

Başvuru
Dönemi
1 Temmuz
31 Ağustos
2023



smart?
awards

HEYECAN BAŞLIYOR

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR. ARAÇ #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Trafik - Kasko
Sigortası

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ VE
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Bariş Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
Özlem Bayburs
obayburs@akilliyasamdergisi.com

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

MUHABİR
Afife Kaya
akaya@psmmag.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM 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



Değişim Fırtınası:

DİJİTAL SİGORTACILIK

Akıllı Yaşam'ın 147'nci sayısını okuyorsunuz. 2011 yılından bu yana ülkemizde sigorta sektörünün nabzını tutmak, gelişmesine öncülük etmek ve geleceğe ışık olmak amacıyla yayın hayatımızı sürdürüyoruz.

Bu misyon doğrultusunda dergimiz ve Sigorta Gündem haber sitemizin 10'uncu yılı dolayısıyla, hatırlayacağınız üzere geçen yıl Smart Insurance Awards (Smart-i Awards) adı altında bir ödül programı başlatmıştık. Finans dünyasının önde gelen temsilcilerini buluşturduğumuz bu özel etkinlik ses getirmiş, yaratıcılığı teşvik etme ana hedefiyle başlattığımız programa sektörün önde gelen kuruluşları da destek vermişti.

Türkiye sigorta sektörünün ilk ve tek inovasyona dayalı ödül programı Smart-i Awards'ı projelendirmeye başladığımız andan itibaren gelenekselleştirmeyi ve mümkün olduğunca her yıl daha geniş kitlelere ulaşmayı hedefledik. İşte şimdi bu özel programın ikincisini başlatmanın gururunu yaşıyoruz. Bu ay itibarıyla başvuruları almaya başladık.

Ödül töreninin, 25 Eylül - 1 Ekim tarihleri arasında düzenlenecek Sigorta Haftası etkinlikleri kapsamında yapılacak olması etkinliğimize özel bir anlam katacak.

Yarışmamızın yanı sıra sektörün kanaat önderlerini ve vizyonerlerini "Değişim Fırtınası: Dijital Sigortacılık" ana temalı bir panelde bir araya getireceğiz. Sigortacılık ve teknoloji alanındaki gelişmeleri, InsurTech'lerin geleceğini, deprem ve doğal afetlerde sigorta teknolojilerinin kullanımını sektörün önde gelen temsilcileriyle birlikte masaya yatıracağız.

Smart-i Awards'ın bir ödül programı olmasının yanı sıra önemli bir misyonu daha var: Sigortacılık alanında yetişecek gençleri desteklemek. Aynı zamanda bir sosyal sorumluluk projesi olarak da hayata geçiriyoruz. Geçen yılki başvuru gelirlerini Türkiye Teknolojiyi Geliştirme Vakfı'nın "Genç TTGV - Teknoloji Üreten Türkiye" eğitim programına aktarmıştık. Yarışmanın başvuru gelirleriyle her yıl bir sosyal girişimi desteklemeyi hedefliyoruz.

Sigorta sektörü ve bu sektöre hizmet veren tüm paydaşları katılmaya ve desteklemeye davet ediyorum.

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

TEMMUZ 2023



14

KAPAK

“Smart-i Awards” heyecanı başlıyor

Türkiye sigorta sektörünün ilk ve tek inovasyona dayalı ödül programı
Smart-i Awards için başvurular başladı. Yarışmanın bu yılki teması
“Değişim Fırtınası” olarak belirlendi...

14

Dijitalin yeni oyuncusu Fibasigorta cihaz korumayı büyütecek

Fibabanka ve HDI Sigorta ortaklığıyla kurulan Fibasigorta, hayat dışı sigortacılık alanında hizmet vermeye başladı. Dijital sigorta şirketi olarak yola çıkan ve cihaz korumaya odaklanan Fibasigorta'nın hedefi, 5 yıl içinde yüzde 5 pazar payına ulaşmak...



18

AXA Sigorta, 5 bin iş ortağı ve çalışanı buluştu

AXA Sigorta, Groupama birleşmesinin ardından yeni döneme de bölge toplantıları ve çalışan buluşmalarıyla iddialı bir giriş yaptı. 8 ilde acentelerle buluşan şirket yöneticileri, “Birlikte Daha Güçlüyüz” mesajı vererek yeni çalışma arkadaşlarına motivasyon aşıladı. Bine yakın AXA Sigorta çalışanı da İstanbul'daki dev buluşmada bir araya geldi...

22

“Ormanın Gözleri” 3 il daha gözetleyecek

Anadolu Sigorta'nın orman varlıklarının korunması için hayata geçirdiği “Ormanın Gözleri” projesi büyüyor. Bu yıl da Muğla, Antalya, Çanakkale ve Gökçeada'dakilerin yanı sıra Adana'daki ikinci kule hizmete girecek.

24

Allianz Türkiye'de 100'üncü yıl gururu

Bir asrı geride bırakan Allianz Türkiye; 2 bin 300 çalışanı, 12 bölge müdürlüğü, 4 bin 800 acentesi, bin 500 banka şube kanalı ve 8 bin anlaşmalı kurumuyla ülkenin her köşesinden 6.8 milyon müşterisine hizmet veriyor. Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan, “Bir 100 yıl daha güven vermeye hazırız” dedi...

26

Kişi başı 369 TL'ye grup sağlık sigortası: Oksijen Plus

Quick Sigorta'nın KOBİ'lere özel hazırladığı Oksijen Plus'ta, 4 teminat birlikte sunuluyor. 369 TL'den başlayan fiyatlarla satışa sunulan ürün, 35 kritik hastalık için anında tazminat ödüyor. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Sektörün ilk ve tek hibrit grup sağlık sigortası olan Oksijen Plus'ı Quick acentesi olmayanlar da satabilecek” diyor...

30

Tamamlayan Sağlık, eksiksiz güvence, indirimli polise...

Ray Sigorta'nın her bütçeye uygun primlerle geniş teminatlar sunduğu Tamamlayan Sağlık Sigortası, ek bir ücret ödemeden SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında muayene, tetkik ve tedavi ihtiyaçlarını güvence altına alıyor. Aile üyelerini polise kapsamına almak isteyenlere ve ilk kez bu ürünü satın alanlara yüzde 10'a varan indirim var...

32

Türk Nippon'dan “70 yaşa kadar TSS” hamlesi

Türk Nippon, Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünündeki yaş sınırını 59'dan 70'e yükselterek bu alanda sektörde bir ilke imza attı.

40

“DASK'ın tazminat ödemesi 26.5 milyar TL'yi aştı

DASK, “avans ödemesi” uygulamasıyla hasar sürecinde vatandaşlara maddi güvence sağlıyor. Yıkık, acil yıkılacak ve ağır hasarlı binalar için sigorta bedelinin yüzde 20'si, orta hasarlı binalar içinse yüzde 10'u sigortalılara avans olarak ödeniyor...

Kendine veya çocuğuna BES yaptıranlara 1.000 TL hediye!

Hemen ayda 1.000 TL'ye dijitalden BES yaptırın, bu fırsatı kaçırmayın!



*BES'e dahil olduğunda, yasal mevzuat gereği, ödenilen katkı payı tutarının % 30 oranında devlet katkısı sağlanır.

1-30 Haziran 2023 tarihleri arasında DijitalBES planı (8013/E-meklilik planıyla (E7008) düzenlenen ve minimum aylık katkı payı tutarı 1.000 TL olan sözleşmelerde ilk altı ay boyunca her ay düzenli ödeme gerçekleştirilmesi durumunda, altıncı ayı takip eden ayın sonuna kadar 500 TL ek fayda ödemesi, ilgili sözleşmeye ek katkı payı olarak yatırılacaktır. İkinci altı ay boyunca minimum katkı payı tutarıyla (1.000 TL) aylık düzenli ödemenin gerçekleştirilmesi durumunda yine altıncı ayı takip eden ayın sonuna kadar 500 TL ek fayda ödemesi, ilgili sözleşmeye ek katkı payı olarak yatırılacaktır. Kampanya tüm şartlarının sağlanması durumunda toplam 1.000 TL ek fayda ödemesi yapılacaktır.

Ayrıntılı bilgi [garantibbvaemeklilik.com.tr](https://www.garantibbvaemeklilik.com.tr)'de.

Elveda Cigna, hoş geldin **QNB Sigorta!**



Pinar Kuriş

Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik, ortaklık yapısı yüzde 100 QNB Finansbank iştiraki olarak değiştikten sonra "QNB Sigorta" markasıyla



yola devam etme kararı aldı. Devir öncesi yüzde 49 QNB Finansbank ve yüzde 51 Cigna Nederland Gamma B.V. ortaklık yapısına sahip olan şirket, 13 Ocak 2023 tarihinde yapılan hisse devriyle yüzde 100 QNB Finansbank iştiraki haline gelmişti.

Dönüşüm sürecine yeni hedefler ve söylemlerle adım atan şirket sağlık, hayat, ferdi kaza ve bireysel emeklilik sigortası alanlarında, "QNB Sigorta, sadece yarın değil şimdi iyi ol, bugün iyi hisset diye var" mottosuyla hareket edecek.

QNB Sigorta Genel Müdürü Pinar Kuriş, bu yeni dönem için şu mesajları verdi: "200 yılı aşkın tecrübesiyle dünyanın önde gelen sağlık ve hayat sigortası şirketlerinden biri olan Cigna Global ile Türkiye'nin en büyük özel bankalarından QNB Finansbank ortaklığında 2012 yılında bir yolculuğa çıktık. Hayat boyu birliktelik sözü vererek çıktığımız bu yolda, bugüne dek Türkiye'nin dört bir yanındaki 5 milyondan fazla müşterimizle beraber kocaman bir aile olarak birbirimize yol arkadaşlığı yaptık. QNB Sigorta adı ile devam edeceğimiz bu yolda, daha fazla insanın hayatına dokunabilecek olmaktan çok mutlu ve heyecanlıyız."

Özellikle sağlık sigortası alanında güçlenmeyi sürdüreceklerini vurgulayan Kuriş, "Hayat ve bireysel emeklilik branşlarında da başarı grafiğimizi yükseltmeyi amaçlıyoruz" dedi.

NN Hayat, uluslararası ISO belgelerini üçledi

NN Hayat ve Emeklilik, bağımsız denetim kuruluşu tarafından yapılan sonrası 2023 yılı ISO9001 Kalite Yönetim Sistemleri, ISO10002 Müşteri Memnuniyeti ve Kalite Yönetim Sistemi ile ISO18295 Müşteri İletişim Merkezi Sistemleri belgelerini almaya hak kazandı. Şirket, böylece müşteri memnuniyetinde uluslararası ISO belgelerine sahip sektördeki tek firma oldu. NN Hayat ve Emeklilik, son 1 yıllık süreçte, müşteri memnuniyeti üzerine pek çok yeniliği de hayata geçirmişti. Bu kapsamda tüm memnuniyet ve ticari aramaların tek bir "tool" üzerinden yürütülerek müşterinin ihtiyacına en uygun teklifi sunmak amacıyla kampanya yönetimi

**NN**

Hayat ve Emeklilik

sistemi kuruldu. Şirket ayrıca, VIP ve VIPPlus segment müşterilere yönelik, her türlü işlem ve bilgi talebi için ulaşabilecekleri özel temsilci uygulamasını hayata geçirdi. Bu uygulamayla VIP müşterilerin her zaman aynı kişiden hizmet almalarını sağlamayı hedefleyen NN Hayat ve Emeklilik, bu kapsamda ayrı bir ekip de oluşturdu.

