

2024
MUTLU YILLARI!



Sigortacılığın
100 yılına
BES'li kutlama



ATLAS SİGORTA
direksiyonu
oto dışına kırıyor



Milli Reasürans'ın
deprem maliyeti
43 milyon Euro



TSEV, sektörde
eğitimleri ile
çığır açıyor

da sk'ta ÜFE'ye göre artış dönemi başlıyor





Trafik - Kasko
Sigortası



Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

#SigortasızOlmaz
Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



 Türkiye
Sigorta Birliği

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ VE
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
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

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVAZYON
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.
100. Yıl Mah. Massit Matbaacılar
Sit. 3. Cadde No: 221
34204 Bağcılar / İstanbul
Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com



2024'e girerken...

Geride bıraktığımız 2023'e büyük bir felaket damgasını vurdu. Hatırlarsanız "Deprem binaları yıktı, yaşananlar kalbimizi kırdı" demiş, DASK'la ilgili o dönem eleştirilen konulara değinmiştik. Kaybettiğimiz canlar içimizi yakarken, daha acılar soğumadan ağır bir ekonomik hasarla karşı karşıya kaldığımız gerçeğiyle yüzleşmiştik. Yüzyılın felaketinde 100 milyar doları aşan bir ekonomik hasar meydana geldi. Bu kaybın sadece yüzde 5'ini sigorta sektörü ödeyebildi. Çünkü sigortalanma oranı çok düşüktü.

2024'e merhaba dediğimiz şu günlerde, Zorunlu Deprem Sigortası Tarife Talimat Tebliği'ndeki değişiklik Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Zorunlu deprem sigortası azami teminat tutarı 640 bin liradan 1 milyon 272 bin liraya yükseltildi. Sigorta bedeli hesabına esas metrekare tutarı da betonarme yapı tarzı için 6 bin, diğerleri için 4 bin lira olarak belirlendi.

Söz konusu düzenlemeyle sigorta

bedeli hesabına esas metrekare bedelleri de hem betonarme hem diğer konutlar için iki katına çıkarılmış oldu. Bu tutarlar gelecek aydan itibaren her ay üretici fiyat endeksine (ÜFE) göre artırılabilecek. Bu yeni tarife düzenlemesiyle sigortalılar, deprem nedeniyle yaşanabilecek zor günlerde umarız ki daha da güçlü bir şekilde desteklenebilecek.

Bu arada, zorunlu deprem sigortası poliçe sayısı da 2023 yılında 11.7 milyona (yüzde 59 sigortalılık oranı) ulaştı. Bu oran 6 Şubat'taki felaketten önce yüzde 49'du. Bu üzücü deneyimin sadece 10 puanlık artışa vesile olması, sigorta bilinci konusunda gidilmesi gereken daha çok yol olduğunu gösteriyor. Dileriz ki yeni tarife ve sigorta bilincinin artması için yapılan çalışmalarla 2024'te çok daha yüksek oranlar görebiliriz.

2023 sadece doğal felaketlerle başa çıkmaya çalıştığımız bir yıl olmadı. Enflasyon hepimizi çok yordu. Görünen o ki bu yıl da yorulacağız. Sigorta ürünlerindeki, özellikle oto branşlarındaki büyük rekabete karşı her şirket farklı konumlanmaya çalışıyor. Hatta bazıları artık bu alandan dümeni kırmaya başladı. Zorunlu trafik sigortasında hayata geçen basamak sistemi ve SEDDK tarafından gündeme getirilen "Trafik Teklif Platformu" da en çok tartışılan konulardan biriydi.

BES, 2023'te 20'nci yaşını kutladı. Sistem, 700 milyar TL fon büyüklüğünü aşarak gücünü ispat etti. Bu tutarın 2024 yılı sonunda 1.3 trilyon TL'ye ulaşması bekleniyor.

Akıllı Yaşam olarak 2023'te ikincisini hayata geçirdiğimiz Smart-i (Smart Insurance Awards) ile sigorta sektörünün en iyi projelerini ödüllendirmeye devam ettik. Sigorta Haftası bünyesinde düzenlediğimiz töreni büyük bir ilgi ve coşkuyla gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşadık. Bu yıl çok daha büyük bir organizasyon ve katılımı karşınıza çıkarmaya hazırlanıyoruz.

Umarız 2024 çok güzel bir yıl olur. Herkese iyi yıllar!

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

OCAK 2024



16

KAPAK

DASK'ta ÜFE'ye göre artış dönemi başlıyor

Zorunlu deprem sigortası azami teminat tutarı 640 bin liradan 1 milyon 272 bin liraya yükseltildi. Sigorta bedeli hesabına esas metrekare tutarı da betonarme yapı tarzı için 6 bin, diğerleri için 4 bin lira olarak belirlendi...

28 KULİS

Mehmet Kalkavan Türk Reasürans İç Sistemler Başkanı oldu

TSEV'de uzun yıllar genel müdürlük yapan Mehmet Kalkavan, Türk Reasürans Yönetim Kurulu tarafından Türk Reasürans İç Sistemler Başkanı ve Denetim Komitesi Üyesi olarak atandı.

14

Acentelerin iş akışı DigitALL'e emanet

Allianz Türkiye, acentelerin etkinlik ve yetkinliğini artıracak yeni bir mobil uygulama geliştirdi. DigitALL ile acenteler; günlük iş akışı, hizmet ve performanslarını tek bir uygulama üzerinden kolayca takip edebilecek...

18

Atlas Sigorta direksiyonu oto dışına kırıyor

Kaskodaki aşırı rekabetçi ortamdan sıyrılmayı tercih eden Atlas Mutuel Sigorta, yeni dönemde oto dışı branşlara daha fazla yüklenecek. Tamamlayıcı sağlık ve seyahat sağlık ürünlerini hayata geçireceklerini açıklayan Genel Müdür Murat Polat, "Bu yıl yüzde 50 büyümeye hedefliyoruz" diyor...

22

TSEV, sigorta sektöründe eğitimleri ile çığır açıyor

Türk sigorta sektörünün ilk ve tek uluslararası eğitim ve araştırma merkezi olan Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, 2023 yılını birbirinden farklı eğitim programları ile tamamladı. Vakıf, 2024 yılı boyunca da güncel konulara odaklanan birçok program hayata geçirecek...

24

Milli Reasürans'ın deprem maliyeti 43 milyon Euro

Milli Reasürans Genel Müdürü Utku Özdemir, Kahramanmaraş depremleri için sigorta firmalarına yaptıkları hasar ödemesinin 276 milyon Euro olduğunu açıkladı. Sigortalı hasarın yüzde 10'unu karşılayacaklarını belirten Özdemir, depremin şirkete maliyetinin ise 43 milyon Euro civarında olacağını ifade etti...

26

Sigortacılığın 100 yılına BES'li kutlama

BES'in kuruluş yıldönümü ve Türkiye sigortacılığının bir asrı aşkın tarihini düzenlediği davetle kutlayan Türkiye Sigorta Birliği, 20 yıldır sistemde tasarruflarına devam edenlerin yanı sıra 18 yaş altı BES'te 1 milyonuncu sözleşmeye sahip çocukların ailelerine şükran plaketleri verdi...

27

BES'in 2024 sonu fon hedefi 1.3 trilyon

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, 20 yılı geride bırakan BES'in 700 milyar TL fon büyüklüğünü aşarak gücünü ispat ettiğini vurguluyor. Bu tutarın 2024 yılı sonunda 1.3 trilyon TL'ye ulaşması bekleniyor...

29

Aksigorta, 3 ayda 2 bin acentesiyle buluştu

10 bölgede 2 bini aşkın acentesiyle buluşan Aksigorta üst yönetimi, ülke ekonomisinden iklim değişikliğine, deprem riskinden reasürans piyasasındaki gelişmelere kadar pek çok konuda fikir alışverişinde bulundu...

30

Acente şirketi AcnTURK, holding oldu

AcnTURK Sigorta'nın yüzde 100 hissesine sahip olan ANKA Grup Yatırım Danışmanlık, unvanını AcnTURK Holding olarak değiştirdi. AcnTURK Holding Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükcşelebi, acentelerin kurduğu sigorta şirketinin sadece profesyoneller tarafından yönetileceğini, acentelerin yatırımcı olarak yönetimde yer almayacağını açıkladı...

Yenilenen kapsamıyla ekonomik TSS, %50'ye varan indirimle Türk Nippon Sigorta'da!



Benzersiz imkanlarıyla Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kısa bir süre için %50'ye varan indirimli.

Yenilenen kapsamı, ebeveyn poliçesi olmadan 6-17 yaş arası başvuru imkânı ve anlaşmalı hastanelerde kullanılabilmesinin yanında, birçok avantaj Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda.

Üstelik sektörde benzersiz olarak 70 yaşa kadar poliçe yapabilme fırsatı sağlayan, Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile hemen tanışın. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

- Yeni işler ve 11-45 yaş aralığı için geçerlidir.
- Uygulanan indirim oranları, şirket tarifemiz üzerinden yapılmaktadır.
- Sigorta primleri ve uygulanacak indirim oranları yaş, cinsiyet, sağlık durumu ve geçmiş hastalıklara göre değişiklikler gösterebilir.

GENİŞ NETWORK
Anlaşmalı tüm hastanelerde
10 adet ayakta tedavi

EKONOMİK NETWORK
2 adet ayakta tedavi

 **TÜRK NIPPON**
SİGORTA

SEKTÖR, mağduriyet olmasın diye el ele verdi

Sigorta sektörü, Gri Sigorta ve Mellce Sigorta şirketlerinin iptal edilen poliçeleri nedeniyle oluşabilecek sigortalı mağduriyetine karşı el ele verdi. Türkiye Sigorta Birliği'nden yapılan açıklamaya göre tüm sigorta şirketleri pazar payları doğrultusunda sorumluluk alarak yaklaşık 35 bin sigortalı için yeni kasko poliçesi düzenledi.

Açıklamada, iptal edilen poliçelerinin indirim uygulanarak yeni poliçelere aktarılması konusunda gönüllük esasıyla hareket edilmesi prensip kararına rağmen tüm şirketlerin pazar payları

ölçüsünde sorumluluk aldıklarına ve tavsiye kararına uyduklarına dikkat çekildi. Bu kapsamda 14 Aralık 2023 akşamı itibarıyla yaklaşık 35 bin civarında sigortalı için yeni kasko poliçelerinin düzenlendiği, bir o kadar poliçenin de teklif aşamasında en uygun poliçeyle buluşturulması için çalışmaların devam ettiğinin altı çizildi. TSB açıklamasında, tüm bu süreç içerisinde başta acenteler olmak üzere tüm paydaş ve dağıtım kanallarının söz konusu yenileme işlemine yoğun destek vererek ortak bir çalışmaya sergilediğine de vurgu yapıldı.

Allianz Türkiye'nin 100. yılında 100 girişimci kendi acentesini açtı

Allianz Türkiye'nin, yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü yapma vizyonu ile hayata geçirdiği projelerden biri olan Girişimciler Ofisi, kendi acentesini kurmak isteyen 100 girişimcinin hayalini gerçeğe dönüştürdü.

Sigorta sektöründe girişimciliği destekleyen ve 3 yıldır devam eden program, kendi acentelerini kurmak isteyen satış temsilcilerinin yanı sıra kariyerine farklı bir yön çizmek isteyen sigorta ve finans sektörünün deneyimli çalışanlarına "geleceğin acentesi" olma fırsatı sunuyor. Kendi işinin patronu olmak ve acente kurmak isteyen ancak işe nereden başlaması gerektiğini bilmeyen adaylar için kapsamlı bir destek sunan programla, 38'i kurum içi olmak üzere toplamda 100 girişimci kendi acentesini kurma imkanına kavuştu.

Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı Ertuğrul Yücenur, programla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Girişimciler Ofisi'ni, Allianz Türkiye stratejileriyle uyumlu çalışan, vizyoner, dinamik, 'geleceğin acentesi' diyebileceğimiz donanımlı tekli acenteleri sektörümüze kazandırmak amacıyla 2020 yılında başlatmıştık. İlk etapta çalışanlarımızı kendi acentelerini açmaları için yüreklendirmeyi, bunun için gerekli desteği sağlamayı hedefledik. Projemize gönüllülük esasıyla katılan arkadaşlarımızın yüksek performanslarıyla proje olumlu sonuçlar verdi. Bunun üzerine, sigorta ve finans sektöründe olup da kariyerine farklı bir yön vermek isteyen, kendi işini kurarak geleceğine yatırım yapmak isteyen kişilerin bu yöndeki ihtiyaçlarına yanıt vermek için programı



kurum dışı profesyonellere de açık Allianz Türkiye'nin güçlü acente ağına katılma imkanı sunduk. Ne mutlu bize ki programın üçüncü yılında toplam 100 girişimcinin kendi acentelerini açmalarına tanıklık ettik. Onların ve tüm acentelerimizin katkılarıyla hayat, sağlık ve emeklilik branşlarında daha da güçlü ilerlemeye devam edeceğimize inanıyorum."

**TVF****AXA SİGORTA**

Tıpta dijitalleşmeyi sigorta sektörüne taşıyan AXA Sigorta'dan poliçeye dahil edilen dijital muayene cihazı ile hastaneye gitmeden kapsamlı dijital doktor muayenesi ve tedavi olanağı sizinle. Türkiye'nin en kaliteli hastaneleri ve doktorları ile uluslararası standartlarda, her yerden erişilebilir yeni nesil dijital sağlık çözümleri; limitsiz yatarak tedavi ayrıcalıklarıyla!

- Yatarak tedavi
- Dijital ayakta tedavi
- Dijital muayene sonrası ilaç giderleri ve laboratuvar hizmetleri
- İsteğe bağlı dijital check-up
- Ferdi kaza teminatları

**AXA Dijital Sağlık Sigortası ile
reçetenizi almak da bir o kadar kolay!**

- E-Nabız Entegrasyonu
- Online Reçete

Yeni Nesil
Sağlık Sigortası
**Türkiye'de
İLK ve TEK**



AXA Dijital Sağlık Sigortası ile
**Dilediğiniz Zaman,
Dilediğiniz Yerde
Kapsamlı Doktor Muayenesi**



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

axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

Türkiye Sigorta, aylık prim üretiminde rekor kırdı

Türkiye Sigorta, kasım ayında toplam prim üretimini yüzde 152 artırarak 51 milyar TL'lik üretimle rekora imza attı.

