

**Fikrinle
değişimi
tetikle!**

smart
awards



**Hatalı engelli raporları trafik
sigorta primini artırıyor!**



**Quick Sigorta'nın otonom
otobüsünde heyecanlı sürüş!**



Murat Büyükçelebi
AcnTURK Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı

**“SİGORTACILIĞI
DOĞRU YOLA
sokabilecek
tek güç acentedir!”**



Seyahat Sağlık Sigortamız ile

Tatiliniz Güvende

Hemen indir!



Doğa sigorta

☎ 0 850 811 51 00



www.dogasigorta.com

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

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



SICAK!

Yüzyılın sıcaklarını yaşıyoruz. Uzmanların açıklamalarına göre 3 Temmuz günü dünya genelinde tüm zamanların sıcaklık rekoru kırıldı! Geride bıraktığımız ay hepimiz için zorlu bir dönem oldu; bir yandan sıcaklar, bir yandan enflasyon bastırdı...

Sigorta şirketlerinin “yenilikçi” ve döneme uygun ürünler geliştirme yarışı devam ediyor. Özellikle sağlık branşındaki “tamamlayıcı” ürünlerde rekabet yüksek seviyede. Hemen her branşta dijital çözümler öne çıkıyor. Sayfalarımızda yer verdiğimiz Allianz Türkiye’nin yeni sağlık uygulaması Vivy ve Dijital Doktorum Sağlık Sigortası ile Ana Sigorta’nın “Yatarak TSS+1”i bunlara örnek verilebilir.

Bir başka yenilik olarak, Maher Sigorta grubunun Türk teknoloji şirketi Adastec ile hayata geçirdiği otonom araç projesinin test sürüşü evresine geldiği haberi var.

Tamamen sigorta acenteleri tarafından kurulan ilk şirket olan AcnTURK’ün İstanbul’daki toplantısında güçlü mesajlar öne çıktı. “Acente mutluyorsa müşteri de

mutlu olur” diyen AcnTURK yöneticileri, Türkiye’de sigortacılığı doğru yola sokabilecek tek gücün acente olduğu mesajını verdi. Acentelerin kazançlarının az olmasını kabul etmediklerini, bu yüzden de komisyonları yüksek tuttuklarını vurguladılar.

Aon’un Küresel Doğal Afetler Raporu’ndan, 6 Şubat’taki Kahramanmaraş merkezli depremlerin, 2023’ün ilk yarısında doğal afetlerden kaynaklanan küresel ekonomik kayıpların neredeyse yarısını oluşturduğunu üzülererek öğrendik.

Bir başka küresel rapor olan Bain Company’nin anketinden de sigorta müşterilerinin tercihleri doğrultusunda ödüllendirilmek istediğini görüyoruz. Ankete katılanların yüzde 59’u, sağlıklı yaşadıklarında hayat sigortası şirketleri tarafından ödüllendirilmeyi bekliyormuş.

Sigorta Tahkim Komisyonu ve Sigorta Tatbikatçıları Derneği’nin düzenlediği toplantıya katılan uzmanlar ve sektör temsilcileri, trafik kazaları sonucunda yetkisiz olarak düzenlenen engelli raporlarının trafik sigortası primlerine artış olarak yansıtıldığı konusunda görüş birliğine vardı. Daha şeffaf bir sistem kurulması ve kuralara uyulması için çağrı yapıyorlar.

Ve dergimiz için en sıcak gündem Smart-i Awards! Akıllı Yaşam ve internet haber sitemiz Sigorta Gündem’in öncülüğünde düzenlenen, Türkiye’nin sigortacılık-sigorta teknolojileri alanındaki proje bazlı ilk ve tek ödül programı olan Smart-i Awards için başvurular sürüyor. Bu yıl daha geniş kapsamlı bir program planlandık. Ödül törenimizi 12. Türkiye Sigorta Haftası ve 2. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında 26 Eylül’de İstanbul Swissotel’de yapacağız. Aynı gün “İnovatif Dönüşüm” başlıklı bir de panel düzenleyeceğiz. Teknolojinin InsurTech ekosisteminin etkisini, InsurTech’lerin geleceğini, deprem ve doğal afetlerde sigorta teknolojilerinin kullanımını, tüm bu gelişmelerin sigortalı ve sigortacılara yansımalarını enine boyuna konuşacağız. Ödül töreni ve paneli lütfen ajandanıza not edin.

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

AĞUSTOS 2023



18

KAPAK

“Sigortacılığı doğru yola sokabilecek tek güç acentedir!”

Acente şirketi AcnTURK Sigorta, İstanbul'daki “Vizyon Toplantısı”nda acenteleriyle bir araya geldi. Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçebe, “Acente mutluyorsa müşteri de mutlu olur” derken Genel Müdür Murat Dişçi de Türkiye’de sigortacılığı doğru yola sokabilecek tek gücün acente olduğu mesajını verdi...



20

Quick Sigorta’nın otonom otobüsünde heyecanlı sürüş!

Quick Sigorta’nın Türk teknoloji şirketi Adastec ile hayata geçirdiği otonom araç projesi test sürüşü evresine geldi...

22

BES fonlarında yıl sonu hedefi şimdiden aşıldı

TSB Başkanı Atilla Benli, BES’in toplam fon büyüklüğünün 561.9 milyar TL’ye ulaştığını açıkladı. Aralık 2023 sonu itibarıyla 500 milyar TL olan hedefin erken aşıldığını vurgulayan Benli, “Devletimizin desteği, vatandaşımızın artan ilgisi ve güveniyle BES, tasarruf ederken kazandıran önemli bir sisteme dönüştü” dedi...

23

Deprem kaynaklı hasar ödemesi 55.5 milyar TL

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, sektörün deprem dolayısıyla yaptığı hasar ödemelerinin 55.5 milyar TL’ye ulaştığını açıkladı. Depremden etkilenen 11 il için en fazla ödeme ise 71 bin 532 adet dosyaya 21 milyar TL’yi aşan toplam tutarla yangın branşı için yapıldı...

29

Prim üretiminde 2022’nin ilk 6 ayını katladı

Türkiye Sigorta, ilk 6 ayda brüt prim üretimini yüzde 117 artışla 24.4 milyar TL’ye ulaştırdı. Şirket, en yüksek prim artışını yüzde 235 büyümeyle kaza branşında sağladı...

32

Esnafa hem sigorta hem dijital cüzdan

Aveon Global Sigorta ve Ozan Elektronik Para’nın TESK iş birliğiyle hayata geçirdiği “Esnaf Cüzdanı” uygulamasının kullanıcıları uygun koşullarla POS ve sigorta ürünlerine sahip olurken, 50 bin TL’ye kadar avantajlı kredilerden de yararlanabilecek...

34

Unico Sigorta, özel yatırım fonuyla daha güçlü

Unico Sigorta, Azimut Portföy Yönetimi iş ortaklığı ile hayata geçirdiği özel yatırım fonuyla finansal sağlamlığını güçlendirdi. Profesyonel bir yaklaşımla yönetilerek piyasa ortalamasından pozitif yönde ayrılmış getiri sağlamayı amaçlayan şirket, güçlü mali yapısıyla birlikte fon büyüklüğünde artış trendinin devam etmesini hedefliyor...

36

Sigortacılık için en maliyetli ilk yarı dönemi

Aon raporuna göre 2023’ün ilk yarısında doğal afetlerden kaynaklanan küresel ekonomik kayıplar 194 milyar dolarla 21’inci yüzyıl ortalamasının oldukça üzerine çıktı. Kayıpların neredeyse yarısı şubat ayında Türkiye ve Suriye’de meydana gelen yıkıcı depremlerden kaynaklandı...

39

Acenteler en çok Instagram’ı kullanıyor

Tüm acentelerini fiziksel ve dijital olarak eşleştirmeyi amaçlayan ve dijital varlıklarının artırmaları için eğitim desteği veren Generali Sigorta’nın anketi güncel trendlerine ayna tutuyor. Anket katılan ve sosyal medya kullanan acenteler arasında en çok tercih edilen mecra yüzde 85 ile Instagram çıktı...

"SİGORTACILIKTA **İNOVATİF DÖNÜŞÜM**"

fikrinle dönüşümü tetikle!

Sigorta sektörünün projede inovasyona dayalı
ilk ve tek ödül programında hemen yerini al,
fikrinle dönüşümü tetikle!

YARIŞMA TAKVİMİ

Proje Uygulama Dönemi

► 01.01.2022 - 31.08.2023

Başvuru Dönemi

► 01.07.2023 - 31.08.2023

Finalistlerin Açıklanması

► 13 Eylül 2023

Ödül Töreni

► 26 Eylül 2023

Swissotel The Bosphorus

AYRINTILI BİLGİ ve BAŞVURMAK İÇİN

smartiawards.com | psm@psmmag.com

smart*i*
awards

“Amacımız, sigortalılarımızın varlıklarını onlarla birlikte korumak”



Taylan Matkap

Anadolu Sigorta tarafından hizmete sunulan Konut Paket Sigortası, ev ve içindeki eşyanın yanı sıra evde yaşayanlar ve onların sorumlulukları için de güvence sunuyor. Konut poliçesiyle birlikte sigortalılara özel olarak sunulan ve hayatı kolaylaştıran birçok ek hizmetten de yararlanmak mümkün.

Anadolu Sigorta'nın “Yeni Nesil” ve “Modüler” olmak üzere iki farklı konut sigortası ürünü bulunuyor. Yeni Nesil Konut Sigortası “Hesaplı”, “Standart”, “Elit” olmak üzere hazırlanan üç farklı kapsamda sunuluyor. Her biri farklı bütçe ve ihtiyaçlara yönelik olan paketler pek çok riski teminat altına alıyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Taylan Matkap, Konut Paket Sigortası'nın çıkış noktasını şöyle ifade ediyor:

“Ülkemiz iklim değişikliği kaynaklı pek çok riskle karşı karşıya. Yakın zamanda yaşadığımız deprem de sigortanın önemini bir kez daha gösterdi. Tüm bu riskler karşısında tek güvencemiz sigorta. Ancak sigortalanma oranı istenilen seviyede değil. Her toplumun dinamikleri farklıdır. Bu dinamikleri analiz etmek için uzun zamandır konut sigortaları özelinde verilerimizi baz alarak müşteri etkileşimini ve ilişki döngüsünü inceliyor, her bütçeye ve ihtiyaca uygun ek paketler geliştiriyoruz. Amacımız, sigortalılarımızın varlıklarını onlarla birlikte korumak.”

DASK, Malatya'da 6.8 milyar TL hasar ödedi

SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren ve TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez, Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Konferans Salonu'nda acenteler ve banka temsilcileriyle bir araya geldi. DASK'ın işleyişi ve hasar süreçlerinin konuşulduğu buluşmada, acente ve banka temsilcilerinin de sorun ve talepleri değerlendirildi. SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, Kahramanmaraş depremiyle büyük bir felaket yaşandığını ama sigortanın öneminin ortaya konması açısından bu durumun fırsat oluşturduğunu vurguladı. Eroğlu, oluşan yüksek bilincin daha fazla vatandaşlara ulaşarak penetrasyona dönüşmesi gerektiğine işaret etti.

Türk Reasürans ve DASK Genel Müdürü Selva Eren, hem Malatya özelinde hem de diğer deprem illerinde son yaşananlar ve bundan sonra DASK'ta atacakları adımlar hakkında özetle şu açıklamayı yaptı:

“Deprem bölgesinde şu ana kadar ödenen hasar 29.5 milyar TL. DASK'a ulaşan hasar ihbarlarının sayısı da 578 bine yaklaştı.



Malatya'da 80 bin hasar ihbarı alındı. 66 bin dosyayı ödedik. Bunların 14 bini tapusuz, eksik evraklı; Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından tespiti yapılamayan veya hasarsız tespit edilen dosyalar. DASK olarak Malatya'da 6.8 milyar TL hasar ödedik.”

BEKLENMEYENLERE
HAZIR OLALIM!



Sürprizlerle karşılaşma, sigortalı ol!

Aksigorta'nın Yeni Nesil Saha Satış Yönetimi hedefi 12'den vuruyor!

Aksigorta, en büyük dağıtım kanalı olan acenteleri için, saha ekibinin verimliliğinin artmasını sağlayacak yeni bir formül geliştirdi. "Yeni Nesil Saha Satış Yönetimi" olarak adlandırılan ve IDC Türkiye CIO Summit 2023 etkinliğinde IT Cost Efficiency (Dijital Satış Verimliliği) kategorisinde üçüncülük ödülüne layık görülen proje, ileri tahminleme modellerinden çıkan acente ya da potansiyel acente öngörülerini saha satış yöneticilerine görev olarak tanınıyor.

Aksiyon mobil uygulaması aracılığıyla gerçekleştirilen bu proje, yüksek üretim potansiyeli olan aday ve mevcut acentelerin performanslarını artırarak saha ekibini nokta atışı acentelere yönlendiriyor ya da alarım veren acenteleri paylaşıyor. Bu şekilde saha ekibinin verimliliklerine katkı sağlıyor.