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 • PARKINSON HASTALIĞI • PROGRESİF

SUPRANÜKLEER PALSİ • OTOİMMÜN HASTALIKLARI / ENFEKSİYÖZ HASTALIKLAR (2 HASTALIK) • BELİRLİ BİR ÜLKEDE AŞAĞIDAKİLER YOLUYLA YAKALANILAN HIV ENFESİYONU • KAN NAKLI • FİZİKSEL SALDIRI • İLGİLİ MESLEKTE ÇALIŞMA • SİSTEMİK LUPUS ERİTEMATOZUS • ORGANLAR / VÜCUT SİSTEMİ İLE İLGİLİ DİĞER CİDDİ DURUMLAR (5 HASTALIK) • BÖBREK YETMEZLİĞİ • KARACİĞER YETMEZLİĞİ • MAJÖR ORGAN NAKLI • SOLUNUM YETMEZLİĞİ • CİDDİ ZİHNSEL HASTALIK • TRAVMA (8 HASTALIK) • KÖRLÜK • SAĞIRLIK • AD'YE BAĞLITPD • 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*
DENİ
369 TL
BAŞLAYAN
FİYATLARLA



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

Quick Sigorta'dan TOBB ve SAK 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.

affinitybox



Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK

SİGORTA

Allianz Türkiye, sigorta sektöründe “En İyi İşveren” seçildi

Allianz Türkiye, Great Place to Work Enstitüsü tarafından belirlenen “Türkiye’nin En İyi İşverenleri 2023” listesine girmeye hak kazanan tek sigorta şirketi olarak, üst üste ikinci kez “En İyi İşveren” seçildi. Çalışan memnuniyetini üst seviyeye çıkartan uygulamalarıyla fark yarattıklarını dile getiren Allianz Türkiye CEO’su Tolga Gürkan, çalışan politikalarına ilişkin şu değerlendirmeyi yaptı:

“Hibrit çalışma modelimizle çalışma hayatında esneklik sağlıyor; hayatın hızlandığı, işlerin daha etkili, ekipteki herkesin A’dan Z’ye yetkili olduğu çevik çalışma modelimiz HEY!’in rehberliğinde hız kesmeden ilerliyoruz. Organizasyonda sürekli öğrenme kültürünün içselleştirmesini sağlamak, tüm değişimlere stratejik ortak olmak ve program tasarımlarına iç eğitimcilerinin de gücüyle daha da zenginlik katabilmek üzere kurulan ve sektörün ilk kurumsal üniversitesi özelliğini taşıyan Allianz Türkiye Akademi ile mesleki gelişim konusunda üniversitelerle iş birlikleri yürütüyoruz. Lise ve üniversite öğrencisi stajyerle-



rimize özel sağladığımız K.A.M.P., CodeBooth, DatAction gibi gelişim programlarıyla genç yeteneklerin sektördeki kariyer yolculuğunu destekliyoruz.

“Toplantısız Gün & Saatler” uygulamamızla her gün çalışma saatlerimizden 3 saati toplantı organizasyonlarına kapatarak her ay iki günümüzü toplantısız geçiriyoruz. Farklılıkları Gözetme Ekibimiz ile 2017 yılından bu yana çeşitlilik ve kapsayıcılık konularını bütünsel bir bakış açısıyla ele alıyor, insan hakları politikamız ışığında ayrımcılığın olmadığı bir kurum olmak için çalışmaya devam ediyoruz. Eşit işe eşit ücret felsefesini benimsiyor, 2021 yılında hayata geçirdiğimiz #HERo programı ile Allianz kadınlarının birbirlerine ilham ve güç vermelerini, kendilerine yüklenen ek sorumlulukların birer engele dönüşmesinin önüne geçebilmeyi amaçlıyoruz. Nicelik olarak sağladığımız eşitlikçi politikaların nitelikte de yansımaları olduğundan emin olmak için Allianz Türkiye’nin faaliyetlerini çok dikkatli tasarlıyoruz.”

Anadolu Sigorta Kütüphaneleri projesi Beykoz’dan başladı

Anadolu Sigorta, nitelikli eğitimin her çocuğun hakkı olduğu düşüncesiyle, ihtiyacı olan okullarda kütüphane kurma projesini başlattı. İlk etapta Anadolu Sigorta Genel Müdürlüğü’nün bulunduğu Beykoz ilçesinde bulunan üç ortaokula kurulan kütüphaneler İş Bankası Kültür Yayınları’ndan temin edilen kitaplarla donatıldı; masa, sandalye, kitaplık gibi mobilya ihtiyaçları da karşılandı. Proje kapsamında tamamlanan ilk üç kütüphane Beykoz’daki okullarda hizmete açıldı.

Beykoz Şehit Hasan Kaya Ortaokulu’ndaki kütüphanenin açılışı nedeniyle düzenlenen törende konuşan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, “Nitelikli eğitimin her çocuğun hakkı olduğu düşüncesiyle cumhuriyetimizin 100’üncü yılında ‘Anadolu Sigorta Kütüphaneleri’ projesini başlatarak kurumsal sosyal sorumluluk projelerimize



bir yenisini daha ekledik. Uzun soluklu planladığımız projemiz doğrultusunda, Beykoz ilçesinde başlattığımız projeyi başka bölgelerle genişletmeyi ve yeni kütüphaneleri okullarımıza kazandırmayı hedefliyoruz” dedi.



100 Yıldır
Allianz Seninle,
Birlikte Umutla
Türkiye'deki 100. yılımız kutlu olsun.

Allianz Acenteleri veya 0850 399 99 99
www.allianz.com.tr



Allianz'ım Mobil Uygulama



BNP Paribas Cardif gönüllüleri kıyı temizledi

Mavi denizler ve temiz kıyılar için kolları sıvayan BNP Paribas Cardif, 5 Haziran Dünya Çevre Günü'nde kıyı ve deniz temizliğinin önemine dikkat çekmek amacıyla İstanbul'un Sarıyer ilçesinde yaklaşık 3 saat boyunca kıyı temizliği yaptı. DenizTemiz Derneği/TURMEPA iş birliğiyle düzenlenen etkinlikte, gönüllü Cardif çalışanları tarafından denizden uzaklaştırılan 86 kilogram atık, ayrıştırılarak tekrar ekonomiye kazandırılmak üzere belediyeye iletili.

Etkinlik kapsamında, DenizTemiz Derneği/TURMEPA tarafından interaktif bir eğitim de organize edildi. BNP Paribas Grubu'nun küresel düzeyde yürüttüğü "1 Milyon Saat Gönüllülük Programı" çerçevesinde iş saatlerinde gönüllük hareketine katkı sağlayan Cardif Gönüllüleri, bir yandan kıyılarımızın temizliğine katkıda bulunurken bir yandan da denizler ve deniz kirliliğinin doğa ve canlı yaşamına etkileri hakkında önemli bilgiler aldı.

Sosyal sorumluluk faaliyetlerinde sivil ve çevresel bileşenleri önemseyen BNP Paribas Cardif Türkiye, kurumsal sosyal sorumluluk politikasında ağırlıklı olarak "çevre", "dayanışma" ve "kültür"e odaklanıyor. Gelecekte yaşanabilir bir dünya hedefiyle pozitif etki yaratmak üzere kıyı temizleme



etkinliğinde bir araya gelen BNP Paribas Cardif gönüllüleri, önümüzdeki dönemde de farklı etkinliklerle, çevre, sürdürülebilirlik ve atık yönetimi ile ilgili farkındalık yaratan çalışmalara imza atmaya hazırlanıyor.

Millî Reasürans'ın Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası 35 yaşında!

Millî Reasürans tarafından düzenlenen Türkiye'nin en köklü ve sigorta sektörünün en uzun soluklu spor organizasyonlarından biri olan "Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası"nın 35'inci bu yıl 9-11 Haziran tarihlerinde Mİltaş – Suadiye Spor Tesisleri'nde yapıldı. 3 gün süren turnuvaya 48 şirketten 27'si yerli ve 21'i yabancı piyasadan olmak üzere toplam 64 oyuncu katılım gösterdi.

200'e yakın yerli ve yabancı seyirci tarafından izlenen turnuvanın yarı final ve final maçları sonrasında Türkiye Hayat Emeklilik'ten Hüseyin Şahin – Sigortamnet'ten Volkan Yüksel çifti birinci, Bupa Acıbadem'den Ayşe Özkul ve İsmail Çelikçifti ikinci, Alwen Hough Johnson'dan Edmond



Wodehouse, Howden Re'den Batu Altıngöz çifti ile Aksigorta'dan Uğur Gülen – Mapfre Sigorta'dan Müge Güzelbey çifti ise yarı finalist oldu.

Üçüncü gün "Sürpriz Turnuva" olarak düzenlenen maçlarda ise Sompo Sigorta'dan Murat Özgür – Mapfre Re'den Manuel Palomo Nier çifti birinci, Gulf Sigorta'dan Mahmut Bakır – Integra Insurance Broker'den



Berna Bedirhan çifti de ikinciliğe hak kazandı.

Millî Reasürans olarak sigorta sektörüne ve ülke ekonomisinin yanı sıra toplumsal ve kültürel kalkınmaya da destek verdiklerini vurgulayan Genel Müdür Fikret Utku Özdemir, 35 yıldır düzenledikleri tenis turnuvasının bunun en güzel örneklerinden biri olduğunu ifade etti.



Türkiye Hayat Emeklilik BES Birikim Hediyesi

Sevdiklerinize her gün biraz daha değerlenen bir hediye vermeye ne dersiniz?

BES Birikim Hediyesi ile sevdiklerinizin BES sözleşmelerine dilediğiniz tutarda hediye gönderebilir, üstelik %30 devlet katkısı ile hediyeğiniz daha da değerlenmesini sağlayabilirsiniz.



%30
DEVLET
KATKISI



BES Birikim Hediyesi
Türkiye Hayat Emeklilik'te.

Ayrıntılı bilgi için QR kodu okutun.



Google Play
YÜKLE

App Store'dan
YÜKLE

HEMEN
İNDİR

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr



TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Gücü, adında.

Garanti BBVA Emeklilik BES müşterilerinin finansal danışmanı var

Garanti BBVA Emeklilik, tecrübeli ve uzman kadrosuyla BES müşterilerine finansal danışmanlık hizmeti sunuyor. Finansal danışmanlar, BES'teki birikimlerinin yönetimi konusunda müşterinin ihtiyacına uygun çözümler geliştirirken kişiye özel yatırım danışmanlığı hizmeti de veriyor. Ayrıca özel hizmet hattı üzerinden de müşterilerin sorularına yanıt vererek onlara rehberlik ediyorlar. BES birikiminden sağlık sigortasına, fon danışmanlığından ailelerine özel birikim seçeneklerine kadar tüm konularda yol gösteriyorlar.

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, hizmetle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Düzenli olarak profesyonel eğitime tabi tutulan finansal danışmanlarımız müşterilerimize portföy yönetimi ve fon danışmanlığı hizmeti verirken, sağlıklarına ve sevdiklerine iyi bakabilmeleri için de her zaman destek oluyor. Finansal danışmanlarımız ayrıca herhangi bir talep gelmesini bekle-



meden belli periyotlarla müşterilerimizi arayarak fon getirileri ve yatırım tercihlerini onlarla birlikte değerlendirip, birikimlerine yön vermelerine yardımcı oluyor.”

VHV, konut sigortası poliçelerine 3 yeni seçenek getirdi

VHV Sigorta, konut sigortası ürününü teminat, maliyet, kazanç ve ek avantajlarla güçlendirerek Eko, Standart ve Lüks adı altında 3 paket opsiyonuyla hizmete sundu.

Fiyat performansıyla dikkat çeken Eko Paket'te deprem teminatının da içinde yer aldığı doğal afetler, yangın, hırsızlık, terör olayları gibi risklere karşı konut teminat altına alınırken, poliçe içerisinde ilave olarak kira kaybı, cam kırılması, ferdi kaza, üçüncü kişi mali sorumluluk gibi geniş teminatlarda bulunuyor.

Kapsamlı korumanın sağlandığı Standart Paket ise Eko Paket'e ek olarak evdeki izolasyon eksikliği, elektronik eşyalar, gıda bozulması gibi teminatlara daha da güçlendirildi.

Tüm risklere karşı konutun güvence altına alınabildiği Lüks Paket'te ise iki paketin dışında ek olarak akvaryum teminatı, kazı sonucu yer kayması, geçici ikametgâh masrafları, gasp kaç teminatı, hukuksal koruma, üçüncü şahıslara ait eşyalar ve evcil hayvan sorumluluk gibi ilave teminatlar yer alıyor.

Üç paket opsiyonunda da sigortalılara acil su ve elektrik tesisatı onarımından ambulans hizmetine, bilgisayar asistans hizmetinden pet asistans hizmetine, ütti ve indirimli kuru temizleme hizmetinden, boya badana hizmetine, eczanelerde indirimden, mini konut onarım, montaj, demontaj hizmeti gibi birçok ek avantaj standart olarak sunuluyor. Lüks Paket'e



kombi ve klima bakımı, montaj/demontaj, petek temizliği, pet asistans gibi ilave asistans hizmeti de yer alıyor.

VHV Sigorta Genel Müdürü Fatih Ağacık, iştiraki oldukları Almanya'nın önde gelen sigortacılık gruplarından VHV Grubu'nun 100 yılı aşan tecrübesinden yararlanarak Türkiye sigortacılığında 2023 yılında birçok yeniliğe imza atacaklarını vurguluyor ve “Konut sigortası ürünümüzde yaptığımız yenilikleri bunun ilk adımı olarak görüyoruz” diyor.