Kasım ayındaki rekor prim üretimleriyle beraber aylık bazda pazar paylarının yüzde 17'ye ulaştığına dikkat çeken Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, şirketin performansını şöyle değerlendirdi:

“Ülkemize, dolayısıyla ekonomimize güveniyoruz. Ülkemizin stratejik varlıklarına verdiğimiz güvencelerle hem kurumsal hem de bireysel sigorta alanında büyümemizi sürdürüyoruz. Kasım ayı prim üretiminde mühendislikte yüzde bin 600, hastalık/sağlıkta yüzde 549, kaskoda yüzde 315, yangın (ticari ve kurumsal) branşında ise yüzde 247 büyümeye kaydettik. Türkiye'nin öncü sigorta şirketi olarak Ağustos-Kasım 2023 döneminde pazar payımızı yüzde 15'ler seviyesine yükselttik. En yakın rakiplerimizle prim üretimini farkımız Kasım 2023 sonu itibarıyla 11 milyar ve 15 milyar TL'ye yükseldi. Kasımda elde ettiğimiz 6.6 milyar TL prim üretimi, sigortacılık sektör tarihinin aylık en yüksek performansı oldu. Bu bizim için büyük bir gurur. Ülkemizin güçlü kurum ve kuruluşlarıyla yaptığımız iş birlikleriyle sanayicimize ve KOBİ'lerimize destek sağlarken, penetrasyonu artıracak tamamlayıcı sağlık sigortaları, kasko gibi rekabetçi ve ulaşılabilir ürünlerimizle sektörümüzde fark yaratıyor, ülkemiz insanı için üretmeye devam ediyoruz.”



Aon, Amerika'nın önde gelen brokerlarından NFP'yi satın alıyor

Aon; risk, sosyal haklar, varlık ve emeklilik planı danışmanlığı çözümleri sunan dünyanın önde gelen şirketlerinden NFP'yi 13.4 milyar dolara satın alacak. Anlaşma şartlarına göre Aon, bu bedelin 7 milyar dolarını nakit, 6.4 milyar dolarını ise Aon hissesiyle finanse edecek.

NFP'nin satın alınması; risk, yan haklar, servet ve emeklilik planı danışmanlığı alanlarındaki yetenekleriyle Aon'un hızla büyüyen orta ölçekli müşteri pazarını daha da güçlendirecek. Aon United stratejisi, Aon Business Services işletim platformu ve gelişmiş analitiğe yaptığı yatırımlar neticesinde uzun vadeli başarılı sonuçlar elde eden Aon'un bu satın alımı firmanın orta ölçekli müşteri pazarında daha verimli bir şekilde hizmet sunmasını sağlayacak.

NFP Başkanı ve CEO'su Doug Hammond, Aon Başkanı Eric Andersen'e bağlı olarak Aon bünyesinde bağımsız ancak bağlantılı bir platform olarak işletmeyi yönetmeye devam edecek. 7 bin 700'den fazla çalışanıyla insan öncelikli bir yaklaşım izleyen NFP, şirketlerin ve bireylerin en önemli risk, iş gücü, varlık yönetimi ve emeklilik sorunlarını çözmelerine yardımcı oluyor.



Selda Oknas Tanbay



Greg Case // Aon CEO'su

Doug Hammond

Aon Türkiye Eş-CEO'su Selda Oknas Tanbay, “Bu satın alma, Amerika başta olmak üzere NFP'nin faaliyet gösterdiği ülkelerde müşterilerimizle ilişkimizi geliştirecek, çalışma arkadaşlarımız için fırsatlar yaratacak ve ortak kültürel değerlerimizi daha da güçlendirecek” diyor.



NEOVA KASKO SİGORTASI VARSA HAYATINIZ YARI YOLDA KALMAZ!

*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

Unico Sigorta, 35'inci yılında “Köklerimizden Geleceğe” diyor



Unico Sigorta, 35'inci kuruluş yıldönümünü “Köklerimizden Geleceğe” temasıyla İstanbul Çırağan Sarayı’nda düzenlediği bir etkinlikle kutladı.

400 konunun katılımıyla gerçekleşen gala gecesi, Unico Sigorta’nın 35 yıllık başarı öyküsünü yansıtan özel bir video gösterimiyle başladı. Ardından, 2023 yılı boyunca en iyi performans gösteren

acentelere ve Unico Sigorta çalışanlarına kıdem ödülleri takdim edildi.

Galanın açılış konuşmasını yapan Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, katılımcılara şöyle seslendi: “2022 yılında, ‘Değişim, Dönüşüm ve Gelişim’ sloganıyla ifade ettiğimiz ve 2026 sonuna kadar sürecek iş planımızın ilk 2 yılını oldukça başarılı bir şekilde tamamladık.

Önümüzdeki yıllarda da aynı istikrarla sektördeki pozisyonumuzu güçlendireceğiz. Geleceğe ilişkin hayallerimiz, hedeflerimiz var. Çalışmaya, üretmeye, başarmaya ve iyi olmaya tutkuyla bağlıyız. Bunun için de köklerimize tutunuyor, değerlerimizle çalışıyoruz.”

Gala, Aşkın Nur Yengi’nin canlı performansı ve yeni yıl partisiyle devam etti.

AXA’da “Sihir yok takım var”

AXA Sigorta, Türk sporunu destekleyerek sürdürülebilirliğe katkıda bulunmaya devam ediyor. Marka ve spor endüstrisi arasında bir köprü kurarak dünyanın ve Türkiye’nin önemli profesyonellerini bir araya getiren Brand & Sport Summit’te AXA Sigorta CEO’su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken ve AXA Sigorta’nın değerler ortağı teknik direktör Hüseyin Eroğlu “Sihir yok takım var” başlıklı oturumda bir araya gelerek görüşlerini paylaştı.

Sürekli değişen ve gelişen spor dünyası içerisinde yeniliklerin, yeni yaklaşımların ve spor dünyasının değişen yüzünün paylaşıldığı platform olan Brand & Sport Summit’te, AXA Sigorta ve teknik direktör Hüseyin Eroğlu’nun değer ortaklığı yapması da yeni yaklaşımlardan biri ola-



rak değerlendirildi.

Yavuz Ölken, şirketlerinin sürdürülebilir gelişim ve büyüme yolculuğunda beslendikleri kaynaklardan birinin de spor olduğunu belirterek takım olmanın önemini vurguladı. Türk toplumunda faaliyet gösteren tüm ticari işletmelere de toplumda spora ilgi duyan tüm bireylere

de spor ve markaların nasıl iç içe olabileceğini anlatmaya gayret ettiklerini vurgulayan Ölken, “Bizler kurumsal işletmeler olarak nasıl çalışanlarımızı, hizmetlerimizi, ürünlerimizi geliştiriyorsak ilham aldığımız diğer kaynaklardan biri de spor insanları” dedi.

Dünyaca ünlü Ted Lasso dizisinden alıntılar yapan Hüseyin Eroğlu ise ilham verici liderliğin önemine şöyle dikkat çekti: “Yeteneği keşfetmek kadar onu büyütmek de önemli. Teknik

direktörlük kariyerimde sisteme öncelik vererek herkesi sistemin bir parçası yapmayı hedefledim. Üç şampiyonluk, Premier League ve Bundesliga’ya transfer olan gençler, Türk futboluna kazandırılan onlarca yıldız futbolcu, gelişimi esas alan sistemin bir sonucudur.”

Tüm çalışanlar için, uygun fiyatlı, ideal grup sağlık sigortası paketi

OKSİJEN PLUS

KALP/KARDİYAK (7 HASTALIK) • AORT GREFT CERRAHİSİ (HASTALIK VEYA TRAVMATİK YARALANMA İÇİN) • KORONER ARTER BYPASS CERRAHİSİ • KALP KRİZİ • KALP YETMEZLİĞİ • KALP KAPAKÇIĞI DEĞİŞİMİ VEYA ONARIMI • AÇIK KALP AMELİYATI • İNME • KANSERLER (2 HASTALIK) • KANSER • APLASTİK ANEMİ - KALICI KEMİK İLİĞİ YETMEZLİĞİ İLE • NÖROLOJİK HASTALIKLAR / SINIR SİSTEMİ HASTALIKLARI (11 HASTALIK) • ALZHEIMER HASTALIĞI VEYA DEMANS • BAKTERİYEL MENENJİT • İYİ HUYLU BEYİN TÜMÖRÜ • KRONİK ORGANİK BEYİN HASTALIĞI • KOMA • CREUTZFELDT-JAKOB HASTALIĞI • ANSEFALİT • MOTOR NÖRON HASTALIĞI • MULTİPL SKLEROZ • PARKİNSON HASTALIĞI • PROGRESİF

SUPRANÜKLEER PALSI • OTOİMMÜN HASTALIKLARI / ENFEKSİYÖZ HASTALIKLAR (2 HASTALIK) • BELİRLİ BİR ÜLKEDE AŞAĞIDAKİLER YOLUYLA YAKALANILAN HIV ENFESİYONU • KAN NAKLİ • FİZİKSEL SALDIRI • İLGİLİ MESLEKTE ÇALIŞMA • SİSTEMİK LUPUS ERİTEMATOZUS • ORGANLAR / VÜCUT SİSTEMİ İLE İLGİLİ DİĞER CİDDİ DURUMLAR (5 HASTALIK) • BÖBREK YETMEZLİĞİ • KARACİĞER YETMEZLİĞİ • MAJÖR ORGAN NAKLİ • SOLUNUM YETMEZLİĞİ • CİDDİ ZİHİNEL HASTALIK • TRAVMA (8 HASTALIK) • KÖRLÜK • SAĞIRLIK • ADL'YE BAĞLI TPD • UZUV KAYBI (ELLER VEYA AYAKLAR) • KONUŞMA KAYBI • UZUVLARIN FELCİ • ÜÇÜNCÜ DERECE YANIKLAR • TRAVMATİK Kafa YARALANMASI

35

KRİTİK HASTALIK İÇİN ANINDA TAZMİNAT



+ YATARAK TEDAVİLERE
TAMAMLAYICI SAĞLIK

+ ÇOCUK KANSERİ

+ FERDİ KAZA

KİŞİ BAZINDA*
369 TL DEN
BAŞLAYAN
FİYATLARLA



affinitybox

**KOBİLERE ÖZEL 4 FARKLI TEMİNATA SAHİP, UYGUN FİYATLI,
SİGORTA SEKTÖRÜNÜN İLK VE TEK GRUP SİGORTASI**

Quick Sigorta'dan TOBB ve SAİK işbirliği ile hazırlanan, levhaya kayıtlı tüm acentelerin satın alabileceği herkes için sağlıklı, yepyeni bir ürün: Oksijen Plus.

quicksigorta.com/oksijen-plus-sigortasi ve
ozelsigortalar.com/quick-sigorta adresinden hemen ulaşabilirsiniz.

TOBB'a kayıtlı KOBİ'lere grup poliçesi kapsamında sunulan Oksijen Plus Sigortası'na 18-65 yaş arası personel dahil olabilir.

*18 yaş bronz paket fert fiyatıdır.



Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK

SİGORTA

Bupa, Kişiyeye Özel TSS'yi yeniledi



Atilla Benli



Bupa Acıbadem Sigorta'nın yenilenen 'Kişiyeye Özel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda müşteriler, iki farklı network seçeneği, yıllık 10 adet ve 4 adet olmak üzere iki farklı ayakta tedavi limit alternatifi arasında, kendi sağlık durumunu ve ihtiyaçlarını gözeterek istediği ürünü satın alabiliyor. Özel sağlık sigortasında ayakta tedavi teminatının tek başına alınabilmesini sağlayan ilk şirket olan Bupa Acıbadem Sigorta, Kişiyeye Özel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda da aynı uygulamayı devam ettirerek yatarak ve ayakta tedavi teminatını birlikte satın almak yerine sadece ayakta tedav

vi teminatı da satın alabilme seçeneği sunuyor. Bunun yanı sıra tamamlayıcı sağlık sigorta sahipleri poliçelerinde yer alan network'ten daha geniş bir network'te yer alan anlaşmalı kurumları kullanmak istediklerinde, poliçe limitleri dahilinde teminat tablosunda belirtilen katılım payını ödeyerek bu kurumlardan da yararlanabiliyorlar. Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, yeni avantajlarla ilgili "Sağlık sigortacılığında uzman bir kurum olarak müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarını dinleyerek ürünlerimizde yenilikler yapıyoruz. Bu sayede sağlık sigortasından daha fazla kişinin faydalanmasını, toplumun sağlığının daha sürdürülebilir olmasını amaçlıyoruz" değerlendirmesini yaptı.

Aksigorta'dan iki girişime hibe desteği

Aksigorta, İTÜ ARI Teknokent'in Kuluçka Merkezi İTÜ Çekirdek'in her yıl desteklediği girişimlerin en iyilerinin belirlendiği Big Bang Start-up Challenge etkinliğinde, Kolay Captanomy ve Newky girişimlerine hibe desteğinde bulundu.

Sürdürülebilirlik alanında firmaların karbon salımlarını ölçüp azaltmalarına yardımcı olan, sürdürülebilirlik performanslarını puanlayıp bankalar ve sigorta şirketleriyle bağlantıya geçirerek avantajlı ürün ve çözümler elde etmelerini sağlayan Captanomy girişimine hibe desteği verildi.

Mobilite alanında ise patentli IoT (nesnelerin interneti) cihazı ve uygulaması üzerinden kullanıcının biyometrik verilerini kullanarak cep telefonunu güvenli dijital anahtara dönüştüren araç, kapı, cihaz ve dosyalarla eşleştirip kullanıma erişim izni sağlayan Newky girişimine can suyu verildi.

Her iki firmaya ayrı ayrı 150 bin TL olmak üzere toplamda 300 bin TL hibe desteği sağlandı.

Program kapsamında sürdürdükleri paydaşlıkla yeni nesil çözümleri üretecek girişimleri desteklemenin çok



önemli olduğunu belirten Aksigorta Strateji ve Bireysel Bankasürans Direktörü Elif Horasan, "Bu girişimlerle Aksigorta'da birlikte çalışıyor, onlara mentorluk desteği de veriyoruz. Önemli iş ortaklarımızdan biri oluyorlar" dedi.

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

Acentelerin iş akışı DigitALL'e emanet

Allianz Türkiye, acentelerin etkinlik ve yetkinliğini artıracak yeni bir mobil uygulama geliştirdi. DigitAll ile acenteler; günlük iş akışı, hizmet ve performanslarını tek bir uygulama üzerinden kolayca takip edebilecek...

Acentelerinin satış öncesi, satış süreci ve sonrasına uzanan servislerini dijital olarak geliştirmek ve iş ortaklarının çalışma zeminini güçlendirmek için çalışmalar yürüten Allianz Türkiye'nin en yeni hizmeti "DigitAll" mobil uygulama oldu. Sigorta acentelerinin dijital dönüşüm yolculuğunda yepyeni bir dönem başlatma iddiasıyla geliştirilen DigitAll, kullanıcısının her an yanında olacak, yardımcı bir asistan görevi üstlenecek.