Dijitalleşmeyi tüm iş süreçlerinde olduğu gibi, müşterilerinin ve dağıtım kanalının memnuniyeti için de kullandıklarını belirten Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Kaan Konak, yeni uygulamayla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Sigortacılığın geleneksel yapısını dönüştüren dijitalleşme çalışmalarımız hız kesmeden devam ediyor. Bu yıl IDC Türkiye CIO Summit'ten ödülle dönen Yeni Nesil Saha Satış Yönetimi projemiz de bu çalışmalarımızdan yalnızca biri. Verimliliği ve acentelerimizin performansını artırmaya yönelik geliştirdiğimiz bu proje, ülke geneline yayılan 3 bini aşkın acentemizin verimliliğini üst basamaklara taşıdı. Sigorta sektörünün sınırlarını genişleten, müşteri ve dağıtım kanallarımızın verimliliğinin artmasını sağlayan çalışmalar yürütmeye devam edeceğiz."



Kaan Konak

AgeSA, Her Yaşta Fonu ile 400 bin TL dağıtacak

AgeSA'nın Sivil Toplum için Destek Vakfı iş birliğiyle kurduğu Her Yaşta Fonu'nda üçüncü dönem başlıyor. Yaşlılık ve yaşlanma alanlarını desteklemeye yönelik projelerin başvurabildiği Her Yaşta Fonu'na bu yıl depremden etkilenen yaşlıların iyi olma halini destekleyen, yaşlılık ve yaşlanma alanlarıyla kadın, sağlık, eğitim gibi bu alanı çevreleyen konularda faaliyet yürüten sivil toplum kuruluşlarının projeleri desteklenecek.

Her Yaşta Fonu kapsamında bu yıl STK'lara dağıtılacak hibenin toplam tutarı 400 bin TL olacak. AgeSA, Her Yaşta Fonu kapsamında 2021'den bu yana ise toplam 8 projeye 709 bin 170 TL hibe desteğinde bulundu.





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

“Afet ve felaketlerin kalkanı sigorta”

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, zorunlu deprem sigortası ve konut sigortasının önemine dikkat çeken bir açıklama yaptı. Sigorta sayesinde yaşamın daha hızlı normale dönebildiğini hatırlatan Kırmızı, “Sigorta sadece afet yaşandığında değil her zaman ihtiyaç duyulacak bir gereklilik” dedi.

Nihat Kırmızı, depremin ardından sel, yangın gibi doğal afetlerle birlikte önemi daha da iyi anlaşılan konut ve işyeri sigortalarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Bu tür felaketlere karşı kalkan görevi gören sektörümüz, kayıpların etkilerini azaltarak varlıklarını korumaya yardımcı oluyor. Bu noktada konut sigortası yaptırmak da büyük bir önem taşıyor. Afetlerin ardından sigorta sektöründe kısa süreli bir penetrasyon artışı görülse de ivme yeniden yavaşladı. Endüstriyel tesisler için her dönemde poliçe yenilemeleri düzenli şekilde yaptırılıyor. Ancak KOBİ ve konutlar için aynı istikrar ve farkındalık



Nihat Kırmızı

söz konusu değil. Ekonomik gelişmelere bağlı olarak KOBİ’lerde poliçe yenileme oranlarının değişken bir seyir içinde olduğunu görüyoruz. Konutlarda ise olması gerekenin altında olmakla beraber küçük oranlarda adetsel yenileme artışı görülüyor.”

Kırmızı, Doğa Sigorta’nın sigorta bilinci ve penetrasyonun artması amacıyla aldığı aksiyonları da şöyle aktardı: “Sigorta bilincinin artmasını toplumsal görev olarak kabul ederek önemli iş ortağımız olan acentelerimiz aracılığıyla Türkiye’nin dört bir yanına ulaşıyor, acentelerimizin bulunduğu bölgelerde sigorta bilincinin artması ve yaygınlaşması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ayrıca, sosyal medya hesaplarımız aracılığıyla tüm iletişim kanallarında periyodik paylaşımlarımızda sigortanın koruyucu özelliği, teminat detayları ve temel sigorta farklarını yalın ve etkili bir dille hatırlatarak sigorta bilincini canlı tutuyoruz.”

Türkiye Sigorta’nın genç çalışanları Sigortacılık Okulu’na gidiyor



Türkiye Sigorta, yetişmiş mevcut insan kaynağını güçlendirmek ve iş hayatına Türkiye Sigorta ile başlayan gençleri desteklemek adına kurum içi eğitim programı olan “Sigortacılık Okulu” projesini başlattı. Programda Türkiye Sigorta Akademi tarafından hazırlanan içeriklerin yanı sıra çalışanların gerçek deneyimlerinden oluşmuş

vaka çalışmaları destekleniyor.

Sigortacılık Okulu; temel sigortacılık, temel sigortacılık branşları ve kişisel gelişim olmak üzere üç modülden oluşuyor. Mayıs-haziran, eylül-ekim, şubat-mart dönemleri olmak üzere üç fazda tamamlanması planlanan derinleştirilmiş sigortacılık eğitimlerinin süresinin toplam 250 saat olması öngö-

rülüyor.

Türkiye Sigorta İnsan Kaynakları, Eğitim, Tedarik ve İdari Hizmetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fatih Yıldız, hedeflerinin derinleştirilmiş sigortacılık eğitimleri paralelinde yeni mezunları işe almak ve sektöre deneyimli çalışan yetiştirmek olduğunun altını çizdi.

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

TARSİM'e reformcu başkan



Dr. Osman Yıldız

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü Dr. Osman Yıldız atandı.

Dr. Osman Yıldız, Kayseri'de doğdu. Ankara Üniversitesi'nden gıda mühendisi ve ziraat mühendisi unvanı alarak dereceyle mezun oldu. Sonrasında Anadolu Üniversitesi İİBF Kamu Yönetimi Bölümü'nü de bitirdi. Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Gıda Mühendisliği Ana Bilim Dalı'nda yüksek lisans yaparak "yüksek mühendis" ve Tarım Ekonomisi Ana Bilim Dalı'nda doktora programını tamamlayarak "Dr. Bilim Uzmanlığı" unvanını aldı.

Bir süre Türkiye İstatistik Kurumu'nda da çalışan Yıldız, Karabük Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Endüstri Mühendisliği'nde öğretim üyesi olarak görev yaparken, Ekim 2019 tarihinde Tarım ve Orman Bakanlığı Yönetim Bilgi Sistemleri ve İstatistik Daire Başkanı olarak atandı. Mayıs 2020'de IPARD yönetim otoritesi başkanı olarak görevlendirilen Yıldız, 3 Haziran 2020'de cumhurbaşkanlığı kararıyla Toprak Mahsulleri Ofisi Yönetim Kurulu Üyeliği'ne getirildi. Nisan 2020-Ocak 2021 tarihleri arasında vekâleten tarım reformu genel müdür yardımcısı olarak atandı. Temmuz 2023'ten itibaren Tarım Reformu Genel Müdür Vekili olarak görev yapan Yıldız, 24 Temmuz itibarıyla da TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı olarak atandı.

Aynı zamanda iş sağlığı ve güvenliği uzmanı ve eğiticisi de olan Dr. Osman Yıldız, evli ve bir çocuk babası.

SEİK'in yeni dönemine yine TÜSED damga vurdu

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi (SEİK) seçimlerini yine Türkiye Sigorta Ekspertleri Derneği'nin (TÜSED) listesi kazandı.

TÜSED'ten konuyla ilgili yapılan açıklamada, "Ekspertlik mesleğinin temsil organı olan SEİK seçiminde meslektaşlarımız, 7 asil ve 7 yedek üyenin tamamını TÜSED listesinden seçerek mesleğin temsili için görevlendirmiştir. Bize duyduğu güveni gösteren, demokratik ve mesleğimize yakışır bir biçimde seçim sürecimizi icra etmiş olan tüm meslektaşlarımıza teşekkür ederiz" ifadeleri kullanıldı.

SEİK'in İcra Komitesi'nde önümüzdeki 4 yıl görev yapacak asil üyeler şöyle belirlendi: Ahmet Nedim Erdem, Adem İren, Sezai Seçkin Durahim, Burçin Yasan, Oğuz Vasıf İpkin, Engin Özeydın ve Alp Gülşener.

Yedek üyelerin listesi de şu şekilde: Savaş Bozdemir, Okan Ayaz, Gökmen Hacalioğlu, Ali Çakır, Umut Etlacıkuş, Tamer Topal ve Murat Cumhuriyetli.



MilPlus Platinum ile dünya avucunuzun içinde

VakıfBank MilPlus Platinum ile uçak bileti alımlarınızda Worldpuan'larınız 2 kat daha değerli. Üstelik ücretsiz seyahat sigortasından Lounge'a, yurt dışı kampanyalarından Asistans Hizmeti'ne kadar size özel ayrıcalıklar MilPlus Platinum'da!

VakıfBank, daima seninle.

Kart başvurusu için;
Aralarında
bire boşluk
bırakarak
MILPLUS
TC KİMLİK NO
DOĞUM TARİHİ
(GG.AA.YYYY)
yaz 5724'e gönder.



LOUNGE
HİZMETİ



2 KAT DAHA
DEĞERLİ WORLDPUAN



YURT DIŞI
AYRICALIKLARI



ÜCRETSİZ SEYAHAT
SİGORTASI



KEYİFLİ
ALIŞVERİŞ



ASİSTANS
HİZMETLERİ



YAŞAMINIZI
KOLAYLAŞTIRIN

Detaylı bilgi ve kampanya şartları için www.vakifkart.com.tr'yi ziyaret ediniz.

444 0 724 | vakifkart.com.tr

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

Vivy ve Dijital Doktorum'la sağlık takibi kolaylaşıyor

Allianz Türkiye'nin yeni sağlık uygulaması Vivy ve uygulamada yer alan tüm hizmetlerden yararlanma imkânı sağlayan Dijital Doktorum Sağlık Sigortası, yeni bir kitleyi sağlık sigortasıyla buluşturmayı hedefliyor...

Allianz Türkiye, sağlık sigortası portföyüne iki yeni dijital çözüm ekledi: Vivy ve Dijital Doktorum...

Sağlık sigortası müşterilerinin değişen ihtiyaçlarına ve dijital çözüm beklentilerine göre ürün ve hizmet geliştirmeye devam eden Allianz Türkiye, yeni sağlık uygulaması Vivy ile online sağlık takibini kolaylaştırmayı amaçlıyor.

İNDİRİM DE SAĞLIYOR

2 milyonu aşkın Allianz sağlık sigortalısının kullanımına sunulan Vivy uygulamasında, sağlık takibine destek olacak içerikler, semptom sorgulama, stres testi, ilaç takibi ve hatırlatma gibi hizmetler yer alıyor. Uygulama üzerinden ulaşılabilen Dr. Allianz ile sesli ve görüntülü danışmanlık hizmeti alabilen müşteriler, sigorta ürünlerinin içeriğine göre yararlanabilecekleri uzman doktorlarla görüntülü görüşme, diyetisyen, psikolog hizmeti ve daha pek çok avantaja sahip oluyor. Vivy uygulaması aynı zamanda kullanıcılarına özel sunduğu kampanyalarla çeşitli markalarda indirim sağlıyor.

HESAPLI SAĞLIK SİGORTASI

Allianz Türkiye, Vivy uygulamasıyla eş zamanlı olarak yeni Dijital Doktorum Sağlık Sigortası ürününü de müşterilerine sundu. Tamamen dijital olarak satın alınabilen ve Vivy uygulamasında yer alan tüm hizmetlerden yararlanma imkânı sağlayan



Tolga Gürkan

Dijital Doktorum, hesaplı bir alternatif sağlık sigortası ürünü olmasıyla öne çıkıyor.

“YENİ BİR KİTLEYİ SAĞLIK SİGORTASIYLA BULUŞTURACAĞIZ”

Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan, sürekli gelişen dünyada sağlık sigortası dinamiklerini değiştirecek yeni dijital çözümler üretmeye odaklandıklarını vurgulayarak yeni ürünlerle ilgili şu bilgileri paylaştı:

“Müşterilerimizin dijital sağlık partneri olacak yenilikçi uygulamamız Vivy’yi müşterilerimize sunmanın heyecanı ve mutluluğu içindeyiz. Vivy uygulamasıyla sağlık sigortasını farklı bir alana taşıyacağımıza ve dijital dönüşüm alanında büyük bir ivme yakalayacağımıza inanıyoruz. Bunu yaparken önceliğimiz de müşterilerimizin seçebileceği daha uygun fiyatlı alternatif bir ürün sunarak sağlık sigortasının daha fazla kişiye ulaşmasını sağlamak ve hem dijital hem de geleneksel kanallar aracılığıyla yanlarında olmak.

Vivy ile eş zamanlı olarak hayata geçen Dijital Doktorum Sağlık Sigortası ile yepyeni bir kitleyi sağlık sigortasıyla buluşturmayı hedefliyoruz. Dijital Doktorum, özel sağlık sigortasına bütçe ayıramayanlar için ideal bir alternatif olacak. Allianz olarak ciddi anlamda fark yaratan müşteri odaklı bakış açımız, güçlü altyapımız, yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle müşterilerimizin yaşam boyu sağlık ortağı olma vizyonumuzu gerçekleştirmeye devam edeceğiz.”



