günlerinde, karne aldıklarında, özetle tüm özel günlerinde aile büyüklerinin değerlendirebilecekleri iyi bir hediye alternatifi" diyor.

415 BİN ÇOCUK İÇİN BES YAPTIRILDI

18 yaş altı BES'in ebeveynler için çok değerli ve kazançlı bir tasarruf aracı olduğunu vurgulayan Göçer, uygulamayla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"18 yaş altı BES uygulamasının devreye girdiği Temmuz 2021'den bu yana çocuğu için BES yaptıran müşteri sayısı yaklaşık 415 bine ulaştı. Bu sayı her geçen gün artıyor. Üstelik çocuğuna BES yaptıran ailelerin bazılarının kendi BES'i yok. Hem kendisine hem çocuğuna BES yaptıranların da bir kısmı çocuğu için daha fazla katkı payı ödüyor. Bu demek oluyor ki ebeveynler birikim konusunda oldukça bilinçli ve BES'in çocuklarının geleceği için önemli bir güvence olduğunu düşünüyorlar. Ebeveynlerin bu inancı bizler için sevindirici bir haber çünkü bireysel emeklilik sisteminde genç nüfusun önemi büyük. Hedefimiz, BES alanında sahip olduğumuz bilgi birikimi ve uzmanlığımızla, çocuklarına daha iyi bir gelecek hazırlamak isteyen ailelere en doğru yatırım ve yönlendirmelerle güvenli bir yol haritası çizmek."

Burak Ali Göçer, Garanti BBVA Emeklilik'te 18 yaş altı katılımcıların çoğunun yeni doğan bebeklerden oluştuğunu belirtiyor. Kendisi için BES başlatmamış ebeveynlerin bile çocuklarının geleceği için şimdiden birikim yapmaya başladığını vurgulayan Göçer, bu çabaya katkı amacıyla düzenledikleri kampanyayı da şöyle hatırlatıyor:

"Garanti BBVA Emeklilik olarak ailemize katılan en minik üyelerimizin geleceği için katkıda bulunmak istedik ve 1-31 Ağustos tarihleri arasında 2 yaşa kadar olan bebeklere yapılan BES sözleşmelerine 200 TL de biz hediye ettik."



Burak Ali Göçer

Sempatik dostlarımız Türkiye Sigorta güvencesinde!

Türkiye Sigorta Sempati Evcil Hayvan Sigortası,
acil durum ve hastalıklarda sempatik dostlarımızın sağlığını koruma altına alıyor.
Ücretsiz göz ve kulak temizliği, tırnak bakımı, mikroçip uygulaması ile
indirimli kuaför ve otel fırsatları gibi pek çok kolaylığı bir arada sunuyor.



**Yaygın
veteriner
ağı**



**Standart ve
geniş kapsamlı
ürün
seçenekleri**

SemPati

Evcil Hayvan Sigortası

Mikroçip uygulaması ve
senede 1 kez göz kulak
temizliği, tırnak kesimi
rutin bakımları anlaşmalı
veteriner ağıımızda geçerli
olmak üzere ücretsizdir.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

UniKasko'dan servis araçları için “gelir kaybı” teminatı



Ender Güzeler

Unico Sigorta, UniKasko ürünüyle personel servisi, öğrenci servisi ve turizm sektöründe yolcu taşımacılığı yapan servislere “gelir kaybı” teminatı da vermeye başladı. Böylece araç sahiplerinde kaza sonucu iş durmasına bağlı oluşan gelir kaybı, poliçe limitlerine göre karşılanarak mağduriyet yaşanmasının önüne geçiliyor...

Unico Sigorta, personel servisi, öğrenci servisi, D2 yetki belgesine sahip turizm sektörü yolcu servisi gibi, sigortalıya gelir sağlayan araçları da karşılaşılabilecek risklere karşı güvence altına alıyor. UniKasko-Servis Kaskosu'nun gelir kaybı teminatıyla taşıtın sigorta kapsamına giren tam veya kısmi bir zarara uğraması ve hasarın giderilmesinin 3 günden uzun sürmesi durumunda gelir kaybından doğan zararları, poliçe limitlerine bağlı olarak teminat altına alıyor.

“POLİÇE DEĞİL, ÇÖZÜM SATIŞINA ODAKLANIYORUZ”

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, müşteri ihtiyacı, kullanıcı deneyimi tasarımı olgularını iş modellerinin merkezine koyduklarını vurgulayarak yeni özellikle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Poliçe satışına değil çözüme odaklandık. Kullandığı servis aracından gelir elde eden müşterilerimiz, aracında hasar meydana geldiğinde ve onarımı günlerce sürdüğünde iş faaliyetlerinin durmasına bağlı olarak ciddi bir mağduriyet yaşıyor. Müşterimiz açısından bu riski ortadan kaldırmayı hedefledik. Sigortalı aracın, yolcu taşımacılığı yaparak işletilmesiyle gelir elde edilmesi ve beklenmedik bir durum sonucu hasarın oluşması şartıyla, araçta oluşan hasarın onarılmasının 3 iş gününü aşması halinde, sigortalının iş durmasına bağlı oluşan gelir kaybını poliçede belirtilen limit kapsamında teminat altına alıyoruz.”



AXA SİGORTA

Evim Sigortası
Lüks Evim Sigortası

Kendinizi hep güvende hissetmek için AXA Konut Sigortaları ile evinizi, eşyalarınızı ve yazlığınızı güvenceye alın, kiracı ya da ev sahibi olmanız fark etmeden geniş teminatlardan faydalanın.

Yuvanız koruma altında



Kare kodu okutarak
konut ürünlerimizle ilgili
detaylı bilgi edinebilirsiniz.



axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

Günde
₺1'den
başlayan
fiyatlarla

Türk Nippon acentelerinin yeni rotası KIBRIS

Türk Nippon Sigorta, acentelerinin motivasyonunu yüksek tutmak için özel kampanyalar düzenlemeyi sürdürüyor. Bu doğrultuda, acente gezileri için 2022 yılının ikinci rotası Kıbrıs olarak belirlendi...

Türk Nippon Sigorta, düzenlediği kampanyalarla her yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmayı amaçlıyor. Bu doğrultuda tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) için yeni bir kampanya düzenlendi. TSS branşında belirlenen kriterlere ulaşan acenteler, KKTC (Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti) seyahatiyle ödüllendirilecek. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Yılın son çeyreğinde de sağlık sigortaları alanında yenilikler sunmaya ve kampanyalar yapmaya devam edeceğiz” diyor.

En önemli dağıtım kanallarının acenteler olduğunu her fırsatta vurgulayan Pamukçu, kampanyalarla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Yılın başında da ifade ettiğimiz gibi, odak noktası olarak belirlediğimiz acentelerimiz için seyahat ödüllü kampanyalara devam ediyoruz. Mayıs ayı sonundaki Mardin gezisi sonrasında aldığımız olumlu dönüşler neticesinde yılın son çeyreği için Kıbrıs seyahati kampanyası düzenlemeye karar verdik. Bu sayede acentelerimizle buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı da yakalıyoruz. Bu da bizi hızlı aksiyon alma konusunda avantajlı bir hale getiriyor. Türk Nippon Sigorta, acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi. En önemli dağıtım kanalımızı acenteler oluşturuyor. Üretimimizin büyük bir kısmını sağladığımız acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyor ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak mevcut uygulamalarımızın haricinde acentelerimize karşı farklılıklar yaratan uygulamalarla dinamik bir yapı oluşturduk. Bu yapı içinde acentelerimize hizmet vermeye devam ediyoruz.”



Dr. E. Baturalp Pamukçu

“SAĞLIK SİGORTASINDA İLK 10 ŞİRKET ARASINDAYIZ”

Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta’nın tamamlayıcı sağlık sigortası ürünüyle ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: “Salgının başladığı 2020 yılı mart ayı itibarıyla oluşan sigorta bilinci, sağlık sigortası ürünlerinin tamamına yönelik talep artışını da beraberinde getirdi. 2021 ve 2022 yılı verilerini haziran sonu itibarıyla kıyasladığımızda, tamamlayıcı sağlık sigortası prim üretiminde yüzde 46 artış görüyoruz. Bu artışın yıl sonuna doğru daha da yukarılara gideceğini öngörebiliriz. Türk Nippon Sigorta olarak sağlık sigortalarında iddialyız. Haziran 2022 sonu verilerine göre yıllık sağlık sigortası prim üretiminde ilk 10 şirket içinde yer almayı sürdürüyoruz. Yılın son çeyreğinde de dikkatimizi sağlık sigortası ürünlerine daha fazla vererek bu alandaki istikrarlı büyümemizi devam ettirmeyi amaçlıyoruz.”



**You
Locally
~~Risk,~~**

**We
Globally
Value**



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

TSB iştiraklerinde taşlar yerinden oynadı!

Türkiye Sigorta Birliği'ne (TSB) bağlı kurumların üst yönetiminde atama rüzgarları esiyor. Daha önce görevden alınan Murat Hakseven'in yerine Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'ne (SBM) başkan ataması ise ertelendi.

Sigorta Tahkim Komisyonu Başkanı İbrahim Taşbaşı'nın istifasıyla boşalan göreve, Muammer Asarkaya atandı. Sigorta Denetleme Kurulu'na (SDK) 1991 yılında katılan Asarkaya, yıllardır kamuda görev alan bir isim. Sigorta Tahkim Komisyonu Yönetim Kurulu

Başkanlığı'na ise bir başka SDK'lı Mehmet Verim atandı.

Motorlu Taşıtlar Bürosu genel müdürü Mehmet Akif Eroğlu'nun SEDDK (Sigorta ve Bireysel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu) Başkanı olarak atanmasıyla boşalan koltuğa ise Bülent Karan atandı. Bülent Karan, daha önce Halk Sigorta'da genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu.

TRAFİK SİGORTALARI DEMİRKAN'DAN SORULACAK

Bu arada, TSB'de üç olan genel sekreter yardımcısı sayısı da dörde çıkarıldı. Sadece trafik sigortalarıyla ilgilenmek üzere yeni bir genel sekreter yardımcısı atandı. TSB'nin dördüncü genel sekreter yardımcısı Balkır Demirkan oldu.