DigitAll mobil uygulamasını denemeye başlayan Allianz acenteleri, kullanıcı dostu arayüzü sayesinde günlük iş akışlarını kendi tercihlerine göre önceliklendirerek, ana ekran üzerinden kolayca görüntüleyebiliyor. Elementer/sağlık, emeklilik ve hayat gibi farklı branşlarda prim gelişimini takip etmek uygulama sayesinde daha da kolaylaşıyor. Acenteler ayrıca, ödül ve teşvik programlarındaki güncel durumlarını ve

kazançlarını da anlık olarak öğrenebiliyor. Son durum bildirimleri ve duyurular da acentelerin günlük iş süreçlerini kolayca yönetmelerine imkan sağlıyor.

"EK ÖZELLİKLERLE GELİŞTİRECEĞİZ"

Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı Ertuğrul Yücenur, yeni uygulamayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Acentelerimiz, müşterisinin her daim yanında olma misyonuyla çalışan Allianz'ın en önemli değerlerinden biri. Sigorta sektöründe dijital dönüşümün öncüsü olarak, acentelerimizi de bu alanda güçlendirmek en



Ertuğrul Yücenur

önemli hedeflerimizin başında geliyor. Bu kapsamda geliştirdiğimiz dijital dönüşüm projesi DigitAll mobil uygulamasını hayata geçirdik. Hedefimiz, acentelerimizin işlerine mekan bağımsız olarak, kullanımı kolay ve iyi bir deneyim sunan bir uygulamayla ulaşmalarını sağlamak. Acentelerimizden alacağımız geri bildirimlere paralel olarak uygulamamızı ek özelliklerle geliştirmeye devam edeceğiz."

DigitALL MOBİL UYGULAMASIYLA ACENTELER...

- Günlük iş akışını önceliklendirebiliyor,
- Performanslarının güncel durumunu görüntüleyebiliyor,
- Ödül/teşvik programlarını ve kazanımlarını takip edebiliyor,
- Güncel bildirimler ve duyurulara hızlıca erişebiliyor...





Türkiye Hayat Emeklilik ve Türkiye Sigorta'dan hem birikim hem indirim fırsatı!

Türkiye Hayat Emeklilik Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 415 TL* ile birikim yaparken, Türkiye Sigorta'dan Kasko, Konut ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünlerinde %10 indirim avantajını kaçırmayın!

**BES başvurusu için Türkiye Hayat Emeklilik anlaşmalı
banka şubelerimize ve acentelerimize bekliyoruz.**

*Temel plan aylık asgari katkı payı tutarıdır.



Detaylı
bilgi için
QR kodu
okutun.



**Zorunlu
deprem
sigortası azami
teminat tutarı 640
bin liradan 1 milyon 272
bin liraya yükseltildi.
Sigorta bedeli hesabına
esas metrekare tutarı da
betonarme yapı tarzı
için 6 bin, diğerleri için
4 bin lira olarak
belirlendi...**

DASK'TA **ÜFE**'YE GÖRE ARTIŞ DÖNEMİ BAŞLIYOR

Zorunlu deprem sigortası azami teminat tutarı, 1 Ocak 2024'ten itibaren geçerli olmak üzere iki kat artışla 1 milyon 272 bin TL'ye yükseltildi. Söz konusu düzenlemeyle sigorta bedeli hesabına esas metrekare bedelleri de hem betonarme hem diğer konutlar için iki katına çıkarıldı. İlgili tutarlar gelecek aydan itibaren her ay üretici fiyat endeksine (ÜFE) göre artırılabilecek. Evet, SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) Zorunlu Deprem Sigortası Tarife Talimat Tebliği'nde değişiklik tebliği Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre zorunlu deprem sigortası için ödenecek asgari prim tutarları, risk grubuna göre birinci gruptan yedinci gruba sırasıyla 979, 869, 739, 693, 521, 370 ve 252 TL'den az olamayacak. Zorunlu deprem sigortası kapsamında, bir mesken için verilebilecek azami teminat tutarı da 640 bin TL'den 1 milyon 272 bin TL'ye çıkarıldı.

Sigorta bedeli hesabına esas metrekare bedelleri ise betonarme yapılarda 3 bin 16 TL'den 6 bin TL'ye, diğer yapılarda 2 bin 80 TL'den 4 bin TL'ye çıkarıldı. Bu tutarlar 1 Şubat 2024 tarihinden başlamak üzere uygulanacak.

Sigorta bedeli hesabına esas metrekare bedelleri, her ay Türkiye İstatistik Kurumu tarafından bir önceki ay açıklanan yurt içi üretici fiyat endeksi oranında artırılabilecek. Açıklanan oranın

sıfırın altında olması durumunda, söz konusu oran sıfır olarak esas alınacak.

DASK'TA POLİÇE SAYISI 11.7 MİLYON

SEDDK'dan konuyla ilgili yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi:

“Aralık ayında kurumumuz tarafından yapılan düzenlemeyle birlikte, zorunlu trafik sigortası primlerinin 2024 yılı mayıs ayından itibaren hasar maliyet endeksine göre güncellenmesine yönelik düzenleme yapılmıştı. Kurum olarak şimdi de zorunlu deprem sigortasında değişen ekonomik koşullar nedeniyle hak sahiplerinin menfaatlerinin korunması amacıyla primlerin ve teminatların aylık olarak enflasyonla güncellenmesi sağlanarak, primlerin ve teminatların yıl içerisinde değer kaybetmesi önlenmiş, tarife oranları da güncellenmiştir.

Ülkemizde zorunlu deprem sigortası poliçe sayısı 2023 yılında 11.7 milyona (yüzde 59 sigortalılık oranı) ulaştı. 6 Şubat Kahramanmaraş depremlerinde bugüne kadar zorunlu deprem sigortası kapsamında sigortalılara yaklaşık 35 milyar TL ödeme yapıldı. Yeni tarife düzenlemesiyle kurumumuz, sigortalıları deprem nedeniyle yaşanabilecek zor günlerde daha da güçlü bir şekilde desteklemeye devam edecektir.”

*Bizde her kişiye,
her ihtiyaca uygun çözüm var!*
Kasko arayanlar
BURAYA!



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY**SİGORTA**
VIENNA INSURANCE GROUP



Murat Polat
Atlas Mutuel Sigorta
Genel Müdürü

ATLAS SİGORTA DİREKSİYONU OTO DIŞINA KIRIYOR

Kaskodaki aşırı rekabetçi ortamdan sıyrılmayı tercih eden Atlas Mutuel Sigorta, yeni dönemde oto dışı branşlara daha fazla yüklenecek. Tamamlayıcı sağlık ve seyahat sağlık ürünlerini hayata geçireceklerini açıklayan Genel Müdür Murat Polat, "Bu yıl yüzde 50 büyüme hedefliyoruz" diyor...

Genel müdürlüğü İzmir'de olan tek sigorta şirketi olarak yola çıkan ve 6 yılı geride bırakan Atlas Mutuel Sigorta, 2023'ü 120 milyon TL net kâr ve yüzde 130'luk büyümeyle kapattı. Hasar prim oranı ve kârlılık hedeflerini yakaladıklarını söyleyen Genel Müdür Murat Polat, emin adımlarla ilerlediklerini vurguluyor.

Polat, bu yıl oto branşlarındaki payı daha aşağı çekerek diğer branşlara ağırlık vereceklerini kaydediyor. Polat'ın açıklamasına göre 2024'e yüzde 50 büyüme hedefiyle giren Atlas Mutuel Sigorta; yakında sağlık, ferdi kaza ve kefalet branşlarında da üretime başlayacak...

2023 nasıl geçti? Güncel veriler eşliğinde paylaşabilir misiniz?

2023 yılını hedeflediğimiz üretim bütçesinin altında kapattık. Çünkü piyasadaki rekabet tahminlerimizin üzerinde gerçekleşti. Özellikle kaskodaki aşırı rekabetin ve depremin etkilerini yaşadık, beklediğimiz üretimi yakalayamadık. Ancak hasar prim oranı ve kârlılık olarak hedeflerimizi yakaladık.

Yılın ikinci çeyreğinde 61 milyon TL kâr elde ettik. Yıl sonunu da 120 milyon net kârla kapattık. Hasar prim oranında en iyi 5 sigorta şirketinden biri olacağımızı tahmin ediyorum. Personel sayımızı 120'ye yaklaştı.

2024, Atlas Sigorta'nın piyasada daha çok var olacağı, kârlı bir şekilde büyüme hedefi yönünde ilerleyeceği bir yıl olacak.

Sizce piyasadaki aşırı rekabet ortamı bu yıl da sürer mi?

Geçen yıl aşırı rekabet eden şirketlerin bu yıl bunu sürdürebileceğini düşünmüyorum. Çünkü kaskodaki aşırı rekabetin bu şirketlere yansması olumsuz olacak. Tarife düzenlemelerini yeniden gözden geçirmeleri gerekecek. Atlas Sigorta olarak çizgimizi bozmadan yolumuza devam edip hedeflerimizi hayata geçirme konusunda daha şanslıyız. Bu yıl daha çok poliçe satabiliriz.

2024 hedeflerinizde neler var?

Atlas Sigorta'nın hedefi hızlı büyüme, üretimde, sıralamada birden yukarılara çıkmak değil. Dengeli, yavaş, mantıklı bir şekilde büyüyerek yavaş yavaş sektörde olmamız gereken yere gelmek istiyoruz. 2024'te en az yüzde 50 büyümeyi hedefliyoruz.

Portföy dağılımınız nasıl?

En çok hangi branşlarda büyüdünüz?

2023 yılında özellikle oto dışı tarafta büyüdük. Enflasyona rağmen şirketin büyümesi yüzde 130'u buldu. Kasko tarafındaki büyümemiz yüzde 120 ama oto dışındaki büyümemiz oldukça yüksek. Örneğin yangın branşında yüzde 600, mühendislik branşında yüzde 400, nakliyatada yüzde 200 büyüdük. Toplam portföyümüz içinde kaskonun payı giderek düşüyor. 2024'te de böyle devam edecek. Oto dışı branşlarda daha da yükseleceğiz.

Oto branşlarındaki payınız ne kadar?

Toplam portföyümüz içinde oto branşlarının payı yaklaşık yüzde 77. Bu pay bir dönem yüzde 90'lardaydı. 2024'te bu payı biraz daha aşağı çekeceğiz. Sağlık branşı için de hazırlık yapıyoruz. Tamamlayıcı sağlık ve seyahat sağlık ürünlerinde üretime başlamayı hedefliyoruz. Ferdi kaza branşına da odaklanacağız. Bu konuda ayrı bir bölüm kuracağız. Ferdi kaza grup poliçeleri ve proje işler ağırlıklı olacak. Kefalet sigortasıyla ilgili de bir yapılanmaya gideceğiz. Yine proje bazlı çalışacağız. Sağlıklı ve sürdürülebilir bir portföy oluşturmak istiyoruz.

Atlas Sigorta'yı trafik sigortasında ne zaman göreceğiz?

Trafik sigortası gündemimizde yok. Tavan fiyat ve havuz sistemi kalkmadan Atlas Sigorta trafik tarafında olmayacak.



Sermaye durumunuz nedir?

Yatırımcılarınız sizden ne bekliyor?

Haziran 2023 sonu itibarıyla sermaye yeterliliğimiz yüzde 141. Gerekli olan sermayenin yüzde 40 üzerindemiz. Bu da sektör ortalamasının üzerinde bir tutar. Sermaye konusunda şirketimizin herhangi bir problemi söz konusu değil. Eksikimiz yok, fazlamız var.

Her yatırımcının olduğu gibi bizimkinin de elbette kâr beklentisi var. Ancak bu konuda bir baskıları söz konusu değil. Bugüne kadar elde ettiğimiz tüm kârı sermayeye aktardık. Sermaye yeterliliği kısmındaki fazlalık bölümümüzü daha fazla güçlendirmek istiyoruz. Onu sağladıktan sonra kâr payı da paylaşılabilir. Bunun için 2 yıl süre koyduk. Bu süreçte elde ettiğimiz kârı sermayeye aktarmaya devam edeceğiz.

Büyümekte olan bir şirket olarak yenileme oranınız ne kadar? Müşterileriniz sadık mı? Müşteri bazında sattığınız poliçe sayısında bir artış var mı?

Kasko branşı daha fiyat odaklı çalışan bir sistem olduğu için müşteri orada fiyata bağımlı olarak tercihini yapıyor. Örneğin, 2023 yılında yenileme oranlarımız bireysel kasko tarafında ciddi oranda düştü. Çünkü fiyatta çok yüksek bir rekabetin olduğu bir yıldır ve ciddi farklar vardı. Bundan dolayı müşteri kaybımız oldu. Ama bunun yanında ticari sigortalar ve ticari kaskoda çok daha fazla yeni müşteri kazandık. Her şeye rağmen toplam poliçe sayısına baktığımız zaman kaskoda yüzde 22 büyümeye sağladık. Sektörde kasım sonu itibarıyla kaskoda yüzde 5 küçülme var. Yani sektör genelinde kaskoda yüzde 10



adet bazlı küçülme söz konusu. Bu da demek oluyor ki sigortalıların yüzde 10'u bu yıl poliçe yaptırmamış.

Sosyal sorumluluk projeleri müşteriyle kurulan ilişkileri de güçlendiriyor. Bu yönde çalışmalar yapıyor musunuz?

Deprem bu ülkenin bir gerçeği. Son depremlerde de hem ülke hem de vatandaş olarak ciddi sıkıntılar çektik. Deprem konusunda halkımızın bilinçlendirilmesi gerekiyor. Biz de bu yönde yeni bir sosyal sorumluluk projesi başlatıyoruz. Deprem ve doğal afetlerle ilgili hazırladığımız dijital okur yazarlık projesini bir üniversiteyle birlikte yürütmeyi planlıyoruz. Hedefimiz vatandaşlara depremle ilgili yapmaları gereken hazırlıkları anlatmak, deprem durumunda alınmaları gereken önlemler hakkında bilgilendirmek. Aynı zamanda sigorta konusundaki farkındalık ve bilinci de artırmayı amaçlıyoruz. Yakında projemizin lansmanını yapacağız.

Genel müdürlük binası İstanbul dışında olan tek şirketsiniz. Bunun avantajı ya da dezavantajı var mı?

Herkesin bildiği üzere İstanbul dışındaki illerde genel gider maliyetleri daha düşük. Bu bizim avantajımız. Dezavantajımız ise nitelikli personel kaynağı bulmakta zorlanmamız. Sigortacılık konusunda deneyimli insanları İstanbul'dan transfer etmek zorunda kalıyoruz. Ancak artık tüm birikimlerimizi oluşturduk. Eskisi kadar zorluk çekmiyoruz. Çünkü deneyimli yöneticilerimiz geldi ve ekiplerini yetiştirmeye başladı.

Genel merkezin İzmir'de olmasının bir dezavantajı daha var. Tüm sektörlerde olduğu gibi İstanbul en büyük pazar payına sahip olan bölge. Genel müdürlüğümüzün uzak olması İstanbul'a odaklanmada bizi biraz zorluyor. Ama diğer taraftan da avantaj sağlıyor. Ege bölgesindeki acenteler bize çok daha ko-

lay ulaşabiliyor. Bir problemleri olduğunda gelip direkt temasa geçebiliyorlar. Bu da bölgedeki acenteler ve müşteriler için büyük bir avantaja dönüşüyor.