Türkiye Sigorta'dan dört dörtlük Tamamlayıcı Sağlık Sigortası!

Türkiye Sigorta'dan tamamlayıcı sağlık sigortanızı uygun fiyat avantajıyla yaptırın. Hem sağlığınıza hem bütçenize iyi gelecek pek çok ayrıcalıktan faydalanın.

- ✓ Uygun fiyat ve ödemelerde taksit imkanı
- ✓ Yatarak ve ayakta tedavi seçenekleri
- ✓ Check-up hizmeti ve 40 yaş üstü kadınlar için mamografi, 40 yaş üstü erkekler için PSA testi*
- ✓ Göz ve Diş Muayene Paketi*
- ✓ Diyetisyen ve psikolojik danışmanlık*

*Ek faydalar poliçe süresi içinde geçerli olup her bir hizmetten yılda 1 defa ve tek seferde olmak üzere ücretsiz yararlanılır.

AXA Sigorta çalışanları “iyilik” mesaisindeydi

AXA Sigorta’nın 522 çalışanı, bu yılki teması “kadın” olan AXA İyilik Haftası boyunca toplamda bin saati sosyal sorumluluk etkinlikleri için harcadı...

Bu yıl “kadın” odağıyla düzenlenen AXA İyilik Haftası, haziran ayında 51 ülkede eş zamanlı olarak gerçekleşti. Türkiye’de de 522 AXA Sigorta çalışanının gönüllü katılım gösterdiği hafta boyunca, toplamda bin saat kurumsal sorumluluğa ayrıldı.

Ülkemizi derinden yaralayan deprem felaketinin ardından her fırsatta bölgeye maddi ve manevi destek sağlayan AXA Sigorta, İyilik Haftası’nda da çalışmalarını sürdürdü. Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) gönüllülerinin Hatay’daki Kadın Gelişim Merkezi Projesi’ne kaynak sağlamak için sahneye çıktığı tiyatro oyununun desteklenmesinin yanı sıra AXA Tüm Kalplerde Gönüllülerinin ortak çalışmalarıyla 252 kadın hijyen kiti hazırlandı ve Hatay’da depremten etkilenen kadınlara gönderildi. Ek olarak gönüllü AXA çalışanlarının hazırladığı kurabiyeler şirketin genel müdürlük binasında çalışanlara satışa sunuldu ve elde edilen gelir depremten etkilenen vatandaşlara iletili.

SPORDAN EĞİTİME...

AXA Sigorta’nın değer ortağı olduğu Tuzla Sahil Spor Kadın Futbol Takımı ile AXA kadın çalışanları arasında dostluk maçı düzenlenen hafta kapsamında; AXA çalışanları keçe sabun



atölyesi ve pilates atölyesi gibi farklı yetenek ve yetkinlikleriyle de iyilik hareketine katkı sundu.

AXA Sigorta Genel Müdürlüğü’nde kurulan Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı’nın (KEDV) standından yapılan satışlarla üreten kadınlar desteklendi. MEF Üniversitesi iş birliğiyle geliştirilen KULE projesi dahilinde, yine AXA Tüm Kalplerde Gönüllülerinin fiziki katılımlarıyla Van’da kurulacak bir anaculu için mobilya üretildi. Lokman Hekim Sağlık Vakfı ile iş birliği çerçevesinde AXA Sigorta’nın 8 bölge müdürlüğünde ilk yardım seminerleri düzenlendi.

► KKTC EKİBİ DE “BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜYÜZ” DEDİ

AXA Sigorta, Groupama Sigorta’yı satın alma sürecinde hisse devrinin tamamlanmasının ardından “Birlikte Daha Güçlüyüz” mottosuyla düzenlediği etkinliklere KKTC’deki acenteleriyle devam etti. Bella Pais’te düzenlenen buluşmaya AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, AXA Sigorta Uluslararası İş Geliştirme Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Fatma Seda Bora Arkan ve KKTC ekibi de katıldı.

Sunumunda AXA Grubu’nun ve Türkiye’nin finansal sonuçlarına değinen AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, şirketin KKTC bölgesindeki faaliyetlerinde şube anlayışının dışına çıkarak bir ülke anlayışıyla yaklaşacaklarının altını çizdi.

KKTC’nin kendine özgü dinamikleriyle ayrı bir ülke olduğunun bilincinde olduklarını belirten AXA Sigorta KKTC Uluslararası İş Geliştirme Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Fatma Seda Bora Arkan ise şöyle konuştu:



“KKTC’nin potansiyelinin farkındayız ve sürdürülebilir gelişim ve büyüme yolculuğumuzda güçlü AXA, güçlü satış kanalı ve güçlü Kıbrıs hedeflerimizle büyük işler başaracağımıza eminiz.”

Tamamlayan Sağlık Sigortası ile

Sağlığım
tamam!

SGK anlaşmalı özel hastanelerde devlet katılım payı dışında
ücret ödemedenden tüm sağlık hizmetlerinden yararlanın.

#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

“SİGORTACILIĞI doğru yola sokabilecek tek güç **ACENTEDİR!**”



Murat Büyükçebe

Sigorta acenteleri tarafından kurulan ilk şirket olan AcnTURK, İstanbul'da yaklaşık 300 acentesiyle bir araya gelerek “Vizyon Toplantısı” yaptı. “Her zaman en iyisi” mottosuyla Radisson Blu Hotel Şişli’de yapılan toplantıda AcnTURK’ün kuruluşundan bu yana yaptığı çalışmalar ve gelecek hedefleri hakkında bilgiler verildi.

Toplantıda AcnTURK Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçebe, Genel Müdür A. Murat Dişci, Satış Direktörü Meltem Balkanlı ve İletişim Danışmanı Dr. İsmail Kızılbay konuşma yaptılar. AcnTURK Yönetim Kurulu Üyesi Özer Şimşek ve Prof. Dr. Emre Alkin de mini bir açık oturumla genel ekonomi ve sigorta sektörüne yönelik öngörülerini paylaştılar.

“ZORLUKLARIN FARKINDAYIZ”

Toplantının açılış konuşmasını yapan Satış Direktörü Meltem Balkanlı, AcnTURK Sigorta’nın acenteleriyle birlikte yaptığı

başarılı çalışmalarını aktaran bir sunum gerçekleştirdi. İdealist insanların bir araya geldiği bir sigorta şirketi olduklarını söyleyen Balkanlı, “Sizlerin yaşadığı zorlukları biliyoruz. Yönetim Kurulu Başkanımız Murat Büyükçebe sizlerden gelen biri olarak sizinle empati kurmayı bize öğretti. En iyi ürünlerle çıkmaya çalışıyoruz. Bu süreçte sizler, acentenin ne kadar güçlü olduğunu göstermiş oldunuz. Ekibim ve tüm şirketim adına size teşekkür ediyorum” dedi.

“ACENTE MUTLUYSA MÜŞTERİ DE MUTLU OLUR”

AcnTURK Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçebe de konuşmasına şirketin yola çıkma hikayesini kısaca hatırlatarak başladı. Acentelerin ve sigortalıların yaşadığı problemleri ortadan kaldırmak için uğraşmalarının altını çizen Büyükçebe, şöyle konuştu:

“Bu şirket tamamen sigortalılara ve acentelere hizmet veren bir yapı. Biliyoruz ki acente iyi olursa, para kazanırsa, mutlu olursa müşteri de mutlu olur. Müşteri mutlu olursa acenteye çalışmaya devam eder. Bizim acenteyi mutsuz etmek gibi bir durumumuz olamaz. Biz acentenin ne yaşadığını bilen, hakikaten acentenin ta kendisi olan şirketiz.”

ÜÇ TEMEL SORUN

Acentelerin üç önemli sorunu olduğunu kaydeden Büyükköçeli, bunları şöyle aktardı: “Portföy mülkiyeti problemi var. Acente sözleşmeleri tamamen sigorta şirketleri lehine işliyor. Yıllarca bunun mücadelesini verdik. Depremde müşteri bilgileri doğru girilmediği için sıkıntılar yaşandı. Oysa ki bunun çözümü var. Acentenin ürettiği poliçe, portföy ona aittir. Hasar prim dengesi bozulduğu için acenteliği feshetmek kabul edilebilir bir şey değildir. Elbette acentenin doğru bir portföy oluşturmasını, doğru bir hasar prim dengesini sağlamasını bekleriz ama biz hasar prim dengesinden dolayı acentelik feshetmiyoruz. Hasarı hemen ödeyeceğiz, bu sorunlar da ortan kalkacak. Biz en iyi hizmeti veren, en hızlı hasar ödeyen, en iyi şirket olma hedefiyle ilerliyoruz.”

TEK GÜÇ ACENTELER

Dünyada ve Türkiye’de sigortacılığın geldiği noktayı anlatan sunum yapan AcnTURK Genel Müdürü A. Murat Dişçi ise konuşmasında, sigortacılık hizmetindeki geriye gidişatı durdurabilecek tek gücün acenteler olduğunun altını çizdi.

Acentelerin de mesleğine sahip çıkması gerekliliğini vurgulayan Dişçi, Türkiye sigortacılığını doğru yöne taşıyacak olan paydaşın acenteler olduğunu ve acenteler inisiyatif almazsa sigortacılığın gidişatının yolunda olamayacağını belirtti.

“KOMİSYONLARIMIZ YÜKSEK”

Acentelerin kazançlarının az olmasını kabul etmediklerini belirten Dişçi, bir acente şirketi olduklarını bir kez daha vurgulayarak, “Acenteyi ancak reel gelir artışı yaşatabilir bu yüzden komisyonlarımızı yüksek tutuyoruz. Üzerimize düşen her şeyi yapacağımıza söz veriyoruz, bu yolu birlikte yürümeyi diliyoruz” dedi.

A. Murat Dişçi, şirketin kuruluşundan bugüne kadar kaydedilen gelişmeleri ve ulaşılan seviyeyi anlatarak sözlerini tamamladı.

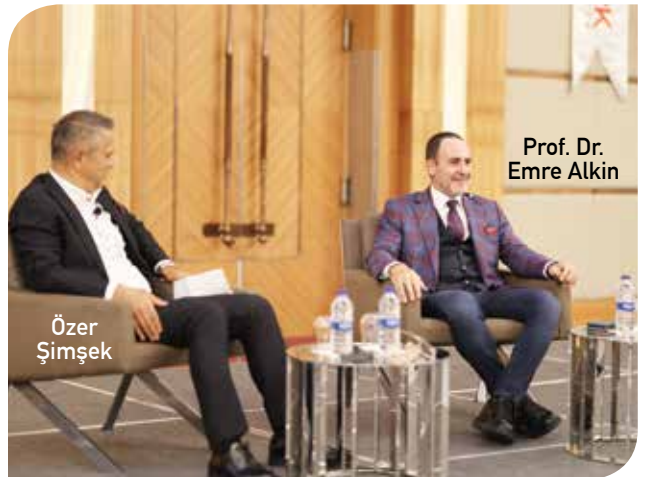
“BİLGİ SAHİBİ OLANLAR ŞİRKET SAHİBİ OLMAK İSTEDİ”

Daha sonra kürsüye çıkan Yönetim Kurulu İletişim Danışmanı Dr. İsmail Kızılbay da özetle şu değerlendirmeyi yaptı: “Bu şirketin kuruluş hikayesini çok iyi biliyorum. Bilgi sahibi olanlar şirket sahibi olmak istedi ve bu yola çıkışın sonucu AcnTURK Sigorta kuruldu. Bu şirket ülkemizin ve sizlerin şirketi, yüzde 100 yerli şirket. Yabancı sermaye karşıtı değiliz ama aynı kalitede yerli bir ürün varsa her zaman onu kullanmaya özen göstermeliyiz.”

Acentelerin sorunlarını, taleplerini dile getirdikleri toplantıda, ihtiyaçlara ve sorunlara yönelik tüm sorular şeffaf bir şekilde yanıtladı. Toplantıya katılan yaklaşık 300 acente konuşma ve sunumları ilgiyle takip etti.



Murat Dişçi



Prof. Dr. Emre Alkin

Özer Şimşek



Quick Sigorta'nın otonom otobüsünde heyecanlı sürüş!

Quick Sigorta'nın Türk teknoloji şirketi Adastec ile hayata geçirdiği otonom araç projesi test sürüşü evresine geldi...

Maher Holding'in Adastec iş birliğiyle geçen yıldan bu yana yatırım yaptığı otonom sürüş teknolojisine sahip otobüs, İstanbul Bilişim Vadisi'nde test sürüşüne tabi tutuldu. Adastec Kurucu Ortağı ve CPO'su Atalay Taşkoparan ile Kurucu Ortağı ve CEO'su Ali Ufuk Peker, Maher Holding yöneticilerine otonom araçlarla ilgili detaylı bilgiler aktardılar.

Maher Holding CEO'su Levent Uluççen, Maher Holding Yönetim Kurulu Üyesi Gökay Erdemoğlu, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ ve Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli'nin katıldığı test sürüşünde, otonom otobüslerin gerçek hayatta karşılaşması muhtemel senaryolarda nasıl hareket edeceği yerinde test edildi.