Son olarak Ethica Sigorta'da teknik, hasar, hukuk ve reasüranstan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Demirkan, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Maliye Bölümü 1997 yılı mezunu. Yıldız Teknik Üniversitesi İşletme Yönetimi'nde yüksek lisansını tamamlayarak mezun oldu. 1998-2002 arasında İktisat Bankası'nda müfettiş olarak görev yaptıktan sonra 2002 yılından itibaren AXA ile sigorta sektörüne adım attı. AXA Sigorta'da iç denetim, hasar, bireysel teknik ve teknik operasyonlar birimlerinde çeşitli görevler alıp genişletilmiş icra



Bülent Karan

kurulu üyeliklerinde bulundu. 2016'da da Ethica Sigorta'da teknik, hasar, reasürans ve hukuktan sorumlu genel müdür yardımcılığı görevine atandı...

Demirkan, 2009 yılından katıldığı TSB Kaza Sigortaları İnceleme ve Araştırma Komitesi'nde üyelik, başkanlık yaptı. TSB bünyesinde kurulan Doğrudan Tazmin Çalışma Komitesi, Sahte Hasar Çalışma Komitesi, Kötü Riskler Havuzu Projesi, Bireysel Sigortalar Komitesi, SBM Raporlama Komitesi ve çeşitli alt komite ve çalışma gruplarında görev aldı.

Balkır Demirkan, halen Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nda (TSEV), kaza sigortaları ve fiyatlandırma üzerine eğitimler veriyor. Mimar Sinan Üniversitesi'nde konuk konuşmacı olarak sunumlar yapıyor. Sigortacılıkla ilgili çeşitli konularda makaleleri bulunan Demirkan, evli ve iki çocuk babası.



Balkır Demirkan

FİNANSTAN SAĞLIĞA DAHA ÇOK GÜVENCE DAHA ÇOK ÜRÜN

FİNANSAL

Kefalet Sigortası
Eğitim Kefalet Sigortası
Lisanslı Depoculuk Kefalet Sigortası
Tahvil Kefalet Sigortası
Fatura Koruma Sigortası
Bina Tamamlama Sigortası
Quick Finanscım
Depozito Sigortası
Kıram Quick'ten
Alacak Sigortası
Devlet Destekli Alacak Sigortası

SAĞLIK

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
Yabancı Sağlık Sigortası
Kritik Hastalık Sigortası
Kanser Sigortası

OTO

Kasko Sigortası
Quick Kasko
KaskoMotto
Karavan Kasko
Traktör Kasko
Acente Kasko
Zorunlu Trafik Sigortası
Motosiklet Trafik Sigortası
Süper Trafik Sigortası
İMM Excess Koruma Sigortası
Yeşilkart Sigortası

OTO DIŞI

BİREYSEL

Konut Sigortası
Dask Sigortası
Quick Yurt İçi Seyahat Sigortası
Quick Yurt Dışı Seyahat Sigortası
Quick Öğrenci Seyahat Sigortası
Incoming Seyahat Sigortası
Ferdi Kaza
Ekstrem Sporlar
QKimlik Koruma
İkinci El Garanti Sigortası
Zorunlu Hekim Sorumluluk

KURUMSAL

Yangın Sigortaları
Nakliyat Sigortaları
Mühendislik Sigortaları
Havacılık
Sorumluluk Sigortaları
Tarım Sigortaları
Hırsızlık
Ferdi Kaza
Cam Kırılması
Proje Sigorta Ürünleri



www.quicksigorta.com

QUICK 
SİGORTA

“Sigorta, güvenin en satın alınabilir hali”

Yüksek enflasyon, salgın, iklim krizi ve çevresel bağlantılı risklerin yarattığı kaygı ortamına karşı sigortanın önemini vurgulayan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Günümüzde sigorta en ekonomik ve gerekli ürün konumuna geldi” dedi...

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, içinde bulunduğumuz ekonomik tablo, iklim krizi ve çevre bağlantılı risklerin yarattığı kaygı ortamının gelecek endişesine karşı sigortanın önemini altını çizmek amacıyla bir açıklama yaptı. Risk artışlarına karşı mevcut varlıkları ve varlıklarını korumanın yolunun riskleri öngörebilmek ve planlı hareket edebilmekten geçtiğini ifade eden Kırmızı, “Sigorta da bu amaca hizmet eden en önemli araçlardan biri” dedi.

Ani ve beklenmedik durumlarda karşılaşılabilecek risk ve hasarlara karşı sigortanın koruyucu boyutuna dikkat çeken Kırmızı, açıklamasını şöyle sürdürdü: “Sahibi olduğumuz varlıklar artık mali açıdan çok daha değerli. Yüksek enflasyon ve risk ortamı göz önüne alındığında kaybedilen varlıkların yerini doldurmak giderek güç hale gelirken konut, araç, iş yeri gibi mali değeri yüksek varlıklar uygun maliyetli sigorta poliçeleri ile kolaylıkla güvence altına alınabiliyor. Ekonomik konjonktür ve yüksek enflasyon ortamında sigorta, en ekonomik ve gerekli ürün konumuna geldi. Enflasyon sadece ülkemizin değil tüm dünyanın yaşadığı bir sorun. Risk gerçekleşmeden önce alınan fiyat avantajlı poliçelerle si-



Nihat Kırmızı

gortalılarımız, olası hasarlara karşı kendilerini güvence altına alıp hayatlarına kaldıkları yerden ve zarara uğramadan devam edebiliyor.”

“SOSYAL SORUMLULUĞUMUZ YÜKSEK”

“Sigorta güvenin tek satın alınabilir hali” diyen Kırmızı, bu görüşünü de şöyle gerekçelendirdi: “Geleceğimizi koruyacak, bugünün kaynağını tüketmeden yaşanılabilir bir dünya için hareket edecek olan yine bizleriz. Çevre bilinci yüksek bir şirket olarak ürün geliştirmelerimizi ve sosyal sorumluluk projelerimizi doğaya ve geleceğimize maksimum fayda sağlayacak şekilde hayata geçiriyoruz. Daha

yeşil bir gelecek için çevreye duyarlı araç kullananların yanında olduk; elektrikli ve hibrit araç sahiplerinin karşılaşılabilecekleri risklere karşı ‘Doğa’l Kasko’ ürünümüzü hizmete sunduk. Gelecek nesillere daha sağlıklı bir dünya bırakmayı arzuluyoruz. Keza salgınla birlikte sağlıklı olmanın değerini de çok daha iyi anladık. İklim değişiminden kaynaklanan zorlayıcı hava şartları da özellikle yaz aylarında sağlık sorunları yaşatabiliyor. Bu tür risklere karşı da tamamlayıcı sağlık sigortası ve seyahat sağlık sigortası ürünlerimiz sigortalılar için önemli bir güvence sağlıyor.”

“TIPKI ŞEMSİYE YA DA ŞAPKA GİBİ BİR İHTİYAÇ”

Nihat Kırmızı, sunduğu teminatlarla karşı sigorta ürünlerine oldukça ekonomik koşullarla ulaşılabildiğini de hatırlatarak şu değerlendirmeyi yaptı: “Yağmur ihtimaline karşı şemsiye taşımak, güneşten korunmak için şapka takmak nasıl bir önlem ve alışkanlıksa günümüzde de sigorta akla gelen ilk ve etkili önlem haline geldi.”



VakıfBank Platinum Ailesi ile ayrıcalıklar dünyasını keşfedin

Birbirinden avantajlı kampanyalar ve size özel ayrıcalıklar için siz de hemen VakıfBank Platinum Ailesi'ne dahil olun!

VakıfBank, daima seninle.



Uçak Bileti
Alımlarında
Kat Kat
Değerli
Worldpuan



Ücretsiz
Seyahat Sigortası



Yurt Dışı
Alışverişlerinde
İndirim Ayrıcalığı



Asistans
Özelliği



Anlaşmalı
Restoranlarda
İndirim



Müşteri Hattı
Önceliği

Ayrıcalıklar ve ayrıntılı bilgi için www.vakifkart.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burasi Sizin Yeriniz

Quick Sigorta'da

İLKLER İÇİN HIZ LİMİTİ YOK!



Quick Sigorta
Genel Müdürü
Eyüp Özsoy

Yılın ilk yarısında hedefleri doğrultusunda performans sergileyen Quick Sigorta, yeni ürünlerini müşterilerine sunmak için gün sayıyor. Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Quick Finans ve QPay’de sona geldiklerini, Avrupa’ya açılmak için de fizibilite aşamasında olduklarını bildiriyor...

Sigorta sektöründeki 5 yılı geride bırakan Quick Sigorta, deneyimli yönetici Eyüp Özsoy’la yenilikçi vizyonu doğrultusunda “ilk”leri hayata geçirmeye devam ediyor. Yılın ilk yarısında hedeflediği sonuçlara ulaşan Quick Sigorta, sektör ortalamalarının üzerindeki büyüme oranlarıyla dikkat çekiyor. Quick Sigorta Genel Müdürü Özsoy, tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ürünlerinde fark yaratan yeni ürünlerle piyasada yer alacaklarını belirtirken en çok potansiyel gördükleri oto sigortası branşları için şu yorumu yapıyor: “İlk 6 ayımızın sonuçlarına branşlar olarak baktığımızda hedeflerimizi gerçekleştirmiş durumdayız. Sadece kasko ve finansal ürünler bazında hedefimizin biraz gerisindeyiz. Yılın ikinci yarısında tüm hedeflerimize ulaşacağız.”

Quick Sigorta’yı en baştan beri finansal bir ekosistem olarak kurguladıklarını belirten Özsoy, bir başka yenilik olan Quick Finans’ın faaliyet izninin de geldiğini; ilk ürünleri piyasaya sürmek için geri sayımda olduğunu söylüyor. Özsoy, QPay ödeme sistemleri şirketlerinin de yıl sonu itibarıyla faaliyet iznini almış olacağını haberini veriyor. Avrupa’ya açılma planlarıyla ilgili de bilgi veren Özsoy, hedefteki ilk üç ülkeyi Avusturya, Romanya ve Hollanda olarak açıklıyor ve fizibilite çalışmalarının sürdüğünü aktarıyor...

Quick Sigorta yılın ilk yarısını nasıl geçirdi? Güncel verilerinizi paylaşır mısınız?