ARACINIZIN YENİ GÖZDESİ: “Güvenli Yolculuk Paketi”

Araç çekici
hizmeti

Araç kiralama
hizmeti

Araç check-up
hizmeti

Periyodik
bakım hizmeti

MotoVale
hizmeti

Araç
dezenfeksiyon
hizmeti

Araç yıkama
hizmeti

Lastik değişim
hizmeti



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Dijitalin yeni oyuncusu **Fibasigorta** cihaz korumayı büyütecek

Fibabanka ve HDI Sigorta ortaklığıyla kurulan Fibasigorta, hayat dışı sigortacılık alanında hizmet vermeye başladı. Dijital sigorta şirketi olarak yola çıkan ve cihaz korumaya odaklanan Fibasigorta'nın hedefi, 5 yıl içinde yüzde 5 pazar payına ulaşmak...



Erol Öztürkoğlu

Alman sigorta grubu Talanx'ın Türkiye'deki temsilcisi HDI Sigorta ile Fiba Holding iştiraklerinden Fibabanka ortaklığında kurulan Fibasigorta'nın kuruluş heyecanını paylaşmak üzere bir basın toplantısı düzenlendi. Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, toplantıda şirketin kuruluş amacını ve çıkış noktalarını şöyle açıkladı:

“Sigortacılık sektöründe değişim rüzgarlarının estiği bir dönemde faaliyete başladık. Tüm dünyadaki sosyal ve ekonomik değişimler yeni bir hizmet anlayışı doğurdu. Bu ortamda gerek ülkemiz ekonomisi gerekse sektör için önemli bir adım attığımızı düşünüyoruz. Fibasigorta olarak sigorta teknolojilerindeki yapay zekâ, büyük veri, makine öğrenimi gibi yeni-

likçi uygulamaları iş modelimize entegre ediyoruz. Geleceğin sigortacılık anlayışına bugünden güçlü bir adım atmayı hedefledik. Fibasigorta güvenilir, kolay ve hızlı sigortacılığın en önemli aktörlerinden biri olacak.”

“YENİLİKÇİ SİGORTA ÜRÜNLERİ SUNACAĞIZ”

Öztürkoğlu, Fibasigorta’nın faaliyet alanları, ürün ve hizmetleriyle ilgili de şu bilgileri paylaştı:

“Arkamızda sigortacılık sektörünün dünü ve bugünüyle ilgili ciddi bir tecrübe, önümüzde ise geleceğe yönelik güçlü bir vizyon var. Dolayısıyla sektörün yaşadığı dönüşümü ve gittiği noktayı iyi analiz ederek, bu gelişmelere göre stratejiler üretiyoruz. Teknoloji bugün sektöre risk yönetiminden müşteri deneyimine, ürün geliştirmeden satışa kadar güçlü bir değer zinciri sağlıyor. Fibasigorta olarak müşterilerimizin en çok sigortaya ihtiyaç duyduğu yerde ve zamanda, satın aldıkları ürünle ilişkili kişiselleştirilmiş hizmetler sunacağız. Sigorta işlevselliğini teknolojiyle dijitalleştirerek, bir üçüncü taraf hizmet veya mal sağlayıcının yenilikçi sigorta ürünlerini müşterilerimizin satın alma yolculuklarına sorunsuz, hızlı ve düşük maliyetle entegre edeceğiz. Fibasigorta bu değer zinciri ile dijitalin yarattığı dönüşümle günlük işlemlerini tek ekrana sığdıran, ihtiyacı olan poliçelere kolay, güvenilir şekilde ulaşmak isteyen müşterinin kesişim kümesinde yer alıyor.”

TRAFİK BRANŞI GÜNDEMDE YOK

Fibasigorta, elektronik cihaz koruma, uzatılmış garanti, kasko, konut, DASK, ekran kırılması ve ticari ferdi kazanın yanı sıra tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) gibi günlük hayatı kolaylaştıran ürünlerle faaliyet gösterecek.

Başlangıç aşamasında trafik sigortasının şirket ruhsatları arasında yer almadığını söyleyen Öztürkoğlu, “Bu branşta zaten çok sayıda şirket var. Keza sermayedarıımız HDI Sigorta da bu pazarda hayli etkin. Bizim hedefimiz sektörün diğer alanlarında daha farklı müşteri kitlelerine ulaşarak, eksik sigortacılık teminatlarını tamamlamaya yönelik uygulamaları hayata geçirmek” dedi.

HDI’NİN HAMİLİĞİ, FİBABANKA’NIN B2B’Sİ

HDI Sigorta ile Fibabanka’nın Fibasigorta’yı yüzde 50-50 ortaklıkla kurduğunu hatırlatan Öztürkoğlu, sermayedarların sağlayacağı katkıları da şu sözlerle değerlendirdi:

“HDI Sigorta, hem sermayedar olarak şirketimizin büyümesine katkı sağlayacak hem de ülkemizdeki ve dünyadaki deneyimlerini hızlı bir şekilde bize aktaracak, know-how paylaşımında bulunacak. Dolayısıyla Fibasigorta’nın daha verimli çalışmasına destek verecek. Yani bir anlamda ‘hamilik’ yapacağı noktalar olacak. Fibabanka tarafı da B2B ve B2C’deki gücüyle müşterilerimize ulaşmada aracılık sağlayacak.”

“ACENTELERLE DE ÇALIŞACAĞIZ”

Ana çalışma alanlarının dijital olacağını vurgulayan Öztürkoğlu, bunun yanı sıra geleneksel satış kanalları ile de çalışacaklarını, şu anki koşulların bunu kaçınılmaz kıldığını ifade etti.

Öztürkoğlu, bu doğrultuda acentelerle de çalışacaklarını, HDI’nin bu alandaki güçlü ağından yararlanacaklarını dile getirdi. Türkiye’de önemli bir sigorta teminat açığı olduğunu



nu savunan Öztürkoğlu, acente kanalıyla iş yapma modelinde sektörde hayat alanında faaliyet gösteren HDI Fibaemeklilik’le sinerji yaratacaklarını sözlerine ekledi.

ANA ÇALIŞMA ALANI CİHAZ SİGORTACILIĞI

Erol Öztürkoğlu, özellikle elektronik cihaz koruma, uzatılmış garanti, ekran kırılması gibi alanlarda sigorta eksikliği olduğuna işaret ederek bu alanda izleyecekleri stratejiyi şöyle anlattı:

“Evinizdeki elektronik eşyaların kaçısı sigortalı? Ülkemizdeki teminat açığını hep kasko ve DASK üzerinden değerlendiriyoruz ama oysa bu alanlarda da ciddi bir açık var. İşte bizim odak alanlarımız bunlar olacak. Bunlar için yeni yöntemler ve yeni satış alanları geliştireceğiz. Cihaz sigortacılığında kurumsal müşterilerle çalışacağız. Teknoloji marketleriyle de iş birliği yapacağız.” →





İLK POLİÇELER GELENEKSEL ÜRÜNLERLE İLGİLİ

Öztürkoglu, Fibasigorta'nın stratejisini ve iş modelini 1 yıldan kısa bir sürede özverili ve titiz bir çalışmayla oluşturduklarını anlattı. Çalışmaya geleneksel ürünlerle başladıklarını ve ilk poliçelerini Mayıs ayında kestiklerini açıkladı.

İnternet sitesi ve mobil uygulamanın yıl sonuna doğru hayata geçeceğini söyleyen Öztürkoglu, "Paralelde chatbot'u da devreye alacağız. Çağrı merkezimiz ve satışa yönelik tüm teknolojik bağlantılarımız hazır. Her şey peyderpey gidiyor. 15 Mayıs itibarıyla tüm ruhsatlarımız aldık ve satışa başladık. İlk günlerde geleneksel kanallarla ilerlemek zorundayız" dedi.

"İNSAN KAYNAĞIYLA DEĞİL DİJİTALLE BÜYÜYECEĞİZ"

Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, eş zamanlı olarak HDI Fibaemeklilik Genel Müdürü olarak da görevine devam edecek. Bu iki şirketin birbirini tamamladığını söyleyen Öztürkoglu, insan kaynakları politikasıyla ilgili de şu değerlendirmeyi yaptı:

"Sorumluluğum altındaki iki şirketin personel sayısı 150'ye yaklaştı. Ancak önceliğimiz insan kaynağıyla büyüyen bir şirket değil. Sektörün ilk 10'unda yer alıyoruz. Bugüne kadar 4 şirket ve portföy satın aldık. Tüm bunları yaklaşık 120 personelle gerçekleştirdik. Fibasigorta'da belirli bir seviyeye ulaştığımızda da personel sayımızı artırmayı düşünmüyoruz. Çünkü çalışan sayımızı büyüttüğümüzde işlemlerimizi analog yapmak zorunda kalabiliriz. Oysa biz çözümü dijitalde bulan bir şirketiz. İş arkadaşlarımız sorunları dijitalde çözebildiği için ek personel ihtiyacı kalmıyor. Bunu bugüne kadar böyle getirdik, bundan sonra da böyle devam edecek."



5 YILDA YÜZDE 3-5 PAZAR PAYI HEDEFİ

Erol Öztürkoglu, toplantıda Fibasigorta'nın 5 yıl içinde yüzde 3-5 pazar payına hızlıca ulaşmayı hedeflediğini de açıkladı. Çok niş alanlarda sunacakları ürünlerin bu iddialı hedefe ulaşmada yolu kısaltacağını öngören Öztürkoglu, "Kuruluşumuzun ilk yılını pratik yaparak geçireceğiz. İlk yıldan itibaren kâr edeceğiz ama asıl performansımız gelecek yıl belli olacak" dedi.

KOLAYLIK VE BASİTLİK VAADI

Fibasigorta'nın ürünlerine Fibasigorta web sitesi ve çağrı merkezlerinin yanı sıra Fibabanka şubelerinden ve çok yakında bankanın tüm dijital kanallarından ulaşılabilir.

Fibasigorta, "Bi' kolayı burada" sloganıyla da satış süreçlerinde basitlik, satış sonrası süreçlerde ise kolaylık vaat ediyor.

122 ÇALIŞANIN İMZASI ALTIN HARFLERLE LOGODA

Bu arada, HDI Fibaemeklilik'in "Altında İmzamız Var" isimli reklam filmi, markalar dünyasını değerlendiren Brandverse Awards'ın Kurum İçi İletişim kategorisinde Gümüş ödül kazandı. Ödül töreninde konuşan HDI Fibaemeklilik Projeler, ADK, Pazarlama ve Müşteri Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan, bu projede HDI Fibaemeklilik'in çalışanlarına verdiği değeri anlattıklarını vurguladı. Film, HDI Fibaemeklilik'in 122 çalışanının imzasının şirket logosuna altın harflerle işlenişini etkileyici bir görsellikle anlatıyor.



ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!

HDI
SİGORTA



HDS Kasko size hem çok uygun koşullarla aracınıza kasko yaptırma fırsatı sağlıyor hem de vale hizmeti, orijinal yedek parça kullanımı, 2 yıl onarım garantisi, tamir süresince sınırsız ikâme araç hakkı, Hızlı Destek Servisi ayrıcalığı ve ilk hasarda hasarsızlık indiriminizi koruma gibi sayısız avantaj sunuyor.

**Siz de kaskonuzu HDI Sigorta acentelerinde
HDS Kasko ile yaptırın,
kafanız da cebiniz de rahat etsin!**

Vale hizmeti İstanbul ilinde geçerlidir.

0850 222 8 434 | hdisigorta.com.tr

AXA Sigorta, 5 bin iş ortağı ve çalışanıyla buluştu

AXA Sigorta, Groupama birleşmesinin ardından yeni döneme bölge toplantıları ve çalışan buluşmalarıyla iddialı bir giriş yaptı. 8 ilde acentelerle buluşan şirket yöneticileri, “Birlikte Daha Güçlüyüz” mesajı vererek yeni çalışma arkadaşlarına motivasyon aşıladı. Bine yakın AXA Sigorta çalışanı da İstanbul’daki dev buluşmada bir araya geldi...



AXA Sigorta, Groupama’nın Türkiye sigorta operasyonlarının satın alma sürecinde hisse devrinin tamamlayarak girdiği yeni döneme ülke çapında sayısı 4 bini bulan acentesi için düzenlediği toplantılarla başladı. “Birlikte Daha Güçlüyüz” mottosuyla 8 ilde bir dizi etkinlik düzenleyen şirket, yönetim kadrosu ve çalışanlarını bir araya getirerek büyüme yolculuğunun kilometre taşlarını paylaşırken yeni dönem yol haritasını da anlattı.

AXA Sigorta, tüm icra kurulu üyelerinin katılımıyla Adana, Ankara, Bursa, İzmir, Antalya, Samsun, Trabzon ve İstanbul’da

4 bine yakın acentesiyle bir araya geldi. Bu toplantılarda güçlü bölge teşkilatı ve acenteleriyle yakın iletişim ağına vurgu yapan AXA yöneticileri, faaliyette oldukları her bölgede satıştan hasara teknikten tahsilata büyük bir ekip olarak acentelerine hizmet veren sektördeki tek şirket olduklarının altını çizdi.