2025 YILINDA BAŞLIYOR

Çok yakın zamanda gerekli kanuni düzenlemelerin tüm dünya ülkelerinde hayata geçirilip sigorta imkanlarının da sağlanmasıyla birlikte şoför koltuklarının boşalmaya başlayacağını belirten Atalay Taşkoparan, otonom otobüslere yönelik hazırlanan mevzuatlarla ilgili çalışmalarını sürdürdüklerini kaydetti. Ayrıca AB mevzuatları ve ABD'de halihazırda yürütülen süreçlerden yola çıkarak şoförsüz otonom otobüslerle yolcu taşımacılığının 2025 yılı sonundan itibaren başlayacağını aktardı.

Ahmet Yaşar, otonom otobüs deneyimini şöyle anlattı: "Gerçekten gurur duyduk. Bir yandan finansal bir yatırım yaparken diğer yandan da sigortacılığın nereye evrileceği konusunda birtakım çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Ayrıca kredilendirme açısından konunun nerelere gelebileceği tartışıyoruz."

Eyüp Özsoy da gelecekteki sigortacılık anlayışına dikkat çekerek, Maher Holding'in amiral gemisi olan Quick Sigorta'nın sigortacılığın gelecekte nasıl konumlanacağına odaklandığını ifade etti.

YENİ DOĞACAK SİGORTA İHTİYAÇLARI

Murat Şişli ise yeni doğacak sigorta ihtiyaçlarına vurgu yaparak şu değerlendirmeyi yaptı: "Gelecek kendi kendini kullanan arabalara doğru gidiyor. Günümüzde birçok firma da bu özelliklere sahip araçlarını piyasaya sundu. Biz de geleceğe yatırım yapan bir grup olarak Adastec ile çok başarılı bir giriş yaptık. Adastec, dünya çapında otonom otobüs yazılımını hayata geçiren ilk firma. Bu tür araçlar arttıkça sigorta ihtiyaçlarıyla ilgili de soru işaretleri oluşmaya başladı. Burada işin mutfağına tanık olup öğreniyoruz ve bazı durumlarda işin yasal mevzuatlarının oluşturulmasına katkıda bulunabiliyoruz. Gelişmeleri heyecanla bekliyoruz."

SEVİYE 4 OTONOM OTOBÜS

Seviye 4 otonom sürüş özelliği olan otobüsler, şoför müdahalesi olmadan önceden belirlenmiş bir güzergahta hizmet veriyor. Adastec'in otobüsü planlanan güzergahlarda, çevresini algılayarak trafik ışıklarıyla, yaya geçitleriyle ve diğer araçlarla uyumlu bir şekilde görevini icra ediyor. Tıpkı herhangi bir otomobildeki adaptif hız sabitleyicisinin devreye girmesi gibi sadece bir butona basarak otobüs otonom sürüşe geçebiliyor.



AXA SİGORTA



KOÇ HEALTHCARE

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile

Dilediğiniz Zaman Dilediğiniz Yerde Kapsamlı Doktor Muayenesi

Koç Healthcare bünyesinde yer alan Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi doktorları ile uluslararası standartlarda yeni nesil dijital sağlık çözümleri dilediğiniz zaman, dilediğiniz yerde sizinle. AXA Sigorta'nın yüksek kaliteli, her yerden erişilebilir yeni nesil dijital sağlık çözümleri; limitsiz yatarak tedavi ayrıcalıklarıyla!

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

♥ E-Nabız Entegrasyonu

📄 Online Reçete



Dijital Ayakta Tedavi Teminatları
Dijital Muayene Cihazı



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

axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

Yeni Nesil
Sağlık Sigortası

Türkiye'de
İLK ve TEK

BES fonlarında yıl sonu hedefi şimdiden aşıldı

TSB Başkanı Atilla Benli, BES'in toplam fon büyüklüğünün 561.9 milyar TL'ye ulaştığını açıkladı. Aralık 2023 sonu itibarıyla 500 milyar TL olan hedefin erken aşıldığını vurgulayan Benli, "Devletimizin desteği, vatandaşımızın artan ilgisi ve güveniyle BES, tasarruf ederken kazandıran önemli bir sisteme dönüştü" dedi...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, "Emekliler Haftası" vesilesiyle bireysel emeklilik sistemi (BES) ile ilgili güncel verileri paylaştı. BES'in dünyada emsali olmayan teşviklerle desteklendiğini ve katılımcıların farklı ihtiyaçlarını karşılayan düzenlemelerle zenginleştirildiğini hatırlatan Benli, devlet katkısına ek olarak son dönemde sistemde yapılan yeniliklerin vatandaşların hayatını kolaylaştırdığı ve tasarruf eğiliminin artmasını sağladığı gibi, birikimlerini büyütmelerine de imkân verdiğini belirtti.

"EGM (Emeklilik Gözetim Merkezi) verilerine göre 26 Haziran itibarıyla BES'teki katılımcı sayısı 8 milyon 195 bine ulaştı" diyen Benli, OKS'deki (otomatik katılım sistemi) katılımcılar da dâhil edildiğinde toplam 15 milyonun üzerindeki vatandaşın sistemden yararlandığını ve toplam fon büyüklüğünün ise 561.9 milyar TL'ye ulaştığını ifade etti.

HEDEFLER ERKEN AŞILDI

Emeklilik döneminde gelir kaybını engellemeyi amaçlayan BES'in uzun vadede, enflasyonun üzerinde getiri imkânı sunduğunu hatırlatan Başkan Benli, açıklamasını şöyle sürdürdü:

"Devletimizin destekleri, vatandaşlarımızın artan ilgisi ve güveniyle BES, tasarruf ederken kazandıran önemli bir sisteme



dönüştü, ülkemizde tasarrufun merkezi hâline geldi. 2023 yıl sonu hedefi olan 500 milyar TL'nin çok daha erken aşılması ülkemiz ve vatandaşlarımız açısından memnuniyet verici. BES tasarrufları emeklilikte yaşam standartlarının korunması açısından olduğu kadar ülke ekonomisi için de büyük değer taşıyor. Son dönemde ardı ardına hayata geçirilen yeni düzenlemeler vatandaşlarımızın tasarruf bilincine olumlu yansıdı. Bu sayede millî ekonomimizin dinamosu BES, istikrarla büyüyor. Sigorta ve emeklilik sektörü, hızla büyüyen ve son derece dinamik bir yapıda olan ülke ekonomimize uzun vadeli finansman kapasitesi sağlıyor. Ayrıca, sigorta ve emeklilik fonları, spekülasyonlardan uzak bir nitelik taşıdığından ekonomide stabilizatör etkisi yapıyor."

BES'E GÜÇ KATAN GELİŞMELER

BES'in başarısının Türkiye'nin finans sektöründeki istikrarlı büyümesi ve bireylerin uzun vadeli mali hedeflerine ulaşmasını desteklemek bakımından kritik önemde olduğunu ifade eden Benli, sisteme güç katan gelişmeleri de şöyle sıraladı:

"Yüzde 25 devlet katkısının yüzde 30'a çıkarılması, 18 yaş altının sisteme dâhil edilmesi, vakıf ve sandıklardan BES'e aktarımın mümkün kılınması, tek seferde toplu katkı paylarına ödenecek devlet katkısının yıllara sâri verilmesi, OKS'de 45 yaş sınırının kaldırılarak talep edenlere sisteme giriş imkânı tanınması, 'hediye BES' uygulamasının hayata geçirilmesi..."



DEPREM kaynaklı hasar ödemesi **55.5 milyar TL**

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, sektörün deprem dolayısıyla yaptığı hasar ödemelerinin 55.5 milyar TL'ye ulaştığını açıkladı. Depremden etkilenen 11 il için en fazla ödeme ise 71 bin 532 adet dosyaya 21 milyar TL'yi aşan toplam tutarla yangın branşı için yapıldı...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı, sigorta sektörünün deprem bölgesindeki çalışmaları hakkında açıklamalar yaptı. Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) Türkiye genelinde 600 bine yakın ihbar için bugüne kadar 29.5 milyar TL hasar ödemesi yaptığını belirten Obalı, 11 ili etkileyen depremler için sektörün toplam hasar ödemesinin 55.5 milyar TL'ye ulaştığını vurguladı:

"Afetinin ardından geçen 5 ay boyunca sektörümüz sorumluluklarını eksiksiz yerine getirme gayretiyle çalışıyor. Başta ferdi kaza ve hayat sigortaları olmak üzere konut, sanayi ve ticari yatırımlardaki mühendislik, yangın, kâr kaybı, nakliyat ve kasko gibi branşlarda 144 binden fazla dosyaya 26 milyar TL'ye yaklaşan tutarda ödeme yapıldı. 35 bine yakın dosya için de 10 milyar TL tutarında rezerv ayrıldı. 5 ay gibi kısa süre içinde hasar yükümlülüklerimizin büyük bir kısmını yerine getirmenin mutluluğunu yaşıyoruz."

EN BÜYÜK ÖDEME YANGIN BRANŞINDA

Obalı'nın verdiği bilgilere göre, branş bazında en yüksek tutarlı ödeme; ticari işletmeler, sanayi tesisleri ve bireysel teminatları içeren yangın branşı için yapıldı. Yangın sigortası poliçelerinde 71 bin 532 adet dosya için 21 milyar TL'nin üzerinde ödeme yapıldığını belirten Obalı, diğer branşlarla ilgili de şu bilgileri paylaştı:

"Hayat sigortasında 15 bin 735 dosyaya 728 milyon, sınai ve ticari tesislerin kâr kaybına yönelik teminat içeren 307 dosyaya 364 milyon, kaskoda 8 bin 114 dosyaya 1.7 milyar, elektronik cihazlara, inşaatlara, makine kırılganlığı ve montaj teminatları içeren mühendislik sigortalarında 45 bin 294 dosyaya 689 milyon, nakliyat sigortalarında bin 450 dosyaya 796 milyon, ferdi kaza poliçesi kapsamında ise bin 255 dosyaya 101 milyon TL'den fazla tazminat ödemesi yapıldı."

"EN ÇOK TRAFİK SİGORTASINDA ZORLANIYORUZ"

Özgür Obalı, maliyet artışı kaynaklı olumsuzluklara da şöyle dik-



Özgür Obalı



kat çekti: "Bunun en önemli göstergesini zorunlu bir branş olan trafik sigortasında yaşıyoruz. Son 1 yılda asgari ücret, parça fiyatları, araç değerleri ve enflasyon gibi birçok gösterge maliyetlerimizi sürdürülemez seviyelere çıkardı. Ancak her şey rağmen 'güçlü sigortacılık, güçlü ekonomi' şiarımızla sektörümüzün deprem bölgesinde ortaya koyduğu katkılarının, tarife ve vergi gibi konular çerçevesinde dikkate alınacağına ve gerekiyorsa farklı bir kategoride değerlendirilerek destekleneceğine inanıyoruz."

"VERGİ PAKETİNİN ARKASINDA DURMALIYIZ"

Obalı, TBMM'ye sunulan "vergi paketi"nin de sigorta şirketlerinin bilançolarını zorlayacağına işaret etti: "Afet bölgesiyle ve depremedelerle dayanışma amacıyla hazırlanan bu paketin ülkemizin ihtiyaç duyduğu kaynaklar adına kritik önemde olduğunu düşünüyoruz. Bu yüzden Türkiye'nin sigorta sektörü olarak üstlendiğimiz toplumsal ve ekonomik sorumluluk gereği ve tüm bu alanlara katkı sağlama amacımıza uygun olarak bu vergi paketinin arkasında durulması gerektiğine inanıyoruz. Sektör olarak ülke ekonomimize var gücümüzle destek olmaya devam edeceğiz." 🗣️

ANA SİGORTA'dan “Yatarak + Ayakta” TSS planları

Ana Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmak isteyenler için 3 seçenek sunuyor. İsteyenler “Yatarak TSS + 1” veya “Yatarak TSS + 10” seçeneklerinden birini tercih ederek ekstra olarak ayakta tedavi olanakları ve asistans hizmetlerinden yararlanabiliyor...

ANA Sigorta, 16-60 yaş arası bireylere özel fiyat avantajlarıyla sunduğu Yatarak Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürününe, müşteri ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda alternatif planlar ekledi. Şirketin Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Canan Yılmaz, yenilikle ilgili şu bilgileri verdi:

“Yatarak TSS +1 adını verdiğimiz planla yine yatarak tedavi masraflarını yüzde 100 karşılarken aynı zamanda yılda bir defa olmak üzere ayakta tedavi hizmetine de erişim sağlıyoruz. Yatarak TSS +10 planımızı tercih edenlerse yılda 10 kez bu avantadan yararlanabiliyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası planlarımız, düşük primlerle kaliteli ve yüksek standartlı sağlık hizmetlerine erişim sağlarken aynı zamanda geniş kapsamlı asistans hizmetleri ve özel hastane-doktor seçme imkânı da sunuyor.”

ÜCRETSİZ CHECK-UP VE GENİŞ KAPSAMLI EK HİZMETLER

Ana Sigorta, “Yatarak TSS” ve “Yatarak TSS +1” Ayakta planları kapsamında tüm yeni sigortalılara ücretsiz check-up paketi de hediye ediyor. Ürünün ek hizmetleri arasında yılda üç defa on-



Canan Yılmaz

line diyetisyen, psikolog, doktor görüşmesi, diş check-up paketi gibi geniş kapsamlı hizmetler de bulunuyor. Yatarak TSS +10 planında ise fizik tedavi ve rehabilitasyon giderleri de ücretsiz olarak karşılanıyor.