2022 yılının ilk 6 ayı, içinde bulunduğumuz ekonomik koşulların sektörü yansımasıyla oldukça zorlu geçti. Buna rağmen ilk 6 ay sonunda prim üretimimizi 1.8 milyar TL seviyesine taşıdık ve geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 100’ün üzerinde bir büyüme gerçekleştirdik. İçinde bulunduğumuz enflasyonist ortamın etkisiyle hasar maliyetindeki artışa rağmen, bu dönemi 2021 yılında olduğu gibi teknik karşılıklarımızı daha da güçlendirerek geçirdik. Uzun vadeli yatırımların verimli dönüşleriyle özkaynak büyümemizi sürdürdük ve 1 milyar TL’nin üzerinde özkaynak büyüklüğüyle yarı yılı tamamladık. Beş yıllık bir şirket olarak ulaştığımız sonuçlardan gurur duyuyoruz.

Peki genç bir şirket olarak elde ettiğiniz bu başarının sırrı nedir?

Bu sorunun cevabını verirken Maher Holding Sigorta Grubu Başkanımız Ahmet Yaşar’ın şu sözünün altını çizmek isterim: “Şirket yeni, biz değiliz.” Çalışma arkadaşlarımızın hepsi kendi alanında uzman kişiler. Yönetimde herkesin ayrı bir söz hakkı ve katkısı söz konusu; karar almada hızlıyız. Her geliş-



meyi anlık takip ediyor, esnek çözümlerle hareket ediyoruz. Uzun vadeli yatırımlarda ise seçiciyiz; mevzuatın izin verdiği ölçüde farklılaştırabiliyoruz.

Kendimizi baştan beri finansal bir yapı olarak değerlendiriyoruz. Bu arada Quick Finans’ın faaliyet izni de geldi. Bu şirketimiz ilk ürünlerini piyasaya sürmek için geri sayımda. Ardından QPay ödeme sistemleri şirketimiz de yıl sonu itibarıyla faaliyet iznini almış olacak. Verimli ve örnek bir yapı kurduğumuzu düşünüyoruz. Nitekim sektör paydaşlarımız da zaman zaman bunu dile getiriyor. Deneyimlerimizi onlarla da paylaşmaktan memnunuz.

TRAFİK KAZASINA BAĞLI BİR TSS ÜRÜNÜ ÇIKARACAĞIZ

Birçok branşta var olmanıza rağmen trafik sigortası ile öne çıkmış gibi gözüküyorsunuz. Portföydeki son durum nedir?

Aslında oto sigortaları dışındaki büyümemiz yaklaşık yüzde 300’lerde ama son fiyat artışları nedeniyle oradaki büyümeyi yakalama şansımız yok. Finansal olarak o noktada kalıyoruz. İlk 6 ay sonuçlarına branşlar olarak baktığımızda hedeflerimizi tutturduk. Sadece kasko ve finansal ürünler bazında hedefimizin gerisindeyiz. Ancak yılın ikinci yarısında asıl hedeflerimize doğru yaklaşacağımızı düşünüyoruz.

Mühendislik, yangın ve tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) branşlarında ise istediğimizi ilk 5 ayda elde ettik. TSS’de 10 bin sigortalı sayısına ulaştık. Bunların 9 bini yeni sigortalı. Sayıları 3 bin 500’e yaklaşan acentelerimizin bin 100’ü bu ürünümüzü sahiplendi ve satıyor. Bu sayıyı yıl sonuna kadar daha da artırmayı amaçlıyoruz. TSS tarafında tek bir ürünle çıktık, üç networkümüz var.

TSS’de medikal enflasyon çok yüksek, sektör de bunun farkında. Herkes o tarafa doğru bir hamle yaptı ama hasar primleri yükselince durur gibi oldular. Ama biz ürün çeşitlemesi →



yapmak istiyoruz. Bu ay sektörde hiç olmayan bir TSS ürünü çıkaracağız; trafik kazasına bağlı bir ürün olacak. Ardından yeni ürünlerimizi piyasaya sürmeye devam edeceğiz. Devletin de sağlık tarafında attığı adımlar var; şehir hastaneleri ağı kurulması ve ülkemizi sağlık turizmi merkezi haline getirme hamlesi söz konusu. Dolayısıyla sadece vatandaşlarımız değil yabancılar için de sağlık ürünlerinin pazarlanabileceği bir alan ve fırsatlar çıkıyor. Bu yüzden TSS’de kendimizi daha iyi konumlandırma amacındayız.

EKSPERLERİ ONARIMA ÖZENDİRİYORUZ

Oto sigortalarında her geçen gün büyüyen sorun hakkındaki yorumlarınızı alabilir miyiz? Siz kendinizi nasıl konumlandırıyorsunuz?

2022 başından bu yana zincir servis diye tabir edilen özel servislerle bir araya geliyor, her ay toplantılar yapıyoruz. Sigortalılarımızı buralara yönlendirmeye çalışıyoruz. Ancak henüz istediğimiz düzeye gelemedik. Bunun üzerine eksperlerle görüşmeye başladık; işin aslında onların mutfak kısmında yürüdüğüni gördük. O kısımdaki arkadaşları “onarımı özendirme” konusunda bilinçlendirmeye başladık.

Diğer şirketlerden farklı olarak bizim her işte farklı eksperimiz var. Çünkü bizim açımızdan hem yetkin hem de tarafsız hakem rolünü üstlenen onlar. Onlar sigortalılarımızla aramızdaki köprü. Uсталığı öldürmeden, hakkını vererek onarıma özendirdiğiniz zaman bir kazanç elde etmeye başlıyorsunuz. Hasar dosya maliyetleriniz düşmeye başlıyor. Yedek parça kullanımını ne kadar aşağı çekerseniz maliyetler de o kadar düşüyor.

Yedek parça fiyatları geçen yıldan bu yana yüzde 110 civarında arttı. Yıl sonuna kadar yüzde 50’lere varan ek artış

bekleniyor. Biz de diyoruz ki “yedek parçayı ne kadar az kullanırsak maliyetlerimizi o kadar aşağı çekeriz”. Burada enflasyon bizi ciddi zorlayan bir etken. Bunu da hem eksperlerle hem de servislerle yaptığımız bu çalışmalarla önlemeye çalışıyoruz.

Kasko tarafındaki önlemlerinizden de söz eder misiniz?

Sektörün kaskoda hasar frekansı ortalaması yüzde 23’lere ulaştı. Trafikte bu oran yüzde 8’ler seviyesinde. Kasko satın alınabilecek prim yakalayabilmek için özel servisli poliçeleri öneriyoruz. Muafiyetli poliçe satın almaları ve her bir hasarda dosya açtırmamaları yönünde de tavsiyelerimiz oluyor. Raflarımızdaki ürünlerde çok esnek seçenekler sunuyoruz. Mesela bu yıl hiç dosya açtırmama taahhüdüne karşılık baştan indirimimiz var. Hasarsızlık indirimini baştan verdiğimiz ürünümüz var.

Bir başka poliçemiz de özel servislerin kullanımını kapsıyor. Bu yıl bu özel servislerin sayılarını artırdık. Her ilde ağırlıklı ve çok daha yetkin servislerin kullanımına yönelik seçenek sunduk. Hedefimiz, bu manevralarla sigortalı sayısını düşürmemek.

Hasar maliyetleri çok yüksek ama primler çok düşük. Sektör kaskoda şu anda primde 5 bin 500 TL seviyelerine gelmiş durumda. Oransal olarak da binde 10-15 seviyelerinde seyrediyor.

Artan enflasyondan nasıl etkileniyor ve ne tür önlemler alıyorsunuz?

Maliyetleri yönetmek için neler yapıyorsunuz?

Gider kalemleri olarak az önce bahsettiğim gibi yedek parçalar ve işçilik var. Diğer tarafta da asgari ücret artışı söz konusu. Bunların artışı hem gelecekteki ödeyeceğimiz hasarı hem de geçmişte sırtımızda olan muallak hasarları doğrudan etkiliyor. Örneğin kur 8 lirayken poliçe sattık, 16 lirayken hasar ödüyoruz. Bunu kaldırma gücünüz sermayeniz sağlam değilse mümkün değil! Bir süre sonra satmamayı tercih edip, SEDDK’nın fokus alanına düşmüş oluyorsunuz ya da sermayeyi tüketmeye başlıyorsunuz. Basit anlamda yaşanan durumun sektördeki etkisi bu!

İşte biz de yukarıda söz ettiğim önlemleri alıyor, yoğunluğumuzu parça değişiminde değil işçilik yönünde yapıyoruz. Bedeni hasar yönetimini tamamen kendi içimize alıp yürütüyoruz. Orada da dosyaların üst üste önümüze gelmesini engellemek için bunu yaptık. Arabuluculuk sistemiyle dosyalarımızı sonlandırmaya çalışıyoruz.

İçinde bulunduğumuz bu enflasyonist ortamda sigortalanma oranı nasıl seyreliyor?

Geçen yılla kıyasladığımızda aynı seviyede sigortalılık oranı görüyoruz. Reel anlamda düşüş var ama sayısal anlamda düşüş yok. Çünkü araç sigortalarında bir kısım çıkarken yeni gelenlerle o kayıp kapanıyor. Çıkışlar olmasaydı artışlar olacaktı ama aynı oranda devam ettiğini görüyoruz.

Trafik branşında sigortasızlık oranı birkaç puan arttı ama kontrollerle ve emniyetin uygulamalarıyla çok da devam



edebilecek bir durum yok. Poliçeyi yaptırmadığında da bir cezaya tabi olduğu için araç sahipleri sigorta yaptırmayı tercih ediyor.

Sigorta Tahkim Komisyonu'ndan neden çıktınız?

Tam olarak çıkmadık. Zorunlu sigortalarda devam ediyoruz. Özellerde yokuz. Aslında tahkimin olmasını isteyen bir şirketiz. Bir düzenlemeye tabi olmak gerektiğine inanıyoruz. Sadece belli düzenlemelerin yapılması, standart uygulamalardan uzaklaşılması ve adli yargıda olduğu gibi belli standartların getirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Çünkü yargı sigortadan faydalanma yeri olmamalı ve sigorta suistimalleri önlenmeli. Bu konularda gerek Sigorta Tahkim Komisyonu gerekse de SEDDK ile görüşüyoruz. Onlar da ilettiğimiz önerilerimize sıcak bakıyor. Yakında değişiklikler bekliyoruz.