AXA’nın “Ödeyenden çözüm ortağına dönüşüm” olarak adlandırdığı yaklaşımını vurgulayan yöneticiler, şirketin en önemli yapı taşlarından biri olarak gördüğü gelişen acente ağının katacağı güçle sürdürülebilir gelişim ve büyüme hedefi için çalışmaya devam edecekleri mesajını verdi.

TÜM ACENTELER İSTANBUL'DA BİR ARADA

Buluşmaların son durağı olan İstanbul'da acentelerin katılımıyla 8 Haziran'da Maslak'taki UniQ Hall'da düzenlenen toplantıda, AXA Sigorta'nın tüm icra kurulu üyelerinin yanı sıra Bakırköy Bölge, İstanbul Bölge, Kadıköy Bölge, Broker ve Captive Acenteler Koordinatörlüğü çalışanları ile bu bölgelere bağlı acenteler ve iş ortakları olmak üzere binden fazla katılımcı yer aldı.



Yavuz
Ölken

“İŞİMİZ SADECE SİGORTA SATMAK DEĞİL”

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, etkinliğin açılışında yaptığı konuşmada sigortacılığın deneyim gerektiren itibarlı bir meslek olduğunu altını çizerek şunları söyledi:

“AXA Sigorta olarak işimizi sadece sigorta satmak diye görmüyoruz. ‘İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak’ marka amacımız doğrultusunda, müşterilerimizin yalnızca canlarını ve mal varlıklarını değil, aynı zamanda sevdiklerini, hayallerini ve geleceklerini de olası risklere karşı koruma altına almayı hedefliyoruz.

Bunu da sürdürülebilir kılmaya çalışıyoruz. 2018 yılında başlattığımız tutkulu büyüme yolculuğumuzda bugün geldiğimiz noktada hedefimiz 1+1'i 3 yapmak. Bunu da birlikte başarabileceğimize olan inancımız tam.”

Ölken konuşmasında AXA Grubu'nun ve AXA Türkiye'nin finansal sonuçlarının yanı sıra şirketin sürdürülebilirlik anlayışına, değerlerine, başarı kriterlerine ve değer ortaklıklarına değindiği bir de sunum yaptı.

“ACENTELERİNE HİZMET VEREN TEK ŞİRKETİZ”

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan Işcan da satış kanalları ve acente yapısıyla ilgili şu bilgileri paylaştı:

“AXA Sigorta olarak bizi sektörden ayırtıran en büyük özelliğimiz, güçlü bölge teşkilatlanmamız sayesinde acentelerimizle sürekli temas halinde olmamız. Bizim için güçlü bölge, güçlü acente demek. Bugün her bölgemizde satıştan hasara, teknikten tahsilata büyük bir ekip olarak acentelerine hizmet veren sektördeki tek şirketiz. ‘Ödeyenden çözüm ortağına dönüşüm’ olarak adlandırdığımız yaklaşımımızı AXA Sigorta'nın en önemli yapı taşlarından biri olarak gördüğümüz acentelerimizle sürdüreceğiz. Gelişen acente ağımızın katacağı güçle sürdürülebilir gelişim ve büyüme hedefimiz için çalışmaya devam edeceğiz.”



Firuzan
Işcan

TÜM ÇALIŞANLAR BİR ARAYA GELDİ

AXA'nın acenteleriyle bulunduğu bu büyük toplantıdan önce 3 Haziran'da yine İstanbul UniQ Hall'da “Birlikte Daha Güçlüyüz” mesajıyla kurgulanan ve şirket çalışanlarının katıldığı bir etkinlik daha düzenlendi.

AXA'nın sayısı bini aşan tüm çalışanların bir araya geldiği toplantıda CEO Yavuz Ölken, şirketin global pazardaki konumuna ve finansal başarılarına dair bir sunum yaptı. Sürdürülebilir gelişim ve büyüme yolculuğuna daha da güçlenerek devam





ettiklerini belirten Ölken, AXA Sigorta'nın finansal sonuçlarının yanı sıra şirketin değerlerini, başarı kriterlerini, güçlü yapılanmasını, sürdürülebilirlik bakış açısını, değer ortaklıklarını ve geleceğe dair stratejik planlarını da paylaştı.

"EKİBE YENİ KATILANLARLA DAHA GÜÇLÜYÜZ"

Çalışma arkadaşlarına sigortacılığın deneyim gerektiren itibarlı bir meslek olduğu mesajını veren Ölken, ekibe dahil olan yeni yeteneklerle birlikte daha güçlü olduklarını dile getirdi. AXA'nın gelecek için hazır olduğunda altını çizen Ölken,

AXA çalışanlarının her birinin "Yetenekli birer değer" olduğunu vurguladı.

"SİZİ DİNLİYORUZ"

ONEAXA ruhu ve şeffaf yönetim yapısıyla öne çıkan AXA Sigorta'nın tüm icra kurulu üyeleri, toplantının "Sizi Dinliyoruz" bölümünde AXA çalışanlarından gelen soruları samimiyetle cevapladı. Etkinliğin ilerleyen saatlerinde ise AXA Sigorta'nın satış, kurumsal ve bireysel çözüm merkezi ile hasar ekiplerinin başarılı çalışanları "Platin Kulüp Töreni"nde ödüllendirildi.

► DENİZBANK'LA 5 YIL DAHA YOLA DEVAM

AXA Sigorta ile DenizBank arasında 12 yıldır devam eden münhasır acentelik sözleşmesi 2031 yılına kadar uzatıldı. AXA Sigorta'nın hayat dışı sigorta ürünlerinin dağıtım, pazarlama ve satışı, Türkiye'nin dört bir yanında milyonlarca müşteriye hizmet sunan DenizBank'ın satış ve dağıtım ağıyla aracılığıyla yapılmaya devam edecek. 2011 yılında başlayan ve AXA Sigorta'nın hayat dışı sigorta ürünlerinin 15 yıl boyunca DenizBank satış ve dağıtım ağıyla üstünden pazarlanması ve satışı için yapılan iş birliği, 11 Mayıs 2023 tarihinde, AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ve DenizBank Finansal Hizmetler Grubu CEO'su Hakan Ateş'in Madrid'de düzenlenen törende imzaladıkları anlaşmayla uzatıldı. Bu kapsamda, AXA Sigorta ve DenizBank arasında 2026 yılında tamamlanması öngörülen iş birliği 2031'e kadar 5 yıl daha devam edecek.



e-Dönüşümde VakıfBank dönemi başlıyor

İşletmenizin ihtiyaç duyduğu tüm e-Dönüşüm ürünleri, uzman desteği ve kullanıcı dostu ara yüzleriyle VakıfBank'ta. Üstelik tüm dijital kanallardan başvuru, paket satın alma ve ihtiyaca yönelik anlık takip avantajlarıyla.

VakıfBank, daima seninle.

#dijitalkazandınır

e-İrsaliye

e-Defter
Saklama

e-Dönüşüm



VakıfBank

e-Fatura

e-Defter

e-Serbest
Meslek
Makbuzu

e-Arşiv

e-Müstahsil
Makbuzu

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

“ORMANIN GÖZLERİ” 3 il daha gözetleyecek

Anadolu Sigorta'nın orman varlıklarının korunması için hayata geçirdiği “Ormanın Gözleri” projesi büyüyor. Bu yıl da Muğla, Antalya, Çanakkale ve Gökçeada'dakilerin yanı sıra Adana'daki ikinci kule hizmete girecek. Proje kapsamında devreye alınacak 5 yangın kulesi, yaklaşık 150 bin hektar alanı gözetleyerek orman yangınlarıyla mücadeleye destek sağlayacak...

Anadolu Sigorta'nın çevresel ve sosyal sürdürülebilirliğe katkı sunma hedefiyle hayata geçirdiği Ormanın Gözleri projesi genişliyor. Proje kapsamında, 2022 yılının aralık ayı itibarıyla Adana'da ilk kule tamamlanmıştı. Bu yıl da Muğla, Antalya, Çanakkale Gökçeada ve Adana'daki ikinci kule hizmete girecek. Hızlı haberleşme sistemi ve yüksek teknolojik donanımıyla toplam 5 kule, yaklaşık 150 bin hektar orman arazisini 7/24 kesintisiz gözetleyecek.

“KÜRESEL SORUNLARI HEDEF ALIYORUZ”

Sürdürülebilirlik bakış açısını tüm süreçlere entegre etmeyi ve iklim değişikliği, çevre kirliliği, toplumsal cinsiyet eşitliği gibi küresel sorunlara tüm yönleriyle hazır olmayı hedeflediklerini söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, proje hakkında şu bilgileri paylaşıyor:

“Orman yangınlarını önlemek için farkındalık ve bilinçlendirme çalışmaları yürütmeyi önemsiyoruz. Bu doğrultuda, mevcut yangın gözetleme kulelerinin yenilenmesi, insansız yangın gözetleme kulelerinin yaygınlaştırılması ve toplumun tüm kesimlerinde ormanların sahiplenilmesi noktasında bir bilinç yaratmak için ‘Ormanın Gözleri’ projesine başladık. Sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmak için pek çok kurumun ortak çalışması gerektiğine inanıyoruz. Bu doğrultuda iş birliği ve ortaklıkları önemsiyoruz. Orman Genel Müdürlüğü'yle birlikte hayata geçirdiğimiz projemizle geçen yıl aralık ayında Adana'daki ilk yangın kulemizi devreye almıştık. Bu yıl da 4 yangın kulemizi daha tamamlamak için var gücümüzle çalışıyoruz.”



Mehmet
Tuğtan



7/24 KESİNTİSİZ GÖZETLEME

Anadolu Sigorta'nın Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte hayata geçirdiği “Ormanın Gözleri” projesinin ilk kulesi, Adana'nın akciğerleri konumundaki başta Seyhan Baraj Gölü Havzası ve Çukurova Üniversitesi Kampüsü olmak üzere geniş bir alanın 7/24 kesintisiz gözetlenmesini sağlıyor.

Adana'da hizmete girecek ikinci yangın kulesi, Zorkun Yaylası'nda yer alıyor. Gökçeada'da inşaatı devam eden insansız yangın gözetleme kulesi ise Dereköy'de bulunuyor.

Önceki yıllarda orman yangınlarıyla sıkça gündeme gelen Muğla'da yapımı devam eden kule, Palamut dağı'nın zirvesine, 950 metre yüksekliğe kuruluyor. Antalya'da projesi devam eden kule ise Gençlik ve Spor Bakanlığı'na bağlı Alaaddin Keykubat Gençlik Kampi içinde yer alıyor.

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

Allianz Türkiye'de 100'üncü yıl gururu

Bir asrı geride bırakan Allianz Türkiye; 2 bin 300 çalışanı, 12 bölge müdürlüğü, 4 bin 800 acentesi, bin 500 banka şube kanalı ve 8 bin anlaşmalı kurumuyla ülkenin her köşesinden 6.8 milyon müşterisine hizmet veriyor. Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan, "Bir 100 yıl daha güven vermeye hazırız" dedi...

Allianz Türkiye, Türkiye Cumhuriyeti ile yaşıt olan Şark Sigorta ile başlayan yolculuğunda 100'üncü yılına ulaşmanın gururunu yaşıyor. 19 Haziran 1923 tarihinde Şark Sigorta'nın kurulmasıyla başlayan yolculuk, 2008 yılından bu yana dünyanın en güçlü sigorta ve finans topluluklarından olan Allianz Grubu'nun bir parçası olarak devam ediyor. Allianz'ın, 2008 yılından bu yana Türkiye'de yaptığı yatırımların miktarı ise 1 milyar Euro'yu aştı.

2 BİN 300 ÇALIŞAN, 6.8 MİLYON MÜŞTERİ

Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan hem cumhuriyetin hem de Allianz'ın 100'üncü kuruluş yıl dönümünü kutlamanın gururunu bir arada yaşadıklarını vurguladı. "Müşterilerimize bir 100 yıl daha güven vermeyi hedefliyoruz" diyen Gürkan, şu mesajı paylaştı: "Bir asır boyunca sağlıklarını ve varlıklarını bize emanet eden müşterilerimizin ve ailelerinin her an yanında olmak, bize duydukları güvene layık olmak için var gücümüzle çalıştık. Uzun vadeli stratejilerimizle istikrarlı bir büyüme kaydettik. Bugün 2 bin 300'ün üzerinde çalışma arkadaşımız, 12 bölge müdürlüğümüz, 4 bin 800 acentemiz, bin 500 banka şube kanalı ve 8 bin anlaşmalı kurumumuzla, ülkemizin her köşesinden 6.8 milyon müşterimize hizmet vermenin mutluluğunu yaşıyoruz. Geçmişimizden aldığımız güçle geleceğe uzanmaya, Türkiye'nin Allianz'ını inşa etmeye, tüm paydaşlarımız için değer yaratmaya devam edeceğiz."