Yılmaz, “Ana Sigorta olarak Yatarak Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzü sabit fiyatlarla sigortalılarla buluşturmaya devam ediyoruz. Bireylerin sağlık ihtiyaçlarını en yüksek kalitede ve en uygun maliyetle karşılamak üzere tasarladığımız, 60 ilde ve yaklaşık 600 anlaşmalı özel sağlık kuruluşunda fark ücreti ödmeden tedavi imkânı sunan bu avantajlı ürünümüzle sigortalıların hayatını kolaylaştırıyoruz. Önümüzdeki dönemde de müşterilerimize değer katan, geniş kapsamlı ve yenilikçi hizmetler sunmayı hedefliyoruz” dedi.

YENİ DOĞANLAR VE ÇOCUKLAR DA KAPSAMDA

Yatarak TSS planlarının ailenin tüm bireylerini kapsayan ve belirli kriterler dahilinde yenileme garantisine de sahip olduğunun altını çizen Yılmaz, ekstra bir özelliği de şöyle hatırlattı:

“Tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüz sadece sigortalılarımızın değil, aynı zamanda yeni doğan bebeklerinin ve 0-24 yaş arası çocuklarının da ihtiyaçlarını karşılıyor.”



Otomobilini herkes sever kasko isteyen Türk Nippon'u seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon'a gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı kaskomuzla onu güvence altına alın.

Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin, polişe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.



“Arabamı Korum” poliçesini dijitalde oluşturabilirsiniz

Kasko ürünlerini dijital ortama taşıyan Korum Sigorta, sigortalılar için hız ve kolaylık sağlarken poliçe için kâğıt basımını azaltarak doğaya da katkıda bulunuyor. “Ekonomik”, “Kazançlı” ve “Geniş” olmak üzere üç seçenek halinde sunulan Arabamı Korum poliçeleri artık dijital olarak da düzenlenebiliyor...

Korum Sigorta, sigortalıların beklenti ve taleplerinin yanı sıra değişen piyasa koşullarını yakından takip ediyor, sürdürülebilirlik hedefi doğrultusunda çalışmalar yürütüyor. Şirket, bu kapsamda dijital dönüşüm çalışmalarına bir yenisini ekledi. Sigortalılar artık, Korum Sigorta mobil uygulamasından kasko ürününe kolayca ulaşabiliyor.

Korum Sigorta, bu yeni uygulamayla sigortalıların kasko ürününe ulaşımını kolaylaştırarak daha iyi bir müşteri deneyimi sunmayı hedeflerken aynı zamanda poliçe için kâğıt basımını azaltarak doğaya da katkıda bulunuyor.

“KASKO YAPTIRMAK ÇOK ÖNEMLİ”

Korum Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, yeni uygulamanın ayrıntılarına geçmeden önce kasko sigortası yaptırmanın önemine şöyle dikkat çekti:

“Enflasyon ve kur artışları hasar maliyetlerini ciddi şekilde artırdı. Araçların sigortasız olarak hasara maruz kalması durumunda sigortalılar için yerine koyma maliyeti ağır oluyor. Bu noktada kasko sigortası yaptırmak daha önemli hale geldi. Korum Sigorta olarak sigortalıları yenilikçi, ihtiyaç odaklı ve kazanımları fazla ürünlerle buluşturmaya devam ediyoruz”

DİJİTALDE DE AYNI ACENTEDEN POLİÇE

Yılmaz, uygulamanın çıkış noktasını da şöyle özetledi: “Dijitalleşmeyle birlikte sektörde poliçeleşme ve müşteri ilişkileri süreçlerinin baştan sona değiştiğini, şirketlerin de dijitalleşme ve müşteri odaklı yaklaşımla hareket ettiğini görüyoruz. Biz de bu



kapsamda sigortalılarımızın kasko ürününe daha kolay ulaşabilmesi için süreci dijitalle taşıdık. Sigortalılarımız, Korum Sigorta mobil uygulamasından kendilerine uygun kasko ürününe kolay bir şekilde ulaşarak poliçesini düzenleyebilecek. Müşterimiz daha önce acentemiz aracılığıyla bir ürün satın aldıysa yeni düzenlediği kasko poliçesi de aynı acente üzerinden poliçeleşecek.”

“ARABAMI KORUM” DİYENLER İÇİN 3 SEÇENEK

Kasım Yılmaz, sigortalıların kendilerine daha uygun ürünü seçebilmesi için kaskoda çeşitliliğinin daha da artması gerektiğini belirtti. Bu noktada Korum Sigorta’nın sunduğu seçeneklerle ilgili de şu bilgileri paylaştı:

“Geliştirdiğimiz ürünlerle sigortalılık oranının artmasına önem veriyoruz. Bu kapsamda Korum Sigorta olarak sigortalının kendine en uygun ürünü seçebilmesi için kasko ürün çeşitliliğini artmasına odaklanıyoruz. Mobil uygulamamız üzerinden satın alınabilecek kasko ürünlerimiz Arabamı Korum Ekonomik Kasko, Arabamı Korum Kazançlı Kasko ve Arabamı Korum Geniş Kasko. Bunlar sigortalılarımızın ihtiyacına yönelik teminat sunan ürünler. Sigortalılarımıza, standart kasko teminatlarının yanı sıra ihtiyaca yönelik anlaşmalı/anlaşmasız özel/yetkili servis ile kiralık yardımcı araç ve ferdi kaza teminat alternatifleri sunuyoruz.”



**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!**

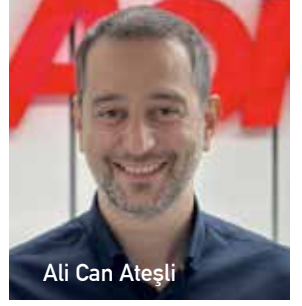


C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com



Ali Can Ateşli

NN Hayat ve Emeklilik'in Bilgi Teknolojileri Yalçın Yıldırım'a emanet



Yalçın Yıldırım

NN Hayat ve Emeklilik'te Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcılığı (CIO) görevine Yalçın Yıldırım getirildi. Yıldırım, üst yönetim ekibinde Genel Müdür Anna Grzelonska'ya bağlı olarak görev yapacak.

Yalçın Yıldırım, kariyerine Turkcell'de başladı. Sonrasında, büyük ölçekli ve yüksek teknoloji şirketlerde görev aldı. 2010-2017 yılları arasında Vodafone'da CRM hizmetleri & proje yönetimi müdürü olarak çalıştı. Son olarak Avusturya sigorta şirketi Viennalife Emeklilik ve Hayat'ta (eski adıyla Aegon Türkiye) yazılım geliştirme, data mimarisi & temel sistemler direktörü olarak görev alan Yıldırım, NN Hayat ve Emeklilik'te yazılım geliştirme, kurumsal sistemler yönetimi ve proje yönetimi fonksiyonlarından sorumlu olacak.

Aon Türkiye'ye deneyimli direktör

Sigorta ve bankacılık sektörlerinde önemli bir deneyime sahip olan Ali Can Ateşli, Aon Türkiye'nin alacak riski ve finansal sigorta çözümleri bölümünde direktör olarak göreve başladı. Lisans eğitimini Çukurova Üniversitesi Ekonomi, yüksek lisans eğitimini ise İstanbul Üniversitesi Sermaye Piyasası bölümünde tamamlayan Ateşli, Destek Menkul, Volvo Finansal Hizmetler, HSBC, Garanti, Euler Hermes, Polaris

Sigorta ve Reasürans Brokerlik Hizmetleri'nde görev aldı. Ali Can Ateşli'nin Alacak Riski ve Finansal Sigorta Çözümleri Direktörü

olarak atanmasıyla birlikte Aon Türkiye, güçlendirdiği ekip yapısıyla müşterilerine uluslararası standartlarda hizmet sunmaya ve iş sürekliliklerine önemli katkılar sunmaya devam edecek.

Fiba'da Salih İleri'ye bir sorumluluk daha verildi

HDI Sigorta ve Fibabanka'nın stratejik iş birlikleri kapsamında kurulan dijital sigorta şirketi Fibasigorta'da üst düzey bir görevlendirme yapıldı. Salih İleri, HDI Fibaemeklilik'te yürüttüğü Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini Fibasigorta'da da üstlenecek.

Fibasigorta'nın bu görevlendirmeyle sektördeki yenilikçi duruşunu bir kez daha vurguladığını dile getiren Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, "Çalışma arkadaşlarımızın deneyimleriyle teknolojik altyapımızı güçlendirmeye devam ediyoruz" dedi.

Salih İleri, lisans eğitimini İstanbul Üniver-

sitesi İşletme, yüksek lisans eğitimini ise Galatasaray Üniversitesi Finansal Ekonomi bölümünde tamamladı. Eğitiminin ardından 1999 yılında Garanti Bankası Teftiş Kurulu'nda müfettiş olarak başladığı kariyerine 2007-2009 yılları arasında Garanti Bankası teftiş kurulu başkanı olarak görevine devam eden İleri, daha sonra 8 yıl boyunca Garanti Emeklilik mali işler birim müdürü olarak çalıştı. İleri, 2017 yılının ekim ayından bu yana HDI Fibaemeklilik'te Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyor.



Salih İleri

PRİM ÜRETİMİNDE 2022'nin ilk 6 ayını katladı



Türkiye Sigorta, ilk 6 ayda brüt prim üretimini yüzde 117 artışla 24.4 milyar TL'ye ulaştırdı. Şirket, en yüksek prim artışını yüzde 235 büyümeyle kaza branşında sağladı...

Türkiye Sigorta, Haziran 2023 sonu itibarıyla prim üretim verilerini açıkladı. Bunu göre şirket, yılın ilk ayında 24 milyar 402 milyon 359 bin 330 TL brüt prim üretimine ulaştı. Bu tutar, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 117 oranında artışa işaret ediyor.

Türkiye Sigorta, en yüksek prim artışını yüzde 235 ile kaza branşında sağladı. Bu branşta 1 milyar 769 milyon 78 bin 493 TL prim üretti. Şirket, hastalık/sağlık branşında yüzde 225 büyümeyle 1 milyar 96 milyon 792 bin 151 TL prim üretimine ulaştı. Yangın ve doğal afetler branşında ise yüzde 191 büyümeyle 5 milyar 150 milyon 408 bin 593 TL prim üretildi.

Türkiye Sigorta, geçen yılın ilk 6 ayına göre yüzde 67 artışla genel zararlar branşında 6 milyar 426 milyon 496 bin 731 TL prim üretimi elde etti. Kara araçları sorumluluk branşında yüzde 101 büyüme sağlayan şirket, 6 milyar 285 milyon 268 bin 843 TL prim üretimine erişti. Kara araçları branşında yüzde 153 artış kaydeden şirket, 2 milyar 548 milyon 473 bin 665 TL tutarında prim elde etti. Diğer branşlardaki tablo da şöyle oluştu: Genel sorumluluk 493 milyon 390 bin 25, su araçları 213 milyon 204 bin 208, hava araçları 164 milyon 185 bin 342, nakliyat 79 milyon 481 bin 526, hukuksal koruma 60 milyon 581 bin 731, krediler 38 milyon 319 bin 644, finansal kayıplar 33 milyon 713 bin 952, hava araçları sorumluluk 25 milyon 662 bin 329, kefalet 17 milyon 302 bin 98 TL.

KOBİ'LERİN VERİSİ TÜRKİYE SİGORTA GÜVENCESİ ALTINDA

Türkiye Sigorta, KOBİ'lerin verilerini dijital ortamdaki risklere karşı "Siber Riskler Güvende Sigortası" ile koruma altına alıyor. Söz konusu poliçe, bir siber saldırı durumunda öncelikle anında destek sağlayarak olaya müdahale masraflarını, ardından ortaya çıkabilecek verilerin tekrar yerine konulması ve/veya onarım masraflarını, iş durmasından kaynaklanan gelir kayıplarını ve siber suçlar nedeniyle oluşabilecek mali zararları kapsıyor.



Olaya müdahale masraflarıyla birlikte kriz yönetimi gibi beklenmedik anlarda masraf kalemi oluşturabilecek hizmetler de teminat altında. Böylece müşteriler, iş ortakları ve yatırımcılar için işletme itibarı ve güveni korunurken, finansal olarak da güvence sağlanıyor.

Kurumsal ürün için teminat geçerlilik şartlarında sigortalılar, dijital operasyonlarının gerektirdiği biçimde "antivirüs koruma programı", "firewall-güvenlik duvarı", "back-up-yedekleme" güvenlik önlemlerini almak ve tavsiye edilen aralıklarla güncellemelerini ve kontrollerini yapmaktan sorumlu.

Hatalı engelli raporları trafik sigorta primini artırıyor!



Trafik kazaları sonucunda yetkisiz olarak düzenlenen engelli raporlarının trafik sigortası primlerine artış olarak yansıdığı konusunda görüş birliğine varan sektör temsilcileri, daha şeffaf bir sistem kurulması ve kurallara uyulması için çağrı yaptı...