"SOSYAL SORUMLULUKTA DA FARK YARATIYORUZ"

Eyüp Özsoy, Maher Holding Sigorta Grubu ve Quick Sigorta'nın sigorta bilincinin artırılması ve sosyal sorumluluk bağlamında yürüttüğü çalışmaları da şöyle anlatıyor: "Sosyal sorumluluk projelerimizle sektörün pek fazla dokunmadığı yerlerde varız. Geleceğimiz olan çocuklar ve gençlerimizle yürüttüğümüz çalışmalar var. Yıllardır devam ettiğimiz çalışmalarımız söz konusu. Maliyetlerin arttığı böyle bir dönemde çalışmalarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Heybeliada Su Sporları Kulübü Yelken Takımları ile Galatasaray Kürek Takımı'nın sponsoruyuz. Alanya'da

Biraz da Quick Sigorta'nın orta ve uzun vadeli hedeflerinden söz eder misiniz?

Avrupa'ya açılma planında ne aşamadasınız? Bu konuda nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Kuruluşumuzdan itibaren finansal bir ekosistem kurmaya çalışıyoruz. Bunun ilk ayağı Quick Finans'tı, zamanı geldi ve faaliyet izni alarak başladık. Ödeme sistemleri şirketimiz QPay için geri sayındayız.

Evet, Avrupa'da konumlanma da daha önceden dillendirdiğimiz hedeflerimizden. Bu hedeflerimizi zamana yayıp uygun iklim oluşunca hayata geçireceğiz. Yurt dışı için ilk üç ülke hedefimiz Romanya, Avusturya ve Hollanda.

Neden bu üç ülke? Buralarda daha önce böyle girişim olmuş muydu?

İlkleri seviyoruz. Şu ana kadar hiç denenmedi. Daha önce bir sigorta şirketinin bir banka kurması düşünülebilir miydi? Biz onu da gerçekleştirdik.

Küresel şirketler gelip ülkemizde sigortacılık yapıyor ve bu şirketlerle biz rekabet edebiliyoruz. Sigortada her yerde aynı anlayış olduğu için biz de Avrupa'da bu işi niye yapmayalım? Teknolojik altyapımızla, ürünlerimizle, bize benzeyen ve büyüklük anlamında kaldıracabileceğimiz ülkeleri seçmeye çalıştık. Avusturya bize en çok benzeyen ülke. Romanya da aynı şekilde. Hollanda'da bazı avantajlar söz konusu. Fizibilite çalışmalarımız sürüyor, acelemiz yok.



inşaatı biten Quick Okulu'nun yeni öğretim yılının başlangıcında açılışını yapacağız. Eğitime odaklanan bir şirketiz. 'Teoriden pratiğe' sloganıyla üniversitelerle yürüttüğümüz iş birlikleri var, sigorta yazılımlarımızı öğrencilere açıyoruz. Bankacılık ve sigortacılık öğrencilerinin özellikle teknik olarak pratik yapmalarına aracılık ediyoruz. Yöneticilerimiz sürekli üniversitelerdeki öğrencilerle bir araya geliyor. Holdingimizin verdiği öğrenci bursları var. Okul öncesi öğrencilerine yönelik kitap kampanyaları düzenliyoruz. Motosiklet festivallerinin sponsoruyuz..."

Türk sigorta sektörüne seviye atlatacak iki senaryo

TSB'nin Boğaziçi Üniversitesi ile birlikte hazırladığı "Türkiye Sigortacılık Sektörü Ekonomik Etki Analizi Raporu"na göre, sektörün GSYH'ya katkısını yüzde 7.46 büyümeyeyle 421 milyar TL'ye kadar yükseltmek mümkün...

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı (TSB) Atilla Benli, Boğaziçi Üniversitesi ile birlikte hazırladıkları "Türkiye Sigortacılık Sektörü Ekonomik Etki Analizi Raporu"nın sonuçlarını paylaştı. Benli, bankacılıktan sonra Türkiye ekonomisine en büyük katkıyı sağlayan sektörün sigortacılık olduğunun altını çizerek bu durumla gurur duyduklarını ve millî ekonomiye katkısı her geçen gün daha da artırmak için canla başla çalıştıklarını belirtti. Benli, "Daha güçlü sigortacılık sektörü, daha güçlü millî ekonomi" dedi.

Sigorta sektörünün potansiyelinin daha da büyük başarıları imza atmaya hazır olduğunu belirten Benli, bu durumun Boğaziçi Üniversitesi'yle birlikte hazırlanan raporla bir kez daha ortaya konulduğunu ifade etti.

"Türkiye Sigortacılık Sektörü Ekonomik Etki Analizi Raporu"nda sigortacılık sektörü için öngörülen muhtemel büyüme senaryolarının millî ekonomi üzerindeki "doğrudan" ve "dolaylı" etkileri açıklanıyor. "Hesaplanabilir Genel Denge Modeli" yaklaşımını temel alan analizde, uygun kamu politikalarıyla gelişmekte olan muadil ülkeler arasında pozitif ayrışmanın mümkün olduğu vurgulanıyor.

Araştırma sonuçlarına göre Türk sigortacılık sektöründeki



Atilla Benli

penetrasyonun mevcut yüzde 2.2 seviyesinden, muadil ülkelerde gözlemlenen ortalama yüzde 3.2'ye çıkmasının sektörel bazda yaklaşık yüzde 45 büyümeye tekabül ettiğini dile getiren Atilla Benli, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Potansiyel senaryoda oluşabilecek doğrudan ve dolaylı etkiler birlikte değerlendirildiğinde, Türkiye ekonomisi için GSYH üzerindeki toplam etkinin yüzde 3.51 büyümeye ve 197.8 milyar TL olması bekleniyor. Bu büyümenin 74.6 milyar TL'lik kısmının (yüzde 1.32 büyümeye) doğrudan, kalan 123.2 milyar TL'lik kısmının (yüzde 2.19 büyümeye) ise dolaylı etki kanallarından geleceği tespit ediliyor."

Raporda ortaya konan bir diğer senaryo ise "pozitif ayrışma" olarak adlandırılıyor. Bu senaryoda penetrasyon oranının yüzde 2.2'den 4.5'e çıkması değerlendiriliyor. Bu senaryoda oluşabilecek doğrudan ve dolaylı etkiler birlikte değerlendirildiğinde, Türkiye ekonomisi için GSYH üzerindeki toplam etkinin yüzde 7.46 büyümeyeyle 421 milyar TL'ye ulaşacağı öngörülmüyor. Bu büyümenin 149.2 milyar TL'lik kısmının (yüzde 2.62 büyümeye) doğrudan, kalan 271.8 milyar TL'lik kısmının (yüzde 4.84 büyümeye) ise dolaylı etki kanallarından geleceği tespit ediliyor.

Atilla Benli, "Türkiye Sigortacılık Sektörü Ekonomik Etki Analizi Raporu"nın tüm sonuçlarını sonbaharda kamuoyuyla paylaşacaklarını da sözlerine ekledi.



Engel Tanımayanlara



Engelsiz Kasko!

HDI Sigorta'dan engel tanımayanlar için çok özel bir hizmet daha:
Engelsiz Kasko! Beklenmeyen kaza anlarında oluşabilecek
tüm hasar ve mağduriyetleri en aza indirecek bu yeni ürünümüzle
müşterilerimize çok özel ayrıcalıklar ve teminatlar sunuyoruz!

Karbon salımını azaltan **AXA**, “yeşil” yatırımlarını artırıyor

AXA Grubu, 2022 yılı “İklim ve Biyoçeşitlilik Raporu”nu yayınladı. Bu yılki raporda, geçen yıldan farklı olarak iklim değişikliğiyle beraber biyoçeşitlilik kaybına da en önemli risk faktörü olarak yer veriliyor. AXA, 2023 yılına kadar “yeşil” yatırımlarını 26 milyon Euro’ya ulaştırmayı, kendi yatırımlarından kaynaklı karbon salımını ise yüzde 20 azaltmayı hedefliyor...

AXA, insanlığı uzun vadede etkileyen önemli risk faktörlerini içeren raporlarını sektörün ve kamuoyunun bilgisine sunmaya devam ediyor. Dünya çapında çok sayıda risk uzmanı ve sigorta sektörü çalışanının görüşleriyle oluşturulan Gelecek Riskleri Raporu’nun bu yılki yayınında, geçen yıl olduğu gibi iklim değişikliğinin yarattığı yıkıcı riskler ön plana çıkıyor. Raporda geçen yıldan farklı olarak, iklim değişikliğiyle beraber biyoçeşitlilik kaybına da en önemli risk faktörü olarak yer veriliyor.

AXA’nın 2022 yılı Gelecek Riskleri Raporu’nda tüm dünyayı etkileyen iklim değişikliği ve biyoçeşitlilik kaybının ve beraberinde getirdiği risklerin en aza indirilmesi için ilgili tüm aktörlerin aksiyon alması gerektiğine dikkat çekiliyor. İklim değişikliğini yavaşlatmak ve biyoçeşitlilik kaybının önüne geçmek için enerji dönüşümünün hızlanması ve sürdürü-



Yavuz Ülken

rülebilir enerji kaynaklarının, özellikle karbon salımı yüksek enerji kaynaklarının yerini alması gerektiği vurgulanıyor.

AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ülken, raporla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “AXA olarak sürdürülebilirlik stratejimizle hem sigortacılık sektörüne hem de ekonominin diğer aktörlerine öncülük ediyor olmaktan dolayı gururluyuz. Sigortalama ve yatırımcılık faaliyetlerimizde izlediğimiz ‘yeşil’ politikayla tüm aktörleri sürdürülebilirlik vizyonumuza davet etmeye devam edeceğiz.”