SEDDK'nın son iki şirketin ruhsatını iptal etmesiyle ilgili kararı nasıl değerlendiriyorsunuz? Atlas Sigorta olarak o şirketlerin müşterilerini bünyenize katmak için elinizi ne kadar taşın altına koyacaksınız?

SEDDK, Sigortacılık Yasası'nı uyguladı. Her şey net ve açıktı. Bu konuyla alakalı söyleyecek bir şey yok. Atlas Sigorta ve diğer sigorta şirketleri burada oluşan zararın bir bölümünü dolaylı olarak taşıyacak, bu konuda destek verecek. Hedefimiz sigortalıların mağdur olmaması ve sigortayla ilgili vatandaşta olumsuz bir algı oluşmaması. Atlas Sigorta olarak elbette bu şirketlerden gelen poliçelerde yenilemeleri yapacağız. SEDDK'nın bize bildirmediği şartlarda indirimleri de uygulayacağız.



YÜZDE 25 REEL BÜYÜME ATLAS SİGORTA'YI KESMEDİ

Atlas Mutuel Sigorta, yüzde 25 poliçe artışı ve 120 milyon TL'lik kâra rağmen 2023 yılı performansını tatmin edici bulmuyor. Murat Polat, "Enflasyonun etkilerini hissetmeye başladığımız andan itibaren hedeflerimizi poliçe sayısına göre belirlemeye başladık. Bu açıdan 2024'te de reel büyüme hedefliyoruz. 2023'te reel olarak poliçe üretiminde yüzde 25 büyüdük ama yılın başında koyduğumuz hedefin altında kaldık" diyor.

©

**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

TSEV, sigorta sektöründe eğitimleri ile çığır açıyor



Türk sigorta sektörünün ilk ve tek uluslararası eğitim ve araştırma merkezi olan Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, 2023 yılını birbirinden farklı eğitim programları ile tamamladı. Vakıf, 2024 yılı boyunca da güncel konulara odaklanan birçok program hayata geçirecek...

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV), sigorta bilinç ve farkındalığının artması, sigortanın tabana yayılıp gelişmesi amacıyla düzenlediği eğitim programlarına devam ediyor. 2023 yılını birbirinden farklı eğitim programları ile tamamlayan TSEV, 2024'te de yeni programlar hayata geçirmeye hazırlanıyor.

Türkiye'deki tek sigortacılık uzmanlığı eğitim programı olan ve 1973 yılından beri aralıksız devam eden Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nda (TSEP), sigorta sektörünün üst düzey yöneticileri, uzmanlar ve akademisyenler görev alıyor. TSEP, sektör

çalışanlarının genel sigortacılık ve sigorta branşları konularında uzmanlaşmalarını sağlayarak, Türk sigorta sektörünün iş gücü niteliğinin ve verimliliğinin artırılmasında önemli rol oynuyor.

"Temel Sigorta Bilgileri" ile "Branş Eğitimi" olmak üzere iki yarıyıldan oluşan TSEP, ikinci yarıyıldan itibaren "Yangın ve Mühendislik Sigortaları", "Kaza Sigortaları", "Nakliyat Sigortaları", "Muhassebe", "Sağlık Sigortaları" ve "Hayat Sigortaları" olmak üzere toplam altı branşta açılıyor.

41. DÖNEM TSEP

2023 yılında 40'inci dönem mezunlarını veren TSEP'in 41'inci dönem eğitim programı halen devam ediyor. Geçen ekim ayında başlayan süreçte online ve yüz yüze eğitimlerle programın ilk yarıyılı bu ayın sonunda tamamlanacak.

ATÖLYE EĞİTİMLERİ

Sektörden gelen talep üzerine uygulamalı eğitimi pekiştirmek amacıyla yapılan "Atölye Çalışmaları" TSEV sınıflarında yüz yüze eğitimle gerçekleştiriliyor.



İNGİLİZCE DİL EĞİTİM PROGRAMLARI

TSEV'in eğitim programları arasında İngilizce de var. 2022 yılında başlayan iki kur geçen yıl tamamlandı. Elementary, Pre-Intermediate ve Intermediate kurlarında üç yeni sınıf açıldı.

SİGORTA SEKTÖRÜNE ÖZEL İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİM PROGRAMI

Sigorta sektörüne özel yeni içeriklerle ve eğitmenlerle oluşturulan İnsan Kaynakları Eğitim Programı da 25 Nisan-15 Haziran tarihleri arasında gerçekleşti. Program sonunda yapılan sınavda başarılı olanlara "Başarı Sertifikası" verildi.

KADRAJIMDA SİGORTA

Sigorta Haftası'na özel olarak 2023'te 6'ncısı düzenlenen "Kadrajımda Sigorta" fotoğraf yarışmasının sonuçları 8 Eylül'de açıklandı ve dereceye girenlere ödülleri takdim edildi. Yarışmada tüm ülkeyi derinden etkileyen deprem nedeniyle doğal afetlere de ayrı bir yer ayrıldı. Deprem başta olmak üzere sel, çığ, fırtına ve orman yangınları gibi doğal afetler için de ayrı iki eser seçildi.



ACENTE EĞİTİMLERİ

TSB ve TOBB sponsorluğunda TOBB ETÜ iş birliğinde gerçekleştirilen "Yeni Nesil Acente Eğitim Programı"nın önceki yıl başlayan üç grubu 2023 yılında tamamlanırken dört yeni grup daha açıldı. Toplam yedi grubun altısı 2023 içinde gerçekleştirildi.

BROKER AKADEMİ

TSEV'in bir başka eğitim faaliyeti de Broker Akademi oldu. Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği ile TSEV iş birliğinde "Broker Akademi: Sigortacılık Eğitim Programı" hayata geçirildi. İlkbahar döneminde bir grup, sonbahar döneminde iki yeni gruba eğitim verildi.



TSEV'İN 2023 YILI EĞİTİM PROGRAMINDAN SEÇKİLER

- 2023 yılı boyunca "Yeni Başlayanlar için Sigortacıya Giriş Programı" her ayın ilk salı günü düzenlendi.
- "İleri Düzey Yangın ve Mühendislik Eğitim Programı" her yıl olduğu gibi 2023'te de yoğun katılımı açıldı ve saha çalışması Kordsa'da gerçekleşti. Uzun bir aradan sonra "İleri Düzey Hayat" branşı açıldı.
- "Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları" kapsamında eğitimler verildi.
- Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) iş birliğinde sektörün ihtiyaçlarına yönelik güncel eğitimler hayata geçirildi.



YURT DIŞI EĞİTİMLERİ

TSEV, bölgesel sigortacılığın gelişimine katkıda bulunmaya da devam etti. Özbekistan ve Etiyopya için özel eğitim programları hazırlayan vakıf, Azerbaycan'a özel "Aktüerya Akademisi" programı başlattı. Eğitimler ve sınavlar 2024 yılında da devam edecek. 

Millî Reasürans'ın DEPREM MALİYETİ 43 milyon Euro



Utku Özdemir

Millî Reasürans Genel Müdürü Utku Özdemir, Kahramanmaraş depremleri için sigorta firmalarına yaptıkları hasar ödemesinin 276 milyon Euro olduğunu açıkladı. Sigortalı hasarın yüzde 10'unu karşılayacaklarını belirten Özdemir, depremin şirkete maliyetinin ise 43 milyon Euro civarında olacağını ifade etti...

Yaklaşık 100 yıldır Türkiye sigorta sektörünün gelişimine ve ülke ekonomisine katkı sağlayan Millî Reasürans, dünyada hayat dışı tüm branşlarda zorunlu reasürans sistemini yürüten ilk ve tek özel şirket konumunda.

Millî Reasürans, Türkiye pazarında sahip olduğu teknik bilgi birikimi, güçlü mali bünyesi ve sermaye yapısından aldığı destekle küresel piyasalara da reasürans kapasitesi sağlıyor. Bu bağlamda yurt dışından kabul edilen işlerine önemli katkı sağlayan ve 15'inci faaliyet yılını kutlayan Singapur şubesi, deneyimli ve yetkin kadrosuyla hizmet sunuyor.

Millî Reasürans'ın 2023 yılı performansına ilişkin verilerini paylaşmak üzere basın mensuplarıyla bir araya gelen Genel Müdür Utku Özdemir, eylül ayı sonu itibarıyla şirketin ödenmiş sermayesinin 660 milyon TL, aktif büyüklüğünün de 19 milyon 645 bin TL olduğunu bildirdi.

Özdemir, Millî Reasürans'ın özkaynaklarının 9 milyon 368 bin TL seviyesinde gerçekleşirken, prim hacimlerinin ise 6 milyon 729 bin TL'ye ulaştığını aktardı. Özdemir'in açıklamasına göre halihazırda 33 şirketin plasmanında yer alan Millî Reasürans, 18 şirketin bölüşmeli reasürans anlaşmasında lider konumunda ve prim bazında yüzde 25-30 bandında piyasa payına sahip.

550 MİLYON EURO'LUK HASAR ÜSTLENECEK

Kahramanmaraş depremlerine ilişkin son verileri de aktaran Utku Özdemir, sigortalı hasarın yüzde 10'unu karşılayacaklarını söyledi. Özdemir, Türkiye sigorta sektörünün

deprem teminat tutarının 8.5 milyar Euro seviyesinde olduğunu belirterek, şunları ifade etti:

“Millî Reasürans olarak sektöre toplam 276 milyon Euro ödeme yaptık. Üstleneceğimiz toplam hasar tutarının 550 milyon Euro olacağını öngörüyoruz. Kahramanmaraş depreminin şirketimize maliyeti ise 43 milyon Euro civarında.”

EURO BAZINDA MALİYETLER İKİ KAT ARTTI

Türkiye’nin yanı sıra yurt dışı risklerdeki artışın da etkisiyle önceki yıla göre reasürans maliyetlerinde büyük artışlar yaşandığını belirten Özdemir, “Şu anda yurt dışındaki reasürans firmalarını doğru fiyatlandırma yapabilmek için ikna etmeye çalışıyoruz. Bu tüm sigorta sektörünü doğrudan etkileyecek. Depremın etkisini 2024’te hissedeceğiz. Bu maliyet artışı sigorta şirketlerinin müşterilerinden talep edeceği primlere farklı oranlarda yansıtacaktır” yorumunu yaptı.

Özdemir, olası Marmara depremi riski nedeniyle Türkiye’nin reasürans maliyetlerinin 2024’te Euro bazında iki kat arttığını da sözlerine ekledi.

KADIN YÖNETİCİ SAYISI EN YÜKSEK ŞİRKET

Millî Reasürans Genel Müdürü Utku Özdemir, bir cumhuriyet kurumu olarak yürüttükleri projeler hakkında da bilgiler verdi. Millî Reasürans olarak işine ve kurumuna bağlı, sürekli öğrenmeye ve gelişime açık çalışanlar için gerekli iş ortamının sağlanmasına öncelik verdiklerini anlatan Özdemir, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Toplumsal cinsiyet eşitliği çerçevesinde tüm çalışanlarımızın ayrımcılığa maruz kalmadan eşit hak, fırsat ve olanaklara sahip olması gerekliliğine inanıyoruz. Şirketimizde özellikle orta ve üst düzey kadın yöneticilerin yüksek oranıyla sektörden ayrışıyoruz. Bu doğrultuda Türkiye Kadın Girişimciler Derneği tarafından sıkı bir değerlendirme süreci sonrasında Fırsat Eşitliği Modeli Sertifikası almaya hak kazandık.”

TOPLUMSAL VE KÜLTÜREL KATKILAR

Sigorta sektörüne ve ülke ekonomisine yaptıkları katkıların yanı sıra toplumsal ve kültürel alanda da kalkınmaya destek verdiklerine vurgu yapan Özdemir, şunları ifade etti:



“1994 yılında hizmete açtığımız Millî Reasürans Sanat Galerisi, alanında elde ettiği özel konumuyla sanat alanında adeta bir akredite sağlayan güvenilir ve istikrarlı bir kurum olma özelliği taşıyor. Galerimiz cumhuriyetimizin 100’üncü kuruluş yıl dönümü için arşivinde yer alan ve geçmiş sergilere ait kitaplardan oluşan özel bir kitap seçkisi hazırlayarak güzel sanatlar fakülteleri, güzel sanatlar liseleri, müzelerin kütüphaneleri ve Anadolu’da yer alan bağımsız sanat mekânlarının kitaplıklarından oluşan 100 kuruma armağan etti.

Sektör çalışanlarının ve sigortacılık eğitimi alan çeşitli düzeydeki öğrencilerin çalışmalarında yararlandığı bir bilimsel kaynak niteliğindeki Reasürör Dergisi’ni 1991 yılından beri üç ayda bir yayımlıyoruz.

Millî Spor Tesislerimiz 1986 yılından bu yana tenis başta olmak üzere değişik spor dallarında sektörün hizmetinde. Tesislerimizde 35 yıldan bu yana her yaz başında sigorta ve reasürans dünyasından çok sayıda yerli ve yabancı katılımcıyı bir araya getiren Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası’nı düzenliyoruz.

1996 yılında kurduğumuz ve bugüne dek çeşitli ulusal ve uluslararası festivallere de katılan Millî Reasürans Oda Orkestramız, kurulduğu günden bu yana yurt içi ve dışından katılan tanınmış şef ve solistlerle birçok başarılı konsere imza attı. Orkestramız bundan sonraki dönemlerde de çeşitli projelerle sanatseverlerle buluşmaya devam edecek.”

TSEV, 3 BİN MEZUN VERDİ

Millî Reasürans’ın Türkiye Sigorta Birliği ile birlikte 1970 yılında kurduğu Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, o tarihten bu yana aralıksız olarak sigorta sektörüne yönelik eğitim ve danışmanlık hizmetleri veriyor. Yine vakfın kuruluşundan bu yana düzenlenen ve sigortacılık alanında en kapsamlı eğitim programlarından biri olma özelliğine sahip Temel Sigortacılık Eğitim Programı ise bugüne kadar yaklaşık 3 bin mezun verdi.

Sigortacılığın 100 yılına BES'Lİ KUTLAMA



Soldan sağa: Cemal Kışmır, Taylan Türkölmez, Ahmet Yaşar, Uğur Gülen, Mehmet Verim, Cevdet Yılmaz, Davut Gül, CanAksoy, Yavuz Ölken, Özgür Obalı

Türkiye Sigorta Birliği, BES'in 20. yaşını ve Türkiye sigortacılığının 100. yılını özel bir davetle kutladı. 20 yıldır sistemde tasarruflarına devam edenler ve 18 yaş altı BES'te 1 milyonuncu sözleşmeye sahip çocukların ailelerine şükran plakette verildi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sektör yöneticilerini düzenlediği etkinlikte bir araya getirdi. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) İkinci Başkanı Mehmet Verim ve TSB Başkanı Uğur Gülen'in konuşmacı olduğu davette bireysel emeklilik sisteminin (BES) ilk katılımcıları ve en genç üyeleri de yer aldı.

Sigortacılığın Türkiye'deki 100 yılını ve BES'in 20'nci yaşını, cumhuriyetin 100'üncü yılı kutlamalarıyla birleştiren davette, TSB ile gazeteci Cüneyt Özdemir ve ekibinin hazırladığı "Cumhuriyet'in 100. Yılında Türkiye'de Sigortanın 100 Yılı Belgeseli"nden bir bölüm gösterildi. Sektör duayenlerinin sigortacılığın tarihini, geçtiği aşamaları ve sergilediği başarılarının anlatıldığı belgesel, Türkiye finansal tarihine kalıcı bir eser bırakma amacıyla hayata geçirildi.

1 MİLYONUNCU SÖZLEŞMEYE ÖDÜL

İstanbul Valisi Davut Gül, Beyoğlu Kaymakamı Can Aksoy, TSB Başkan Yardımcıları Ahmet Yaşar, Taylan Türkölmez, TSB Yönetim Kurulu Üyeleri Cemal Kışmır, Yavuz Ölken ile sektörün paydaş ve genel müdürleri de davette hazır bulundu.

BES'in ilk katılımcılarından olan, 20 yıldır sistemde tasarruflarına devam edenlerin yanı sıra 18 yaş altı BES'te '1 milyonuncu' sözleşmeye sahip çocukların ailelerine, sisteme duydukları güven nedeniyle şükran plakette Cevdet Yılmaz tarafından takdim edildi.

Açılış konuşmasını yapan Yılmaz, sigortanın bireyler, kurumlar ve toplum için önemli bir destek mekanizması olduğunu ifade ederek, cari açığın kapatılmasında sigortacılığın önemini altını çizdi: "Büyük ve Güçlü Türkiye' yolculuğumuzdaki pek çok önemli projemizin güven unsuru olan sigorta sektörü, millî gelirimizin artmasına ve hedeflerimize ulaşmamıza büyük katkılar sağlıyor. BES de sigortacılığın yüz akı uygulamalarından biri. 100 yıllık birikimimizle Türkiye Cumhuriyeti'nin ikinci yüzyılına, Türkiye Yüzyılı'na geçiyoruz. Bu yüzyıl, sigortacılığın da yüzyılı olacak."

"SERBEST BIRAKMALIYIZ"

Mehmet Verim de konuşmasında "24 milyonda, 13 milyonu 7. basamakta, en avantajlı basamak olduğunu düşünürsek, bizim aslında sigortacılığı kendi dinamikleri üzerine serbest bırakmamız gerekiyor" değerlendirmesini yaptı.

Sigorta sektörünün gayrisafi yurt içi hasılanın 24 katı kadar teminat sağladığını vurgulayan Uğur Gülen de özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

"Bugün 725 milyar lira toplam fon büyüklüğüne ve 16 milyon katılımcıya ulaşan BES'in büyümesinde devlet katkıları son derece önemli. Orta Vadeli Program'da yer alan tamamlayıcı emeklilik sistemine dair düzenlemeler de tamamlandıktan sonra bu büyümenin hızla devam edeceğine inanıyoruz. İklim değişikliği, teknolojik gelişmeler ve riskler, yaşanan nüfusla birlikte ortaya çıkan emeklilik açığı ve sağlık ihtiyaçları karşısında daha dayanıklı bir ekonomi oluşturmak için sigortalı, sigortacılar ve devletin omuz omuza çalışmaya devam etmesi gerekiyor." 

BES'in 2024 sonu fon hedefi **1.3 trilyon**

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, 20 yılı geride bırakan BES'in 700 milyar TL fon büyüklüğünü aşarak gücünü ispat ettiğini vurguluyor. Bu tutarın 2024 yılı sonunda 1.3 trilyon TL'ye ulaşması bekleniyor...

Kurulduğu 2003 yılından itibaren istikrarlı büyümesini sürdüren BES'in katılımcı sayısı, Emeklilik Gözetim Merkezi'nin güncel verilerine göre 16 milyona yaklaştı, Devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğü ise bir rekora daha imza atarak 700 milyar TL'yi aştı. BES'in son yıllardaki lokomotifleri olarak nitelendirilen 18 yaş altında da kısa sürede çok hızlı büyüme sağlandı ve her yaş grubundan çocuk için 1 milyonu aşkın sözleşme kuruldu.

Sigorta ve emeklilik sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB), son yıllarda yapılan düzenlemelerle bütünsel yapıya kavuşarak "tasarrufun merkezi" hâline gelen bireysel emeklilik sisteminin 20'nci yılına ilişkin değerlendirmelerde bulundu...

İLK SÖZLEŞMEDEN BUGÜNE

2001 yılı ekim ayında yürürlüğe giren BES Kanunu doğrultusunda ilk sözleşme 27 Ekim 2003 tarihinde düzenlenmişti. BES'in bugünlere gelmesindeki en önemli gelişmelerden biri de 2013 yılında başlayan devlet katkısı desteği oldu. 2017 yılı başında ise otomatik katılım sistemi (OKS) ile milyonlarca çalışan BES'le tanıştı.

Son dönemdeki en önemli gelişmelerse Mayıs 2021 itibarıyla 18 yaş altı katılımcıların sisteme dahil olması ve aynı yılın temmuz ayında tüm şirketlerin fonlarına yatırım yapma imkânı sağlayan BEFAS'ın faaliyete geçmesi ile 2022 başından itibaren devlet katkısı oranının yüzde 30'a çıkması oldu.

İLGİYİ ARTIRAN DÜZENLEMELER

Bu yıl 20'nci yaşını kutlayan BES'teki fon tutarı ve katılımcı sayısı artışının istikrarlı bir şekilde devam ettirilmesi için son dönemde konut alımı, evlilik, üniversite eğitimi ve doğal afet durumlarında kısmi çekiş hakkı tanınması, katılımcıların finansal ihtiyaçlarını karşılarken birikimlerinin temlik edilmesine olanak sağlanması gibi gelişmeler etkili oldu. Bu tür teşvikler vatandaşın BES'e ilgisini daha da artırıyor.



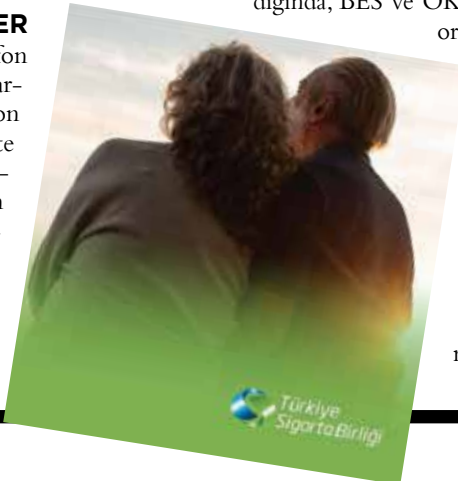
Uğur Gülen

TÜFE'NİN 32 PUAN ÜZERİNDE GETİRİ

Her türlü risk profiline uygun fonun bulunabildiği BES'te kısa vadeli yatırım tercihleri ekonomik dalgalanmalardan etkilenebiliyor. Ancak uzun vadeli fonlar sayesinde ciddi kazanımlar da elde edilebiliyor. TSB, sistemin uzun vadeli yapısına uygun tercihlerin katılımcıları koruduğuna ve birikimleri ciddi anlamda büyüttüğüne vurgu yapıyor. Nitekim 5 yıllık döneme bakıldığında, BES ve OKS fonlarının TÜFE'nin 32 puan üzerinde

ortalama getiri sağladığı görülüyor. BES'teki toplam fon büyüklüğünün Haziran 2024 sonu itibarıyla 1 trilyon TL'ye ulaşması öngörülüyor. Yıl sonu beklentisi ise 1.3 trilyon TL.

Bir yandan da TES'in (tamamlayıcı emeklilik sistemi) ihdası için çalışmalar tüm hızıyla devam ediyor. OKS'nin işveren katkısıyla birlikte tamamlayıcı bir emeklilik sistemine dönüşmesiyle BES'in tam anlamıyla tabana yayılması ve sürdürülebilir büyümesi de sağlanmış olacak. ©





KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

Mehmet Kalkavan TÜRK REASÜRANS İç Sistemler Başkanı oldu

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nda uzun yıllar genel müdürlük yapan Mehmet Kalkavan, Türk Reasürans Yönetim Kurulu tarafından Türk Reasürans İç Sistemler Başkanı ve Denetim Komitesi Üyesi olarak atandı.

Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat Bölümü mezunu Kalkavan, 1993 yılında Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nda meslek hayatına başladı. Yüksek lisansını Boston Üniversitesi'nde finans üzerine yaptı. Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nda 16 yıl süreyle başkan yardımcılığı da dahil olmak üzere



Mehmet Kalkavan

çeşitli görevlerde bulundu. Ocak 2009 itibarıyla Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nde genel sekreter yardımcısı olarak göreve başladı. Temmuz 2013'te genel sekreterlik görevine getirildi. Mayıs 2015 itibarıyla Türk Sigorta Enstitüsü'ne genel müdür oldu.

Geçmişte Sigorta Tahkim Komisyonu, Tarım Sigortaları Havuzu, Güvence Hesabı, DASK, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı ve Türk Loydu Vakfı'nda yönetim kurulu üyesi olarak görev yapan Kalkavan, evli ve iki kız çocuğu babası.

Allianz Partners Türkiye'de iki görev değişikliği

Allianz Grubu bünyesinde dünya çapında asistans hizmetleri sağlayan Allianz Partners'ın Türkiye ofisinde 2018 yılından bu yana insan kaynakları direktörlüğü görevini sürdüren Derya Gönüllü Atacık, Batı Avrupa ve Latin Amerika bölgelerinden sorumlu Kıdemli İK Operasyonlar Fonksiyonu İş Ortağı görevine getirildi.

Oya Kaleli ise Atacık'tan bayrağı devralarak İnsan Kaynakları Müdürü olarak atandı.



Derya Gönüllü
Atacık



Oya Kaleli

Sompo'da üst düzey atama

Sompo'da üst düzey atama Sompo Sigorta'nın Bireysel Teknik Genel Müdür Yardımcısı Şirzat Çetinkaya oldu. Ekim 2021'den bu yana Sompo Sigorta Bireysel Elementer Sigortalar Direktörlüğü görevini yürüten Çetinkaya, 20 yıla yakın bir süredir hem akademisyen olarak hem de şirketlerde üstlendiği görevlerde teknik karşılıklar, fiyatlandırma ve veri analitiği üzerine çalışmalar yaptı.



Şirzat Çetinkaya

Sigortam.net'e Sompo'dan CEO transferi

Sigortam.net'in CEO koltuğuna, sektörde uzun yıllar üst düzey yöneticilik yapan Ataman Kalkan oturdu. Kalkan, SEDDK onayına tabi olmak üzere yeni görevine 7 Aralık 2023 itibarıyla başladı.



Ataman Kalkan

Lisans eğitimini Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünde tamamlayan Kalkan, National University of Singapore'da Yönetici Gelişim Programı'na katıldı. Kariyerine yazılım geliştirme, proje yönetimi ve iş zekâsı ekiplerinin yöneticiliğiyle başladı. Sonrasında 16 yıl boyunca sırasıyla Sompo Sigorta'da Bilgi Teknolojileri, Bireysel Teknik, Kurumsal Teknik ve Kurumsal Satış departmanlarını yönetti. Ataman Kalkan, 2021 yılından bu yana da Sompo Sigorta'nın bireysel sigortalar genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu.



Aksigorta, 3 ayda 2 bin acentesiyle buluştu

10 bölgede 2 bini aşkın acentesiyle buluşan Aksigorta üst yönetimi, ülke ekonomisinden iklim değişikliğine, deprem riskinden reasürans piyasasındaki gelişmelere kadar pek çok konuda fikir alışverişinde bulundu...

Aksigorta, ekim ayında Türkiye genelinde başlattığı acente buluşmalarını tamamladı. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, Aksigorta Genel Müdür Yardımcıları ve ilgili bölge müdürlüklerinin ev sahipliğinde gerçekleşen buluşmalarda, 10 bölgede 2 bini aşkın acenteye bir araya gelindi. Ziyaretlerde, Aksigorta'nın geleceğe dair vizyonu, ürünleri ve hizmetlerine ek olarak sektörel gelişmeler, acentelerin beklentileri ve karşılaştıkları güncel zorluklara yönelik potansiyel çözümler görüşüldü.

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, acente buluşmalarında sigorta sektörünün bugünü ve geleceğinin yanı sıra reasürans piyasası ile Türkiye ve dünyada oluşan ekonomik konjonktüre ilişkin bilgilendirmelerde bulundu. Acentelerin ekonomik dalgalanmaların etkisinde nasıl bir yol izlemesi gerektiğine ilişkin tavsiyelerini paylaştı.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ UYARILARI

Aksigorta Acenteler ve Banka Sigortacılığı Genel Müdür Yardımcısı Osman Akkoca ise önümüzdeki dönemde iklim değişikliğine bağlı risklerin artış göstereceğine ve ülkemizde yaşanan demografik yapı değişiminin sektör üzerindeki etkisine değindi.

Akkoca, gelecek 10 yılda en yüksek büyümeyi sağlık alanında beklediklerini vurguladı. Deprem riskinin yüksek olduğu Türkiye coğrafyasında toplumun ve iş dünyasının deprem bilincinin ve sigortalanma oranlarının artırılması konusunda acenteler dahil sektörün tüm temsilcilerine büyük sorumluluk düştüğünü ifade etti.

► AKSIGORTA'NIN İZMİR'DE ALTERNATİF GENEL MERKEZİ VAR

Aksigorta, esnek çalışma modelleri kapsamında merkez rollerini şehir bağımlılığından kurtaracak şekilde, çoklu merkez yapısının ilk adımı olarak İzmir Genel Merkezi'ni açtı. Doğal afetlere karşı coğrafi yedekleme çalışmalarının bir parçası olarak alternatif genel merkezlerinden biri olarak konumlanan İzmir ofisinin açılış törenine Aksigorta Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Dinçer, Genel Müdür Uğur Gülen ve Genel Müdür Yardımcılarının yanı sıra bölge çalışanları ile acenteler katıldı. Açılıшта konuşan Uğur Gülen, "İstanbul'daki genel merkezimize ek olarak İzmir'de ve Ankara'da bulunan bölge ofislerimizi Aksigorta'nın alternatif genel merkezleri haline getiriyoruz. İzmir'de hizmete sunduğumuz yeni genel merkezimizle birlikte bu bölgedeki yetenekleri bünyemize daha çok katma imkanı bulacak, acentelerimiz ve müşterilerimiz için daha verimli, üretken ve değer yaratacak bir sigortacılık ekosistemi oluşturmayı sürdüreceğiz" dedi.





AcnTURK Sigorta'nın yüzde 100 hissesine sahip olan ANKA Grup Yatırım Danışmanlık, unvanını AcnTURK Holding olarak değiştirdi. AcnTURK Holding Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçelebi, acentelerin kurduğu sigorta şirketinin sadece profesyoneller tarafından yönetileceğini, acentelerin yatırımcı olarak yönetimde yer almayacağını açıkladı...

ANKA Grup Yatırım Danışmanlık'ın yıllık olağan genel kurul toplantısı, 23 Aralık 2023 tarihinde The Green Park Ankara Otel'de düzenlendi. Tüm ortaklarının katılımıyla gerçekleşen toplantıda, şirketin holdinge dönüşme süreci için gereken bütün değişiklikler oy birliği ve genel kurulun onayıyla tamamlandı. Toplantı, AcnTURK Holding bünyesinde yer alan AcnTURK Sigorta'yla ilgili alınan kararlar ve diğer şirketlerin faaliyetleri hakkındaki bilgilendirmelerle devam etti.

gayrimenkul şirketi için özel sunum

AcnTURK Holding Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçelebi, 2024 yılı projelerine dair önemli ipuçları verirken, holding iştirakleri arasında yer alan AcnTURK Sigorta, AHOM, MIS Teknoloji ve AcnTURK Gayrimenkul A.Ş. hakkında da açıklamalarda bulundu.

Büyükçelebi, özellikle gayrimenkul şirketinin şu ana kadar gerçekleştirdiği ve 2024 yılında hayata geçirilmesi planlanan yatırımlar konusunda ayrıntılı bilgiler paylaştı.

"9 NOKTADA ACENTELERİN YANINDAYIZ"

Murat Büyükçelebi, sigorta faaliyetleriyle ilgili de şu değerlendirmeyi yaptı: "3 yıl önce başladığımız bu yolda çok zorlu



Murat Büyükçelebi

süreçlerden geçtik. 'Yapamazlar' dediler, yaptık. 'Bitiremezler' dediler, bitirdik. 'Üretim yapamazlar' dediler, başardık. Önemli adımlar atarak bölge ofislerimizin açılışını gerçekleştirdik. Dokuz noktada hizmet vererek, teknik ve hasar ayağında da tüm acentelerimizin yanında olmayı başardık.

Sigorta holdingi olacağımızı daha önce ifade etmiştik, bunu da gerçekleştirdik. Acentelerin kurduğu bu yapılar vizyonumuza uygun şekilde sadece profesyoneller tarafından yönetilecek. Kurucu ve diğer tüm acentelerimiz yatırımcı rolünde olacak ve yönetimde yer almayacaklar. Holdingimizin lokomotifleri olan AcnTURK Sigorta gibi diğer şirketlerimizin de hedefleri doğrultusunda büyük katkılar sağlayacağına yürekten inanıyorum."

Doğa
sigorta

İHTİYACA UYGUN

Esnek seçeneklerle kişiselleştirilebilen
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Klasik Ağ

Ekonomik
Hastane Ağı

Yaygın
Hastane Ağı

**Klas
Ağ**



Anadolu Sigorta'dan bir ilk daha: Sürdürülebilirlik İletişimi Politikası

Sigorta sektöründe Sürdürülebilirlik İletişimi Politikası'nı yayınlayan ilk şirket olan Anadolu Sigorta, tüm çalışanlarını ve şirket dışı dahil paydaşlarını şirketin sürdürülebilirlik iletişimi hedefleri ve uygulamaları hakkında şeffaf şekilde bilgilendirmeyi amaçlıyor...

Sürdürülebilirlik bakış açısını çevresel, sosyal ve yönetim- sel alanlarda bütüncül şekilde kurgulayarak şirket stratejisinin kalbine yerleştiren Anadolu Sigorta, iletişim alanındaki yaklaşımını tanımlamak, faaliyetlerine yön vermek ve paydaşlarını bilgilendirmek amacıyla "Sürdürülebilirlik İletişimi Politikası"nı yayımladı.

Sürdürülebilirliği büyüme ve inovasyon için bir fırsat olarak gören Anadolu Sigorta, sürdürülebilirliği ürün geliştirmeden satın almaya, sosyal sorumluluk projelerinden insan kaynakları ve iletişim uygulamalarına kadar uzanan tüm faaliyetlerine entegre ediyor.

Anadolu Sigorta, sigorta sektöründe bu politikayı yayımlayan ilk şirket olarak, tüm çalışanlarını ve şirket dışı dahil paydaşlarını şirketin sürdürülebilirlik iletişimi hedefleri ve uygulamaları hakkında şeffaf şekilde bilgilendirmeyi amaçlıyor.

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, iletişim politikasıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Sürdürülebilirlik konusundaki ilkelerimizi ve yönümüzü gösteren politikalarımıza bir yenisini daha eklemeye



Berna Semiz Ergünten



nin gururunu yaşıyoruz. Tüm iletişim çalışmalarımızı BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları, BM Küresel İlkeler Sözleşmesi'nin 10 ilkesi ve BM Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin 7 ilkesine katkı sağlamak hedefiyle gerçekleştireceğiz. Etik ve insani değerlere önem veren, şeffaflığı önceliklendiren bir şirket olarak, ekosistemimizle birlikte gelişmeye inanıyoruz. Şirketimizin Sürdürülebilirlik İletişimi Politikası'nda prensiplerimizi, uygulamalarımızı ve taahhütlerimizi paylaşıyoruz ve iletişim alanında çalışan herkesin bu yönde ilerlemesini ümit ediyoruz."

Fiat, Jeep ve Alfa Romeo'ya özel kasko

Anadolu Sigorta, Marka Kasko ürün yelpazesini genişleterek özel teminatlar içeren "Fiat Kasko Sigortası", "Jeep Kasko Sigortası" ve "Alfa Romeo Kasko Sigortası" ürünlerini hizmete sundu. Yeni Marka Kasko ürünleriyle Anadolu Sigorta, anlaşmalı yetkili servis istasyonlarından faydalanan araç sahiplerine bir dizi ayrıcalık tanıyor. Hasar durumunda, markaların yetkili servislerinde belirlenen tutar kadar ekspertiz olmaksızın onarım yapılabilir.



Fark Yaratan Kıvılcımlar katlanarak çoğalıyor!



Bu yıl ikincisi düzenlenen WSpark 2023'te, 1 Ekim itibarıyla başlayan başvuru süreci 30 Kasım'da sona erdi. Bankalar, finansal kuruluşlar, FinTek'ler, sigorta şirketleri, e-para ve ödeme kuruluşlarında çalışan 40 yaşının altındaki kadınların katıldığı araştırmada seçici kurul, başarılı isimleri belirlemek üzere 15 Aralık'ta PayFix ofisinde bir araya geldi.

WSpark "Fark Yaratan Kıvılcım" araştırması, geçen yıldan farklı olarak bu yıl bir onur törenine sahne olacak. 18 Ocak Perşembe günü İstanbul Kemerburgaz'daki BAU Future Campus'te düzenlenecek tören listeye girmeyi başaranları bir araya getirecek ve ekosisteme değer katan kadınları sektöre tanıttak.

Tören kapsamında "Yeni yüzyılda kadın ve teknoloji" ana temasıyla bir de panel yapılacak. Panelde finans dünyasının kadın liderleri yeni yüzyılda iş ve özel hayat dengesini konuşurken, iş hayatında kadın yöneticileri bekleyen cam tavan ve cam uçurum risklerini masaya yatacaklar.

WSpark Koordinatörü ve NovaForm Kurucusu Tülin Çakmak, bu yılki organizasyonla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Araştırmamızı PSM bünyesinde 2021 yılında üst düzey yöneticileri kapsayacak şekilde başlatmıştık. O yıl listeye giren kadın yöneticilerimiz, kendilerinden ziyade daha alt seviyedeki kadınların başarılarıyla öne çıkarılmasının motivasyon için çok daha değerli olacağının altını çizerek bize bir hedef göstermişti. Bunun üzerine geçen yıl, uzman seviyesinden başlayıp direktörlüğe kadar olan kademelerdeki kadınları kapsayacak şekilde projeyi yeniden hazırladık. 'Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında sürdürülebilir bir başarı ve gelecek için güçlü, cesur, liderlik yolunda desteklenen kadınlara ihti-

yacımız var' mottosuyla yola çıkan araştırmamız, başarılarıyla fark yaratan kadınların ödüllendirildiği bir programa doğru evriliyor."

150'YE YAKIN BAŞVURU İÇİN SÖZ SEÇİCİ KURULDA

Başvuru sayısında geçen yıla göre yüzde 92 artış olunca seçici kurul, başvuruları iki aşamalı değerlendirdi. Online değerlendirmenin ardından yapılan toplantıya Multinet Up Müşteri Deneyimi Genel Müdür Yardımcısı Gül Bilgin Moka, Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Numanoglu, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu, PayFix Yönetim Kurulu Üyesi Hülya Turan ve Sodexo Avantaj CHRO'su Feride Düzduran Gündüz katıldı.

Multinet Up, WSpark 2023'te Ana Sponsorluk bayrağını taşıırken, Aktif Bank, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri, PayFix ve Sodexo Avantaj da "Destekçi Kuruluş" olarak araştırmada yerlerini aldı.

Finans dünyasında kadın istihdamına değer veren şirketleri kapsayan en büyük buluşması olma yolunda hedef belirleyen WSpark 2023'te iş profesyonelleri, teknoloji tutkunları, gelecek tasarımcıları, yöneticiler, uzmanlar, mühendisler 18 Ocak'ta buluşuyor. Sektördeki fark yaratan kıvılcımları keşfetmek ve geleceğin liderleriyle bir araya gelmek için takvimini not etmeyi unutmayın!

Tarih: 18 Ocak 2024 Perşembe – Saat: 10.00 12.00

Yer: BAU Future Campus, Kemerburgaz Yerleşkesi İstanbul

Türk Nippon istikrarlı büyümeyle devam edecek

Türk Nippon Sigorta'nın tüm zorluklara rağmen 2023 hedeflerine ulaştığını açıklayan Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu yıl da dengeli büyümeyle devam edecekleri mesajını verdi. Sağlık sigortacılığında uçtan uca dijitalleşme sağlayan Affinitybox'ın Healthbox ürününe entegre olan şirket, bu branşta iddiasını sürdürecektir...

Dijital dönüşüme özel önem veren Türk Nippon Sigorta, 2023 yılında önemli projeler hayata geçirdi. Örneğin, kağıt tüketimini azaltmak için "E-Komisyon Gider Belgesi" projesi geliştirilip kağıt israfının önüne geçildi. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yanı sıra yaklaşık 13 bin adet plastik kargo poşetini kullanmayarak gelecek nesillere daha güzel bir dünya bırakmak için adım attıklarını kaydetti.

Pamukçu, "Hem iş süreçlerimizde hem de sosyal medya paylaşımlarımızda 'Atacağınız küçük adımlarla sürdürülebilir yaşam katkısı sağlamanız mümkün' mesajı veriyoruz. Bu mottomuzu 2024 yılında da sürdüreceğiz" dedi.

SAĞLIKTA AFFINITYBOX İŞ BİRLİĞİ

Türk Nippon Sigorta, dijitalleşme yolculuğunda sağlık sigortacılığı alanında da önemli adımlar atıyor. Pamukçu, bu doğrultuda Affinitybox ile yapılan anlaşmayı şu şekilde değerlendirdi:

"Sağlık sigortacılığı alanında uçtan uca dijitalleşmeyi sağlayan Healthbox ürününü bu yıl şirket sistemimize entegre edeceğiz. Bu ürünün getirdiği otomasyon sayesinde iş gücü kazanımımızın yanı sıra operasyonel hız, maliyet avantajı ve müşteri memnuniyeti yaratmayı amaçlıyoruz."



Dr. E. Baturalp Pamukçu

KASKO VE TSS'DE İDDİALİ GİDİŞATA DEVAM

Pamukçu, 2024 yılı ürün stratejilerini de şöyle özetledi: "Kasko ve tamamlayıcı sağlık sigortasında (TSS) iddiamızı devam ettirmek istiyoruz. 2023 yılında kasko sigortamızı rekabetçi fiyatlarla sunarak müşterilerimiz için öncelikli tercihler arasında yer almayı başardık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar ve asistans hizmetleri değişkenlik gösterirken, fiyat avantajları da sağlayarak ürün konforumuzu artırdık. 2024'te de bu ürünümüzde stratejimizi bu yönde kurgulayacağız. TSS tarafında ise sektörde bir ilki gerçekleştirerek yaş sınırını 59'dan 70'e yükselttik. 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes bu ürünümüzden faydalanabiliyor. Daha önce isteğe bağlı ve ek prim karşılığında tercih edilebilen check-up'ı da primsiz, standart hizmet teminatı olarak planlarınıza ekledik. Yine tüm planlarımızda geçerli olmak üzere, sunduğumuz diş tedavi hizmet içeriğini de genişlettik.

Müşterilerimize bütçelerine uygun seçenekler sunuyoruz. TSS poliçelerinde belirli yaş grubu çocuklar için tek başına poliçe yapılabilir. Sadece yatarak tedavi, yatarak tedavi + ayakta tedavi 2-10 adetli planlarımız var. Ek olarak her iki ürünümüzde de farklı network seçenekleriyle daha ekonomik alternatifler sunarak ürünümüzü çeşitlendirdik. Bu şekilde tüm ihtiyaçlara cevap verebilecek komple bir ürün ortaya çıkardık. 2024 yılında TSS'deki bu ürün yapımızla daha fazla kişiye hizmet vermeyi hedefliyoruz."

Bu yıl ayrıca mühendislik ve nakliyat sigortalarına odaklanacaklarını belirten Pamukçu, bu alanlarda da farklı alternatifler sunacaklarını sözlerine ekledi.



Cardif'ten **dolara** endeksli prim iadesi

BNP Paribas Cardif'ten "Kazançlı Yarınlar Prim İadeli Hayat Sigortası" yaptıranlar, riskler gerçekleşmeden poliçe süresinin sona ermesi durumunda dolara endeksli prim iadesinden faydalanabiliyor...

BNP Paribas Cardif, yeni yılda geleceğe güvenle bakmak isteyenlere, prim iadesi ve vergi avantajıyla öne çıkan bir çözüm öneriyor: Kazançlı Yarınlar Prim İadeli Hayat Sigortası...

Bu sigortayı yaptıranlar, hayatın risklerine karşı kendilerini ve ailelerini güvence altına alırken, ödedikleri primleri Gelir Vergisi Kanunu'nda belirtilen limitler dahilinde gelir vergisi matrahlarından düşebiliyor. Poliçe süresinin sona ermesi durumunda ise dolara endeksli prim iadesinden faydalanabiliyorlar.

KİMLER, NASIL YARARLANABİLİYOR?

Standart hayat sigortalarında poliçe kapsamında belirtilen risklere karşı teminat sağlanırken, poliçe süresi sonunda risklerin gerçekleşmemesi durumunda prim iadesi yapılmıyor. BNP Paribas Cardif'in "Kazançlı Yarınlar Prim İadeli Hayat Sigortası" ise tüm avantajlı koşulları bir arada bulunduruyor. Sigorta süresi içerisinde yaşam kaybı riskinin gerçekleşmesi durumunda sigortalının geride kalan sevdiklerine, dolara endeksli vefat teminatının TL karşılığı ödeniyor. Sigorta süresi sonunda sigortalının hayatta olması halinde ise ödenen primler yine dolara endeksli olarak sigortalı tarafından geri alınıyor.

"Kazançlı Yarınlar Prim İadeli Hayat Sigortası"nın süresi tercihe göre 12 yıl ya da 15 yıl olarak belirlenebiliyor. Sigortalının yaşı ile sigorta süresinin toplamının ise en fazla 70 olması gerekiyor. Dolayısıyla 18-58 yaşları arasındakiler 12 yıllık poliçeden, 18-55 yaşları arasındakilerse 15 yıllık poliçeden yararlanabiliyor.

"Kazançlı Yarınlar Prim İadeli Hayat Sigortası" çözümünde ödemeler aylık, 3 aylık, 6 aylık ve yıllık seçeneklerle yapılıyor. Ödeme periyoduna göre aylık en az 40 dolar ödenerek bu çözümden faydalanmak mümkün.

ÖDEMELERİN HEPSİ DOLARA ENDEKSİLİ

Sigorta prim ödemeleri ve bu poliçeye bağlı her türlü tazminat ödemeleri, dövizle endeksli olarak hesaplanıyor. Primler, tahsilatın veya ödemenin yapıldığı gündeki Merkez Bankası ABD Doları efektif satış kuru esas alınarak, TL karşılığı tahsil ediliyor veya ödeniyor. Poliçe sahipleri, ilk yıl primleri ödedikten sonra ara verme (tenzil) veya poliçeden ayrılma hakkını (işтира) kullanılabiliyor. Ara verilen poliçelerde yaşam ve vefat teminatları, prim ödemesi yapılan süreye göre yeniden hesaplanıyor. Poliçe sahipleri, "Kazançlı Yarınlar Prim İadeli Hayat Sigortası"nda ödedikleri primleri, Gelir Vergisi Kanunu'nda belirtilen limitler dahilinde gelir vergisi matrahlarından da indirebilme hakkına sahip. Ödenen primlerin tamamı, poliçe sahibinin brüt gelirinin yüzde 15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını aşmamak kaydıyla vergi matrahından düşebiliyor ve bu şekilde vergi dilimine göre değişen oranlarda vergi avantajı sağlanıyor.



Quick'le sigortalı kentsel dönüşüm Şişli'den başlıyor



Quick Sigorta, Şişli Belediyesi iş birliğiyle kentsel dönüşüm projeleri için Bina Tamamlama Sigortası sunmaya başlıyor. Sigortalı Kentsel Dönüşüm Projesi'nin en önemli bileşeni olan Bina Tamamlama Sigortası ile hem hak sahiplerine hem de projeyi üstlenen firmalara güvence veriliyor...

Şişli Belediyesi iştiraki Kent Hizmetleri A.Ş. (KENTHAŞ) ile Quick Sigorta, Bina Tamamlama Sigortası'nın Şişli'de yürütülecek kentsel dönüşüm projelerinde uygulanması için anlaşma imzaladı. 19 Aralık'ta Wyndham Grand İstanbul'da düzenlenen "Sigortalı Kentsel Dönüşüm Projesi" basın toplantısı ve protokol imza törenine Şişli Belediye Başkanı Muammer Keskin, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, KENTHAŞ Genel Müdürü Özcan Biçer ve Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy'un yanı sıra Şişli Belediyesi Meclis Üyeleri, sigorta ve gayrimenkul sektörünün temsilcileri katıldı.

ŞİŞLİ'NİN 3 BOYUTLU DİJİTAL İKİZİNDE PROVA

İmza töreninde konuşan Şişli Belediye Başkanı Muammer Keskin, projenin hazırlık aşamalarını şöyle anlattı: "İlçemiz genelindeki yapı stoğunu incelemeye yönelik risk analiz çalışmaları başlattık. Kentsel Dönüşüm Strateji Planı'nı hazırlayıp bu doğrultuda Şişli'nin yapı analizini yaptıktan sonra tüm verilerin detaylı şekilde incelenebileceği Afet Portalı'na aktardık. Şişli'nin tamamının 3 boyutlu bir dijital ikizini de ürettik. Bu sayede

daha doğru hesaplama yapılmasını sağlayan önemli bir altlığı hazırlamış olduk.”

İstanbul Büyükşehir Belediyesi’ne (İBB) bağlı AKOM ve Ulaşım Planlama Daire Başkanlığı ile bir afet planı hazırlanmış da belirten Keskin, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu program kapsamında Bina Güçlendirme, Bina Yenileme ve Bölgesel Kentsel Dönüşüm adı altında üç başlık belirledik. Bugün itibarıyla iş ortağımız Quick Sigorta ile Bina Tamamlama Sigortası’nı devreye alarak Sigortalı Kentsel Dönüşüm sürecini başlatıyoruz. Bina yenilemesi konusunda ise Çin’in en önemli kamu iktisadi teşebbüslerinden biri olan ve dünyanın en büyük yapım firması konumundaki COVEC ile program ortaklığı anlaşması yaptık.”

“SİGORTASIZ KENTSEL DÖNÜŞÜM OLMAZ”

Kentsel dönüşümün sigortasız mümkün olamayacağını belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise şu değerlendirmeyi yaptı: “Türkiye’de bina tamamlama sigortası 2013 yılında konuşulmaya başlamıştı. 2014 yılında yürürlüğe giren bazı mevzuatlar oldu. 2015 yılında genel şartlar yayınlanarak sigorta mevzuatında yer buldu. 2018 yılında da Quick Sigorta’nın piyasaya ‘Bina Tamamlama Sigortası’ ürününü arz etmesiyle vücut buldu. Fakat o günden bugüne aslında tam anlamıyla dört başı mamur bir projeyi hayata geçiremedik. Evet, bazı örnekleri hayata geçti ama bugün lansmanını yaptığımız büyüklükte bir vizyonla bu proje asıl kimliğini bulmuş oldu.”

“KEŞKE İLAVE KAYNAK AYIRMAK ZORUNDA KALMASAYDIK”

Yaşar, deprem gerçeğine de dikkat çekerek projenin önemini şöyle vurguladı: “Türkiye bir deprem ülkesi. 6 Şubat’ta 11 ilde yaşadığımız o büyük afet, yüzyılın felaketinde 100 milyar dolarlık

bir ekonomik hasarla karşı karşıya kaldık. Bu yılki bütçede deprem yaralarını sarmak için ayrılan tutar 1 trilyon lira. Bu 100 milyar dolar içerisinde sigortalı hasar da 5 milyar dolar civarında. Yani Türk sigorta sektörü, hızla üzerine düşeni yerine getirdi, görevini yaptı. 5 milyar dolarlık zararı karşıladı, yerine koydu.

Elbette canları geri getiremiyoruz ama ekonomik kayıpları karşılayabiliyoruz. Fakat maalesef bunu da ancak bize verilen görev kapsamında gerçekleştirebiliyoruz. Oysa 100 milyar doların tamamını da ödeyebilirdik. Keşke sigorta farkındalığımız, sigorta bilincimiz çok daha yüksek olsaydı da biz bütçelerimizden ilave kaynak ayırmak zorunda kalmasaydık. Tamamen sigorta sistemi sayesinde bu zararın tazmin edebilseydik. Sigorta sektörümüz reasürans kapasitesiyle de bu zararı karşılayabilecek güçte.”

► ÖDEMELERİ VE SÖZLEŞMELERİ KORUYOR

Projelerin tamamlanamaması nedeniyle oluşacak mağduriyetleri önlemek üzere geliştirilen Bina Tamamlama Sigortası, bir kefalet sigortası ürünü ve hem konut sahibi olacakları, hem konut yatırımcılarını hem de inşaat firmalarını koruyor. Zorunlu bir sigorta türü değil. Ancak bu sigortanın yaptırılması, belirlenen teminat ve şartların sağlanması kanunla zorunlu kılınmış durumda.

Bina Tamamlama Sigortası, konut veya devre mülk sahibi olmak isteyen kişinin, yaptığı ödemeleri ve sözleşmelerini koruyor. Binaların tamamlanamaması nedeniyle oluşacak mağduriyetlerin önüne geçmesinin yanında, tüketicilerin ödemelerini teminat altına alarak ülke ekonomisine yeni gayri nakdi kaynak sağlamak açısından önemli bir fonksiyonu yerine getiriyor.

► SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜMDE SÜREÇ NASIL İŞLEYECEK?

- Bu projeye müteahhidin mali yapısından binanın malzeme kalitesine, inşaatın her aşaması denetleniyor. Bina Tamamlama Sigortası ile kat maliklerinin tüm hakları güvence altına alınıyor.
- Bu oluşumun klasik kentsel dönüşüm kampanyalarından en önemli farkı, tüm aşamaların sigortalı olması ve belediyenin kontrolünde gerçekleşmesi.
- Binasını depreme dayanıklı hale getirmek isteyenler önce KENTHAŞ’a başvuruyor. KENTHAŞ tarafından mevcut durum analizi ve fizibilite çalışmaları yapılıyor ve en yüksek verim alınabilecek proje hak sahiplerine sunuluyor. Hak sahiplerinin ortak bir karara varmasıyla da süreç başlıyor.
- Finansal ve yeterlilik analizleri yapılarak sisteme eklenen müteahhit firmalardan uygun olanlarını, KENTHAŞ hak sahiplerine öneriyor. Firma seçimiyle birlikte proje modeli üzerinde konuşuluyor. Hak sahipleri, mali durumlarına göre kat karşılığı, taahhüt ya da hibrit modellerinden birini seçiyor.

- Kat karşılığı modelinde müteahhit, maliklerden para almadan, daire ya da dükkan karşılığı projeyi gerçekleştiriyor. Taahhüt modelinde proje, maliklerin müteahhide para ödemesiyle tamamlanıyor.
- Hibrit modelde ise müteahhide daire ya da dükkan verildiği gibi, projenin bir bölümü nakit olarak ödeniyor.
- Fizibilitesi yapılarak, müteahhit firmanın sigorta kriterlerine uygunluğu denetleniyor. Böylece KENTHAŞ, müteahhit firma ve Quick Sigorta arasında, Bina Tamamlama Sigortası yapılarak tüm projenin sigorta güvencesi altına alınıyor.
- İnşaat başladıktan sonra da KENTHAŞ ve Quick Sigorta, projenin zamanlamasını, inşaat kalitesini ve mevzuata uygunluğunu her aşamada denetliyor. Sonuçta hak sahipleri, gönül rahatlığıyla depreme dayanıklı konutlarına kavuşuyor.
- Bina Tamamlama Sigortası ile hak sahipleri, yatırımlarını teminat altına alıyor. İnşaat firmaları da banka kredi limitlerini düşürmeden çalışırken idari, teknik ve finansal risk denetimi sağlıyor.

Fibasigorta ürünleri tüm Fibabanka kanallarında

Dijital sigorta şirketi Fibasigorta, satış ağını genişletmek üzere attığı adımlara Fibababanka ile devam ediyor. Fibasigorta ürünlerine artık Fibabanka Mobil, Fibabanka internet ve telefon bankacılığı ile Fibabanka şubelerinden de ulaşılabilir...

“Bİ” kolayı burada” sloganıyla müşterileriyle buluşmaya devam eden Fibasigorta, her an, her yerden ulaşılabilir olma hedefine güçlü adımlarla ilerliyor. Bu hedef doğrultusunda Fibasigorta, değişen tüketici ihtiyaçlarına yönelik sunduğu yenilikçi ürün ve çözümlerini artık Fibabanka üzerinden de tüketicilerle buluşturacak. Fibasigorta’nın sunduğu kasko, konut, elektronik cihaz sigortası ve cep telefonu sigortası gibi hayatı kolaylaştıran ürünlere, Fibabanka Mobil, Fibabanka İnternet ve Telefon Bankacılığı, Fibabanka şubelerinden erişilebilecek.

Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu iş birliğinin ayrıntılarını şöyle açıkladı: “Dünyadaki ve sektörümüzdeki gelişmeleri yakından takip ederek, Türkiye’de sigorta sektörüne önemli bir katkı sunduk. Sigorta sektörünün dijitalleşme yolculuğunda öncü bir rol üstlendik. Güvenilir, kolay ve hızlı sigortacılığın en önemli aktörlerinden biri olma hedefimize sağlam adımlarla yürüyoruz. Bir yıla varan titiz bir çalışmayla iş modelini ve stratejisini oluşturduğumuz Fibasigorta’yı daha fazla kanal üzerinden müşterilerimizle buluşturma hedefimiz var. Bu



Erol Öztürkoğlu

hedefe yönelik adımlarımızı atmaya başladık. Dijitalin getirdiği dönüşümle, müşterilerimiz ihtiyaç duydukları poliçelere hızlı, kolay, güvenilir şekilde Fibabanka üzerinden de ulaşabilecekler. Bu iş birliğinden dolayı büyük mutluluk duyuyor, ilerleyen dönemlerde de satış ağımızı genişletmek ve çoklu kanal stratejimizi geliştirmek amacıyla çalışmalarımıza devam ediyoruz.”

ERİŞİM KOLAY, ÇÖZÜM GARANTİ

Fibabanka şubelerinden Fibasigorta’nın kasko, konut, DASK, ticari ve işyeri güvence ürünlerine ulaşılabilir. Fibabanka mobil ile Fibabanka internet ve telefon bankacılığı üzerinden de cep telefonu sigortası, kasko, konut ve DASK ürünleri satın alınabilir.

ALIŞGİDİŞ’LE ALIŞVERİŞE CİHAZ SİGORTASI

Fibasigorta’nın ağına yeni eklenen Fibabanka’nın ödeme yöntemi Alışgidiş, tüketicilere kartına dokunmadan, kart limitini doldurmadan ve bankaya gitmeden, 12 bin 500’den fazla fiziki ve online mağazada anında alışveriş imkanı sunuyor. Alışgidiş kredisıyla alışveriş yapanlar, satış anında Fibasigorta’nın elektronik cihaz sigortası ürünlerine kolaylıkla sahip olabiliyor.





ANA SİGORTA ÇALIŞANLARI İNOVASYON İÇİN YARIŞTI

İnovasyon kültürü ve dijital dönüşümü odağına alan Ana Sigorta, şirket içinde düzenlendiği İnovasyon Yarışması ile çalışanlarını ödüllendirdi...

Ana Sigorta, şirket çalışanlarının dijital yetkinliklerine yönelik “Yeni Dünyaya Uyum” temasıyla “gelişim, dönüşüm, teknoloji, çalışan” ekseninde tasarlanan etkinliğini 22 Aralık’ta, tüm çalışanlarının katılımıyla İstanbul Maslak’taki Kolektif House’da gerçekleştirdi.

Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi (TRAI) eğitmenlerinden Esin Özkan ile Workflex Kurucu Ortağı ve CEO’su Zeynep Bilgiç’in de konuşmacı olarak katıldığı etkinlikte, Ana Sigorta’nın şirket içinde düzenlediği İnovasyon Yarışması’nın ödülleri sahiplerini buldu.

17 PROJE YARIŞTI

Eğitimci, yazar ve yönetim danışmanı Devrim Ersöz, yönetim ve gelişim danışmanı Ali Aktuğ, Erişim Medya Koordinatörü Banış Bekar ve sigorta profesyoneli İsmail Hakkı Sancak’tan oluşan jürinin değerlendirdiği, 17 projenin kıyasıya mücadele ettiği yarışmada “Rücu Süreçleri”, “Hasar İnceleme ve Ödeme Süreçleri” ve “Ürün Kütüphanesi” projeleri ödüle layık görüldü.

DİJİTAL YETKİNLİKLER VE İNOVASYON

Ana Sigorta Genel Müdürü Arda Tuncay, etkinliğin açılış konuşmasında, kuruluştan itibaren inovasyon ve dijital dönüşümün faydalarından yararlanmayı öncelikli hedefler arasına aldıklarını, genç ve dinamik bir şirket olarak sektördeki rekabeti, dijital yetkinliği haiz çalışanlarla avantaja çevirmeyi hedeflediklerini belirtti.

Tuncay, “3 yılda teknoloji odaklı çalışma arkadaşlarımızla değişime hızla adapte olan dinamik bir şirket olduk. Ana Sigorta ekibi olarak her birimizin dijital yetkinliğe sahip olmasının, sadece değişen emek piyasasında bizler için değil, aynı zamanda evlatlarımıza rol model olma anlamında bir sorumluluk yüklediğine inanıyorum” dedi.

HIZ VE ÇEVİKLİK

Mali İşler ve İnsan Kaynakları Birimi’nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Canan Yılmaz ise Ana Sigorta’nın kuruluş döneminden itibaren fark yaratma ve sürekli iyileştirme hedefiyle hareket ettiklerini, bu süreçte hız ve çevikliğin önemli olduğunu ve tüm çalışanları da bu yönde değişime hazırlayarak kendilerine değer katmak istediklerini belirtti.

Yılmaz, “Üçüncü yılımızı doldururken hız ve çeviklik olarak sahip olduğumuz avantajları en verimli şekilde kullanmaya devam ediyoruz. 2024 daha da parlayacağımız bir yıl olacak, dijital yetkinliklerimizi ileri taşımaya devam edeceğiz” ifadelerini kullandı.

YAPAY ZEKA VE ÇALIŞMA HAYATINDA YENİ PERSPEKTİFLER

Etkinliğin ilk konuşmacısı Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi (TRAI) eğitmeni Esin Özkan oldu. Özkan “Yapay Zeka Farkındalık” eğitimiyle katılımcılara, yapay zekanın güncel gelişmeleri, makine öğrenmesi, öğrenme metotları ve sektördeki uygulamaları aktardı.

Ardından, Workflex Kurucu Ortağı ve CEO’su Zeynep Bilgiç, “Çalışma Hayatının Evrimi ve Geleceği” başlıklı sunumu eşliğinde Networked Organizasyon ve Karma İş Gücü modellerini tanıtarak, yeni nesil liderlik ve geleceğe hazırlık konularında derinlemesine bilgi verdi.

AgeSA, yeni müşteri kazanımına odaklanıyor

AgeSA, 2023'ü gönüllü BES'te fon büyüklüğüne, hayat sigortasında ise prim üretimine göre lider olarak kapatıyor. Hayat sigortacılığı prim üretiminde yüzde 95, bireysel emeklilik fonlarında ise yüzde 86 büyüyen AgeSA, 2024'te BES'te yeni müşteri kazanımına odaklanıp fon çeşitliliğini artıracak...

AgeSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca, şirketin finansal performansı, stratejik hedefleri ve sürdürülebilirlik konularında kapsamlı bir değerlendirme yaptı. 2023'ün doğal afetler, ekonomik dalgalanmalar ve savaşlar nedeniyle herkes için zor bir yıl olduğunu hatırlatan Kuruca, tüm bu sorunlara rağmen sektörün ve AgeSA'nın yılı büyümeyle kapatmasına dikkat çekti.

Eylül 2023 itibarıyla hayat sigortacılığı prim üretiminin yüzde 95 artışla 41.4 milyar TL'ye, bireysel emeklilik fonlarının ise ekim sonu itibarıyla yüzde 86 artışla 633 milyar TL'ye ulaştığının altını çizen Kuruca, AgeSA'nın hem hayat sigortası hem de bireysel emeklilik alanındaki en büyük şirket olduğunu vurguladı.

Hedefler doğrultusunda büyümeye devam edeceklerini belirten Kuruca, "2024 yılı için en büyük hedefimiz müşterilerimize verdiğimiz vaat ve sözlerin arkasında durarak onlara en iyi hizmeti sunmak" dedi.

BES'TE 122 MİLYAR TL FON BÜYÜKLÜĞÜ

AgeSA'nın 4.2 milyona yakın müşteri, 1838 çalışan ve 293 acenteye sektördeki konumuna dikkat çeken Kuruca, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yılın üçüncü çeyreğinde de gönüllü BES'te fon büyüklüğüne, hayat sigortası pazarında ise prim üretimine göre özel sektör şirketleri arasında liderliğimizi koruduk. BES'te, Eylül 2023 itibarıyla 122 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştık. BES ve hayat teknik kârlılıklarımız ve giderlerde yüksek enflasyonun getirdiği baskılara rağmen mali gelirlerimizde elde ettiğimiz büyümeyle net kârda da başarılı ve güçlü sonuçlar yakaladık. Büyüyen ve güçlü kanal yapımızla birlikte zengin ürün portföyümüzle, Hayat branşında sürdürülebilir büyüme gösterdik. Hayat ve ferdi kazada 5.2 milyar TL prim üretimine ulaşp sektör ortalamasının üzerinde büyümeyi başardık. Serbest hayat sigortası alanında da farklı riskleri kapsayan, esnek ve yenilikçi ürünlerimizle pazardaki konumumuzu güçlendiriyoruz. Yeni birikimli hayat sigortası ürünümüz Hayata Yatırım Sigortası'nın daha ilk yılında prim üretiminde yüzde 30 pazar payına ulaştık."



Fırat Kuruca

HEDEF BES'TE YENİ MÜŞTERİ

Fırat Kuruca, AgeSA'nın bu yıl çoklu ve farklılaşan dağıtım kanalı modeliyle prim üretimini artırarak liderliğini pekiştirmek ve güçlü büyümesini sürdürmek için gerekli stratejilerinin hazır olduğunu ifade etti.

Kuruca, "BES'te yeni müşteri kazanımına odaklanıp fon çeşitliliğini artıracacağız. Fon danışmanlığı hizmetlerimizi geliştirmeye ve kullanımını yaygınlaştırmaya devam edeceğiz. Hayat sigortası branşında ise potansiyele yönelik yeni ürünler geliştireceğiz" dedi.

MAG Servis'te onarılan araçların hasarsızlık indirimi korunuyor



Ceyhan Hancıoğlu

Magdeburger Sigorta anlaşmalı MAG Servislerde onarım imkanı sunan KaskolaMAG, hasarsızlık indiriminin korunması gibi avantajların yanı sıra yüzde 30 indirim sağlıyor...



Magdeburger Sigorta

Bor Holding bünyesinde faaliyet gösteren Magdeburger Sigorta, yeni ürünü KaskolaMAG'ı ve kaliteli onarım hizmet imkanı sağlayan MAG Servis ağını tanıttı.

Yüzde 30'a varan fiyat avantajlı KaskolaMAG, araç onarımının MAG Servislerinde yapılması durumunda hasarsızlık indiriminin korunmasını sağlıyor. Aracın çalınması veya kullanılamayacak hale gelmesi durumunda sürücünün ulaşım masraflarının karşılanması, MAG Servislerindeki onarım süresince sağlanacak ikame araç hizmeti de sunulan avantajlar arasında.

Magdeburger Sigorta kasko poliçe sahiplerine MAG Servislerde sunulan hızlı hasar hizmetinin yanı sıra ekstra servis avantajları da sağlıyor. Onarım süresince ikame araç verilmesi, onarım sonrası vale hizmeti ve MAG Servis garantisi, servis sonrasında aracın genel durumunun kalite kontrolü, araç yıkama ile aracın iç ve dış temizliği ve mekanik bakım-onarım-

larda servislerin sağladığı özel indirimler KaskolaMAG poliçe sahiplerini ve MAG Servis hizmet ağından yararlanan kasko sigortalıları bekliyor.

“ÖZENLE TASARLADIK”

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, yeni ürün ve hizmetle ilgili şu bilgileri verdi: “Magdeburger Sigorta olarak yeni ürünümüz KaskolaMAG'ın sunduğu avantajları ve güvenceleri büyük bir heyecanla tanıtıyoruz. Bu ürünü, sürücülerimizin araç onarımlarında ve beklenmedik durumlarla karşılaşmalarında sağladığımız avantajlarla, yanlarında olduğumuzu ve güvenliklerini ön planda tuttuğumuzu hissetmeleri amacıyla özenle tasarladık. KaskolaMAG ile Magdeburger Sigorta'nın müşteri odaklı yaklaşımını bir adım öteye taşıyoruz. Sigortalılarımızın güvenliği ve memnuniyeti her zaman önceliğimiz.”

“Trafik kazalarını azaltmak sigortacıların da görevi”

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, halk sağlığını tehdit eden trafik kazalarının azaltılması amacıyla ticari araç kullanacak şoförlerin psikoteknik muayene ve değerlendirme raporu alma zorunluluğunun önemine dikkat çekti...

Dünya genelinde trafik kazalarına bağlı gerçekleşen ölüm ve yaralanmalar ciddi kayıplara neden oluyor. Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, Trafik Taşıma Kanunu ve ilgili yönetmelikteki düzenlemelere dikkat çeken ve sigorta sektörünün sorumluluklarını anımsatan bir açıklama yayınladı.

Uygulamaların araç sahipleri ve sürücüler kadar sigortacıları da ilgilendirdiğini ifade eden Yılmaz, açıklamasını şöyle sürdürdü:

“Hatırlanacağı gibi, Trafik Taşıma Kanunu ve ilgili yönetmelikte yapılan düzenlemeyle ticari araç sürücülerine psikoteknik testi uygulanması ve testten geçenlere 5 yıl geçerli rapor verilmesi zorunluluğu getirildi. İçişleri Bakanlığı’nın 24 Aralık 2020 tarihinde yayınladığı genelgeyle ticari araç sürücülerinin 1 Temmuz 2021 tarihinden itibaren bu testi yaptırmaları ve rapor alması zorunlu hale geldi. Testten geçemeyenler ticari araç kullanamıyor ama 90 gün sonra yeniden teste girmesine imkan tanınıyor. Yürürlüğe alınan bu yeni yasal düzenlemeyle insan unsurundan kaynaklı olarak meydana gelen trafik kazalarını en aza düşürmek, sürücünün trafiğe çıktığı andan itibaren hafıza, hız kontrolü ve saldırganlık gibi durumlarda davranış ve tepkilerini ölçerek ticari araç kullanıp kullanamayacağına karar vermek amaçlanıyor. Psikoteknik muayene ve değerlendirme raporunu ticari araç kullanan kişiler, stajyer sürücüler, kırmızı ışık ihlali yapanlar, drift ve spin ihlali, alkol cezası, hız sınırı ihlali ve 100 ceza puanı dolduranlar kanunen almak zorunda.”

“SEKTÖR OLARAK FARKINDALIĞI ARTIRMALIYIZ”

Yılmaz, bu bağlamda sigorta sektörüne düşen sorumluluğu da şöyle ifade etti: “Sigorta şirketleri olarak, ticari araç kullanan şoförlerde psikoteknik muayene ve değerlendirme raporu ol-



Kasım Yılmaz

maması halinde kasko hasarlarında teminat vermemek veya trafik hasarlarında sürücüye ve işletene rücu işlemini başlatmak hem toplumsal olarak görevimiz hem de raporu olmayan veya olumsuz rapor alması nedeniyle ehliyetsiz sayılan bu kişilerin trafikte olmasının olası trafik kazalarında yarattıkları haksız maliyetin önüne geçmek amacımız olmalı. Bu raporun olup olmadığının kontrolü sadece emniyet mensuplarının takibinde olmamalı. Sigorta şirketleri de hasar sonrası aranacak belgeler arasına bu raporu olarak kontrol görevinde pay almalı. Hatta teknolojiyen yararlanılarak, yolcu taşıyan araçlarda yolcuların da dijital bir uygulama üzerinden ilgili sürücünün raporu olup olmadığı sorgulanması sağlanarak kamuoyu kontrolü sağlanabilir.”

12 FARKLI TEST UYGULANIYOR

Psikoteknik muayene ve değerlendirme raporu kapsamında araç sürücülerine sürekli dikkat, muhakeme, koordinasyon, seçici dikkat, hız mesafe tahmin, çarpışma tahmin, görsel algı bellek, kişilik, görsel süreklilik, çevresel görsel görüş, tepki hızı ve trafiğe ilişkin görüş testi olmak üzere 12 farklı test uygulanıyor. Bu sayede sürücülerin trafikte ticari araç kullanıp kullanamayacağına karar veriliyor. Karara konu rapor, bir psikolog ve bir psikiyatr görüşüyle oluşuyor.



WSpark'23

“Fark Yaratın Kivılcım”

100'ÜNCÜ YILDA
FİNANS SEKTÖRÜNDE ÖNE ÇIKAN
100 KIVILCIM

Onur Töreni

18 Ocak 2024 | 10:00 - 12:30

📍 BAU Future Campus, Konferans Salonu
Kemerburgaz, İstanbul

ANA SPONSOR

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR



Anadolu Sigorta'dan Hesaplı Kasko yaptırırken 3 seçeneğiniz var:

Hesaplı, daha hesaplı ve çok daha hesaplı!



Hesaplı Mini, Hesaplı Standart ve Hesaplı Plus paketleriyle
Anadolu Sigorta'da her ihtiyaca, her bütçeye uygun bir kasko var.
Aracınızı hesaplı primlerle güvence altına almak için **size en yakın
Anadolu Sigorta acentesini ziyaret edin!**