SOSYAL YATIRIMLAR SÜRECEK

Tolga Gürkan, Allianz Türkiye'nin sürdürülebilir değer yaratma modeli doğrultusunda toplumsal alanlarda yaptığı yatırımları da şöyle hatırlattı:

"Sorumlu bir kurumsal vatandaş olarak, içinde yaşadığımız toplumun sürdürülebilir gelişimine, iyiliğine ve refahına katkı sağlama hedefiyle çalışmalarımız sürüyor.



Tolga Gürkan

Bu amaçla 2015 yılında İstanbul'daki genel merkezimiz Allianz Tower'ı, 2018'de İzmir'deki operasyon merkezimiz Allianz Kampüs'ü, 2019'a ise Türkiye'nin uluslararası standartlara uygun ilk ve tek akredite deprem ve yangın merkezi Allianz Teknik'i kurduk. Sosyal sorumluluk programımız Allianz Motto Hareket ile binlerce çocuğa ulaştık. Genç yetenekleri müzik yaşamına kazandırmak, geleceğin müzisyenlerinin yetişmesine katkı sağlamak amacıyla çalışmalar yürüttük. Sanatın toplumdaki kültürel bağları güçlendirme rolüne olan inancımızla, güncel sanata ve sahne sanatlarına destek verdik.

Toplumun iyiliği için insan odaklı, gelecek nesillere değer yaratan yatırımlar yapmaya, her adımımızı geleceğe iyi bir dünya bırakma sorumluluğumuzun bilinciyle atmaya devam edeceğiz. 100'üncü yılımızda yine aynı amaç doğrultusunda, TEGV ve Koruncuk Vakfı ile başlatacağımız iki kapsamlı program için çalışmalarımıza devam ediyoruz. 'Allianz Seninle'yi de sürdürülebilirliğin çevresel, sosyal ve yönetsimsel katmanlarına taşıyarak 'iyi çevre, iyi toplum, iyi kurum' yaratma yolundaki odak alanlarımızı genişletmeyi sürdürüyoruz." ©



**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

Kişi başı 369 TL'ye grup sağlık sigortası: **Oksijen Plus**

Quick Sigorta'nın KOBİ'lere özel hazırladığı Oksijen Plus'ta, 4 teminat birlikte sunuluyor. 369 TL'den başlayan fiyatlarla satılan ürün, 35 kritik hastalık için anında tazminat ödüyor. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Sektörün ilk ve tek hibrit grup sağlık sigortası olan Oksijen Plus'ı Quick acentesi olmayanlar da satabilecek" diyor...

Quick Sigorta'nın TOBB ve SAK iş birliğiyle hazırlayıp KOBİ'lerin ve levhaya kayıtlı tüm acentelerin hizmetine sunduğu Oksijen Plus, teminatları ve uygun fiyat avantajıyla dikkat çekiyor. "Herkesi mutlu edecek grup sigortası" sloganıyla satışa sunulan ürün, kişi başı 369 TL'den başlayan uygun primleriyle de dikkat çekiyor.

35 kritik hastalık için teminat veren Oksijen Plus; Altın, Gümüş ve Bronz paket seçenekleriyle sunuluyor. Yatarak tedavilerde tamamlayıcı sağlık, çocuk kanseri ve kazaya bağlı fonksiyonel bozukluk ile ferdi kaza teminatlarını da bu ürünle almak mümkün. Tek poliçede 4 teminat ayrıcalığı veren Oksijen Plus Sigortası'na, 15-65 yaş arasındaki çalışanlar dahil olabiliyor.

ACENTE OLMAYANLAR DA SATABİLİYOR

Oksijen Plus için KOBİ'ler ve acenteler, şirketin internet adresindeki ilgili bölümü ziyaret ederek anında grup sağlık sigortası satın alabiliyor. Üstelik Quick Sigorta acentesi olmayanlar da bu ürünü alabiliyor. İnternet üzerinden satış talebin-



Ahmet Yaşar

de bulunan levhaya kayıtlı tüm acenteler, eğer Quick acentesi değilse acentelik talebinde bulunabiliyor ve hızlı acentelik başvuru sürecinin hemen ardından ürünü satma yetkisine sahip olabiliyor.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Sektörün ilk ve tek hibrit grup sağlık sigortası olan Oksijen Plus ile hem KOBİ ve acenteler hem de çalışanlar açısından 'kazan kazan' tablosu oluşturuyoruz" diyor.



TEMİNAT KAPSAMINA GİREN 35 KRİTİK HASTALIK

- **Kalp / kardiyak - 7 hastalık:** Aort greft cerrahisi (hastalık veya travmatik yaralanma için), koroner arter bypass cerrahisi, kalp krizi, kalp yetmezliği, kalp kapakçığı değişimi veya onarımı, açık kalp ameliyatı, inme
- **Kanserler - 2 hastalık:** Aplastik anemi, kalıcı kemik iliği yetmezliği
- **Nörolojik ve sinir sistemi hastalıkları - 11 hastalık:** Alzheimer hastalığı veya demans, bakteriyel menenjit, iyi huylu beyin tümörü, kronik organik beyin hastalığı, koma, creutzfeldt-jakob hastalığı, ansefalit, motor nöron hastalığı, multiplskleroz, parkinson hastalığı, progresif supranükleer palsi

■ Otoimmün ve enfeksiyöz hastalıklar - 2 hastalık:

Belirli bir ülkede yakalanılan HIV enfeksiyonu (kan nakli, fiziksel saldırı, ilgili meslekte çalışma yoluyla), sistemik lupus eritematozus

■ **Organlar ve vücutla ilgili diğer ciddi durumlar - 5 hastalık:** Böbrek yetmezliği, karaciğer yetmezliği, majör organ nakli, solunum yetmezliği, ciddi zihinsel hastalık

■ **Travma - 8 hastalık:** Körlük, sağırılık, ADL'ye bağlı TPD, uzuv kaybı (eller veya ayaklar), konuşma kaybı, uzuvların felci, üçüncü derece yanıklar ve travmatik kafa yaralanması

Quick'in Trafik Kazası TSS'si artık daha çekici!

Quick Sigorta'nın trafik kazaları sonucu ortaya çıkan yatarak tedavi giderlerini karşılayan Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na ek olarak çekici yardım hizmeti geldi. Kaza veya arıza halinde aracın çekilmesi ya da vinçle kurtarılması hizmetleri teminat kapsamında...

Quick Sigorta, Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçesine çekici yardım hizmetini de ekledi. Yaş, cinsiyet ve il ayrımı olmaksızın sigortalı başına 500 TL primle sunulan ürün, kaza ve/veya arıza halinde aracın çekilmesi ya da vinçle kurtarılması hizmetlerini teminat kapsamına alıyor. Bu teminat yılda birer kez ve maksimum 3 bin TL ile sınırlı.

Kaza olmasa dahi sigortanın sunduğu ek sağlık hizmetlerinden faydalanan ürün; online diyetisyen, online psikolojik danışmanlık, online 7/24 tıbbi danışmanlık ve evde tıbbi bakım organizasyon hizmetlerini limitsiz olarak poliçe kapsamında ücretsiz olarak sunmaya devam ediyor.

Türkiye sınırları içerisindeki karayolu ağında, kaza tespit tutanağıyla belirlenmiş trafik kazaları sonucu ortaya çıkan yatarak tedavi giderlerini karşılayan Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası; ister yaya, ister sürücü isterse yolcu olsun sigortalılarına sağlık sigorta güvencesi sunuyor.

Ürün için araç sahibi olma şartı da aranmıyor. Kişiler kendileri ve aileleri için de Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırabiliyor.



HONDA MOTOSİKLET GÜNLERİ'NİN YILDIZI QUICK OLDU

Motosiklet camiasına yönelik hizmetleriyle öne çıkan Quick Sigorta, bu yılın en önemli motosiklet etkinliklerinden Honda Motosiklet Günleri 2023'te de yerini aldı. Hem Quick Sigorta yetkilileri hem de "2Teker2Yürek" ismiyle tanınan Quick Routes ekibi, tüm motosiklet tutkunlarını eğlenceli standında ağırladı. Bu yıl ikincisi düzenlenen etkinlik, 9-11 Haziran tarihleri arasında İstanbul Maltepe'deki Honda Motosiklet Gelişim Merkezi'nde yapıldı. Yeni modellerin sergilenip test sürüşlerinin yapıldığı etkinlik bir yandan da influencer söyleşileri, simülasyonlar, yarışmalar, eğitimler ve eğlenceli aktivitelere sahne oldu.

Geçen nisan ayında Motobike İstanbul'da da motosiklet tutkunlarıyla bir araya gelen Quick Sigorta, bu kez eğlenceli standıyla açık havada konuklarını ağırladı. Çocuk ve yetişkinlerin ilgisini çeken VR aktivitesinin yanı sıra Quick logosu



dergi, kalem, ajanda, takvim gibi birbirinden özel hediyelerle hafta sonunu unutulmaz kılmak isteyen Quick Sigorta, standı gelen ziyaretçilerin sigorta ürünleriyle ilgili sorularını da cevapladı.

Steel İş Ortağım

5 yılda 61 şubeye ulaşacak

Steel Sigorta ve Reasürans Brokerliği, şubeleşerek büyüme yolunda ilk adımı Steel İş Ortağım Programı ile atıyor. Bu kapsamda verilecek eğitimlerle 5 yıl içinde kadınlar ve gençler öncelikli olmak üzere 61 şubeye ulaşılacak. CEO Abdullah Özcan, “Türkiye’de örneği olmayan, broker ile acente arasında bir koasürans sistemi de kurmak istiyoruz” diyor...

Steel Sigorta ve Brokerlik, başta kadınlar ve gençler olmak üzere 61 girişimciye kendi işinin sahibi olma fırsatı verecek. Steel Sigorta ve Reasürans CEO’su Abdullah Özcan, “Güçlü kadınlarımız ve vizyoner gençlerimizle Türkiye’nin her yerine sigorta hizmetini taşımak istiyoruz” diyor.

Steel Sigorta ve Reasürans Brokerliği, geçen mayıs ayında başlattığı SİOP (Steel İş Ortağım Programı) ile ilk 5 yılda 61 şubeye ulaşmayı hedefliyor. Program için başvurularda; üniversite mezunu depremzede, çeşitli nedenlerle iş hayatına ara vermiş veya EYT’li kadınlar ile sigorta kariyerinin başında olan gençlere öncelik verilecek.

KADINLARA POZİTİF AYRIMCILIK

SİOP kapsamında iş ortağı adayları için çok kapsamlı ve zengin içeriğe sahip bir eğitim programı tasarlandı. Özcan, eğitimlerin içeriği ve programın hedef kitlesiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Temel sigortacılıktan satışa, pazarlamadan liderliğe kadar geniş çerçevede bir eğitim imkânı sunacağız. Steel Sigorta ailesine katılacak iş ortaklarımızın, profesyonel eğitmenlerin yanı sıra sektörün duayenlerinden de eğitim almalarını sağlayacağız. Artık iyi eğitim almış gençlerimiz de sigortacı olmayı hedeflemeli. Bu sektöre insan kaynağı anlamında daha çok yatırım yaparak hak ettiği itibarı kazandırmalıyız. Ayrıca kadınlara da bu program içinde pozitif ayrımcılık yapacağız. Çünkü kadınların olduğu yerde disiplin ve düzen olduğuna inanıyorum.”

“HAYALİMİZ, TÜRKİYE’DE DENENMEMİŞ KOASÜRANS”

Özcan, yıllardır süregelen broker-acente çekişmesinin sektöre zarar verdiğini belirtiyor ve bu konuda da bir çalışma başlatacaklarını açıklıyor: “Genç bir şirket olarak yıllardır süren broker ve acente arasındaki çekişmeye son verip bu iki aracı kurum arasındaki iş birliğini geliştirmek istiyoruz. Çünkü bu



Abdullah Özcan

çekişme iki tarafa da bir şey kazandırmıyor. Aslında bu konuda bir hayalimiz var. Önümüzdeki yıllarda Türkiye’de denenmemişi gerçekleştirip, brokerla acente arasında koasürans sistemini kurabiliriz”

“ACENTE VE BROKER BRANŞ BAZINDA UZMANLAŞABİLİR”

Abdullah Özcan, sigorta aracılığı konusunda gelecek yıllarda branş bazında uzmanlaşmanın da gündeme geleceğini öngörüyor ve “Bazı acente yangın branşında iyidir, bazıları da sağlıktadır. Neden bu iki aracı iş birliği içinde olmasın ki” diye soruyor.