► İKLİM VE BİYOÇEŞİTLİLİK RAPORU’NDA ÖNE ÇIKAN BAŞLIKLAR

● “Isınma potansiyeli” 1.5 dereceyle sınırlandırılacak:

AXA raporunda, iklim değişikliği konusunda gerekli önlemlerin alınmaması halinde küresel ısınmanın 3.2 dereceye bulacağı ve daha uzun vadede bu seviyenin 4.8 dereceye ulaşacağı belirtiliyor. 2100’e kadar ısınmanın 1.5 dereceyi aşmaması ve 2050 yılı itibarıyla grubun yaptığı yatırımların “ısınma potansiyeli”nin de 1.5 derece seviyesinde sınırlı kalması AXA’nın hedefleri arasında.

● İklim finansmanı 2030’a kadar 3-6 kat artırılacak:

2023 yılına kadar AXA’nın yeşil yatırımlarının toplamda 26 milyon Euro’yu bulması hedefleniyor. İklim değişikliğinin yıkıcı etkilerini en az seviyede tutmak için ayrılacak bütçenin 2030 yılına kadar küresel çapta 3 ila 6 kat artırılması öngörülüyor.

● AXA yatırımları kaynaklı karbon salımı yüzde 20 azaltılacak:

AXA Grubu, kendi yatırımlarından kaynaklı karbon salımını yüzde 20 azaltmaya çalışıyor.

● **Net-sıfır dönüşümü:** AXA Grubu, üyesi olduğu Net-Sıfır Varlık Sahibi Birlik, Net-Sıfır Sigorta Birliği ve Net-Sıfır Varlık Yöneticileri Girişimi gibi topluluklara olan üyeliğiyle de karbon-nötr ekonomilerin inşasında aktif rol oynuyor.

● AXA Grubu iklim değişikliği stratejisi olumlu sonuçlar veriyor:

Raporda, şirketin çevresel ayak izini azaltmak için 2019-2021 yılları arasında attığı adımların AXA’nın mutlak karbondioksit salımında yüzde 61 azalma sağladığı bilgisine de yer verildi. 🌱



Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



InsurTech'lerin büyüme hikayesi yeni başlıyor!

Sigortam.net desteğiyle StartupMarket tarafından hazırlanan InsurTech raporuna göre, küresel InsurTech pazar büyüklüğü 2028 yılına kadar 60 milyar doları aşacak. Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz, "Türkiye olarak InsurTech büyüme hikayesinin henüz başındayız. Ancak kısa sürede büyümenin katlanarak artacağını öngörüyoruz" dedi...

Türkiye'nin önde gelen InsurTech markalarından Sigortam.net, girişim platformu StartupMarket'in hazırladığı InsurTech raporuna destek verdi.

Sigorta sektörünün vazgeçilmez bir parçası haline gelen ve sunduğu avantajlarla kullanıcılarının yüzünü güldüren InsurTech, teknolojik yenilikleriyle çalışmalarını destekliyor. Ayrıca mentorluk, fon, tecrübe gibi konularda oldukça fayda sağlayan bu yeni nesil teknoloji, hem Türkiye hem de dünya genelinde büyük rağbet görüyor ve çok sayıda girişimci tarafından tercih ediliyor. Nitekim geçen yıl Wefox, Bought By Many, Guideline gibi InsurTech startup'ları önemli tutarlarda yatırım aldı.

"BÜYÜME HİKAYESİNİN HENÜZ BAŞINDAYIZ"

Raporun hazırlanmasına katkı sunan Sigortam.net'in CEO'su Bora Uludüz, Türkiye sigorta sektörünü ileriye taşıyacak makro trendin InsurTech olduğunu belirterek şu değerlendirmeye yaptı:

"Ülkemizde InsurTech, büyüme hikayesinin henüz başlarında ancak büyümenin katlanarak artacağını öngörüyoruz. Sigorta sektöründe hizmetlerin daha hızlı, daha kolay ve daha ucuz olması için InsurTech kritik öneme sahip. Türkiye'de si-



Bora Uludüz

gorta teknolojileri, FinTek altındaki dördüncü büyük dikey. Bu alanda rekabetin daha da artması gerektiğine inanıyoruz çünkü müşteri için sağlanabilecek çok fazla fayda var. InsurTech girişimlerine daha fazla yatırım gelmesi konusunda hem istekli hem de ümitliyiz. Dijitalleşmeyle birlikte sigortacılık ekosisteminin de büyüyeceğine inanıyoruz."

"VERİMLİ BİR KAYNAK OLACAK"

StartupMarket Kurucu Ortağı ve CEO'su Serkan Bağçe de rapora ilgili şu bilgileri paylaştı: "Startup ekosistem oyuncularını bir araya getiren lider bir platform olarak, girişim ekosistemine destek olmak amacıyla her geçen gün daha da büyüyen InsurTech'ler hakkında bir rapor hazırladık. Pazar büyüklüğü 2028



yılına kadar 60 milyar doları aşacak olan InsurTech'teki önemli startup'ları, yatırımcıları, dernekleri bir noktada toplamak, InsurTech'i her yönüyle ele alabilmek ve paydaşlarla buluşturmak hedefiyle hazırladığımız raporumuzda, InsurTech ekosistemine dair değerli bilgiler yer alıyor. Tüm sektör paydaşları için verimli bir kaynak olmasını diliyoruz."

KÜRESEL EKONOMİK KRİZİN ÇÖZÜMÜ OLARAK GÖRÜLÜYOR

Rapora göre yapay zekâ, insandan doğacak hataların birçoğunu bertaraf edebilmesinden ötürü, sigorta sağlayıcılarının daha hızlı doğru raporlama yapmasını sağlayabilir. Dünya genelinde dijital girişimlere yapılan yatırımlar her geçen yıl artınkla birlikte InsurTech sektörü, bu girişimler içerisinde ön sıralarda yer alıyor. InsurTech, küresel ekonomik krizin çözümü olarak görülüyor. Büyük ekonomilerin beklenmedik şoklara karşı 10 yıl önceye göre daha kırılgan olduğu düşüncesi hâkim.

TÜRKİYE'DE 93 INSURTECH VAR

Rapora göre ABD, bin 370 InsurTech girişimine ev sahipliği yapıyor. Bu ülke, küresel InsurTech pazarının yüzde 44'ünü elinde tutuyor. Birleşik Krallık'ta 313, Almanya'da ise 130 InsurTech faaliyet gösteriyor. Türkiye o kadar iddialı olmasa da 93 InsurTech girişimiyle önemli bir yere sahip.

YAPAY ZEKÂ HARCAMALARI 100 MİLYAR DOLARA YAKLAŞACAK

Öte yandan, küresel sigorta sektörünün 2019 yılında 37 milyar dolar olan yapay zekâ harcamalarının da 2023'te 97.9 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Uzmanlara göre bu gelişmeler sigorta şirketlerinin rollerini gereksiz kılmayacak ama gelecekteki çalışma şekillerini doğrudan etkileyecek.

Yapay zekâ, sigorta sektörü de dahil olmak üzere hemen her pazarda yeni dalgalar yaratıyor. Amerikan danışmanlık firması Gartner'a göre, sigorta şirketlerinin yüzde 51'i yapay zekâ teknolojilerine yatırım yapıyor. Daha önce manuel olarak yapılan pek çok işlem yapay zekâ ve makine öğrenimi sayesinde artık otomatik olarak yapılabilir. Kısacası sigortacılık, yapay zekânın en fazla dokunduğu sektörler arasında yer alıyor.



Serkan Bağcı



XaaS YATIRIMLARINA YÖNELİM ARTACAK

2022 yılıyla birlikte tüketicilere esneklik, rahatlık ve kontrol imkanı; sigortacılara ise maliyet optimizasyonu sunan ödeme çözümlerine yönelik ilgi de artışa geçti. Sigorta sektörünün teknolojik gelişmelere daha hızlı uyum sağlamaya başlamasıyla birlikte müşterilere pek çok dijital çözüm sunulmaya başladı. Hatırlanacağı gibi bu dijital çözümlerin bazıları, salgın öncesinde dahi müşterilerle buluşmuştu. Önümüzdeki dönemde de hızla ölçeklenebilen bulut tabanlı hizmetler başta olmak üzere dönüştürücü XaaS yatırımlarına ve ortaklıklarına yönelimin güçlenmesi bekleniyor.

İLK 6 AYDAKİ YATIRIM TUTARI 4.49 MİLYAR DOLAR

2022 yılının ilk 6 ayında InsurTech girişimlerine yönelik 203 anlaşmada toplam 4.49 milyar dolar yatırım yapıldı. Bu tutar aylık bazda incelendiğinde ocakta 512 milyon, şubatta 437 milyon, martta 972 milyon, nisanda 614 milyon, mayısta 1 milyar 413 milyon, haziran ayında ise 546 milyon dolarlık yatırım yapıldığı görülüyor.

Adet bazında ise ocak ayında FinTek alanında yapılan 362 yatırımın 36'sının InsurTech girişimlerine yönelik olduğu görülüyor. Şubat ayında 369 yatırımın 32'si, mart ayında 347 yatırımın 44'ü, nisan ayında 337 yatırımın 25'i, mayıs ayında 340 yatırımın 39'u, haziran ayında da 312 yatırımın 27'si InsurTech girişimlerine yapıldı.

2025'TE TOPLAM PRİMİN YÜZDE 8'İNİ KARŞILAYACAKLAR

Global InsurTech Market 2021 raporuna göre, küresel InsurTech pazar büyüklüğü 2028 yılına kadar 60 milyar doları aşacak. 2021'den 2028'e kadar yüzde 48.8 CAGR (yıllık bileşik büyüme oranı) öngörülüyor.

Danışmanlık şirketi Juniper Research tarafından yapılan araştırmaya göre ise InsurTech'lerin prim üretimini 2025 yılına kadar 566 milyar doların üzerine çıkacak. Bu da 2020 yılındaki 250 milyar dolarlık prim üretimine göre yüzde 123 artışa işaret ediyor. Bu beklenti gerçekleşirse küresel sigorta primlerinin yüzde 8'ini InsurTech'ler karşılamış olacak.

Anadolu Sigorta'dan elektrikli araçlara özel servis ağı

Anadolu Sigorta, hasar anında daha iyi ve daha kapsamlı hizmet verebilmek için, özellikle büyük şehirlerde içerisinde elektrikli araç şarj istasyonları yer alan, elektrikli ve hibrit araçların onarımı konusunda gerekli temel eğitimi almış yüksek kalitede hizmet sağlayabilecek servis ağı oluşturdu...