Sigorta Tahkim Komisyonu (STK) ve Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin (STD) ortaklaşa düzenlediği "Trafik Kazalarından Kaynaklanan Bedensel Zararlarda Maluliyet Raporlarına İlişkin Usul ve Esaslar" konulu sempozyuma katılan uzmanlar, mevzuata aykırı olarak düzenlenen engelli raporlarının trafik sigorta primini artırdığı görüşünde birleşti.

STK Başkanı Mehmet Verim, oto sigortalarındaki prim artışındaki önemli bir etkenin sağlık raporlarındaki farklılıklar olduğunu ifade etti. Son dönemde raporların içeriği doğrultusunda bir farkındalık oluşmaya başladığını dile getiren Verim, "SEDDK ile birlikte tahkimde bir yargı kullanma kılavuzu oluşturmak ve hakemlerin nelere bakacağını belirlemek için çalışıyoruz. Hasar maliyetleri çok yükseldiğinde şirketler polise satmaktan, primler yükseldiğinde de vatandaş sigorta yaptırmaktan kaçınıyor. Bu çalışmaların primlerin düşmesini sağlayacağına inanıyoruz" dedi.

NE SİGORTACIYA, NE SİGORTALIYA YARIYOR

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı da hatalı engelli raporları konusunda bazı grupların sistemden yararlandığını iddia ederek şu değerlendirmeyi yaptı:

"Yanlış verilmiş engellilik raporları hem sigorta şirketlerinin hem de sigortalının mağdur olmasına neden oluyor. Birinin mağduriyeti aslında diğerinin lehineymiş gibi görünse de durum öyle değil. Bizim gördüğümüz mağduriyetler, toplamda sistemin aleyhine çalışıyor. Bazı grupların sistemden yararlandığını tahmin ediyoruz. Ne sigortacıya ne de sigortalıya yarıyor. Daha şeffaf, adil ve kabul edilebilir bir sistem kurulması iki tarafın da menfaatine olacaktır."

"HESAPLAMA YEKNESAK DEĞİL"

TSB Genel Sekreter Yardımcısı Balkır Demirkan da engellilikle ilgili hesaplamaların yeknesak olması gerektiğine işaret etti: "Engellilik hesaplamalarının uygulama metodlarında farklılıklar var. Üniversite hastanelerinin yetkili olmayan kurulları tarafından verilen raporların yetkili kurullarca verilen raporlarla eşit tutulması hatalı tazminat hesaplamalarına yol açabiliyor. Bunlar tek elden ve Sağlık Bakanlığı'nın uygulama tebliği doğrultusunda uygulanırsa doğru bir şekilde engellilik oranının hesaplanması sağlanabilir."

"MAĞDURİYETLER GİDERİLEMİYOR"

STD Başkanı Fahri Altıngöz en önemli sorunun Sağlık Bakanlığı'nın yetkilendirdiği 397 kurumdan bu raporların alınmaması olduğunu öne sürerken, Ortopedi-Travmatoloji Uzmanı Doktor, Hukukçu ve Arabulucu Serdar Şirazi ise şu yorumu yaptı:

"Engellilik değerlendirmesinde mevzuatın tanımladığı bir yol var. Bu yoldan ilerlenmesi gerekirken mütalaa raporlarıyla süreç başlatılıyor. Bu da işleyişi biraz aksatıyor. İhtilaflar çıkıyor ve bu yüzden gerçek mağduriyetler giderilemiyor. Hatta daha fazla mağduriyet yaşanabiliyor."



**SİZ İŞİNİZE
ODAKLANIN
BİZ İŞ YERİNİZE
GÖZÜMÜZ GİBİ
BAKARIZ!**

*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

Esnafa hem sigorta hem dijital cüzdan



Aveon Global Sigorta ve Ozan Elektronik Para'nın TESK iş birliğiyle hayata geçirdiği "Esnaf Cüzdan" uygulamasının kullanıcıları uygun koşullarla POS ve sigorta ürünlerine sahip olurken, 50 bin TL'ye kadar avantajlı kredilerden de yararlanabilecek...

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK), Aveon Global Sigorta ve Ozan Elektronik Para iş birliğiyle geliştirilen "TESK Esnaf Cüzdan" projesi Ankara'da tanıtıldı. Esnaf ve sanatkâr için farklı finans çözümlerini bir pakette toplayan projenin lansman toplantısına TESK Genel Başkanı Bendeve Palandöken, Aveon Global Sigorta ve Ozan Elektronik Para üst yönetiminin yanı sıra çok sayıda esnaf temsilcisi katıldı.

İKİ AYAKLI BİR PROJE

Açılış konuşmasını yapan TESK Genel Başkanı Bendeve Palandöken, esnafın çağa ayak uydurarak teknolojiye yararlanma imkânlarını geliştirmeyi amaçladıklarını belirterek şöyle konuştu:

"Esnafa sigortacılık anlamında hayat ve kaza, araç, hırsızlık gibi alanlarda güvence sağlayan önemli bir projeden söz ediyoruz. Esnafımız canını ve malını korurken avantajlı fırsatlardan da yararlan-

nabilecek. 'Esnaf Cüzdan' iki ayaklı bir proje. Esnafımız aileleriyle birlikte bu cüzdandan istifade edip puan biriktirebilecek. Ücretsiz ve düşük komisyonlu POS avantajının yanı sıra sigorta ve uygun koşullarda kredi avantajlarından da yararlanabilecek."

2 MİLYONU AŞKIN ESNAF HEDEFLENİYOR

Projenin ödeme ve tahsilat alt yapısını sağlayan Ozan Elektronik Para'nın CEO'su Ömer Suner, esnafa bu sıkıntılı günlerde bir nebze de olsa katkı sağlamaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi. Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül de projeye ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Bizleri çok heyecanlandıran bir projeyi hayata geçirdik. Finansın değişik alanlarını bir paket içerisinde toplayan bir cüzdan oluşturduk ve maliyetlerini benzer ürünlere kıyasla cazip hale getirdik. Biliyorsunuz ki ülkemizde çok ciddi doğal afetler yaşıyoruz. Maddi zararları telafi etmek sigorta yoluyla mümkün. Bu herkes için yük azaltan bir sistem. Riskleri dünya genelinde dağıtıyoruz ülkemizde meydana gelen felaketin maddi felaket sadece ülkemizde kalmıyor. Bu konuda sigortanın önemi çok daha iyi anlaşıldı. Sıkıntıların telafisi anlamında sigorta sektörü çok önemli bir fonksiyon."

Aveon Global Sigorta İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Yaşar ise esnafı yakından tanıyan ve sıkıntılarını bilen bir sigorta şirketi olarak daha avantajlı fiyatlar sunmayı amaçladıklarını aktardı ve "2 milyonu aşkın esnafa fayda sağlamayı amaçlıyoruz" dedi. 📌

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

Unico Sigorta, özel yatırım fonuyla daha güçlü

Unico Sigorta, Azimut Portföy Yönetimi iş ortaklığı ile hayata geçirdiği özel yatırım fonuyla finansal sağlamlığını güçlendirdi. Profesyonel bir yaklaşımla yönetilerek piyasa ortalamasından pozitif yönde ayrılmış getiri sağlamayı amaçlayan şirket, güçlü mali yapısıyla birlikte fon büyüklüğünde artış trendinin devam etmesini hedefliyor...

Unico Sigorta'nın Azimut Portföy Yönetimi iş ortaklığıyla SPK nezdinde bulunduğu TL ibareli Serbest (TL) Özel Fon kuruluşuna ilişkin başvuru Mayıs ayında sonuçlandı. Bu girişimle yatırım imkanlarını ve portföy yapısını derinleştirme ve çeşitlendirme olanağına sahip olan Unico Sigorta, sektörde özel yatırım fonuna sahip sayılı şirketten biri olarak konumunu güçlendirdi.

USS kodu ile işlem görmeye başlayan fon, kısa bir süre sonra 1 milyar TL büyüklüğü geçti. Profesyonel bir yaklaşımla yönetilerek piyasa ortalamasından pozitif yönde ayrılmış getiri sağlamayı amaçlayan şirket, güçlü mali yapısıyla birlikte fon büyüklüğünde artış trendinin devam etmesini hedefliyor.

“YENİ GELİR KAYNAKLARI SAĞLADIK”

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, “Temel faaliyet alanımız olan sigortacılığın yanı sıra yatırımlar konusunda da



Ender Güzeler

yeniliklere ve değişen beklentilere uyum sağlayarak yatırım stratejilerimizi hayata geçiriyoruz” diyor.

Haziran ayının başında çıkardıkları özel yatırım fonuyla büyüme stratejileri ve rekabet avantajı elde etme hedefleri doğrultusunda önemli bir adım attıklarına dikkat çeken Güzeler, şu değerlendirmeyi yaptı:

“1.1 milyar TL değerinde fon büyüklüğü ve yüzde 0.16 pazar payı düşünüldüğünde hızlı bir başarı elde ettik. Bu başarının şirketimizin finansal gücünü ve büyüme potansiyelini daha da yukarıya taşıyacağına inanıyoruz. Özel yatırım fonu şirketimize yeni gelir kaynakları sağlayarak finansal sağlamlığımızı güçlendirecek. Bu da müşterilerimize daha rekabetçi primler ve daha iyi hizmetler sunmamızı sağlarken şirketimizin risklerini çeşitlendirerek daha iyi bir risk yönetimi de sağlayacak.”

ACENTELER İÇİN DÜZENLEME YOLDA

Unico Sigorta, söz konusu fona acentelerin de şirket nezdinde bulunan teminat tutarları kadar katılabileceği bir düzenleme yapmayı planlıyor. Ender Güzeler, ayrıntılarını şöyle paylaşıyor:

“Bu uygulamayla acentelerimize hem nakit ve maliyet yönetimi süreçlerinde esneklik sunmayı hem de Unico Sigorta'nın yaratmış olduğu getiri oranına da ortak olmalarını hedefliyoruz. Böylelikle kurumun tüm paydaşlarına ve iş ortaklarına artı değer yaratmasına dair yaklaşımı da pekiştireceğiz.”



Teknoloji geliştikçe kazandıran emeklilik fonu: **BYZ**

BNP Paribas Cardif, Teknoloji Sektörü Emeklilik Yatırım Fonu'nun (BYZ) asgari yüzde 80'ini teknoloji temalı varlıklarda değerlendiriyor. Genel Müdür Cemal Kışmır, "Bu yolla büyüme potansiyeli yüksek olan teknoloji şirketlerine de yatırım fırsatı sağlıyoruz" diyor...

BES katılımcıları, birikimlerinin uzun vadeli sistemde güvenilir ve onlara kazanç sağlayacak şekilde başarıyla yönetilmesini istiyor. Temel strateji olarak müşterisine değer yaratan bir şirket olmayı hedefleyen BNP Paribas Cardif Türkiye, bireysel emeklilik fon yönetimini sektörün tecrübeli ve yenilikçi şirketi TEB Portföy Yönetimi aracılığıyla katılımcılarına sunuyor.

Sunduğu fonların yönetimini yakından takip ederek, kullanıcılarının fon getirisi ile ilgili düzenli bilgilendirilmesini sağlayan BNP Paribas Cardif Türkiye, asgari yüzde 80'inin teknoloji temalı varlıklarda değerlendirildiği Teknoloji Sektörü Değişken Emeklilik Yatırım Fonu (BZY) ile oldukça iddialı. BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kışmır, "Bu fonla teknoloji sektöründe faaliyet gösteren yerli ve yabancı şirketlerin sermaye piyasası araçlarına yatırım yaparak, yatırımcıların bu şirketlerin kazançlarına, büyüme olanaklarına ve değer artışlarına iştirak etmesini sağlıyoruz. Değişen piyasa koşullarına göre hem sermaye kazancı hem de temettü ve faiz geliri elde etmeyi hedefliyoruz" diyor.

YILBAŞINDAN BU YANA YÜZDE 63 GETİRİ

Kışmır, fonun işleyişiyle ilgili de şu bilgileri veriyor: "BZY fonumuzun karşılaştırma ölçütü yüzde 55 NASDAQ-100 Technology Sector Total Return IndexSM + yüzde 35 BIST Teknoloji Ağırlıklı Sınırlamalı Getiri Endeksi + yüzde 10 BIST-KYD Repo Brüt Endeksi. Fon portföy değerinin azami yüz-



Cemal Kışmır

de 50'sini yabancı para ve sermaye piyasası araçlarına yatırım sınırlamasına tabi. BEFAS platformundan alınıp satılabilir. BZY'nin bu özelliği sayesinde BEFAS üzerinden fonu alan yatırımcılar, yabancı teknoloji şirketlerine yatırım yapma imkânına sahip oluyor.

Son 10 yıllık verilere baktığımızda, 5 Temmuz'a kadar olan süreçte, teknoloji ağırlıklı Nasdaq 100 endeksinin dolar bazında yıllık ortalama yüzde 19 getiri sağladığını görüyoruz. Bu yıl da Nasdaq'ın piyasadan kuvvetli pozitif ayrıştığını görüyoruz. Bu ayrışma, ağırlıklı olarak Amerikan teknoloji hisselerine yatırım yapan BZY fonumuz için olumlu bir tablo oluşturdu.