Salgın sonrasında bireylerin sigorta sahipliği konusunda daha istekli olduğuna işaret eden Özcan, son yıllarda ulaşılan çift haneli büyüme oranlarının da bu talebi destekler nitelikte olduğunu kaydediyor. Özcan, acente-broker arasında sağlanacak güçlü bir sinerjinin sektörü ciddi anlamda büyütebileceğini de sözlerine ekliyor.



Seyahat Sağlık Sigortamız ile

Tatiliniz Güvende

Doğa
sigorta

☎ 0 850 811 51 00 🌐 www.dogasigorta.com

Tamamlayan Sağlık, eksiksiz güvence, indirimli poliçe...

Ray Sigorta'nın her bütçeye uygun primlerle geniş teminatlar sunduğu Tamamlayan Sağlık Sigortası, ek bir ücret ödemedi SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında muayene, tetkik ve tedavi ihtiyaçlarını güvence altına alıyor. Aile üyelerini poliçe kapsamına almak isteyenlere ve ilk kez bu ürünü satın alanlara yüzde 10'a varan indirim var...

Tamamlayıcı sağlık sigortasına yönelik talep her geçen gün artıyor. Ray Sigorta da bütçe dostu primlerle geniş teminatlar sunduğu "Tamamlayan Sağlık Sigortası" ile SGK katılım payı haricinde ek bir ücret ödenmesine gerek kalmadan, SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında muayene, tetkik ve tedavi ihtiyaçlarını güvence altına alıyor.

Tamamlayan Sağlık Sigortası'nda suni uzuv, tıbbi danışmanlık, evde bakım, görüntüleme hizmetleri, fizik tedavi gibi yatarak ve ayakta tedavi teminatlarının yanında yılda bir kez anlaşmalı kurumlarda diş sağlığı ve check-up hizmeti de sunuluyor. Ek olarak hem ilk kez özel sağlık sigortası yaptıranlara hem de aile üyelerini de poliçe kapsamına aldırana özel yüzde 10 indirim uygulanıyor.

TSS POLİÇE SAYISI KATLANDI

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, sağlık sigortalarının önemine şöyle dikkat çekiyor: "Sağlık söz konusu olduğunda tüm imkânlarımızı seferber ediyor, sevdiklerimizle uzun ve sağlıklı bir ömür geçirmek için elimizden geleni yapıyoruz. Ancak eğer sağlığımızda önlemimizi alırsak, istenmeyen bir sürprizle karşılaşmamızda büyük fedakârlıklar yapmamız gerekmez. Ocak 2023 itibarıyla yıllık medikal enflasyon artışı yüzde 164'e ulaştı. Bu yüksek enflasyon oranı özel sağlık sigortasını (ÖSS) tamamlayıcı sağlık sigortalarına (TSS) göre daha fazla etkiledi. Dolayısıyla TSS daha bütçe dostu bir çözüm alternatifi. TSS ürünü 10 yıldır mevcut ama sigortalı sayısı son 2 yılda ikiye katlanmış durumda. Özellikle salgın döneminde büyük bir ivme kazanan TSS'yi, 2023 yılının ilk 4 ayında 3 milyon 430 bin kişinin tercih ettiğini görüyoruz."



Koray Erdoğan

AİLELERE ÖZEL İNDİRİM VAR

Koray Erdoğan, Ray Sigorta'nın TSS ürünüyle ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: "Sigorta yaptırarak hastalık veya kaza durumlarında muayene, tahlil ve tetkikler, ameliyat gibi sağlık hizmeti almanız gereken ve maliyetli olabilecek durumlarda hem kendinizi hem de ailenizi güvence altına alabiliyorsunuz. Ray Sigorta olarak biz de Tamamlayan Sağlık Sigortası ile bütçe dostu primlerle geniş teminatlar sunarak sigortalılarımızın bütçe yükünü hafifletiyoruz. Geniş anlaşmalı sağlık kuruluşu ağımla katılım payı haricinde ek bir ücret ödemedi tedavi ve tetkiklerini yaptırabilen sigortalılarımızı karşılayacakları sağlık problemlerine karşı güvence altına alıyoruz. Üstelik ilk kez özel sağlık sigortası yaptıranlara 'hoş geldin' hediyesi olarak yüzde 10'a varan indirim sunuyoruz. Aynı şekilde aile üyelerini poliçe kapsamına almak isteyen sigortalılarımıza da yüzde 10'a varan indirim imkânı sunuyoruz."



AXA SİGORTA

Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme Tutkumuz Devam Ediyor



130

Yılı Aşkın Köklü
Deneyim

Güçlü

Sermaye

Sağlam

Finansal Yapı

Çevik

ve Güçlü
Organizasyon

Yenilikçi

ve Dijital
Çözümler

Veri

Temelli İş
Yapış Biçimi



Karekodu Okutarak AXAFIT'i Ücretsiz İndirin



axasigorta.com.tr

Know You Can

Türk Nippon'dan “70 yaşa kadar TSS” hamlesi

Türk Nippon, Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünündeki yaş sınırını 59'dan 70'e yükselterek bu alanda sektörde bir ilke imza attı. Şirket, sürdürülebilir kârlılık eşliğinde büyüme hedefini de tazeledi...

Tamamlayıcı sağlık sigortasında (TSS) sağladığı avantajlarla öne çıkan Türk Nippon Sigorta, “Sağlığınız Bizde” ve “Standart TSS” ürünleriyle katılımcılarına ihtiyaçları doğrultusunda alternatifler sunarak, bu alandaki büyümesini sürdürüyor. Şirketin TSS için yaş sınırını 59'dan 70'e yükseltme hamlesi de bu stratejinin bir parçası olarak dikkatleri çekti.

SEKTÖRDE BİR İLK

TSS'ye artan talep doğrultusunda sigorta şirketlerinin yeni aksiyonlar almaya başladığına dikkat çeken Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Bu branşta sunduğumuz ürünleri hem kampanyalar hem de güncellemelerle ön plana çıkarıyoruz. Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzde de önemli değişiklikler yaptık. Bunlardan en önemlisi ise yaş sınırını 59'dan 70'e yükseltmemiz oldu. 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes bu üründen faydalanabilecek. Bu sektörümüz için bir ilk” diyor.

TSS'NİN KAPSAMI GENİŞLEDİ

TSS'ye sahip müşterilerinin SGK'nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile anlaşmalı kuruluşlarda da fark ücreti ödemediğini hatırlatan Pamukçu, diğer değişikliklerle ilgili de şu bilgileri veriyor: “Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzdeki en önemli değişikliklerden biri de daha önce isteğe bağlı prim



Dr. E. Baturalp Pamukçu

karşılığında tercih edilebilen check-up teminatının primsiz, standart hizmet teminatı olarak planlarımıza eklenmesi oldu. Bu hizmeti de standart olarak sunuyoruz. Son olarak yine tüm planlarımızda geçerli olmak üzere mevcut olarak sunduğumuz dış tedavi hizmet içeriğini genişlettik. Müşterilerimize bütçelerine uygun seçenekler de veriyoruz. TSS poliçelerinde belirli yaş grubu çocuklar için tek başına poliçe yapılabilmesi, sadece yatarak tedavi, yatarak tedavi + ayakta tedavi 2 veya 10'lu planlar ve tüm bunlara ek olarak her iki ürünümüzde de farklı network seçenekleriyle daha ekonomik alternatifler sunarak ürünümüzü çeşitlendirdik. Bu şekilde tüm ihtiyaçlara cevap verecek komple bir ürün ortaya çıkardık.”

► KÂRLILIĞI SÜRDÜRMEK İÇİN YOL HARİTASI BELİRLENDİ

Türk Nippon Sigorta, 2023 yılının ilk koordinasyon toplantısını 9 Haziran'da İstanbul'da yaptı. Üst yönetim, birim ve bölge yöneticilerinin katıldığı toplantıda ilk 5 aylık dönem değerlendirmesi yapıldı, yılın ikinci yarısı itibarıyla satış hedeflerine ulaşmak için izlenecek yol haritası konuşuldu. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, ilk çeyrekte elde ettikleri kârlılığın sürdürülebilir olması için gerekli aksiyon planlarını ele aldıklarını, fark yaratacak yenilikler ve yeni kampanyalarla yılı kapatmayı hedeflediklerini belirtti.





**NEOVA KASKO
SİGORTASI VARSA
HAYATINIZ
YARI YOLDA
KALMAZ!**

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

“TSS, çalışan yan hakları için önemli bir seçenek”

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, gerek bireysel gerekse kurumsal alanda tamamlayıcı sağlık sigortasına ilginin artacağını öngörüyor. Gölpınar’a göre sağlık sigortaları, sadece bireyler değil işverenler için de çalışan yan hakları açısından büyük önem taşıyor...

Salgınla birlikte insan sağlığının önemi ve sağlıklı bir hayat sürdürmenin farkındalığı bir kez daha anlaşıldı. Gerek acil durumlar gerekse sağlıklı bir uzun yaşam için sağlık harcamalarının kaçınılmaz olduğunu hatırlatan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, bu noktada sigortanın önemine şöyle dikkat çekiyor: “Salgın sonrasında da aynı bilincin devam ettiğini ve sigorta güvencesinin daha iyi anlaşıldığını gördük. Türkiye genelinde kişi başına sağlık harcaması, 2020 yılında 2 bin 997 TL seviyesinde oluştu. Covid-19 salgını ve artan tedavi masraflarıyla birlikte bu tutar 2021’de yüzde 40.3 artışla 4 bin 206 TL’ye yükseldi. Henüz 2022 yılı verisi açıklanmadı ama bu artışın sürdüğü bir gerçek. Hastanelerin tüm hastalardan aldığı ücretler arttı. Tedavi, tetkik, ilaç gibi amaçlarla kişilerin bütçelerinden yaptığı toplam sağlık harcamalarının 2021 yılında yüzde 40.5 artışla 56 milyar 342 milyon TL’ye ulaştığını görüyoruz. Bu tutar, ülke genelindeki toplam sağlık harcamalarının yüzde 15.9’una tekabül ediyor. Sağlık giderlerinin bireylerin kaçınmayacağı harcamalar kapsamında yer aldığını göz önünde bulundurursak, uygun fiyat seçenekli paketleriyle sağlık sigortasına sahip olmak günümüz için en akıllıca çözüm.”



Coşkun Gölpınar

TSS’DEKİ GELİŞİM TRENDİ DEVAM EDECEK

Risk gerçekleşmeden önce sigorta güvencesine sahip olmanın gerekliliğine dikkat çeken Gölpınar, değerlendirmesini şöyle sürdürüyor: “Sigorta, bireylerin zor zamanlarında yanlarında olan bir hizmet. Sağlık sigortaları da bireylerin hayatlarına direkt dokunan bir alan olduğu için her zaman ayrı bir öneme sahip. Ülkemizde sağlık bilincinin artması, sağlıkta hastane

hizmetlerinin gelişmesi, özel hastane sayısının artması ve her bütçeye hitap etmesiyle uygun bir seçenek olan tamamlayıcı sağlık sigortasına (TSS) güven gelişmiş durumda. Bu doğrultuda gerek bireysel gerekse kurumsal alanda TSS’deki gelişim trendinin devam etmesini bekliyoruz. Sadece bireyler değil işverenler için de çalışana sağlanan çok faydalı bir yan hak olması açısından da önümüzdeki dönem TSS’ye ilgi sürecek. Prime odaklanılan bir dönemde olsak da TSS, her bütçeye hitap eden ekonomik paketleri, geniş hastane ağı ve poliçeye ek hediyeyle her zaman revaçta olmaya devam edecek. Sağlık riskiyle karşılaşıldığında, risk gerçekleşmeden önce bu güvenceye sahip olunması büyük önem arz ediyor.”

DOĞRU ADIM TSS İÇİN 4 FARKLI ALTERNATİF

Doğa Sigorta, Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında limitsiz yatarak tedavi; limitsiz yatarak tedavi ve 6 adet ayakta hizmet; limitsiz yatarak tedavi ve 10 adet ayakta hizmet seçenekli 3 farklı poliçe seçeneği sunuyor. Prim farkı ödenmesi halinde, yatarak tedavide 10 bin TL muafiyetli özel hastanelerin de kullanılabileceği A+ isimli ek poliçe seçeneği de var. Bireysel TSS için bu paketlerin hepsinde check up+ geniş kapsamlı diş paketi, 7/24 Medline acil sağlık ve ambulans hizmeti de zengin bir paket halinde sigortalılara hediye ediliyor.



Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile Sağlığınızı Tamamlıyoruz!



Değişim Fırtınası



**Sigorta sektörünün en inovatif
projeleri yarışıyor**

Proje uygulama dönemi: 01.01.2022 – 31.08.2023

Ödül başvuru dönemi: 01.07.2023 – 31.08.2023

Ödül töreni: 26 Eylül 2023 | Swissôtel The Bosphorus

Başvurmak için: www.smartiawards.com

“İCRA ÖDEMELERİ için süre istiyoruz!”



Kasım Yılmaz

Sektör olarak maliyetleri yönetmenin her geçen gün zorlaştığına dikkat çeken Korum Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Mevzuat değişiklikleriyle primlerin artış hızı yavaşlatılabilir, hatta düşürülebilir” diyor. Yılmaz, başlangıç olarak da icra sürecine işaret ediyor...

Küresel düzeydeki enflasyonist ortam varlıkların değerini artırıyor. Bu artış doğal olarak sigorta primlerini de doğrudan etkileyip yükseltiyor. Sigorta sektörü olarak enflasyon artışından doğrudan etkilendiklerini hatırlatan Korum Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Enflasyon kaynaklı prim artışlarına engel olamıyoruz. Ancak mevzuatsal bazı değişikliklerle primlerin artışını yavaşlatabilir hatta düşüş imkânı yaratabiliriz” diyor.

Yılmaz, bu konuda Korum Sigorta olarak uzun süredir icra süreciyle ilgili bir talebi gündemde tutmaya çalıştıklarını belirtiyor.

“İCRA NEDENİYLE MALİYETLER ARTIRILMAMALI”

Mevzuatta yeteri kadar net olmayan hususlar nedeniyle sigorta şirketleri ile sigortalıların davalık olduğunu dile getiren Yılmaz, şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Dava sonucu kararlar sigorta şirketlerinin lehine ya da aleyhine çıkabiliyor. Maalesef aleyhe çıkan kararlar sigorta şirketlerine tebliğ edilir edilmez, vekil avukatlar tarafından şirketin daha ödeme yapmasına imkân tanımadan icraya konulabiliyor. Sektör olarak maliyetleri yönetebilmek için birçok yol ararken, bir de icra gibi sorunla karşılaşmayı hakkaniyetli bulmuyoruz.”

“ÖDEME İÇİN ŞİRKETLERE SÜRE TANINMALI”

Yılmaz, çözüm önerisini de şöyle ifade ediyor: “Yasal mercilerin sigorta şirketlerinin aleyhine verdiği kararlar doğrultusunda ödeme için belli bir süre tanınmalı. Şayet sigorta şirketleri bu süre içinde ödeme yapmazsa icra işlemi başlatılmalı. Bu doğrultuda mevzuat değişikliği yapılması gerektiği görüşündeyiz. Benzer süre uygulaması SGK’ya karşı açılan davalarda var. Bunun sigorta sektörü için de uygulanması, sigorta şirketlerinin fazladan ödeyeceği hasar ve masrafların önüne geçilmesi açısından fayda sağlayacaktır.”

“İCRA SÜRECİNİ GÜNDEMDE TUTMALIYIZ”

Kasım Yılmaz, mevcut icra sürecinin sigortalıların da aleyhine bir durum oluşturduğuna dikkat çekiyor: “Sigorta, bilindiği gibi sigortalılardan toplanan primlerin oluşturduğu bir havuz sistemi. Davalık dosyalarda çıkan karara göre ve sigorta şirketleri aksiyon alamadan icra işleminin başlatılması nedeniyle oluşan bu ek maliyet de aslında sigortalıların oluşturduğu havuzun zarar görmesine yol açıyor. İcra sürecini sürekli gündemde tutarak, aslında sigortalıların da oluşturduğu havuzu korumak istediğimiz unutulmamalı. Bu konu her mecrada sürekli gündemde tutulmalı.”

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.

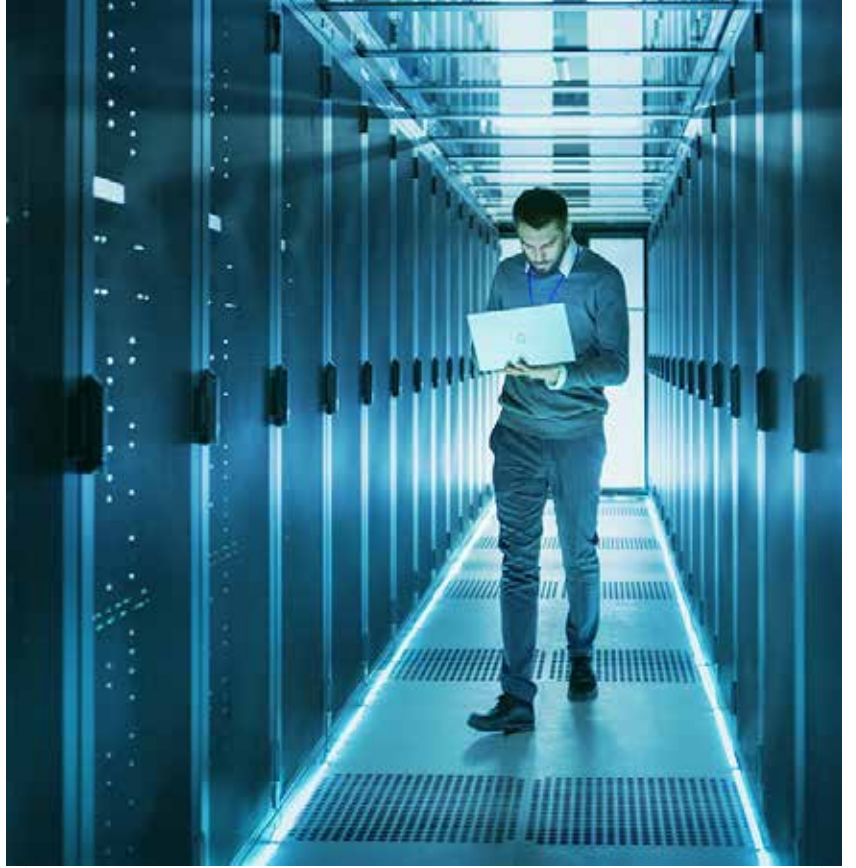
GENİŞ NETWORK
Anlaşmalı tüm hastanelerde
10 adet ayakta tedavi

EKONOMİK NETWORK
2 adet ayakta tedavi



Önce **SİBER GÜVENLİK** yatırımı, sonra **siber sigorta**

Siber sigortanın rolü, son çare olmaktan, önlem almayı teşvik eden bir güvenlik ortağı olmaya doğru evriliyor. ESET, siber güvenlik uygulamalarına yatırım yapmadan siber sigortadan faydalanacağına inanan firmaları uğrayabileceği zararlar konusunda uyarıyor. ESET'e göre sigortacılar da şirketlerin güvenlik kontrolleri alanında en iyi uygulamalar ve siber hijyen önlemlerini uygulamalarını zorunlu kılarak, siber risk yönetiminde temelden iyileşme ihtiyacını tetikleyebilir...



Şirketlerin karşılaştığı siber riskler gün geçtikçe artıyor. Artan tehdit seviyeleri, genişleyen saldırı yüzeyleri ve güvenlik becerilerindeki zafiyet birleştiğinde şirketler dezavantajlı hale geliyor.

Potansiyel güvenlik ihlali olasılığının artmasına karşılık çoğu firma, sorumluluklarının bazılarını üçüncü parti yüklenicilere devretmenin yollarını arıyor. En iyi siber güvenlik uygulamalarına yatırım yapmadan kolayca siber sigortadan faydalanacağına inanan firmalar yanıltıcı olabilir. Çünkü bu tür yatırımlar yapmanın, zararın sigorta kapsamında karşılanmasının bir ön koşulu olması düşüncesi giderek yaygınlaşıyor.

Siber güvenlik şirketi ESET, "İşletmelerin siber güvenlik sigortası yapması 'hiçbir zarar görmeden' kurtulmalarına yara-

mıyorsa, ne işe yarıyor" sorusuna odaklandı ve kurumlar için yol gösterici bilgileri bir araya getirdi.

İşte ESET'in derlemesiyle siber riskler ve siber sigortayla ilgili bilinmesi gerekenler...



SİBER SİGORTA NEDİR?

Genel anlamda siber sigorta, her büyüklükteki şirketin veri ihlali ve sızıntılar sonucu ortaya çıkan finansal zararlardan korunmasına yardımcı olur. Poliçeye bağlı olarak siber sigorta şunları karşılayabilir:

■ Potansiyel bir olay öncesi, söz konusu saldırılara dayanıklılığı artırmak için yapılacak değerlendirmelere, dikkatlice incele-nerek belirlenen satıcılara ve bilgilere erişim.

■ İhlal sonrası bildirim, adli soruşturma, yasal hizmetler ve

kriz yönetimi uzmanlığı konusunda yardım.

■ Şirkete karşı yasal giderler ve tazminat talepleri için mali destek. İşletmenin çalışmaya devam etmesi, verilerin geri yüklenmesi ve gelir kaybının giderilmesi için yapılan harcamaların karşılanması.

NEDEN İHTİYAÇ VAR?

Siber sigorta sektörünün 2029 yılına kadar 64 milyar dolar hacme ulaşacağı tahmin ediliyor. Artan siber tehditler ve bunlarla ilişkili maliyetlerin yanı sıra düzenleyici kuruluşların konuya daha ciddiyetle yaklaşımı, şirketleri riskle karşılaşma ihtimalini en aza indirmek için denemiş ve test edilmiş yöntemler aramaya itiyor.

Salgın sırasında bulut ve dijital yatırımlarla birleşen hibrit çalışmaya geçiş verimlilik ve iş süreçlerinin etkinliğinin artmasına yardımcı olmuştu. Ancak bu durum aynı zamanda siber saldırı sayısını da artırdı. Yama uygulanmamış evden çalışma uç noktaları, yanlış yapılandırılmış bulut sistemleri ve mobil kaynaklı tehditler bu durumun sadece görünen kısmı...

2022 yılında yapılan bir araştırmanın raporunda, katılımcı kuruluşların yüzde 79'unun, çalışma uygulamalarında yapılan son değişikliklerin siber güvenliği olumsuz etkilediğini düşündüğü yer alıyor.

Bir başka çalışmaya katılan küresel kuruluşların yüzde 43'ü ise saldırı yüzeylerinin "kontrolden çıkmaya başladığı" konusunda hemfikir. Saldırı yüzeyi aynı zamanda karmaşık tedarik zincirleri ve potansiyel olarak dikkatsiz çalışanlara kadar uzanıyor. Örneğin, küresel şirketlerin tahminen yüzde 98'i, 2021 yılında tedarikçileri nedeniyle bir ihlal yaşadı.

■ ABD'de 2022 yılında neredeyse rekor sayılara ulaşan kamuya bildirilmiş veri ihlalleri yaşandı.

■ 2022 yılında Birleşik Krallık'ta araştırmaya katılan kuruluşlarının 5'te 2'si, geçmiş 12 ayda bir güvenlik ihlali yaşadığını bildirdi.

■ Yine Birleşik Krallık'taki teknoloji ve iş dünyası liderlerinin çeyreğinden fazlası (yüzde 27) iş e-posta güvenliği (BEC) ve "hack'leme ve sızdırma" saldırılarının, yüzde 24'ü ise fidye yazılımlarının 2023 yılında artmasını beklediğini söyledi.

Günümüzde ciddi güvenlik vakalarının sayısı artmakla kalmıyor, bunların mağdurlara maliyeti de gün geçtikçe yükseliyor. 2021 yılında siber suç vakalarının FBI'ya maliyetinin 9.6 milyar dolara ulaştığı bildirilmişti. Sadece 1 yıl sonra bu tutar yüzde 49 artışla 10.3 milyar dolara ulaştı. 2022'ye kadar olan 5 yıllık dönemde ise toplam maliyet 27.6 milyar doları buluyor.

SİGORTA TEMİNAT KAPSAMI İÇİN NE YAPILMASI GEREKİYOR?

Siber sigorta sektörü son birkaç yılda belirgin bir değişim geçirdi. Salgın sırasında fidye yazılımı ihlallerindeki artışın ardından bazı iddialar yayıldı. Bazı kişilerin dolaylı olarak tehdit aktörlerini saldırı başlatmaya teşvik etmek konusunda sektörü suçlamasına yol açtı. Birçok yüklenicinin maruz kaldığı kayıplar, poliçelerde bazı değişikliklerin yapılmasına yol açınca prim oranlarında önemli bir artış ve kapsama alanında önemli bir azalma oldu.

Neyse ki fiyatlar artık dengeleniyor, bu nedenle poliçeler yeniden karşılanabilir hale geliyor. Bunun bir kısmı ise daha faz-



la potansiyel müşteri talep eden daha ayrıntılı poliçelere bağlı. Bu durum da siber sigortanın son çare olmaktan, önlem almayı teşvik eden bir güvenlik ortağı olmaya doğru evrilen rolünü görmemizi sağladı.

Kıscası şirketlerin güvenlik kontrolleri alanında en iyi uygulamalar ve siber hijyen önlemlerini uygulamalarını zorunlu kılan sigortacılar, siber risk yönetiminde temelden iyileşme ihtiyacını tetikleyebilir. Poliçeye bağlı olarak değişmekle birlikte bu önlemler şöyle sıralanabilir:

- Düzenli ve saha dışı veri yedekleme
- Güçlü, benzersiz parolalar ve iki faktörlü kimlik doğrulama kullanımı
- Güvenlik açığı taraması ve otomatik risk tabanlı yama yönetimi
- Siber güvenlik farkındalığıyla ilgili düzenli eğitim programları yapma
- Uç nokta güvenlik yazılımı
- Düzenli olarak test edilen olay müdahale planları
- Saldırıların "etki alanını" en aza indirmek için kullanılan ağ segmentasyonu



DASK'ın tazminat ödemesi 26.5 milyar TL'yi aştı

DASK, "avans ödemesi" uygulamasıyla hasar sürecinde vatandaşlara maddi güvence sağlıyor. Yıkık, acil yıkılacak ve ağır hasarlı binalar için sigorta bedelinin yüzde 20'si, orta hasarlı binalar içinse yüzde 10'u sigortalılara avans olarak ödeniyor...

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) Genel Müdürü Selva Eren, Kahramanmaraş depremlerine ilişkin ihbar sayısı ve ödeme tutarları hakkında son bilgileri paylaştı. Buna göre DASK'a ulaşan hasar ihbar sayısı 560 bine ulaşırken ödenen tazminat tutarı da 26.5 milyar TL'yi aştı. Halen günlük olarak yeni ihbarların gelmeye devam ettiğini belirten Eren, şu bilgileri verdi:

"7 Haziran 2023 tarihi itibarıyla 560 bin 437 adet hasar ihbarı alındı. Bu ihbarlar içinde işleme aldığımız, hasar evrakı tam olan ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından tespiti yapılabilmemiş tüm konutların hasar ödemeleri tamamlandı. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından hasarsız tespit edilen ya da hasar tespiti yapılamayan, hasar dosyasında eksik evrakı bulunan ve tarafımıza yeni iletilen ve iletilmeye devam eden hasar dosyaları için de çalışmalarımız hızla devam ediyor."

GÜNDE 96 BİN ADET HASAR DOSYASI AÇABİLİYOR

Türk Reasürans olarak DASK'ın teknik işleticiliğini 2020 yılında devraldıklarını hatırlatan Eren, bu dönemde yürütülen çalışmalarını da şöyle özetledi: "Çalışmalarımızın odağına her zaman deprem sonrası hazırlık planlarımızı koyarak hareket ettik. Ankara'da DASK Olağanüstü Yönetim Merkezimizi açtık. Deprem anında faaliyetlerin sürekliliğini teminen DASK'ın teknolojik altyapısını yeniledik. İhbar sistemlerinin, günün koşullarına cevap verebilecek hızla ulaşmasını sağladık. Bu sayede eş zamanlı olarak sınırsız hasar ihbarı alabiliyor ve 24 saat içinde 96 bin adet hasar dosyası açabiliyoruz. DASK Ana Veri Merkezini, yedği İstanbul'da kalmak üzere, deprem riskinin daha az olduğu Ankara'ya taşındık. DASK'ı devraldığımızda 10.5 milyar TL olan fon büyüklüğünü 2.5 yılda 23.5 milyar TL'ye, 25 milyar TL olan ödeme kapasitemizi de 117 milyar TL'ye çıkardık. Sigortalılarımıza daha güçlü bir finansal güvence sunmak amacıyla 320 bin TL olan azami teminat tutarımızı 640 bin TL'ye yükselttik."



Selva Eren

DASK'TA BİR İLK: AVANS ÖDEMESİ

Hatırlanacağı gibi, hasar ihbarından hasar inceleme sürecinin tamamlanmasına kadarki süreçte vatandaşlara maddi güvence sağlayarak yaraları sarmaya ilk andan itibaren destek olmak amacıyla DASK'ta bir ilk olarak 27 Şubat 2023 itibarıyla avans ödemesi uygulaması başlatılmıştı. Buna göre yıkık, acil yıkılacak ve ağır hasarlı binalar için sigorta bedelinin yüzde 20'si, orta hasarlı binalar içinse yüzde 10'u sigortalılara avans olarak ödeniyor.

Selva Eren, "Tarafımıza gelen ihbarların yaklaşık yüzde 80'ini oluşturan hafif hasarlı konutlar için sigorta bedelinin yüzde 15'i direkt olarak ve muafiyet uygulanmadan ödeniyor. Bu kapsamda sigorta bedelinin yüzde 15'ini tahsil eden sigortalılarımızın talep etmesi durumunda konutlarına eksper göndererek yeniden değerlendirme yapılması da mümkün kılındı. İpotekli konutlar için Bankalar Birliği ile bir işbirliği yapılarak bireysel muvafakatname yerine topluca işlem yapılması sağlandı. Bu sayede 50 bin TL'ye kadarki hasarlar doğrudan sigortalılarımıza ödeniyor" diyor.

Sahte kefalet senetlerine dikkat!

Arex Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Gez, Türkiye’de yeni bir alan olmasına rağmen kefalet sigortacılığında sahteciliğin hızla yayıldığına dikkat çekiyor. Gez, “Hatta sahteleri gerçek kefalet senetlerinden daha hızlı yayılıyor. Bu konuda acil önlem alınmalı” diyor...

Kefalet sigortacılığı alanında öncü olmayı hedefleyen Arex Sigorta’ya sahte kefalet senedi ihbarları yağıyor. Arex Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Gez, teminat ve prim tutarı ciddi anlamda yüksek olan, farklı kamu kurumları lehine düzenlenmiş ve en az birkaç sahte kefalet senedinin hemen her hafta kendilerine ulaştığını bildiriyor. Gez, “Açığa çıkmayan ya da bize ulaşmayan senetlerin de olduğu düşünülürse sahteciliğin yaygınlığı ve sektör için ne derece büyük bir tehdit söz konusu olduğu açıkça görülebilir” diyor.

“KAMU MAĞDUR, SİGORTACI DAHA DA MAĞDUR”

Kefalet sahteciliğinin en başta sigortalıyı mağdur ettiğini ve finansal kayba yol açtığını vurgulayan Gez, söz konusu sahte senetlerin lehtar konumundaki kamu kurumlarının da mağdur olabildiğine dikkat çekiyor:

“Özellikle sistemsel teyit işlemi yapılmayan vergi daireleri gibi kurumlarda sahte senetler fark edilmeksizin geçerli bir teminat gibi kabul edilebilir. Kanunun yanı sıra elbette bu sahteciliğin kaçınılmaz ve en büyük mağduru sigorta sektörü. Kefalet sigortasına ve genel olarak sigortacılığa duyulan güveni sarsıcı mahiyette olan, mevzuata uygun biçimde kefalet senedi üreten sigorta şirketleri ve sigorta aracılarının doğrudan ve dolaylı olarak iş kaybetmelerine yol açan kefalet sahteciliği, sektörün acil, bilinçli, kararlı ve etkili bir biçimde mücadele etmesi gereken en temel sorunu haline geldi.”

KİMLERE HANGİ GÖREVLER DÜŞÜYOR?

Arex Sigorta olarak bu konuda TSB ve SEDDK nezdinde gerekli girişimlerde bulunduklarını açıklayan Ahmet Gez, çözüm önerilerini de şöyle sürdürüyor:

“Bu kurumlar kendi bürokratik işlemleri çerçevesinde gerekli aksiyonları



Ahmet Gez

almaya çalışıyor. Ancak sorunun boyutu ve tehdidin büyüklüğü, sadece ilgili kurumların alacağı aksiyonlarla sorunun çözülemeyeceğini gösteriyor. Bu nokta öncelikle sigortalılara, akabinde de sigortalı ve lehtarlara bazı görevler düşüyor. Sigortalılar, SEDDK web sayfasında yer almayan şirketlerden gelen tekliflere kesinlikle olumlu bakmamalı. Elbette dağıtım kanalının da güvenilir olmasına dikkat edilmeli.

Gerek sigortalı gerek lehtarın mutlaka yapması gereken, satın aldığı kefalet senedi üzerinde yer alan numarayı (mektup ya da poliçe numarası olarak da yer alabilir) sigortam360.com üzerinden teyit etmek. Lehtar kurum ya da kişilerse kendilerine gelen kefalet senetlerini mutlaka

SBM üzerinden ya da sigortalıların meslek örgütü olan TSB üzerinde mektubu onaylayan sigorta şirketlerine ulaşarak teyit etmeli.

Sektörün düzenleyici otoritesi SEDDK ve meslek örgütü TSB de kefalet alanında faaliyet gösterebilir göstermesin, tüm sigorta şirketlerinin ve sigorta aracılarının portföylerinde yer alan kişi ve kurumlar ile kamuoyunu kefalet sahteciliğinin yanı sıra uygun teyit mekanizma ve yöntemleri konusunda ivedilikle bilgilendirmeli.”



“Smart-i Awards” heyecanı başlıyor

Türkiye sigorta sektörünün ilk ve tek inovasyona dayalı ödül programı Smart-i Awards için başvurular başladı. Yarışmanın bu yılki teması “Değişim Fırtınası” olarak belirlendi...

Smart Insurance Awards (Smart-i Awards), 2011 yılından bu yana Türkiye’de sigorta sektörünün gelişmesine öncülük ederek, yenilikçi ve üretken bir ekosistemin oluşmasına katkı sağlayan, sigorta ile teknolojinin kesiştiği noktada geleceğe ışık tutan, sektörün lider yayını Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta Gündem web sitesi öncülüğünde 2022 yılında hayata geçirildi.

Smart-i Awards, yeni nesil sigorta teknolojilerinin sektör tarafından benimsenip yaygınlaştırılması, dijitalleşmenin iş süreçlerine entegre edilerek verimliliğin artırılması gibi konularda atılan adımları öne çıkarıp ödüllendirmek amacıyla organize ediliyor.

İNOVATİF PROJELER YARIŞIYOR, GENÇLER KAZANIYOR

Bu program aynı zamanda ülkemizde sigortacılık alanında yetişecek gençleri desteklemek amacıyla bir sosyal sorumluluk projesi olarak da hayata geçiriliyor. Yarışma başvuru gelirleriyle her yıl bir sosyal girişim destekleniyor.

Geçen yıl başvuru gelirleri Türkiye Teknolojiyi Geliştirme Vakfı’nın (TTGV) “Genç TTGV - Teknoloji Üreten Türkiye” eğitim programına aktarılmıştı.

SİGORTACILIK EKOSİSTEMİNİN GELECEĞİ MASAYA YATIRILIYOR

Geniş bir yelpazeyi temsil eden sigorta sektörü ve bu sektöre hizmet veren paydaşların katkısıyla oluşan sinerjik etkiyi, sigortacılık ekosistemi genelinde maksimum faydaya dönüştürme hedefi doğrultusunda düzenlenecek.

Yarışmada sektörün başarılı projelerini ve kazananları öğrenmenin yanı sıra sektörün kanaat önderlerini ve vizyonerlerini “Değişim Fırtınası: Dijital Sigortacı-

lık” ana temalı panelde dinleme fırsatı da bulacaksınız.

Panelde, sigortacılık ve teknoloji alanındaki gelişmeler, bu gelişmelerde InsurTech ekosisteminin etkisi, InsurTech’lerin geleceği, deprem ve doğal afetlerde sigorta teknolojilerinin kullanımı, tüm bu gelişmelerin sigortalı ve sigortacılara yansımaları gibi konular enine boyuna masaya yatırılacak.

Smart-i ödül töreni, 25 Eylül - 1 Ekim tarihleri arasında düzenlenecek Sigorta Haftası etkinlikleri kapsamında yapılacaktır. Kazananlar, 26 Eylül Salı günü Swissotel The Bosphorus’ta düzenlenecek törenle açıklanacak.

Yarışma başvuruları 1 Temmuz - 31 Ağustos tarihleri arasında Smart-i Awards internet sitesi üzerinden www.smartiawards.com yapılabilir.

Başvuru koşulları ve sponsorluk detayları için psm@psmmag.com adresinden iletişime geçebilirsiniz.



BEKLENMEYENLERE
HAZIR OLALIM!



Sürprizlerle karşılaşma, sigortalı ol!

**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
**Anadolu Sigorta acentelerini veya Türkiye İş Bankası
şubelerini ziyaret edebilirsiniz.**