Dünya çapında yükselen sürdürülebilir bakış açısı, otomotiv endüstrisinde de belirgin şekilde kendini gösteriyor. Bu doğrultuda elektrikli ve hibrit otomobillere talep her geçen gün artıyor. Anadolu Sigorta da bu öngörüyle harekete geçmiş ve 2021 yılında elektrikli araç sigortasını kullanıma sunmuştu.

Elektrikli ve hibrit araç sahiplerine özel geliştirilen Anadolu Sigorta Elektrikli Araç Sigortası, kasko sigortası kapsamına giren tüm risklere karşı güvence sunmanın yanı sıra Elektrik Motorlu Araç Klozu ile aracın bataryası için de poliçe kapsamında teminat veriyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, ürünün çıkış noktasını şöyle anlatıyor: "Özellikle son yıllarda sürdürülebilirlik anlayışı yükselirken gerek bireysel gerekse kurumsal bazda önemli bir dönüşüm hareketi başladı. Büyük kentsel alanlardaki başlıca emisyon kaynaklarından biri olan ulaşım sektörü de bu dönüşümün başlangıç noktalarından biri oldu. Anadolu Sigorta olarak kurumsal sürdürülebilir bakış açımız ve tüketici ihtiyaçlarını öngörebilme becerimizle 2021 yılında harekete geçerek elektrikli araç sigortası ürünümüzü sigortalılarımızın kullanımına sunduk. Sayıları her geçen gün artan elektrikli ve hibrit araç sahiplerine kasko kapsamına giren tüm risklere karşı güvence sağlıyoruz."

ÖZEL SERVİS AĞI

Gönen, elektrikli araç pazarının büyüme potansiyeline dikkat çekerek Anadolu

Sigorta Elektrikli Araç Sigortası ile değerlendirmelerini şöyle sürdürüyor:

"Türkiye'de 2020 yılında 24 bin 131 adet hibrit araç satılmıştı. Geçen yıl bu sayı 49 bin 493 adede yükseldi. Önümüzdeki dönemde de elektrikli ve hibrit araç satışlarındaki artışın hızlanarak devam edeceği öngörüldü. Elektrikli araç sigortası ile Türkiye'de alanında öncü bir uygulamaya imza attık. Mevcut ve potansiyel müşterilerimizin ihtiyaçlarını göz önüne alarak hayata geçirdiğimiz ürün, sigortalılarımıza özel teminat ve hizmetler içeriyor. Geçmiş uygulamalarda elektrikli araç grubu için bazı klozlar ekleyerek standart kasko poliçesi düzenleniyordu. Bu ürünümüzün teminat kapsamı Birleşik Kasko

Sigortası'na benzer özellikler taşıya da elektrikli araç sahiplerine özel olarak tasarlanmış olması bakımından ayrıcalıklar sunuyor. Anadolu Sigorta Elektrikli Araç Sigortası'nı tercih eden müşterilerimize hasar anında daha iyi ve daha kapsamlı hizmet verebilmek için, özellikle büyük şehirlerde içerisinde elektrikli araç şarj istasyonları yer alan, elektrikli ve hibrit araçların onarımı konusunda gerekli temel eğitimi almış yüksek kalitede hizmet sağlayabilecek servis ağı oluşturduk. 'Kaybetmek Yok' ilkesiyle güven ilişkisini sağlamayı amaçlayan şirketimiz, güvenli bir sürüş deneyimini destekliyor."



Fatih Gören



Geleceği, dijital tsunamide ayakta kalabilenler tasarlayacak

**Finans ve teknoloji dñnyasının
inovatif şirketleri yarışıyor**

Başvurmak için | www.psmawards.com

Başvuru dönemi | 01.09.2022 - 31.10.2022

Proje uygulama dönemi | 01.01.2021 - 31.10.2022

Finalistlerin açıklanması | 5 Aralık 2022

Ödöl töreni | 22 Aralık 2022

İř Sanat Kùltür Merkezi, Levent/İstanbul

ZİLLER EĞİTİM SİGORTASI İÇİN ÇALIYOR

Ebeveynlerin çocuklarının eğitim hayatını güvenceye almasını sağlayan eğitim sigortasında çeşitli teminatların yanı sıra ek hizmetler de birbiriyle yarışıyor. Ücretsiz sağlık ve eğitim danışmanlığının yanı sıra çeşitli kurslar, kariyer koçluğu gibi avantajlar söz konusu...

Eğitim sigortası, çocuklarımızın eğitim hayatının kesintisiz sürdürmesini sağlayan, başımıza gelebilecek beklenmedik risklere karşı onların geleceğini garanti altına alan önemli bir ürün. Salgınla birlikte artan gelecek kaygısı nedeniyle son dönemde daha fazla ilgi görüyor. Eğitimin giderek pahalılaşması da çocuklarımızın geleceğini güvence altına alma isteğini artırıyor.

Yeni bir eğitim ve öğretim yılına daha girerken velilerin en büyük maddi yüklerinden biri olan eğitim masraflarında ödeme aksaklığı yaşama ihtimaline karşı yaptırılması önerilen eğitim sigortası birçok teminat sunuyor. Bu sigortayla ebeveynin yaşam kaybı veya kritik hastalık ya da kaza sonucu tam ve kalıcı sakatlık risklerine karşı finansal güvence sağlanıyor.

Bu ve benzeri risklerin gerçekleşmesi durumunda, çocukların eğitim hayatı boyunca masrafları sigorta süresi içinde belirlenen teminat tutarına kadar karşılanarak eğitimleri garanti altına alınıyor.

YAŞ SINIRI VAR

Bir veya birden fazla çocuğun eğitimi için 18 ve 65 yaş aralığındaki herkes, eğitim sigortası yaptırabiliyor. Fakat sigortanın başlangıcında kişinin yaşı 60'ı ve yaş ile sigorta süresinin toplamı 70'i geçmemesi gerekiyor. Çocuğun yaşı konusunda bir sınır yok ama genelde alışılmış öğrenci yaş aralığında olması bekleniyor.

ANNE VE BABA OLMAK ŞART MI?

Bir çocuğun eğitim hayatını garanti altına almak isteyen her birey onun adına eğitim sigortası yaptırabiliyor. Eğitim sigortasını yaptıracak kişinin anne veya baba olma şartı aranmıyor. Eğitim sigortalarında, hayatı sigortalanan kişi öğrencinin eğitiminden sorumlu kişi olarak değerlendiriliyor.

TOPLU PARA VEYA DÜZENLİ GELİR HAKKI VAR

Ürün bazında farklılaşmakla birlikte eğitim sigortası ürünlerindeki genel yaklaşım, sigorta ettiren kişinin yaşamını kaybetmesi halinde eğitimin devam edebilmesi için sigortalı çocuğa toplu para ödemesi ya da çocuğun düzenli gelir almaya hak kazanması şeklinde işliyor. Çocuğunun her koşulda onun için planladığı eğitimi tamamlamasını sağlamak isteyen ebeveynler, eğitim sigortalarını bu nedenle tercih ediyor.

DİĞER RİSKLERE KARŞI EK TEMİNATLAR

Sigorta şirketleri eğitim sigortası satın almak isteyen kişilere, kendi ihtiyaçlarını belirleyerek bu doğrultuda bir ürün seçmelerini tavsiye ediyor.

Bu sigortayı satın alacak ebeveyn veya diğer kişiler, birikim yapmalarını sağlayacak bir eğitim sigortası modelini tercih ederek öğrencinin gelecekteki eğitim masraflarını karşılamak üzere bir ürün seçebiliyor. Beklenmedik durumlara karşı öğrencinin kalan eğitim giderlerini karşılayacak bir ürüne de yönelebiliyorlar.

Ayrıca istek ve ihtiyaçlarına bağlı olarak, kendilerini öğrencinin eğitim masraflarını karşılamaktan alıkoyabilecek diğer risklere karşı da ek teminatlar alabiliyorlar.



VERGİ İNDİRİMİ

Eğitim sigortalarının sahip olduğu en önemli avantajlardan biri de vergi indirimi. Prim ödemelerinde, içinde bulunulan aydaki vergi dilimine göre yüzde 15 ila 40 arasında değişen vergi indirim avantajı bulunuyor.

ÖDEME SEÇENEKLERİ

Sigorta primi peşin ödenebileceği gibi, sigorta ettirenin isteğine göre aylık, 3 aylık, 6 aylık veya yıllık periyotlarda da ödenebiliyor. 200 bin dolar üzeri teminat tutarları reasürörün özel kabulüne tabi.

ERKEN YAŞLAR DAHA AVANTAJLI

Ürünün sunduğu ek hizmetlerden faydalanmak ve beklenmedik durumlara karşı hazırlıklı olmak açısından eğitim sigortasının erken yaşlarda yaptırılması avantajlı oluyor. Eğitim sigortasıyla kişiler sevdiklerine 20 yıla kadar varan sürelerle güvence sağlayabiliyor.

TEMİNAT TUTARINA DİKKAT!

Velilere, ürün satın alımı aşamasında öncelikli olarak çocuğun kalan eğitim süresi ve tahmini eğitim masrafını dikkate alarak teminat tutarı belirlemeleri öneriliyor.

Diğer öncelikli konu ise hangi yaşamsal risklere karşı teminat almak istedikleri. Yaşam kaybının yanı sıra maluliyet, kritik hastalık gibi durumlara karşı da teminat sağlayan ürünler tercih edilebiliyor.

EK HİZMETLER DE VAR

Eğitim sigortasının içeriği ve sunduğu teminatlara ilaveten, ürün kapsamında sunulan ek hizmetler satın alma kararında belirleyici oluyor. Veliler, sunulan paketlerini detaylı bir şekilde analiz edip hizmet kalitesi, fiyat dengesi ve sunulan avantajları kıyaslayarak nihai satın alım kararını verebiliyor. →

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK ÇOCUĞUM İÇİN EĞİTİM SİGORTASI

Anadolu Hayat Emeklilik'ten Çocuğum İçin Eğitim Sigortası yaptır-
anlar, çeşitli ek hizmetlerimizden de faydalanabiliyor. Şirketin anlaş-
malı olduğu sağlık kuruluşlarında indirimli fiyatlardan, ücretsiz sağlık
danışmanlığı ve acil durumlarda ücretsiz ambulans hizmetlerinden
yararlanma hakkına sahipler. Çocukları adına yatırım yapmayı tercih
ederek Çocuğum İçin Yatırım Sigortası alanlara eğitim sigortası indiri-
mli olarak sunuluyor.