Yılbaşından 5 Temmuz'a kadar baktığımızda BZY fonumuzun brüt getirisi yüzde 63. Aynı dönemde fonumuz, karşılaştırma ölçütünün yüzde 12.5 üzerinde getiri sağlamayı başardı. Bu dönemde BIST-100 ise yüzde 8.98 getiri sağladı.

Fonumuzun euro, dolar, gram altın gibi yatırımlardan ayrıştığı en önemli nokta ise döviz getirisini büyük oranda yansıtırken teknoloji sektöründeki şirketlerin büyüme potansiyellerine de yatırım fırsatı sağlaması. Bunun yanında fon ülke ve varlık riskini dağıtarak yatırımları çeşitlendirmeye imkân sunuyor. Emeklilik yatırımının uzun vadeli bir süreç olduğu düşünülürse, teknoloji üreten ve bunun sonucunda değer yaratma potansiyeli olan şirketlere yatırım yapmanın yatırımcıyı tatmin edeceğine inanıyoruz."



Sigortacılık için en maliyetli **ilk yarı** dönemi

Aon raporuna göre 2023'ün ilk yarısında doğal afetlerden kaynaklanan küresel ekonomik kayıplar 194 milyar dolarla 21'inci yüzyıl ortalamasının oldukça üzerine çıktı. Kayıpların neredeyse yarısı şubat ayında Türkiye ve Suriye'de meydana gelen yıkıcı depremlerden kaynaklandı...

Aon Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nin yayınladığı "Küresel Doğal Afetler Raporu"na göre 2023 yılının ilk yarısında dünya genelinde milyar dolarlık ekonomik kayba neden olan 25 afet meydana geldi. Bu olayların biri hariç tamamı ise hava koşulları kaynaklıydı. Afetlerin 17'si ABD'de meydana gelirken, bu ülkeyi Asya-Pasifik, EMEA ve Amerika kıtaları takip etti.

KAYIPLARIN YARISI 6 ŞUBAT DEPREMLERİNDEN

Öte yandan, raporda ekonomik kayıpların neredeyse yarısının şubat ayında Türkiye ve Suriye'de meydana gelen yıkıcı depremlerden kaynaklandığına dikkat çekildi. Türkiye ve Suriye'yi etkileyen depremler nedeniyle oluşan ekonomik kayıpların 91 milyar dolar olarak tahminlendiği rapora göre bu tutar; Türkiye hükümeti, Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler ve Avrupa Birliği tarafından ortaklaşa tahmin edilen toplam fiziksel hasarı içeriyor.

EN MALİYETLİ 11'İNCİ AFET

Enflasyona uyarlanmış fiyat bazında ise bu kayıplar küresel olarak tarihte kayıtlara geçen 11'inci en maliyetli afete işaret ediyor. Şubat depremlerinin bir sonucu olarak EMEA bölgesindeki ekonomik kayıplar da 111 milyar doları buldu. Bu tutar, 1990 yılının ilk yarısındaki rekorun da ara açık farkla geçildiği anlamına geliyor.

SİGORTALI KAYIPLAR 53 MİLYAR DOLAR

2023'ün ilk yarısında doğal afetlerden kaynaklanan küresel sigortalı kayıplar da 21'inci yüzyıl ortalamasının yüzde 46, 10 yıllık ortalamasının da yüzde 25 üzerine çıkarak 53 milyar dolar oldu. Bu aynı zamanda 2011, 2022 ve 2021'den sonra kayıtlara geçen en yüksek dördüncü ilk yarı dönemi oldu. Önceki yıllara



benzer şekilde, kayıplar ağırlıklı olarak ABD'deki şiddetli konvektif fırtınalardan kaynaklandı. Bu dönemde en az 18 olayda milyar dolarlık sigortalı kayıp meydana geldi. Bunların 14'ü ABD'de, 2'si Yeni Zelanda'da, 1'i Türkiye'de, 1'i de Batı ve Orta Avrupa'da kaydedildi.

EN MALİYETLİ TEKİL OLAY TÜRKİYE DEPREMİ

ABD'deki şiddetli konvektif fırtına olayları, sigortalı kayıplar açısından en maliyetli 10 olay tablosuna hakim oldu. Ancak 2023'ün ilk yarısının en maliyetli tekil olayı Türkiye'deki depremler oldu. Hem kamu hem de özel sigorta kapsamı dikkate alındığında deprem kaynaklı toplam zararın 100 milyar TL'den fazla olduğu tahmin ediliyor. Bu tutar, şubat ayı ortalama döviz kuru ve müteakip fiyat enflasyonu dikkat

alındığında 5.6 milyar dolara denk geliyor.

Aon Türkiye Eş CEO'su Ferhan Özay, raporla ilgili "6 Şubat'taki depremler ülkemizde eksik sigorta uygulamaları ve düşük poliçelendirme oranları sorununun gündeme getirirken maddi kayıpları ve ölümleri önleme potansiyeline sahip modern bina yönetmeliklerinin yürürlüğe konması ve uygulanmasının önemini de bir kez daha gözler önüne serdi" yorumunu yaptı. 🗣️



Ferhan Özay



Worldwide Olympic and Paralympic
Insurance Partner



Hayatı En İyisine Hazırla

2021-2028 yılları arası Olimpiyat ve Paralimpik Oyunları
Global Sigorta Ana Ortağı Allianz, dünya çapında spora
ve sporcuya destek oluyor. Sunduğu özel hizmetlerle spor
ekosistemine katkıda bulunmaktan mutluluk duyuyor.

Allianz Anlaşmalı Bankalar, Allianz Acenteleri veya
☎ 0850 399 99 99 | www.allianz.com.tr



"Allianz'ım" Mobil Uygulamasını
hemen indirin!



Millî Reasürans

94 YAŞINDA

Dünyada tüm branşlarda zorunlu reasürans sistemini yürütmüş ilk ve tek özel şirket olan Millî Reasürans, 94'üncü kuruluş yılını kutluyor. Genel Müdür Fikret Utku Özdemir, "Küresel markamızı ulusal ve uluslararası piyasalarda yarınlara aktarmayı hedefliyoruz" dedi...

Millî Reasürans, 19 Temmuz'da 94'üncü yaşını kutladı. Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, yıl dönümü dolayısıyla şu açıklamayı yaptı:

"Uzun yıllara dayalı verimli ve sürdürülebilir büyüme hedefimizi geleceğe taşımaya devam ediyoruz. 94'üncü yılımızı kutlarken, sektörümüzün reasürans ihtiyacını karşılayan en önemli piyasa aktörlerinden biri olmaya devam ediyor, uluslararası piyasalara açılma stratejimizle küresel nitelikli, saygın ve güvenilir bir reasürör olma konumumuzu güçlendiriyoruz. Bir cumhuriyet kurumu olarak yürüttüğümüz projelerle toplumsal cinsiyet eşitliği, kültür-sanat ve spor alanındaki gelişmelere de katkıda bulunuyoruz."

"SEKTÖRÜN TEMİNATİYIZ"

Özdemir, şirketin sektör açısından önemine de şöyle vurgu yaptı: "Kurulduğu 1929 yılından bu yana Türkiye sigortacılık sektörünün teminatı konumundaki şirketimiz, lider konumunun sorumluluğuyla sektöre ve ülke ekonomisine katkısını artırarak sürdürüyor. Avrupa'nın en köklü reasürans şirketleri arasında yer alan Millî Reasürans, sağlam mali bünyesi, güçlü teknolojik alt yapısıyla desteklenen müşteri odaklı iş modeli ve deneyimli kadrosuyla uluslararası piyasalarda da saygın bir iş ortağı olarak tercih ediliyor. Dünyada tüm branşlarda zorunlu reasürans sistemini yürütmüş ilk ve tek özel şirketiz. Ülkemizde zorunlu reasürans sisteminin sona ermesinin ardından, güncel piyasa koşullarına uygun yapısal değişimleri hayata geçirdik. Halen de sektörümüzün reasürans ihtiyacını karşılamaya devam ediyoruz. Ayrıca uluslararası piyasalara açılma stratejisiyle küresel ölçekte de nitelikli, saygın ve güvenilir bir reasürör olma konumumuzu sürdürüyoruz. Bir cumhuriyet kurumu olarak yürüttüğümüz projelerle toplumsal cinsiyet eşitliği, kültür-sanat ve spor alanındaki gelişmelere de katkıda bulunuyoruz."



Fikret Utku Özdemir

"KÜRESEL MARKAMIZI YARINLARA AKTARMAYI HEDEFLİYORUZ"

Utku Özdemir, genel müdürlük ve Singapur şubesi kanalıyla uzun yıllara dayalı iş birlikleri sayesinde kâr odaklı ve sürdürülebilir büyüme hedefini geleceğe taşıdıklarını vurgulayarak açıklamasını şöyle sürdürdü:

"Şirketimizin piyasa payı ve lider konumumuz sayesinde sigorta sektörüne tahsis ettiğimiz önemli seviyede reasürans kapasitesinin yanı sıra teknik deneyim ve birikimimizle sektörde kârlılık ve teminatların sürdürülebilirliği amacıyla gerekli alt yapı ve iş kabulü disiplinin sağlanması, sigorta şirketleri veya risklerin reasürans yapılarının optimize edilmesi ve sektörümüze her anlamda destek ve işbirliği sağlanması açısından faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Hasar ödemelerindeki etkin tutumumuzla sigorta şirketlerinin müşteri memnuniyetine önemli oranda katkıda bulunuyoruz. Tıpkı bugün olduğu gibi gelecekte de ulusal ve uluslararası piyasalarda, faaliyetlerimizle yarattığımız küresel markamızı yarınlara aktarmayı hedefliyoruz." 

Acenteler en çok Instagram'ı kullanıyor

Tüm acentelerini fiziksel ve dijital olarak eşleştirmeyi amaçlayan ve dijital varlıklarının artırmaları için eğitim desteği veren Generali Sigorta'nın anketi güncel trendlere ayna tutuyor. Ankete katılan ve sosyal medya kullanan acenteler arasında en çok tercih edilen mecra yüzde 85 ile Instagram çıktı...

Generali Sigorta, iş ortağı olan acentelerinin mevcut ve potansiyel müşterilerine dijital içerik sağlayabilmesi, hizmetlerini dijital platformlarda daha kolay ve hızlı sunabilmesi, yeni koşullara daha iyi adapte olabilmesi için dijitalleşme yolunda çalışmalarına devam ediyor. Şirket, tüm acentelerini fiziksel ve dijital olarak eşleştirmeyi amaçlıyor. Aynı zamanda dijital varlıklarını artırmaları için eğitim vererek "phygital" olma yolunda onları destekliyor.

Generali Sigorta, acentelerinin daha aktif olması ve gelecekte de işlevselliğini kaybetmemesi için dijital dünyaya ayak uydurmalarının önemli olduğunu düşünüyor. Bu doğrultuda acentelerin dijital varlıklarını artırmak için çalışmalar yürütüyor. Acentelerinin dijital ortamlardaki mevcudiyetini ve gücünü artırması için desteklerini sürdüren şirket, bu amaçla farklı destek programları uyguluyor.



SOSYAL MEDYA EĞİTİMLERİ VERİYOR

Generali Sigorta, sosyal medya mecralarının kullanımı, nasıl işlenmesi gerektiği ve aktif yönetimi konusunda bire bir toplantılar şeklinde sosyal medya eğitimleri veriyor. Buna paralel olarak acentelerin sosyal medyadaki içerik ihtiyaçlarını karşılamak üzere düzenli olarak aylık içerikler hazırlayıp paylaşabilmeleri adına acentelere iletiyor.

Yine Sociabble adı verilen ve sosyal medya mecralarının kolay ve hızlı kullanımını destekleyen üçüncü parti bir platform desteği sunuluyor. Bu platformun nasıl kullanılacağı konusunda da yine bire bir eğitimler düzenleniyor. İsteyen acentelere ayrıca iletişim bilgileri, blog içerikleri ve iletişim formu gibi temel öğeleri içeren web sayfaları hazırlanıyor.

ANKETE GENERALİ ACENTELERİNİN YÜZDE 51'İ KATILDI

Generali Sigorta, ihtiyaçları saptama ve doğru yönlendirme amacıyla geçtiğimiz aylarda tüm acente ağının yüzde 51'inin katıldığı bir sosyal medya anketi yaptı. Acentelerin istek ve ihtiyaçlarını daha iyi anlamayı hedefleyen bu anketle dijital varlıklar konusunda sağlanan desteklerden faydalanmak isteyen yeni acenteler de saptandı.

Ankete katılan ve sosyal medya kullanan acenteler arasında en çok tercih edilen mecra yüzde 85 ile Instagram oldu. İçerik türlerinden en çok tercih edilenlerse sırasıyla Görsel Post, Story ve Video Post olarak öne çıktı.

Ankete katılan acentelerin yüzde 82'si, yeni kasko ürünlerinin lansman kampanyası için hazırlanan içerikleri kullandığını belirtti. Katılımcıların yüzde 55'i de dijital varlıklarını artırmak üzere sağlanan desteklerden yararlanmak istediğini ifade etti. 📱



Hayat sigortası sahipleri şirketlerden ne istiyor?

Bain & Company tarafından hazırlanan 2023 yılı küresel sigorta raporuna göre müşteriler, tercihleri doğrultusunda ödüllendirilmek istiyor. Ankete katılanların yüzde 59'u, sağlıklı yaşadıklarında hayat sigortası şirketleri tarafından ödüllendirilmeyi bekliyor...



Sigortalıların ihtiyaçları ve şirketlerden beklentileri her geçen gün değişip geliyor. Müşteri, sunulan ürün ve hizmetlerin hep daha fazlasını istiyor.

Öte yandan, mevsim normallerinin şaştığı, salgın ve hastalıkların dünyayı kasıp kavurduğu birkaç yıllık çalkantılı dönemin ardından risk haritasına sürekli yeni ve farklı riskler ekleniyor. Bu gerçeklikle karşı karşıya kalan müşteriler, sigorta şirketlerinin kendilerine sadece aksamalar olduğunda yardım etmekle yetinmeyip, risk azaltma ve önleme çalışmaları yapmalarını da istiyor.

Küresel danışmanlık şirketi Bain Company'nin küresel dü-

zeyde bir araştırma ve anket doğrultusunda hazırladığı "Sigortacılıkta Müşteri Davranışı ve Sadakati: 2023" raporu, sigortacılıkta değişen yaklaşımlar ve müşterilerin ihtiyaçları hakkında bilgi veriyor.

Y KUŞAĞI NE DİYOR?

Bain'in, Dynata tarafından desteklenen ve 14 ülkeden 28 bin 765 müşteriye ulaşarak hazırladığı yeni araştırması, tüketicilerin hizmet aldığı sigorta şirketlerinden teminat sağlamanın ötesinde isteklerinin olduğunu teyit ediyor.

Tüketicilerin büyük bir kısmı, sigorta şirketlerinin risk önleme ve azaltma hizmetleri vermesini istiyor. Brezilya'dan ankete katılanların yüzde 97'si ve Japonya'dan katılanların yüzde 81'i risk önleme hizmetleriyle ilgilendiklerini dile getirirken, Y kuşağından katılımcıların yüzde 40'i risk önleme hizmeti içeren yaşam sigortası satın almak isteyebileceklerini belirtiyor.

YENİ MÜŞTERİ TALEPLERİYLE YENİ HİZMET ANLAYIŞI

Müşteri davranışlarındaki değişimler, günümüze değin sunumlarla hizmetlerini pazarlayan sigorta temsilcileri için de bir değişim gerektiriyor. Artık müşterilerin önceliklerine doğru zamanda yanıt vererek onları kazanmaları gerekiyor.

Dijital araçları ve ileri düzey analizleri barındıran yeni teknolojiler, sigorta şirketlerinin ve temsilcilerinin bir alım satım rolünden daha kapsamlı, ilişki temelli bir müşteri etkileşimi modeline geçmelerine yardımcı olacak. Bain & Company ortaklarından Henrik Naujoks, araştırmayla ilgili şu değerlendirmelerde bulunuyor: "Geleneksel sigorta hizmetlerinin ötesinde daha fazla risk önleme çalışması yönündeki müşteri talepleri, yeni hizmetlerin ortaya çıkmasına önyak oldu. Örneğin, Avrupa'daki bir sağlık sigortası şirketi, sağlık koçlarının ve doktorların aralarında bulunduğu ortaklarla birlikte yeni hizmetlerini başlattı. Bazı durumlarda, söz konusu yeni hizmetler müşterilerle daha güçlü ilişkilerin kurulmasını sağlayabiliyor. Örneğin, Güney Doğu Asya'daki bir yaşam sigortası şirketi, sağlık ve ebeveynlik üzerine çevrimiçi forumlar kurdu ve ilk yılında 300 bin kişi bu forumlara üye oldu; aktif kullanıcıların beşte biri sigorta araçlarıyla bu forumlarda tanıştı."

TOPLUMSAL VE DUYGUSAL İHTİYAÇLAR

Bain & Company'nin bu raporu da içeren söz konusu anket çalışmaları, sigorta şirketlerinin müşterilerini daha iyi anlamasına ve işlevsel ürün mükemmeliyeti yaklaşımından müşterilerin toplumsal/duygusal ihtiyaçlarını karşılama yaklaşımına doğru yaşanan dönüşümde yerlerini almalarına yardımcı olabilir potansiyeli taşıyor.

ŞİRKETLERE TAVSİYELER

Bain & Company, sigorta şirketlerine geleceğe yönelik şöyle bir yol haritası tavsiye ediyor:

- **Sıradaki cephe - risk önleme:** Dünyanın birçok bölgesinden çoğu müşteri, sigorta şirketlerinin risk önleme hizmetleri sunmasına sıcak bakıyor. Müşteriler ayrıca, risk önleme alışkanlıkları açısından da sigorta şirketleri tarafından ödüllendirilmek istiyor. Örneğin, arabalarını güvenli bir şekilde kullandıklarında araba sigortacıları tarafından ödüllendirilmek istiyorlar. Buna karşın günümüzde çoğu tüketici risk önleme hizmetlerinden faydalanmıyor. Tüketicilerin verilerini sigortacılarla paylaşmaya açık olmaları nedeniyle söz konusu alan gelişme fırsatları içeriyor. Risk önleme alışkanlıklarını motive etme ve ödüllendirme amacıyla veri kullanımına yönelik altyapı da büyümeye devam ediyor.
- **Sigortacılar inisiyatif sahibi olmalı:** Tıpkı diğer

"ŞİRKETLER ÖNLEYİCİ SERVİSLERE ODAKLANMALI"

Bain & Company Yardımcı Ortaklarından Onur Kayahan, Türkiye'deki sağlık branşı çeşitliliğine şu sözlerle dikkat çekiyor:

"Sigorta şirketleri için önleyici servislere odaklanmak, özellikle motor ve sağlık branşlarında girdi maliyetlerinin artışı ve fiyatlandırma tarafındaki baskıyı yönetmede yüksek öneme sahip. Ülkemizde de bu alanda özellikle sağlık branşında şirketler tarafından çeşitli adımlar atıldığını gözlemekle beraber bunların farklı branşlara yayılması ve çeşitlenmesi birçok şirket için fırsat teşkil ediyor."



Onur Kayahan



sektörlerde olduğu gibi, müşteriler sigorta şirketlerinin anlamlı ve yüksek gayelere de sahip olmasını bekliyor. Küresel tüketici anketine katılanların yüzde 80'i, sigorta şirketlerinin önermelerinde çevresel, toplumsal ve kurumsal yönetim (ESG) inisiyatiflerine de yer vermelerini istiyor. Sigorta şirketlerinin amaç odaklı stratejileri hayata geçirmesi, müşterilerinin sadakatini ve kurumlarıyla olan iletişimlerini de güçlendirecek.

- **Dijitalleşmenin daha da geliştirilmesi ve tüm kanallarla bütünleşmesi gerekiyor:** Salgın sürecinde sigortacılık sektöründe dijital araçlara erişim artmakla birlikte, kullanım oranı hâlâ diğer sektörlerin gerisinde. Tüketiciler araştırma yapmak ve basit vakalar konusunda hizmet alma amacıyla sık sık dijital araçları kullanıyor, ancak daha karmaşık vakalar için karma bir yaklaşıma başvuruyor.

Fikrinle değişimi tetikle!

Sigorta şirketleri ve sektöre teknolojik alt yapı sağlayan, çözüm üreten şirketlerin inovatif projeleriyle yarıştığı Smart-i Awards'ta kazananlar 26 Eylül'de Swissotel sahnesinde açıklanacak. Aynı gün "İnovatif Dönüşüm" başlıklı bir de panel düzenlenecek...

Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta Gündem portalı öncülüğünde düzenlenen ve Türkiye'nin sigortacılık-sigorta teknolojileri alanındaki proje bazlı ilk ve tek ödül programı olan Smart-i Awards (Smart Insurance Awards) için başvurular sürüyor. 2022'de düzenlenen ilk yarışmaya gösterilen yoğun ilgi üzerine bu yıl daha geniş kapsamlı bir program planlandı. 2023 yılı ödül töreni, 12. Türkiye Sigorta Haftası ve 2. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında 26 Eylül'de İstanbul Swissotel'de yapılacak.

Sigorta teknolojileri (InsurTech) alanındaki gelişmeler de geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Smart-i Awards ödül töreninde masaya yatırılacak. Teknolojinin InsurTech ekosistemine etkisi, InsurTech'lerin geleceği, deprem ve doğal afetlerde sigorta



teknolojilerinin kullanımı, tüm bu gelişmelerin sigortalı ve sigortacılara yansımaları gibi konular aynı gün yapılacak panelde enine boyuna konuşulacak.

Yarışma için başvurular, 31 Ağustos'a kadar Smart-i Awards internet sitesi (smartiawards.com) üzerinden devam edecek.

Siz de yarışmacıların heyecanına ortak olmak ve sigorta sektörünün geleceğinin konuşulacağı panelde geleceğin vizyonerleri arasında olmak için bize katılabilirsiniz.

Detaylar için psm@psmmag.com adresinden iletişime geçebilirsiniz.

ÖDÜL KATEGORİLERİ VE KATILMA KOŞULLARI

Ürün ve Hizmette Yenilik (İnovatif Ürün/Hizmet/Proje)

İş hacmini artıran, geliştirip değiştirerek fark yaratan ürün ve/veya hizmetler için başvurulabilir. Yeni müşteri segmentlerine veya mevcut segmentlere yeni yollarla hizmet vererek yeni kâr havuzları yaratan, yeni pazarlara girerek ürün ve hizmette inovasyon yapan projeler bu kategoride değerlendirilecek. Bu bölüme 2022 yılı ve sonrası projelerle başvuru yapılabilir. Henüz pilota çıkmamış projeler değerlendirmeye alınmıyor.

Müşteri Deneyimi ve Etkileşimi

Sigorta şirketlerinin müşterileriyle etkileşimini artıran yenilikler değerlendirmeye alınıyor. Örneğin, fiziksel ve/veya dijital kanallardaki müşteri deneyiminin iyileştirilmesi ya da mevcut kanalların yenilikçi bir şekilde entegre edilmesi; yeni müşteri yönetim modelleri kullanılarak müşteri sadakati ve memnuniyetinin artırılması; müşteriyle ilgili mevcut kanalların yenilikçi bir şekilde entegre edilmesi ve

süreçlerin geliştirilmesi bu kategoride değerlendiriliyor.

Dijital Dönüşüm

Fiyat optimizasyonunu, verimlilik, kişiselleştirme veya iş süreçlerini desteklemek için geliştirilmiş otomasyon, tahmini/davranışsal modeller veya diğer ilerlemeler yoluyla aracılık, talep veya diğer süreçlerin önemli ölçüde geliştirilmesi bu kategorinin kapsamına giriyor. Sigorta şirketleri ve onlara dijital dönüşümde hizmet veren şirketler yarışıyor.

En İyi Tutundurma ve Pazarlama Başarısı

Sigorta şirketlerinin pazarlama faaliyetlerinin etkinliğini ve verimliliğini artıran yenilikçi dijital pazarlama yöntemlerinin kullanımı ve yenilikçi tutundurma faaliyetleri bu bölümde ödüllendiriliyor.

InsurTech

Bu kategori sigorta şirketleri ve sektöre çözüm üreten, sektörünün gelişimini

hedefleyen teknoloji ve yazılım firmaları için ayrıldı. Bu yenilikçi projeler sahada veya pilota çıkmış olmalı. 2022 yılı sonrasında hayata alınarak başarılı bir pazar konsepti yakalanmış olması gerekiyor.

Sosyal Sorumluluk

Sigorta şirketlerine ait markaların sosyal sorumluluk projeleri ile pozitif sosyal etki yapan projeleri bu kategorinin kapsamında.

Yılın Ekibi

Kuruluşların kendi iç süreçlerindeki verimliliği artıran, çalışma performansı ve oluşturduğu ekip sinerjisiyle fark yaratan departmanların ölçeklenebilir projeleri ödüllendiriliyor.

Genç Kivircim

Şirket içinde görev aldığı bir projede fark yaratarak başarısıyla öne çıkan, potansiyeli yüksek; uzmanlık alanı, rol ve sorumluluklarıyla öne çıkan (üst düzey yönetici kademesi dışında) 40 yaş altındaki çalışanlar için geçerli.

YENİ NESİL YATIRIM ORTAKLIĞI

YATIRIM
SİGORTA GÜVEN
VİZYON
GELECEK
GAYRİMENKUL KAZANÇ
FİNANS POTANSİYEL

Türkiye'de ilk kez, değerini sigortanın garantisi ve finansın gücüyle yükselten bir yatırım ortaklığı var... MHRGYO.

Şehrin kalbinde, iş dünyasının beklentilerini karşılayan, uluslararası otoritelerin ödüllendirdiği yıldız yatırımı Quick Tower'ı hayata geçiren MHRGYO, yepyeni projelere hazırlanıyor. Finansal gücünü, konut sektöründe yeni finansal modeller geliştirmek, getiri potansiyeli yüksek projeler gerçekleştirmek için kullanıyor.

MHRGYO

MHR GAYRİMENKUL
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

mhrgyo.com.tr

**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.**