AVIVASA EĞİTİMDE İYİ İHTİMALLERİN SİGORTASI

AvivaSA, “İyi İhtimallerin Sigortası” adlı geri ödemeli hayat
sigortası ürününe kapsamlı bir çocuk paketi ekleyerek “Eğiti-
timde İyi İhtimallerin Sigortası” poliçesi sunuyor. Çocuk pake-
tinin içeriğinde çocuk sağlığı danışmanlığı, pedagoğ-psikolog
danışmanlığı, eğitim koçluğu, kariyer koçluğu, indirimli sosyal
aktiviteler, yurtdışı eğitim, indirimli etüt merkezleri, dil kurs-
ları, kırtasiye, yayınevi, yaz-kış kamplarında yüzde 30’a varan
indirim gibi hizmet ve avantajlar sunuluyor.



ALLIANZ HAYAT VE EMEKLİLİK GERİ ÖDEYEN HAYAT EĞİTİM SİGORTASI

Allianz Sigorta'nın “Geri Ödeyen Hayat Eğitim Sigorta-
sı”nı tercih edenler, prim tutarını poliçenin ilk yılı içeri-
sinde eşit taksitler halinde ödeyebiliyor. Ödenen primler,
belirli tutarları aşmamak kaydıyla vergiden düşülebiliyor.

Prim ödemeleri ABD Doları'na endeksli olarak dü-
zenleniyor. Poliçenin prim ödemeleri, ödeme tarihindeki
TCMB ABD Doları efektif satış kuru üzerinden Türk Li-
rası olarak yapılıyor.

“Geri Ödeyen Hayat Eğitim Sigortası” ile yurt içi ve
yurt dışı eğitim danışmanlığı hizmetlerinden faydalanmak
mümkün. Yıllık ihtiyaç duyulan teminat tutarının 15 bin
doların altında belirlenmesi durumunda yurt içi eğitim
danışmanlığı hizmetlerinden, 15 bin dolar ve üstü belir-
lenmesi durumunda ise yurt içi eğitim danışmanlığına ek
olarak yurt dışı eğitim danışmanlığından da faydalanabili-
yorsunuz.

Yurt içi eğitim danışmanlığının kapsamı ise şunları içe-
riyor: Çocuk sağlığı danışma, pedagoğ/psikolog danışma,
eğitim koçluğu, kariyer koçluğu, hobi, indirimli etüt mer-
kezleri, dil kursları, kırtasiye, yayın evi, yaz ve kış kampları...



▶ 30 YAŞINDA BİR VELİ 10 YILDA AYLIK NE KADAR ÖDER?

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, eğitim sigortası ürününün özellikleri ve maliyetiyle ilgili şu bilgileri veriyor:

"Anadolu Hayat Emeklilik olarak yıllardır çocukları ayrıcalıklı bir müşteri grubu olarak değerlendiriyor ve onlara yönelik faaliyetlerimize özenle odaklanıyoruz. Beklenmedik durumlara karşı çocuklarının eğitim hayatını güvence altına almak isteyenlere yönelik Çocuğum İçin Eğitim Sigortası ürünümüzü sunuyoruz.

Bu üründe yıllık eğitim masrafı ve güvence altına alınacak eğitim süresi belirleniyor, ihtiyaca uygun teminat seçiliyor ve böylece çocuğun iyi bir eğitim almaya devam etmesi sağlanıyor. Teminat, kalan eğitim süresiyle orantılı olarak her yıl azalarak eğitim süresi sonuna kadar devam ediyor. Böylece çocuğun eğitiminin her koşulda tamamlanması teminat altına alınmış oluyor.

Prim ödemeleri ABD Doları, Euro veya İngiliz Sterlini'ne endeksli olarak belirlenebiliyor.

Çocuğum İçin Eğitim Sigortası ile ebeveynler sadece yaşam kaybı riskine karşı finansal güvence sağlayabiliyor ya da tercih ederlerse kritik hastalık (kanser, kalp krizi, inme) ya da kaza sonucu tam kalıcı sakatlık risklerine karşı da teminata sahip olabiliyor. Sigorta süresi 2 ile 15 yıl arasında belirlenebiliyor.

Eğitim sigortalarının sahip olduğu en önemli avantajlardan biri de vergi indirimi. Prim ödemelerinde, içinde bulunulan aydaki vergi dilimine göre yüzde 15 ila 40 ara-



sında değişen vergi indirim avantajı var. Çocuğum İçin Eğitim Sigortası'nda kişilerin çocukları için ödedikleri primin tamamı, ücretli çalışanlar için ödeme yapılan ayda elde edilen ücretin yüzde 15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını, beyana tabi gelir vergisi mükellefleri içinse beyan edilen yıllık gelirin yüzde 15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla, gelir vergisi matrahından indirilebiliyor.

30 yaşındaki bir velinin, henüz ilkökul döneminde olan çocuğunun 15 yıllık eğitim hayatı için yıllık 2 bin 500 dolardan toplam 37 bin 500 dolar teminatlı eğitim sigortası yaptırdığını varsayarsak, 10 yıl boyunca aylık ödenecek prim 6.26 dolar olacaktır."

▶ 40 YAŞINDA BİR VELİ İÇİN ÖRNEK HESAPLAMA

AXA Emeklilik ve Hayat Başkanı Olgun Küntay, 40 yaşında bir veli için eğitim sigortası maliyetini şöyle hesaplıyor:

"Sigorta primleri ürün özelliklerine göre değişir ama bir örnekle maliyet açısından fikir vermek mümkün. Yıllık eğitim gideri 5 bin dolar olan bir öğrenci için ilkökuldən başlayıp lise dönemi sonuna kadar 12 yıl süreli bir sigorta talep edildiğini düşünelim. Bu durumda başlangıç teminatı 60 bin dolar olan bir eğitim sigortası yapılacaktır. Bu teminat sigorta süresi boyunca her yıl 5 bin dolar azalacak ve son yılın teminatı 5 bin dolar olacaktır. Bu şekilde öğrencinin eğitiminden sorumlu kişinin poliçe süresi içinde hayatını kaybetmesi durumunda kalan eğitim süresi için eğitim masraflarının karşılanması garanti edilmiş olacaktır.

Bu örnekte, sigorta başlangıcında 40 yaşında olan kişinin aylık olarak ödemesi gereken tutar 19 dolardır. Ancak bu tutar 12 yıl boyunca değil sigorta süresinin yarısı olan 6 yıl boyunca ödenecek ve toplam tutar bin 368 dolar olacaktır. Ödemelerin dolar değil Türk Lirası cinsinden yapıldığını da belirtelim."



Koru'nun "Her Kaskoya Bir Fidan"ı orman oldu

Geçen yılki yangınların ardından Koru Sigorta'nın OGEM-VAK iş birliğiyle başlattığı kasko kampanyası kapsamında dikilen 28 bin adet fidan, Koru Sigorta Hatıra Ormanı'na dönüştü. Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Başta yangın olmak üzere doğal afetlere karşı sigorta bilincini artırmalıyız" diyor...

Doğal afetler her geçen gün frenkansını biraz daha sıklaştırıyor. Küresel iklim değişikliğinin getirdiği anormal ısı dalgaları, özellikle yaz aylarında aşırı sıcaklık ve kuraklık sonucu meydana gelen yangınların artmasına neden oluyor. BM Çevre Programı ve GRID-Arendal Çevresel İletişim Grubu'nun yayınladığı rapora göre, ekstrem yangınların sayısı küresel ölçekte 2030 yılına kadar yüzde 14, 2050 sonuna kadar yüzde 30, yüzyılın sonuna kadarsa yüzde 50 artacak. WWF-Türkiye'nin yaptığı araştırmaya göre ise ülkemizdeki sıcaklık artışı 2030'lu yılların sonuna kadar sınırlı olacak, bu dönemden sonra ise son derece hızlı bir artış gösterecek.

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Özellikle Akdeniz iklimine sahip ülkemizde orman yangınları sonucu büyük zararlar oluşuyor. Orman yangınları sadece çok değerli varlıklarımız olan ormanlara zarar vermekle kalmayıp aynı zamanda erozyon, kütle kaybı, su kaynaklarının bozulması, hava kirliliği, çölleşme, sel, heyelan, çığ gibi felaketlere neden oluyor. Ekolojiye ve ormanlık alanların çevresindeki yerleşim yerlerine zarar vererek sosyokültürel yapıyı da bozuyor" diyor.

İklim değişikliğiyle mücadelenin yanı sıra risk gerçekleşmeden sigorta yaptırmanın da büyük önem taşıdığını vurgulayan Yılmaz, sözlerini şöyle sürdürüyor: "İklim değişikliği ve bağlantılı aşırı sıcaklıklar günümüzün en büyük risk faktörleri arasında. Artan doğal afetler, risklere karşı kalkan görevi gören sigortanın önemini bizlere bir kez daha hatırlatıyor. Sigorta, afetler sonucu meydana gelebilecek kayıpların önüne geçebilmek için önemli bir güvence. Koruyucu ve önleyici tedbirler alarak olası zararları bir nebze olsun telafi edebilir, kayıpların etkisini hafifletebiliriz. Bu doğrultuda sigorta bilincini de mutlaka artırmalıyız."

KORU SİGORTA HATIRA ORMANI

Kasım Yılmaz, Türkiye'de geçen yıl oluşan yangınlar sonrasında Koru Sigorta'nın başlattığı kampanyanın sonucunu da şöyle anlatıyor: "Ülkemizin birçok bölgesinde özel-



likle yaz aylarında çıkan orman yangınları büyük hasarlara yol açıyor. Geçen yıl Antalya'nın Manavgat ilçesiyle başlayıp Akdeniz, Ege, Marmara, Batı Karadeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgelerindeki 49 ilde meydana gelen orman yangınları nedeniyle ülkedeki ağaçlandırmayı desteklemek amacıyla Koru Sigorta olarak 'Her Kaskoya Bir Fidan' kampanyası başlatmıştık. Sürdürülebilir gelecek için en önemli öğelerden olan ormanları yeniden yeşertmek amacıyla Ormancılığı Geliştirme ve Orman Yangınları ile Mücadele Hizmetlerini Destekleme Vakfı (OGEM-VAK) ile imzaladığımız protokol kapsamında da 28 bin adet fidan, Koru Sigorta Hatıra Ormanı'na dönüştü." 



**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

**Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.
Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!**



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr



hakkında yanıtı en çok merak edilen **5 SORU**

19 Ağustos depreminin acıları ve izleri 22 yıldır sürüyor. Resmi kayıtlara göre, Gölcük merkezli depremde 285 bin 211 ev ve 42 bin 902 iş yeri hasar gördü. Bu felaketin ardından “zorunlu deprem sigortası” (DASK) gündeme geldi ve ilk adımlar atıldı...

Deprem sonucu bina tamamen ya da kısmi olarak zarar görmüş olsa dahi teminat altına alan DASK'ın önemi her geçen gün artıyor. Generali Sigorta da bu gerçekten yola çıkarak, deprem kuşağında bulunan Türkiye’de DASK ile ilgili kamuoyunda yanıtı en çok merak edilen 5 soruyu derledi...

1 NEDEN DASK SİGORTASI YAPTIRMALIYIM?

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), zorunlu deprem sigortası yapmak ve yönetmek amacıyla kurulan bir kamu kurumu. DASK, zorunlu deprem sigortası ile deprem sonucu meydana gelen maddi zararları, poliçede belirtilen limitler dahilinde karşılıyor. Olası bir deprem afeti durumunda zararların temini için konutlara mutlaka DASK sigortası yaptırılmalı.

2 DASK NELERİ KAPSAR?

DASK, zorunlu deprem sigortası ile depremin ve deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kaymasının doğrudan neden olacağı maddi zararları, poliçede belirtilmiş limitler dahilinde nakit olarak karşılar. Bina tamamen ya da kısmi olarak zarar görmüş olsa da teminat altındadır. DASK sigortası evdeki eşyaları teminat altına almaz. Eşyaları teminat altına almak için farklı içeriklere ve teminatlara sahip olan “konut sigortası” yaptırılması gerekir. Ayrıca tamamı ticari veya sınai amaçla kullanılan binalar DASK kapsamına alınmıyor. Buna karşın, mesken olarak inşa edilmiş binalarda yer alan

ve dükkân, ticarethane, büro ve benzeri amaçlar ile kullanılan bölümler için zorunlu deprem sigortası yaptırılabilir.

3 DASK POLİÇE PRİMİ NASIL HESAPLANIR?

Zorunlu deprem sigortası primini hesaplamak yapmak için konutun bulunduğu bölge, bina yapı tarzı, bina inşa yılı, metrekare cinsinden daire yüzölçümü bilgileri gerekir. Hazine Bakanlığı tarafından belirlenen zorunlu deprem sigortası tarife ve talimatlarındaki esaslara göre konuta ait bu bilgiler kullanılarak ödenecek primin hesaplaması yapılır. Prim hesaplaması yapılırken; 7 farklı deprem risk bölgesi ve 2 farklı bina yapı tarzına göre belirlenmiş 14 tarife fiyatı bilgisi kullanılır. Deprem sigortası teminat tutarı bu tarife fiyatıyla çarpıldığı zaman, konuta ait DASK prim tutarı hesaplanmış olur.

4 DASK SİGORTASININ SÜRESİ NE KADAR?

Zorunlu deprem sigortasının süresi bir yıldır. Bir yılın sona ermesinin ardından poliçe yenilenmelidir. DASK primi, poliçe imzalandıktan sonra ödenir. Zemin üstü toplam kat sayısı 3 veya daha az olan binalarda yüzde 10, poliçe süresinin sonunda sigortanın en geç 30 gün içinde yenilenmesi durumunda ise yenilenen poliçe için yüzde 10 indirim uygulanır.

5 NASIL DASK SİGORTASI YAPTIRABİLİRİM?

DASK başvurusu için en yakın sigorta acentesine başvuruda bulunulabilir. Ya da sigorta şirketlerinin web ve mobil uygulamaları kullanılabilir. DASK fiyatları sabittir. Ödenmesi gereken prim, sigorta şirketine göre değişiklik göstermez. Konut ve kimlik bilgilerini beyan eden herkes zorunlu deprem sigortasını yaptırabilir.

“Her şeyin başı sağlık” diyenler Türk Nippon’un, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’na koşuyor!



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile anlaşmalı sağlık kurumlarında Türk Nippon Sigortalı olmanın ayrıcalıklarını, bütçenize uygun primlerle yaşayın.

SGK ile anlaşmalı özel hastanelerde muayene, tetkik ve tedavi giderleriniz için fark ücreti ödemeden, öncelikli ve kaliteli bir sağlık hizmeti almak için 444 88 67’yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com’u ziyaret edebilirsiniz.



Bu kitabı okuyan herkes “ters köşe” oluyor!

Zülfü Livaneli, Kaplanın Sirtında-İstibdat ve Hürriyet'te II. Abdülhamid'i sadece siyasi kimliğiyle değil; ilk aşkı, sanata merakı, alaturka müziğe karşı düşünceleri gibi çok bahsedilmeyen özellikleriyle de okurların karşısına çıkarıyor. Sadece onun hikayesini değil, aynı zamanda dönemin ruhunu, anlayışını, isteklerini, hayal kırıklıklarını ve çok güçlü bir imparatorluğun çöküş aşamasında yaşanan üzüntüleri anlatıyor. Livaneli, bu eseri kaleme alırken II. Abdülhamid'in Selanik'e

sürgüne yollanmasından sonra dış dünyayla tek bağlantısı olan hususi doktoru Tabip Yüzbaşı Atıf Hüseyin Bey'in günlüğünden yola çıkmış. Tartışmalı padişaha farklı bir perspektiften bakmayı tercih etmiş, herhangi bir yargılama ya da taraf tutma gibi bir duygu içine girmemiş. Dolayısıyla II. Abdülhamid'e hayran olanların da nefret edenlerin de okuduktan sonra önyargılarını tekrar gözden geçireceği bir eser ortaya çıkmış.



Eğitimde dünya devlerinin başarı sırları



Lucy Crehan, şehir merkezindeki bir okulda öğretmendir. “En iyi performans gösteren” eğitim sistemlerinden alındığı iddia edilen ancak sürekli değişen hükümet politikalarından bıkmıştır. Dünyada ilk sıralarda yer alan ülkelerin sınıflarında gerçekten neler olup bittiğini öğrenmeye karar verir ve kişisel bir eğitim yolculuğuna çıkar. Finlandiya, Japonya, Singapur, Çin (Şanghay) ve Kanada’da bulunur. Oralardaki okullarda öğretmenlik yapıp kendini onların çok farklı kültürlerine

kaptırır. Okul hayatıyla ilgili çizelgelerde ve grafiklerde yer almayan şaşırtıcı gerçekleri keşfeder...

Dâhiler Ülkesi, Crehan’ın dünya çapındaki yolculuğunu belgeliyor, deneyimlerini politika, tarih, psikoloji ve kültür araştırmalarıyla bir araya getirerek bu ülkelerden neler öğrenebileceğimize dair kapsamlı yeni bilgiler sunuyor. Bu ülkeler yüksek puanlara nasıl ulaşıyor? Başkaları onlardan ne öğrenebilir? Ve bu başarının bedeli nedir?

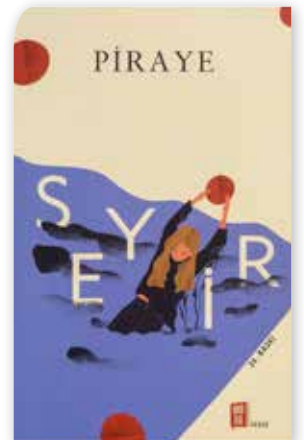
Seyretmeyin, seyir halinde olun!

Alişkanlıkla yapılan fakat zarar veren bazı davranışları değiştirmek ne kadar mümkün? Seyir, bu konuda rehber ihtiyacı duyanlar için zihin açıcı bir etki yaratmaya aday. Nefes eğitmeni ve yazar Piraye Erdoğan, hayatı seyreden olmakla seyir halinde olmak arasında dikkatten kaçan her ayrıntıyı romanın sayfalarına ustalıkla taşıyor.

35 yaşındaki ana karakter Mina, yaptığı seçimlerin sorumluluğunu almakta zorlanan, yıllar içinde kendisine dayatılan hayatı yaşamak zorunda hissederek kendi gözündeki değersizliğini pekiştiren genç bir kadın olarak

okuyucu karşısına çıkıyor. Mina’nın kararları ve hayatı yorumlayışı oldukça zorlayıcı. Sayfalar ilerledikçe hayatın kendisi gibi deneyimleri de değiştiriyor ve gerçekte olduğu insana dönüşüyor.

İnsanın en büyük engeli yaratan kendisinden ve yıllarca biriktirdiği toplumsal dayatmalardan özgürleşmesini konu alan roman, gerçek hayatta uygulaması kolay pratikler barındırıyor. Hikâye bitene kadar nefesinizi daha çok fark etmeniz de muhtemel. Roman kahramanı Mina’nın yaşadığı olaylar ve karşısına çıkan Ma’dan öğrendikleri, kendi gerçekliğinizle ilerlediğiniz yolda size rehberlik edebilir.



WSpark 2022

PSM

FARK YARATAN KIVILCIM

Başvurmak için	www.psmmag.com
Başvuru dönemi	01.09.2022 - 31.10.2022
Proje uygulama dönemi	01.01.2021 - 31.10.2022
Listenin açıklanması	01.12.2022

Sponsor

sodexo

Bu araştırma finans, teknoloji ve sigorta sektöründe 40 yaş altındaki kadın çalışanların başvurusuna açıktır.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

**Sizi hiçbir zaman
yarı yolda bırakmayacak
Riskli Hastalıklar Sigortası,
yarı yarıya indirimli.**

Kanser, felç ve kalp krizi gibi hastalıklarda 300.000 liraya varan
toplu ödemeye Anadolu Sigorta yanınızda.

Üstelik 30 Eylül'e kadar tam %50 indirim fırsatıyla.

**%50
İNDİRİM!**

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI