



SAVAŞ KARAKAŞ

“SİGORTA” DEDİK, NASIRINA BASTIK!

BES'te 1 trilyon TL
barajı aşıldı

Quick, Yepyeni
Kasko ile rekabetin
sınırlarını zorluyor

Yurt dışında da geçerli
özel sağlık sigortası:
AcnSAĞLIK

Hayat bu, her şey olur.
Sahi... Ne olur bu hayatta?

Araban olur. Güzel tatiller,
keşfedilecek yerler olur,
yağmur olur, dolu olur.

Evin olur. Çoluk çocuk olur,
kalabalık sofralar olur,
yaz olur, kış olur.

İş güç olur. Yeni fikirler,
kazançlar olur, inişler çıkışlar,
alacak verecek olur.

Hayat bu,
her şey olur.

#SigortasızOlmaz



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

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

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

Siz hangi jenerasyondansınız?



Yaza biraz geç girdik. Umarım sıcaklıklar bunaltmaz da serin günleri aramayız! Bu aya denk gelen Kurban Bayramı tatiliyle birlikte deniz-kum-güneş dönemine geçiyoruz. Bayramımızın ve yazın güzel geçmesini dileriz. Güneşiniz ve keyfiniz bol olsun!

Sigorta şirketleri yaza girmeden etkinliklere hız verdi. İş ortaklarıyla bir araya gelinen toplantılar, geziler, lansmanlar... AXA Türkiye'nin acente buluşmalarında CEO Yavuz Ölken'in konuşmasındaki bir vurgu dikkatimizi çekti. Ölken, acentelere seslenirken şu ifadeleri kullanmış: "Önümüzdeki 10 yıl içinde dünyanın her noktasında sigortacılar, hizmet sağlayıcılar, perakendeciler ilk kez beş jenerasyona birden hizmet ve ürün satacak. Hepimiz buna hazırlıklı olmalıyız..."

Nedir bu beş jenerasyon? 1946-1964 yılları arasında doğanlar Baby Boomers, 1965-1980 yılları arasında doğanlar X, 1981-1996 yılları arasında doğanlar Y, 1997 ve 2012 yılları arasında doğanlar Z, 2012-

2025 yılları arasında doğanlar da Alfa jenerasyonu...

Akıllı Yaşam ekibinin ağırlıklı kısmı X kuşağına giriyor. Dijital bilginin süper olmasa da iyi bir düzeyde olduğunu söyleyebilirim. Bizden sonraki Y ve Z kuşağı ise elbette çok daha ileri seviyelerde. Alfa kuşağı ise dijitalle yatıp kalkan bir nesil olarak kayıtlara geçecek gibi gözüküyor.

İşte sigorta şirketlerinin hitap ettiği bu beş jenerasyon için rekabet ve ürün farklılığı çok önemli. Gelecek 10 yılda rekabetin sınırları daha da zorlanacak. Çok daha fazla müşteriye ulaşım daha çok teklif verilmesi gereken bir dönem olacağı öngörülüyor. Hep söylediğimiz ve sigorta sektörünün inovasyona dayalı ilk ve tek ödül programı Smart-i Awards'ta da vurguladığımız gibi: "Dijitalde farklılık kazanacak!"

Fark yaratmak için yenilik yapmak gerekiyor. Yenilikten bahsetmişken... Bu sayımızda trafik sigortasındaki liderliğini kaskoya da taşımaya hedefleyen Quick Sigorta'nın mevcut kasko ürününü yeniden tasarladığı "Yepyeni Quick Kasko"yu, Türkiye Sigorta'nın teminat limitlerini yükselttiği "İş Yeri Ekstra Sigortası"nı, AcnTURK'un yurt dışında da geçerli özel sağlık sigortası AcnSAĞLIK'ı, Türkiye İş Bankası ve Anadolu Sigorta iş birliğiyle hayata geçirilen kefalet sigortasını yeni ürünler olarak okuyabilirsiniz.

Çevre gönüllüsü, dalgıç ve belgesel yapımcısı Savaş Karakaş'la özel bir söyleşi yaptık. Dalış macerası ve çevre çalışmalarının yanı sıra sigortayla ilgili sorularımızla deyim yerindeyse Karakaş'ın nasırına bastık! Ünlü Dalgıç'ın dalış sigortası başta olmak üzere çalıştığı alanları kapsayan sigorta ürünlerine ilişkin sitemleri var.

İyi okumalar!

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

HAZİRAN 2024



36

KAPAK

“Sigorta” dedik, nasırına bastık!

Çevre gönüllüsü, dalgıç ve belgesel yapımcısı Savaş Karakaş, denizlerdeki atıkları toplayanlara ödül vermek yerine para alınması anlayışına isyan ediyor. Dalış sigortasındaki eksiklere de değinen Karakaş, sponsorluk konusunda ise şirketlere şu mesajı veriyor: “Bir sigorta firmasının bayrağını dalgalandıracak, onu tanıtacak en önde gelen insanlarız...”

40 AYDIN EDİNÇGİL



14

Quick, Yepyeni Kasko ile rekabetin sınırlarını zorluyor

Quick Sigorta, yüzde 40'a varan fiyat avantajı ve lastik saklama hizmetiyle kaskoda çitayı yükseltti. Yepyeni Quick Kasko, hasar gören aracın yerine ikame araç sağlama, yol yardımı ve hasar sonrası bile hasarsızlık indiriminin korunması gibi avantajlarıyla dikkat çekiyor...

16

Yurt dışında da geçerli özel sağlık sigortası: AcnSAĞLIK

AcnTURK Sigorta'nın sigortalılara ayrıcalık, acentelere de rekabet avantajı sağlamak amacıyla geliştirdiği özel sağlık sigortası AcnSAĞLIK'in Türkiye genelinde 3 bin 80 sağlık kurumuyla anlaşması var. Üç planla sunan AcnSAĞLIK, TSS ile de kullanılabilir...

18

BES'te 1 trilyon TL barajı aşıldı

2024 yılına OKS ve devlet katkısı dahil 750 milyar TL seviyesinde başlayan BES'in toplam fon büyüklüğü, 1 trilyon TL'yi aştı. Kişi başına ortalama birikim seviyesinde de 100 bin TL geçildi. TSB Başkanı Uğur Gülen, yıl sonu fon büyüklüğü hedefini 1.3 trilyon TL olarak açıkladı...

22

İhracatçıya kefalet sigortası

Türkiye İş Bankası ve Anadolu Sigorta iş birliğiyle hayata geçirilen kefalet sigortası, ihracatçıların kısa ve orta vadeli nakit finansman ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde karşılamasına yardımcı oluyor...

24

Türk Nippon'dan çalışan mutluluğunu artıracak yenilikler

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Hedeflerimize koşarken bir yandan da çalışanlarımızın gelişimini ve motivasyonunu artırmak bizim için çok önemli” diyor...

26

“İş Yeri Ekstra Sigortası”nda teminat limitleri yükseldi

Türkiye Sigorta'nın işletme sahiplerine iş yerlerinde oluşabilecek beklenmeyen risklere karşı güvence sunduğu “İş Yeri Ekstra Sigortası”nın teminat yapısı genişleyip limitleri yükseldi.

28

BNP Paribas Cardif'in BPH fonu zirvede

BNP Paribas Cardif Emeklilik'in son 5 yılda yüzde bin 262 getiri sağlayan BPH Hisse Fonu; altın, döviz ve borsa endekslerini açık ara geride bırakıyor. BZY Teknoloji Fonu, BPE Dengeli Değişken Fonu ve BPU Kamu Fonu da en çok kazandıran BES fonları arasında...

31

Anadolu Hayat Emeklilik'in aktifleri katlanarak büyüyor

Anadolu Hayat Emeklilik'in bireysel emeklilik sistemindeki toplam fon büyüklüğü, 31 Mart 2024 tarihi itibarıyla 156.6 milyar TL'yi aştı. Şirketin aktif büyüklüğü de 189 milyar TL'ye ulaştı...

32

“Acenteler yeniden oyun kurucu olabilir”

“Farklıyız, Fark Yaratmakta Kararlıyız” diyen AXA Türkiye, ülke genelindeki 4 bin acentesiyle bir araya geldi. Fiyat farklarının azalacağını öngören CEO Yavuz Ölken, acentelere şöyle seslendi: “Hizmet farklılığınızla yeniden oyun kurucu olabilirsiniz!”



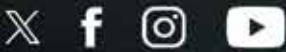
“Ben Hep Yanındayım” Sözü Kadar Güven Veren Sigorta

Her An Yanında Hayat Sigortası; kritik hastalıklar, maluliyet ve ameliyatlara karşı size, yaşam kaybı durumunda ise sevdiklerinize poliçeniz kapsamında finansal güvence sağlayan yeni hayat sigortası.

**Detaylı bilgi ve başvuru için; Allianz.com.tr,
Allianz acenteleri ve banka şubelerine bekliyoruz.**

Üstelik
vergi
avantajıyla!

www.allianz.com.tr
Müşteri Hizmetleri: 0850 399 99 99



Allianz'ın Mobil Uygulamasını
hemen indirin!



İzmir haritalarının gizemi 100 yıl sonra çözülüyor

Topoğraf Jacques Pervititch tarafından çizilen İzmir haritalarının 1923 tarihli kitabı “Plan d’Izmir”, Arex Sigorta’nın desteğiyle tıpkı basım olarak yayınlandı.

Prof. Dr. Çınar Atay tarafından hazırlanan eserin tanıtımı için düzenlenen etkinlikte konuşan Arex Sigorta Genel Müdürü Serdem Demir, 1923’ten günümüze eksiksiz ulaşmış Plan d’Izmir’in daha önce hiç halka açık sergilenmediğini anımsattı.

Planların 1922 yılındaki büyük İzmir yangınından sonra tasarlandığını söyleyen Demir, “Özgünlüğü, yangın sonrası harap olmuş bir şehrin yaşam alanlarını belgeleyen ilk ve tek plan olarak İzmir’in yüzyıl öncesinin bilinmeyen gerçeklerini ortaya



koyan eşsiz bir çalışma olmasından geliyor” dedi.

Pervititch ile ilgili araştırmalarıyla bilinen Müsemma Sabancıoğlu da etkinlikte şu değerlendirmeyi yaptı: “Plan d’Izmir’in yayınıyla beraber, Pervititch’in büyük yangından hemen sonrasında gösteren 30 pafta halinde eksiksiz İzmir haritaları ortaya çıkıyor. Bu tıpkı basım albümün gerçekleştirilmesini sağlayan ko-

leksiyoner Prof. Dr. Çınar Atay’a teşekkür borçluyuz.”

Arex Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Süphanoğlu ise şirket olarak kuruluşlarından bu yana farklı olanı yapmak istediklerini söyleyerek, son projenin de bu anlayışın bir parçası olduğunu belirtti.



Unico Sigorta, Karadeniz’de yeniden yapılanıyor

Unico Sigorta, 19 Mayıs’ta Karadeniz bölgesi acentelerini Samsun’da bir araya getirdi. “İlk Adımı Birlikte Atıyoruz” sloganıyla düzenlenen toplantıda, şirketin Karadeniz’deki yeni bölge yapılanması ve büyüme stratejisi paylaşıldı.

19 Mayıs Atatürk’ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı’nın da coşkusuyla kutlandığı toplantıya Amasya, Artvin, Çorum, Giresun, Kastamonu, Ordu, Rize, Samsun, Sinop, Tokat ve Trabzon acenteleri katıldı.

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler ile üst düzey yöneticilerin yer aldığı etkinlikte bir konuşma yapan Satış Direktörü Barış Tabakoğlu, “Bu toplantıyla Karadeniz’deki acentelerimizle daha yakın iş birlikleri kurmayı ve bölgedeki varlığımızı daha da güçlendirmeyi amaçlıyoruz. Yeni bölge yapılanmamızla birlikte, müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek için daha etkin bir konuma geleceğimize inanıyoruz” dedi.



AXA SİGORTA

AXA Evcil Hayvan Sigortası

Ailenin En Sevimli Üyelerine Tam Koruma

Aile Sigortacılığı anlayışımızla herkes için özel avantajlar sunuyor,
kedi ve köpek dostlarımızın sağlığını da AXA Evcil Hayvan Sigortası ile
korumaya alıyoruz.



Ücretsiz
Kuduz Aşısı Hizmeti



Ek Prim Olmadan Ayakta/Yatarak Tedavi,
Muayene, Görüntüleme ve Daha Fazlası



Ücretsiz
Mikroçip Uygulaması



Kapsamlı ya da Standart
Alternatifli Plan Seçeneği

Anlaşmalı/anlaşmasız
tüm kurumlarda
geçerli

2 veya üzeri
evcil hayvanınızın
güvencesi için

%10
İNDİRİM

En beğenilen sigorta markası **Allianz**

Allianz'ın faaliyet gösterdiği 16 ülkede düzenli olarak gerçekleştirilen Allianz Marka Takip Araştırması'nın Eylül 2022-Eylül 2023 tarihlerine ait sonuçları açıklandı.

Dünyanın önde gelen pazarlama verisi ve analiz şirketi Kantar tarafından yürütülen araştırmanın Türkiye sonuçlarına göre, Allianz en beğenilen sigorta markası oldu. Araştırmaya, Allianz müşterisi olma veya sigorta sahipliği şartı aranmaksızın katılan 18 ila 65 yaş arasındaki kişiler, Türkiye'de faaliyet gösteren şirketler arasında Allianz Türkiye'yi en beğenilen sigorta markası seçti.

Araştırmanın sonuçlarını değerlendiren Allianz Türkiye Pazarlama ve Dijital Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Onur Kırıcı, "Yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü yapma ve toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal bir marka olma vizyonumuzun Allianz müşterisi olmayanlar tarafından da takdir edilmesi ve en beğenilen marka seçilmemiz, toplumla kurduğumuz kuvvetli ilişkiyi gösteriyor" dedi.



Onur Kırıcı

Neova Sigorta, veri analitiğinde SAS ile çalışacak

Neova Sigorta, veri analitiği alanında dünyanın önde gelen teknoloji şirketlerinden SAS ile iş birliğine imza attı. İş birliği kapsamında Neova Sigorta'nın tüm modelleme süreçleri ve analitik altyapısı merkezileştirilerek tek bir platformda birleştiriliyor.

Söz konusu iş birliğiyle aynı platform üzerinden farklı amaçlara yönelik analitik işlemler yapılabileceğini söyleyen Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, şu bilgileri paylaştı:

"Her analitik model için farklı bir altyapı kurma, entegrasyonları yönetme ve güncelliğini sağlama maliyetlerini ortadan kaldırarak önemli avantajlar ve esneklik kazanmış olacağız. Makine öğrenimiyle geliştireceğimiz tarife, müşteri segmentasyonu ve acente segmentasyonu gibi modelleri hızlı ve kolay şekilde SAS VIYA platformunda geliştirerek farklı birimlerin aynı platform üzerinden çeşitli amaçlara yönelik analitik işlemler yapabilmesine olanak sağlamayı hedefliyoruz."



HEM BANKACILIKTA HEM VOLEYBOLDA BAŞARIYI SÜRDÜRMEK

MEZİYETMİŞ

Birlikte nice 70 yıllara Türkiye, VakıfBank daima seninle.



70.yıl



VakıfBank

Türkiye Sigorta'nın mobil uygulaması rekora gidiyor

Türkiye Sigorta'nın mobil uygulamasının kullanım oranı geçen yıla kıyasla yüzde 110 artış gösterirken, bugüne kadar toplamda 4.8 milyon kez indirildi.

Sigortacılık sektörünün ilk süper uygulaması olarak nitelenen ve günlük 200 bin kişinin ziyaret ettiği "Türkiye Sigorta Müşteri Platformu", sadece bir mobil uygulama değil ortak pazar alanı olarak konumlandırılıyor.

Mobil uygulamaya kayıt olanların 2.2 milyonu Türkiye Sigorta müşterilerinden oluşuyor. Şimdiye kadar 800 bin kişinin uygulamada sunulan kampanya ve avantajlardan faydalandığı belirtiliyor.

Her gün 10 binin üzerinde işlem yapılan Müşteri Platformu'nda en çok yapılan işlem bireysel emeklilik ve otomatik katılımlı sözleşmelerine bağlı fon dağılımı değişikliği oldu.

Platform üzerinden birikim detaylarını görüntüleme, ara ödeme, hediye BES,



katkı payı değişikliği, geçmiş veya gelecek vade ödeme, makbuz görüntüleme, sağlık, araç ve konut poliçe görüntüleme, anlaşmalı servis ve sağlık kuruluşlarına

erişim, poliçe kullanımları ve harcama işlemleri, çekici işlemleri, hasar talepleri, mini onarım ve kombi-klima talepleri gibi birçok işlem de yapıyor.

Türk Reasürans'ın geliştirdiği katastrof modelleme platformu Azerbaycan'da

Türk Reasürans grubu bünyesinde faaliyetlerini sürdüren, akademik ve teknolojik yetkinlikleri üzerinden sigorta ve reasürans odaklı rekabetçi çözümler üreten ve global pazarlarda da ölçeklemeyi hedefleyen T-Rupt Teknoloji, Azerbaycan'da düzenlenen Katastrofik Risklere Karşı Dayanıklı Finansal Sistem Konferansı'na misafir oldu.

Açılış konuşmasını yapan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, öncelikle 6 Şubat depremleri sonrası ülkemize en hızlı şekilde yardım ekiplerini gönderen Azerbaycan Olağanüstü Haller Bakanlığı'na ve yaklaşık bir ay boyunca deprem bölgesinde arama kurtarma ve diğer faaliyetlerde görev alan Azerbaycan ekiplerine teşekkürlerini sundu. Eren, konuşmasını şöyle sürdürdü:

"T-Rupt Teknoloji'de ürünleştirdiğimiz katastrof modelleme platformumuz CATMOD önemli bir boşluğu dolduruyor. T-Rupt, 'Türkiye Deprem Modeli' olarak tabir ettiğimiz CATMOD'u ülkemizin depremselliğini ve yapı stokumuzun özelliklerini dikkate alarak geliştirdi. Bu model sayesinde depremler sonrası depremlerin 'olay bazlı modelini' çok hızlı



bir şekilde gerçekleştirdi ve 10 günlük bir süreçte DASK'ın hasar tutarını yüksek bir isabet yüzdesiyle tahmin etti. Türkiye'nin insan ve teknoloji kapasitesini kullanarak geliştirdiğimiz katastrof modelleme platformu CATMOD'dan Azerbaycan'ın da istifade etmesini diliyoruz."

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

•Ailem •Evim •Aracım •Sağlığım •İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Sigortacılığa yön vermesi beklenen yeni bir eser

Sigortacılık kütüphanesine, 23 yazarm katkısıyla hazırlanan yeni bir kitap eklendi. Sigortacılar, öğrenciler ve araştırmacılar için başucu eseri olması beklenen “Yüzüncü Yılda Türk Sigorta Sektörü: Kapsamlı Bir Bakış ve Politika Önerileri” adlı kitap, Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) sponsorluğunda hazırlandı.

Nobel Akademik Yayıncılık etiketiyle yayınlanan kitap, sektör profesyonelleri, akademisyenler ve iş insanlarının Türkiye Cumhuriyeti’nin 100’üncü yılında Türk sigorta sektörünün mevcut durumunu ve geleceğini ele aldığı akademik makalelerden oluşuyor.

Kitapta öncelikle “Türkiye yeni yüzyılının Türk sigorta sektörünün desteğiyle nasıl altın çağa dönüştürebileceği” sorusunun cevabı verilmeye çalışılıyor. Ayrıca sektörün mevcut durumu ortaya konularak, problemleri ve geliştirilmesi gereken alanlara yönelik çözüm ve politika önerileri sunuluyor.



TSB, sigorta sektörünün gençlere sunduğu fırsatları anlattı



Türkiye Sigorta Birliği (TSB), İstanbul Üniversitesi Kariyer Günleri’nde yer alarak gençlere sigortacılığı anlattı.

TSB Genel Sekreter Yardımcısı Aysun Yıldız Özer, 16 Mayıs 2024 tarihinde İstanbul Üniversitesi Kariyer Günleri kapsamında düzenlenen etkinlikte gençlere sigortacılığı ve meslekte kariyer imkanlarını aktardı. Özer, öğrencilerle çalışma

hayatındaki tecrübelerini paylaşırken, konuşmasında sigorta sektörünün iletişimi, sosyal yönü güçlü olanlar ve kendini sürekli geliştirenler için güzel fırsatlar sunduğunun altını çizdi.

TSB, üniversite merkez bahçesinde açtığı stand ile öğrencilerin sektördeki kariyer fırsatlarına yönelik sorularını da yanıtladı.

Birikiminizi BES'leyin büyütün!

Siz de Bireysel Emeklilik Sistemi'ne **Türkiye Hayat Emeklilik** ile dahil olun, birikiminize değer katarak yarınlarnızı güvence altına alın. BES katılımcılarına tanınan %30 devlet katkısı hakkında yararlanabilir; birikiminizi, yılda 12 kez değiştirebileceğiniz zengin fon seçenekleri ile değerlendirebilirsiniz.



Quick, Yepyeni Kasko ile rekabetin sınırlarını zorluyor

Quick Sigorta, yüzde 40'a varan fiyat avantajı ve lastik saklama hizmetiyle kaskoda çitayı yükseltti. Yepyeni Quick Kasko, hasar gören aracın yerine ikame araç sağlama, yol yardımı ve hasar sonrası bile hasarsızlık indiriminin korunması gibi avantajlarıyla dikkat çekiyor...

Quick Sigorta, trafik sigortasındaki liderliğini kaskoya da taşımayı hedefliyor. Bu kapsamda mevcut kasko ürününü yeniden tasarlayan şirket, "Yepyeni Quick Kasko" ile sigortalılara bir dizi avantaj vaat ediyor.

Yenilenen ürünle birlikte piyasada çok daha rekabetçi hale geldiklerini vurgulayan Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "Quick Kasko ile müşterilerimize sadece uygun fiyat değil aynı zamanda kapsamlı koruma ve üstün hizmet sunuyoruz. Bu avantajlarımız sayesinde sektördeki konumumuzu güçlendirmeyi ve müşteri memnuniyetinde lider olmayı hedefliyoruz" diyor.

FİYAT VE SERVİS AVANTAJLARI

Quick Kasko ile piyasadaki en rekabetçi kasko ürününü geniş teminatlarla sunan Quick Sigorta, Quick EQO Kasko ürününde de yüzde 40'a varan fiyat avantajıyla muadillerinden ayrışıyor.



Eyüp Özsoy

Türkiye'nin en çok tercih edilen trafik sigortacısından
Yepyeni Kasko!

Şimdi yeni avantajlara yepyeni Quick Kasko

- 1800'lük Teftiş hattı
- Dijital pekiştirme için Quick Sigorta Servisi
- Hasar sonrası 24 saatlik acil servis
- Hasar sonrası 24 saatlik acil araç ikame
- Hasar sonrası 24 saatlik acil araç ikame
- 24/7 Medline Acil Servisi
- Geniş lastik saklama ve yolda iki kez gerçekleştirilebilir
- Orjinal parçalarla 2 yıl garanti
- Çarpışma sonrası acil servisi
- 7/24 yolda araç ikame servisi

QUICK
SIGORTA

Şirketin kasko ürünleri ayrıca, müşterilerine Quick Sigorta garantili servislerinde verilen hizmetlerde 2 yıl boyunca orijinal yedek parça ve onarım garantisi sunuyor. Özsoy, geniş anlaşmalı servis ağı sayesinde Türkiye'nin her yerinde kaliteli ve güvenilir hizmet alınabildiğini belirtiyor.

KAPSAMLI KORUMA VE DESTEK

Yepyeni Quick Kasko'da, hasar gören aracın yerine ikame araç sağlama, yol yardımı ve hasar sonrası bile hasarsızlık indiriminin korunması gibi avantajlar dikkat çekiyor. Ayrıca 7/24 erişilebilen Medline acil ambulans hizmetiyle de Quick Sigorta acil durumlarda sigortalının yanında oluyor.

TAMAMLAYICI HİZMETLER

Quick Kasko, kullanıcılarına sadece kaza ve hasar durumlarında değil günlük hayatta da destek olacak ekstra hizmetler sunuyor. Ücretsiz lastik saklama ve yılda iki kez gerçekleştirilen mevsimlik lastik değişimiyle, araç bakımını daha da pratik bir hale getiriyor. Ömürlü parçalarda eskime payı düşmeme avantajıyla sunulan ürün, yüzde 20 peşin ödeme indirimiyle fiyat avantajı sağlıyor.

Magdeburger

güvenini!

Dünyanın en keyifli yerini, gözünüz gibi baktığınız aracınızı güvence altına alın!

KASKO
SİGORTASI

Midi onarım paketiyle hasar dosyasız işlem

Çoklu kullanım hakkı

Premium ikame araç hizmeti



Magdeburger'in avantajlı dünyasından haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger
Sigorta

Yurt dışında da geçerli özel sağlık sigortası: **AcnSAĞLIK**

AcnTURK Sigorta'nın sigortalılara ayrıcalık, acentelere de rekabet avantajı sağlamak amacıyla geliştirdiği özel sağlık sigortası AcnSAĞLIK'ın Türkiye genelinde 3 bin 80 sağlık kurumuyla anlaşması var. Üç planla sunan AcnSAĞLIK, TSS ile de kullanılabilir...

AcnTURK'ün yeni özel sağlık sigortası AcnSAĞLIK, her kesime hitap eden ve sigortalı odaklı bir ürün olarak piyasadaki yerini aldı.

AcnTURK Sigorta'yı acentelerin ve sigortalıların ihtiyaç ve beklentilerini karşılayacak şekilde kurduklarını anımsatan Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçebe, "Tamamlayıcı sağlık sigortamızın (TSS) yanı sıra yeni özel sağlık sigortamız olan AcnSAĞLIK ile de sahanın ve acentelerin ihtiyaçlarını gidermeyi hedefliyoruz. Sigortalılar tarafından hep talep edilen fakat hiç yerine getirilmeyen konulara çözüm sunuyoruz" dedi.

AcnSAĞLIK'ta üç plan söz konusu. İlki, TSS ile kullanılabilen 30 bin TL limitli ayakta tedavi seçeneği. Bu planda, yatarak tedavi teminatları limitsiz ve özel sağlık sigortası anlaşmalı kurum ağında kullanılabilir. Ayakta tedavide ise 30 bin TL limite ek olarak 10 adet vaka ile TSS teminatı yer alıyor.

Diğer planlarda ise yatarak tedavi teminatına ek olarak ayakta tedavide sadece 10 muayene limitli TSS alternatifleri sunuluyor.

SİGORTALI NE İSTER?

AcnTURK Sağlık Tazminat Provizyon ve Teknik Genel Müdür Yardımcısı Dürdane Özyürek de AcnSAĞLIK'i "Sigortalımız ne ister" sorusundan yola çıkarak hazırladıklarını; müşteri ihtiyacını ve sektördeki yenilikleri takip ederek sigortalılara avantaj yaratacak ve acentelere rekabet gücü sağlayacak bir ürün çıkardıklarını kaydetti.

3 BİN 80 SAĞLIK KURUMU

AcnTURK, AcnSAĞLIK için Türkiye genelinde 3 bin 80 sağlık kurumuyla anlaşma imzalamış durumda. Özyürek, bu kurumları 5 farklı ağ şeklinde sınıflandırdıklarını ve bu sayede sigortalılara geniş bir sağlık hizmeti yelpazesi sunduklarını vurguladı.



Dürdane Özyürek



Murat Büyükçebe

REÇETESİZ İLAÇ TEMİNATI

Dürdane Özyürek, AcnSAĞLIK'ın içeriğiyle ilgili de şu bilgileri paylaştı: "Poliçe özel ve genel şartları doğrultusunda poliçe kapsamında değerlendirilen rahatsızlıkların düzenli takibi için gerekli tetkik ve görüntülemeler, hekim istemi olmaksızın, teminat kapsamına alındı. Benzer durum, poliçe kapsamında değerlendirilen rahatsızlıkların ilaçları için de geçerli. Sigortalımız var olan bir rahatsızlığında düzenli ilaç kullanması gerekiyorsa sadece ilaç yazdırmak için bir muayene bedeli ödmeden bu giderleri karşılayabiliyor. Tarım Bakanlığı onaylı vitaminler de teminat kapsamında."

YURT DIŞINDA DA GEÇERLİ

AcnTURK Sağlık Satış Executive Direktörü Süha Gürkan ise ürünün diğer avantajlarını şöyle anlattı:

"AcnSAĞLIK'ın yatarak tedavi teminatlarını tüm paketlerde limitsiz olarak sunuyoruz. Ayakta tedavi teminatlarında da limitsiz, katılım paysız veya yüzde 20 katılım paylı seçeneklerine ek olarak limitli paketlerimiz var. AcnSAĞLIK, yurt içi limitlere ek olarak yurt dışında da geçerli yatarak ve ayakta tedavi hizmeti sunarak fark yaratıyor. Bu sayede sigortalılar, sağlık ihtiyaçlarını uluslararası düzeyde karşılayabiliyor." ©



Süha Gürkan

Türkiye'nin en çok tercih edilen trafik sigortacısından Yepyeni Kasko!

Şimdi yeni avantajlarla yepyeni Quick Kasko



%40'a varan fiyat avantajı



Orijinal yedek parça ve Quick Sigorta Garantili Servislerde 2 yıl onarım garantisi



Hasar sonrası yol yardımı ve ikame araç hizmeti



Hasar sonrası dahi hasarsızlık indiriminin korunması imkânı



7/24 Medline Acil Ambulans



Ücretsiz lastik saklama ve yılda iki kez mevsimlik lastik değişimi



Ömürlü parçalarda eskime payı düşme avantajı



Geniş anlaşmalı servis ağı



%20 peşin ödeme indirimi imkânı

*TSB 2023 yılı verilerine göre.



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK

SIGORTA

BES'te 1 trilyon TL barajı aşıldı

2024 yılına OKS ve devlet katkısı dahil 750 milyar TL seviyesinde başlayan BES'in toplam fon büyüklüğü, 1 trilyon TL'yi aştı. Kişi başına ortalama birikim seviyesinde de 100 bin TL geçildi. TSB Başkanı Uğur Gülen, yıl sonu fon büyüklüğü hedefini 1.3 trilyon TL olarak açıkladı...

Bireysel emeklilik sistemi (BES), istikrarlı büyümesini sürdürüyor. BES'te toplam fon büyüklüğü, 2024 yılına OKS ve devlet katkısı dahil toplamda 750 milyar TL seviyesinde başlamıştı. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 10 Mayıs itibarıyla yayınladığı verilere göre toplam fon büyüklüğü 1 trilyon TL'nin üstüne çıkarken, katılımcı sayısı da yaklaşık 350 bin kişi arttı.

BES'in son yıllardaki büyümesinde itici güç olan 18 yaş altında ise 1.3 milyonu aşkın sözleşme sayısına ulaşıldı. Yine önemli bir eşik olarak gönüllü BES'te kişi başı ortalama birikim seviyesi de 100 bin TL seviyesini yakalamış oldu.

YIL SONU HEDEFİ 1.3 TRİLYON TL

BES'in performansını değerlendiren Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, sektör olarak toplam fon büyüklüğünde kritik 1 trilyon TL'lik seviyeyi aşmanın gururuyla bu yıl sonunda 1.3 trilyon TL'ye ulaşmayı hedeflediklerini açıkladı.

TÜİK'in güncel verilerine göre yaşam süresinin uzadığına ve bununla orantılı olarak yaş ortalamasının giderek yükseldiğine dikkat çeken Gülen, Türkiye'de emeklilik politikalarında yeni bakış açıları ve çözümlere ihtiyaç duyulduğuna işaret ederek sözlerini şöyle sürdürdü:

TES İÇİN KUVVETLİ BİR ALTYAPI

"Emeklilik döneminde gelirin aktif çalışma hayatındaki seviyesinde olmaması nedeniyle yaşam standartlarının devam ettirilmesine destek olmak üzere BES'in denkleme dahil edilmesi çok kritik. Ayrıca, genel olarak emeklilik sisteminin sürdürülebilirliği açısından, Orta Vadeli Program'a göre önümüzdeki dönemde uygulanması planlanan tamamlayıcı emeklilik sistemi (TES) için de BES kuvvetli bir altyapı ve tecrübe olacak."

ENFLASYONUN ÜZERİNDE GETİRİ SAĞLIYOR

TSB Başkanı Gülen, katılımcıların farklı risk beklentilerine hitap edecek çok çeşitli fonun bulunduğu BES'te piyasa koşullarına uygun fon dağılımıyla enflasyonun üzerinde getiriler elde edi-



Uğur Gülen

lebildiğine de şöyle işaret etti:

"2024'te de yılın ilk 4 ayında BES fonları ortalama yüzde 23 ile enflasyonun üzerinde getiri sağladı. Hisse ve değişken-agresif fonlar sırasıyla yüzde 42 ve yüzde 38 getiriyle tüm yatırım araçlarından daha iyi performans gösterdi. Toplam fon büyüklüğündeki bu hızlı artış da büyük ölçüde bu fonların getirilerindeki performans sayesinde sağlanmış oldu."

Sistemde uzun vadeli düşünülerek yapılan birikimlerin katılımcıları koruduğunu ve birikimlerini ciddi oranda büyüttüğünü vurgulayan Gülen, "BES, tasarruf deyince ilk akla gelen finansal araçlardan biri konumuna geldi" dedi.



Öncesi de sonrası da
size özel...

Corpus Sigorta, sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası riskleri değerlendirir, analiz eder, raporlar ve size özel çözümler sunar. Bir terzi titizliğiyle sigortanız ne eksik, ne fazla, tam size uygun olur.

Riske özel çözümler

Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle kötü sonuçlarını önlemek mümkün.

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



CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr





KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

Aksigorta'da sürpriz ayrılık

2004 yılından bu yana Sabancı Topluluğu'nda çalışan, 2009 yılından bu yana da Aksigorta Genel Müdürlüğü görevini yürüten Uğur Gülen, 31 Mayıs 2024 tarihi itibarıyla görevinden ayrılıyor.

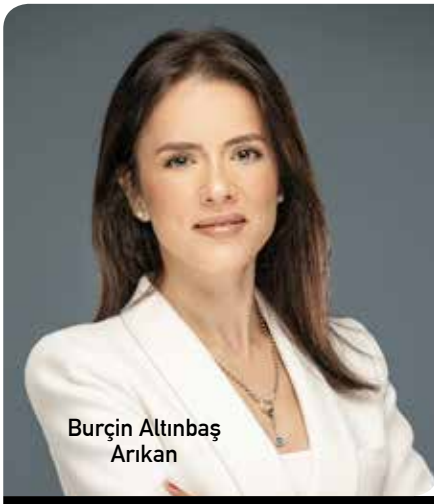
Uğur Gülen halen sürdürdüğü Türkiye Sigorta Birliği Başkanlığı görevine devam ederken, 1 Haziran 2024 tarihi itibarıyla Sabancı Holding Finansal Hizmetler Grubu şirketleri olan AgeSA, Aksigorta ve Sabancı Ageas Sağlık şirketlerinin Yönetim Kurulu Üyesi olarak tecrübelerini paylaşmaya devam edecek.

Aksigorta'da yeni genel müdür ataması yapılmaya kadar AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, mevcut görev ve sorumluluklarına ek olarak Genel Müdür Vekili unvanıyla görev yapacak.



Uğur Gülen

Burçin Altınbaş Arıkan'ın **Aon Türkiye**'deki yetki ve sorumlulukları arttı



Burçin Altınbaş
Arıkan

Aon Türkiye'de Affinity'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Burçin Altınbaş Arıkan atandı.

Burçin Altınbaş Arıkan, Trakya Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü'ndeki lisans eğitiminden sonra, 2009 yılında İstanbul Üniversitesi'nde Pazarlama İletişimi üzerine yüksek lisans eğitimini tamamladı.

Sigorta sektöründe 19 yılı aşkın deneyimi bulunan Arıkan, kariyerine Eczacıbaşı Sigorta'da başladı. Ardın-

dan AXA Sigorta ve Generali Sigorta'da captive yönetimi/kanal satış sorumlusu görevlerinde bulundu. Daha sonra Allianz Partners Türkiye'de mobil cihazlar ve dijital riskler kanalında satış yöneticisi olarak görev yaptı.

6 yılı aşkın süredir Aon Türkiye Affinity bölümünün grup programlarını yöneten Burçin Altınbaş Arıkan, yeni rolünde yaratıcı ve teknoloji destekli ürün ve projelerle, gelenekselin dışındaki büyüme yolculuğunda departmana liderlik yapmayı sürdürecektir. 🌐

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

İhracatçıya kefalet sigortası



Mehmet Tuğtan

Sezgin Yılmaz

Türkiye İş Bankası ve Anadolu Sigorta iş birliğiyle hayata geçirilen kefalet sigortası, ihracatçıların kısa ve orta vadeli nakit finansman ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde karşılamasına yardımcı oluyor...

İş Bankası ve Anadolu Sigorta, kredibilitesi yüksek ancak ek teminata ihtiyacı olan ihracatçı şirketlerin finansmana erişimini kolaylaştırmak amacıyla kefalet sigortasını hizmete sundu.

İhracat kredisi kullanırken kefalet sigortası satın alan müşterilere avantajlı faiz oranları sunuluyor. Kredi değerliliği dikkate alınarak müşteriye özel sunulan kefalet sigortası ürünü, ihracatçıların kısa ve orta vadeli nakit finansman ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde karşılamasına yardımcı oluyor.

Kefalet sigorta teminatlı ihracat kredilerine İş Bankası şubelerinden başvurulabiliyor.

TÜRKİYE'DE BİR İLK

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Sezgin Yılmaz, iş birliğiyle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Uygun maliyetli finansman imkanı sunarak, mal ve/veya hizmet ihracı yapan firmaların ihracat odaklı büyümelerine ve dolayısıyla ülke ekonomisine katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Anadolu Sigorta ile ortaklaşa kurguladığımız kefalet

let sigortasıyla hem Türk Lirası hem de yabancı para cinsi finansmana erişimi kolaylaştırmayı amaçladık. Türkiye'de bir ilk olan bu ürünü satın alan müşterilerimize ihracat kredilerinde avantajlı faiz oranları sunarak ülkemizin ekonomik gelişimine katkı sağlamaya gayret ediyoruz. Kuruluşumuzdan bugüne ülkemizin kalkınmasında önemli rol oynayan ihracatçılarımıza yönelik çalışmalarımızı sürdürüyor ve mevcut ihracat hacmini arttırmaya, küresel pazarlara açılmak isteyen müşterilerimizin her türlü ihtiyacında yanlarında olmaya önem gösteriyoruz."

"İHRACATÇILARIMIZ DAHA RAHAT HAREKET EDECEK"

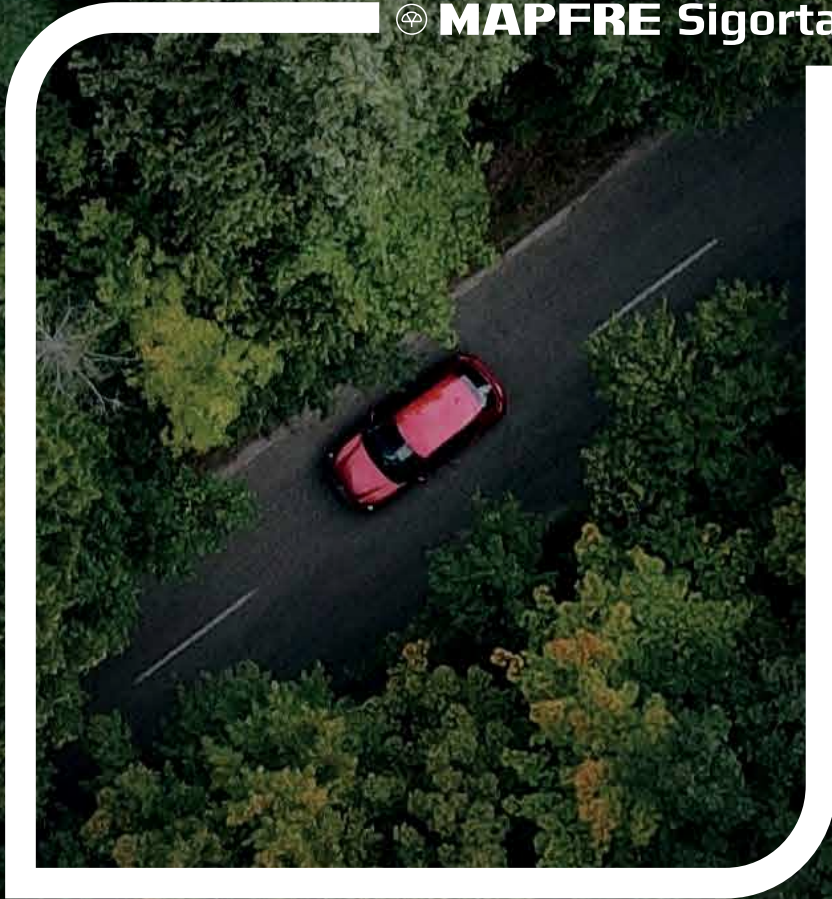
Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan ise İş Bankası'ndan ihracat kredisi kullanan müşterilerden belirli kriterleri sağlayanlara düzenlenecek kefalet sigortasıyla sigortalı müşterilerin kullanılan kredi borcunu vadesinde geri ödeyememeleeri durumunda sigorta poliçesinin devreye gireceğini açıkladı. Kefalet sigortasının geleneksel sigorta uygulamalarından ziyade bir finansal enstrüman niteliği taşıdığını belirten Tuğtan sözlerini şöyle sürdürdü: "İş Bankası ile birlikte geliştirdiğimiz kefalet sigortası ürününün ihracatçı firmaların risklerini azaltıp daha geniş kredi imkanına kavuşmalarını kolaylaştırdığı gibi uluslararası ticarete daha rahat hareket etmelerine imkan vereceğine inanıyoruz. Ticaret hayatının akışını kolaylaştırarak ülke ekonomisine canlılık getirmeyi hedefliyoruz."

KASKO YAPTIRIRKEN GENİŞ BİR NEFES ALIN.

Bir kasko poliçesinde aradığınız her şey ve daha fazlası
MAPFRE Genişletilmiş Standart Kasko Sigortası'nda!

- Poliçe kapsamında 7 veya 14 gün seçenekleriyle ekletilip çıkartılabilen, böylece hayatınıza kesintisiz devam edebileceğiniz ikame araç hizmeti
- Genel Servis Araç Onarım Merkezleri'nde ölçü almadan, çizik saymadan, hasarsızlığınızı bozmadan midi onarım hizmeti
- Türkiye'de bir ilk olan, ev ve araç adaptasyonu* teminatı

 **MAPFRE Sigorta**



*Sektörde sadece MAPFRE Genişletilmiş Standart Kasko poliçesinde olan ev ve araç adaptasyonu teminatı ile; Gerçek Kişi Sigortalı'nın otomobili ve kamyonetiyle kaza sonucu sakat kalması halinde aracının veya evinin adaptasyon giderleri 5.000 TL'ye kadar güvence altındadır.

www.mapfre.com.tr

MAPFRE Müşteri Hizmetleri 0850 755 0 755



MAPFRESIGORTA

Türk Nippon'dan çalışan mutluluğunu artıracak yenilikler

Çalışanlarının yüzde 45'i Y ve Z kuşağından oluşan Türk Nippon Sigorta, bu profilin tercih nedeni olmak için cazip imkanlar sunuyor. Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Hedeflerimize koşarken bir yandan da çalışanlarımızın gelişimini ve motivasyonunu artırmak bizim için çok önemli" diyor..

Türk Nippon Sigorta, çalışan mutluluğunu en üst seviyede tutma hedefiyle yürüttüğü çalışmalara yenilerini ekliyor. Şirket, geçen yıl çalışanlarına verdiği ücretsiz spor kartına ek olarak her ay dağıttığı hediye çeklerini dijital ortama da taşıdı. iWallet uygulamasıyla çalışanlarına giyim, gıda, teknoloji, sağlık gibi alanlarda geniş bir kullanım alanı ve kolay bir alışveriş deneyimi sağlayan Türk Nippon Sigorta, daha fazla kategoride alışveriş yapma imkânı sunuyor.

Şirket içi süreçleri kurarken ya da yenilerken çalışan motivasyonunu ve bağlılığını daima ön planda tuttuklarını vurgulayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Tüm çalışanlarımızı dinleyerek onların fikirlerini alıyoruz. Özellikle yeni projelerde genç çalışanlarımızın görüşleri bizler için çok önemli. Çalışan memnuniyeti sağlayıp sürdürmek bizim en önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Bu doğrultuda İK süreçlerimizi farklı uygulamalarla besleyip geliştiriyor, şirket içinde birçok yeniliği hayata geçiriyoruz" diyor.

GENÇ ÇALIŞAN SAYISI ARTIYOR

Son yıllarda Z ve Y kuşağından çalışanların şirket içinde sayıca arttığını belirten Pamukçu, bu gelişimi de şöyle değerlendiriyor:




Dr. E. Baturalp Pamukçu

"Şirketimizin yüzde 45'i Y ve Z kuşağından oluşuyor. Bunun sonucunda sinerjimiz ve hareket alanımız daha bir canlandı. Bu profilin şirketimizi daha çok tercih etmesi için sağladığımız imkanlarla fark yaratmamız gerekiyor. Bu farkı, çalışanlarımızın hem kişisel hem de mesleki gelişimlerine önem vererek ve onları bu alanda her zaman destekleyerek yarattığımızı düşünüyoruz. Sigortacılık hedef ve satış odaklı bir sektör. Yıl içerisinde hedeflerimize koşarken bir yandan da çalışanlarımızın gelişim ve motivasyonunun artırmak bizim için oldukça önemli."

BİRÇOK ALANDA SPORA KATKI

Türk Nippon Sigorta'nın spor branşlarında da personeline çeşitli imkanlar sunduğunu anımsatan Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu alandaki faaliyetleri de şöyle paylaşıyor:

"Şirketimizin futbol takımıyla İstanbul içi ve dışında turnuvalara katılıyoruz. Yeni kurduğumuz erkek ve kadın voleybol takımlarımızla da çeşitli turnuvalarda boy gösteriyoruz. Ek olarak çalışanlarımıza kürekten pilatese, yüzmeye kadar çeşitli spor branşlarında kullanabileceği spor kartı desteği veriyoruz. Spora çok önem veriyoruz. Reklam stratejilerimizi de Türk sporunun gelişmesine yardımcı olacak projelere sponsor olma üzerine kurguluyoruz. Spor ve sporcunun gelişime katkı sağlamak bizim için büyük bir motivasyon kaynağı oluyor." 



TÜRKİYE
KATILIM
SİGORTA

Geleceğe Güvence



Şimdi Yolculuk

DAHA GÜVENLİ

Türkiye Katılım Sigorta ile tüm yolculuklarınız katılım esaslı sigortacılık prensipleriyle güvence altına alınır, geriye sevdiklerinizle huzurlu yolculuk yapmak kalır.

“İş Yeri Ekstra Sigortası”nda teminat limitleri yükseldi

Türkiye Sigorta'nın işletme sahiplerine iş yerlerinde oluşabilecek beklenmeyen risklere karşı güvence sunduğu “İş Yeri Ekstra Sigortası”nın teminat yapısı genişleyip limitleri yükseldi. İzolasyon hasarları için 2 bin 500 TL olan teminat limiti olay başı 50 bin TL'ye çıkarken, makine kırılması ve elektronik cihaz teminatlarında sigorta bedeli 20 milyon TL oldu...

Türkiye Sigorta, yeni teminat ve limitlerle genişlettiği “İş Yeri Ekstra Sigortası” ile işletme sahiplerine, iş yerlerinde oluşabilecek beklenmeyen risklere karşı güvence sunmaya devam ediyor.

Acentelere yetkiye düşmeden ve revizyon talep etmeden poliçelerini düzenleme imkânı sağlayan İş Yeri Ekstra Sigortası'nda izolasyon hasarları için 2 bin 500 TL olan teminat limiti olay başı 50 bin TL'ye, yıllık da azami 100 bin TL'ye yükseltildi. Sprinkler sızıntısı teminatı da 50 bin TL ile kapsama dahil edildi. Ayrıca ürün kapsamında teminat sağlanan 70'e yakın faaliyet kolunda riziko teftiş şartı aranmıyor.



Geniş teminat yapısı ve yüksek limitlerle uygun prim avantajları sunan Türkiye Sigorta'nın İş Yeri Ekstra Sigortası'nda yapılan yeniliklerle makine kırılması ve elektronik cihaz teminatlarında sigorta bedeli 20 milyon TL olurken, hareketli makineler ve taşınabilir elektronik cihazlar için sigorta bedeli 5 milyon TL'ye çıkarıldı. Ayrıca kazaen kırılma, raf devrilmesi, alçıpan tavan çökmesi, yakıt sızması, arazi inşaat işleri ve makine kırılmasına bağlı ürün bozulması risklerinin her biri de 250 bin TL'ye kadar güvence altına alınabiliyor.

Komşuluk/kiracılık mali mesuliyet teminat limiti 12.5 milyon TL olarak güncellenen üründe, işveren sorumluluk teminatı da limiti kişi başı 2 milyon TL, olay başı ve poliçe süresince 10 milyon TL, üçüncü şahıs sorumluluk teminat limiti ise 5 milyon TL olarak belirlendi.

İŞ YERİ YARDIM HİZMETLERİ

Bunlara ek olarak kasa teminatı limiti 2 milyon TL, taşınan para ve emniyeti suistimal teminatlarının limitleri olay başı 1 milyon TL ve poliçe süresince 3 milyon TL olarak belirlendi. Ferdi kaza teminat limiti kişi başı 1 milyon TL ve olay başı ile poliçe süresince 5 milyon TL olarak güncellendi. Ayrıca iş durması ve elektrik hasarları teminatlarının limitleri 1.5 milyon TL, taşınmaza bağlı hukuksal koruma teminatı ise 50 bin TL oldu.

İş Yeri Ekstra Sigortası, poliçede sağladığı teminatlara ek olarak tesisat, elektrik ve anahtar (çilingir) işleri hizmetleri, iş yerinde mahsur kalan kişinin kurtarılması, iş yerine ambulans gönderilmesi, tıbbi danışma hizmeti ve güvenlik hizmeti gibi “İş Yeri Yardım Hizmetleri” ile sigortalılarına gündelik sorunları için destek sunuyor.

Yenilenen İş Yeri
Ekstra Sigortası

Türkiye
Sigorta'da!

 **TÜRKİYE SİGORTA**

Doğa
sigorta

İHTİYACA UYGUN

Esnek seçeneklerle kişiselleştirilebilen
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Klasik Ağ

Ekonomik
Hastane Ağı

Yaygın
Hastane Ağı

Klas
Ağ



BNP Paribas Cardif'in **BPH fonu** zirvede



BNP Paribas Cardif Emeklilik'in son 5 yılda yüzde bin 262 getiri sağlayan BPH Hisse Fonu; altın, döviz ve borsa endekslerini açık ara geride bırakıyor. BZY Teknoloji Fonu, BPE Dengeli Değişken Fonu ve BPU Kamu Fonu da en çok kazandıran BES fonları arasında...

BNP Paribas Cardif Emeklilik, yatırım araçlarının 5 yıllık getiri karşılaştırma tablosunu açıkladı. Son 5 yılda yüzde bin 262 getiriye sahip Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu (BPH) ile altın, döviz, mevduat ve borsa endekslerini açık ara geride bırakan şirket, Teknoloji Sektörü Değişken Emeklilik Yatırım Fonu (BZY), Dengeli Değişken Emeklilik Yatırım Fonu (BPE) ve Birinci Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Yatırım Fonu (BPU) ile de en çok kazandıranlar arasında yer aldı.

ALTININ GETİRİSİNİ BİLE YAKLAŞIK 3'E KATLADI

1 Ocak 2019 ile 31 Aralık 2023 tarihleri arasındaki 5 yıllık süreçte Türkiye'deki resmi enflasyon oranı yüzde 372 olarak

açıklandı. Aynı dönemde altın yatırımcıları yüzde 804 getiri elde ederken BIST100 yüzde 718, BIST30 yüzde 601, NASDAQ (\$) yüzde 143, ABD Doları/TL yüzde 457, Euro/TL yüzde 439, mevduat ise yüzde 131 getiri sağladı.

BNP Paribas Cardif Emeklilik ise son 5 yılda BPH Hisse Senedi Fonu ile yüzde bin 262 getiri başarısına imza atarak tüm bu yatırım araçlarını açık ara solladı.

5 yılda yüzde 635 getiriye sahip BPE Dengeli Değişken Fonu ve yüzde 587 getiriye sahip BPU Kamu Dış Borçlanma Araçları Fonu ile de yatırımcısının yüzünü güldüren şirket, ilk pay satışı 5 Ocak 2022 tarihinde gerçekleşen BZY Teknoloji Fonu ile de sadece yaklaşık 2 yıllık süreçte yatırımcısına yüzde 163 değer kazandırdı.

Son 5 yılda getiri başarısıyla dikkat çeken BPH Hisse Senedi Fonu, portföyünün en az yüzde 80'ini Borsa İstanbul'da kote ortaklık paylarına uzun vadeli yatırım suretiyle ağırlıklı olarak sermaye kazancı geliri elde etme stratejisiyle yönetiliyor. Türkiye'de ağırlıklı olarak halka açık büyük şirketlerini kapsayan BIST-100 endeks getirisine paralel performansı hedefleyen fon, orta ve uzun vadeli dönemde ülkedeki büyüme potansiyeline paralel hisse senedi piyasasındaki reel getirinin fon reel getirisine dönüşmesi amacıyla hareket ediyor.



AREX KEFALET SİGORTASI

Finansal süreçlerinizde güven veren akılcı çözüm!

Magdeburger Sigorta'nın ilk 10 yürüyüşü sürüyor

Yüzde 265 büyüyen Magdeburger Sigorta, sektör ortalaması olan yüzde 93'ü 3 kata yakın aşmayı başardı. İstanbul Anadolu Yakası'ndaki iş ortaklarına seslenen genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, "Hedefimiz 5 yıl içinde Türkiye'deki ilk 10 sigorta şirketi arasında olmak" vurgusunu tekrarladı...

Magdeburger Sigorta'nın İstanbul'daki iş ortaklarıyla buluşma serisinin ikincisi Anadolu Yakası ile devam etti. Buluşmada sektörün güncel durumu ve Magdeburger Sigorta'nın geleceğe yönelik planları ele alındı.

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, göreve başlamasından bu yana geçen sürede neler yaptıklarını ve geleceğe yönelik neler hedeflediklerini anlattı. Nasıl Bir Ekonomi Medya Haber Basın Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Güldağ da katılımcılarla güncel ekonomi hakkında bilgiler paylaşarak, gelen soruları cevapladı.

Ceyhan Hancıoğlu, buluşmada acentelere şöyle seslendi: "Pazarın üzerinde büyümeye devam ediyoruz. Pazar yüzde 93 büyürken, aynı dönemde biz yüzde 265 büyüdük. Başarıya giden yolda en önemli katkıyı her zaman siz acentelerimiz sağlıyorsunuz. Sektörümüzdeki rekabetin kızışmasıyla birlikte müşteri memnuniyetini artırmak ve pazarda daha güçlü bir konum elde etmek için stratejik adımlar atmaya devam edeceğiz. Büyüme, yenilik ve verimlilik stratejimiz çerçevesinde acente sayımızı son 6 ayda eklenen yeni iş ortaklarımızla güçlendirdik. Hedefimiz 5 yıl içinde Türkiye'de ilk 10 sigorta firması içerisinde olmak."

"SICAK PARA GİRİŞİ OLABİLİR"

Hakan Güldağ da özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "Döviz kurlarında yılbaşına kadar beklenen artışın yaşanmayacağını



düşünüyorum. Faizlerde de indirimler başlayabilir. Yabancılar için Türkiye'de çok güzel bir yatırım imkânı oluştu. Türkiye'ye sıcak para girişi olabilir. En az aylık yüzde 4-5 faizle para kazanmak mümkün hale geldi. Bu çok güzel bir kazanç ve bu yüzden dışarıdan para gelmeye devam edecektir. Sigorta sektörüne baktığımızda ise bu dönemde eğer sorunları anlıyorsanız, çözüm üretebiliyorsunuz. Bu yıl dostluğa yatırım yapmak, iyi ilişkilere, iletişime yatırım yapmak gerekir. Bugün burada gördüğüm kadıyla siz bu iletişimi zaten kurmuşunuz."

"GÜVEN VE HEYECAN"

"Bölgeler Buluşması" toplantıları sırasında acenteler arasında mini bir anket yapılarak "Magdeburger Sigorta'nın yeni yönetime size ne hissettiriyor" sorusu da iletildi. 100'den fazla İstanbul Anadolu bölgesi acentesi cevap olarak yoğunlukla "güven ve heyecan" dedi.

BAŞARILI ACENTELER KARADAĞ'I GEZDİ

Magdeburger Sigorta, geçen yıl düzenlediği kampanyalarda başarı gösteren iş ortaklarıyla Karadağ'a seyahat düzenledi. Kotor, Perast Adası, Porto Montenegro gibi tarihi ve turistik yerler ziyaret edildiği geziye Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, Doğu Bölgeler Koordinatörü Nihan Bakmaz, Batı Bölgeler Koordinatörü Uğur Atilla, İstanbul Bölgeler Direktörü Murat Vergili ve Satış Strateji ve Kanal Yönetimi Direktörü Damla Esin ile Türkiye'nin dört bir yanından gelen başarılı acente temsilcileri katıldı. 📍



Anadolu Hayat Emeklilik'in aktifleri katlanarak büyüyor

Anadolu Hayat Emeklilik'in bireysel emeklilik sistemindeki toplam fon büyüklüğü, 31 Mart 2024 tarihi itibarıyla 156.6 milyar TL'yi aştı. Şirketin aktif büyüklüğü de 189 milyar TL'ye ulaştı...

Anadolu Hayat Emeklilik, 2024 yılının ilk çeyrek sonu itibarıyla finansal sonuçlarını açıkladı. Buna göre şirket, aktif büyüklüğünü geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 98 seviyesinde artırdı.

Anadolu Hayat Emeklilik'in aktif büyüklüğü 189 milyar TL'ye ulaşırken, bireysel emeklilik sistemindeki (BES) toplam fon büyüklüğü de 156.6 milyar TL'yi aştı.

Şirketin hayat sigortası prim üretimi de 2024'ün ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 62.7 artarak 2.4 milyar TL'yi geçti. 31 Mart itibarıyla özkaynaklar da 6.2 milyar TL seviyesinde kayıtlara geçti.

2.9 MİLYON KATILIMCI, 8.3 MİLYAR TL FON BÜYÜKLÜĞÜ

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, şirketin ilk çeyrek finansal verileriyle ilgili şu bilgileri paylaştı:

"Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 31 Mart 2024 tarihli verilerine göre, BES toplam fon büyüklüğümüz yıl başına göre yüzde 16.9 artarak 156.6 milyar TL'ye ulaştı. Katılımcı sayımız ise yüzde 1.1 büyüyerek 2.9 milyona yaklaştı. Bunun yanı sıra şirketimiz, sayısı 1.4 milyonu aşan gönüllü BES katılımcısı ve 8.3 milyar TL'yi aşan otomatik katılım fon büyüklüğü tutarıyla her iki kategoride özel sermayeli şirketler arasındaki liderliğini yılın ilk çeyreğinde de sürdürdü."



Murat Atalay

284 BİN "ÇOCUĞUM İÇİN BES" KATILIMCISI

Anadolu Hayat Emeklilik, 31 Mart 2024 itibarıyla 18 yaş altı müşteri grubunda da lider konumunu korudu. Şirket, sektörde çocuklara yönelik ilk ürün olma özelliğini taşıyan "Çocuğum için BES" ile 284 bin katılımcı ve 4.4 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştı.

%30
DEVLET KATKISI*

BES'li Olduğu neşesinden Belli

*Mevzuatta belirlenen koşullar dahilinde.

“Acenteler yeniden oyun kurucu olabilir”

“Farklıyız, Fark Yaratmakta Kararlıyız” diyen AXA Türkiye, ülke genelindeki 4 bin acentesiyle bir araya geldi. Ekonominin normalleşmeye başlamasıyla birlikte fiyat farklarının azalacağını öngören CEO Yavuz Ölken, acentelere şöyle seslendi: “Hizmet farklılığınızla yeniden oyun kurucu olabilirsiniz!”

AXA Türkiye, “Farklıyız, Fark Yaratmakta Kararlıyız” konseptli buluşmalarını Türkiye genelinde 4 bin acente ile bir araya geleerek tamamladı. 8 bölgeye bağlı 9 şehirde gerçekleşen etkinliklere acentelerin yüzde 90’ının katıldığı açıklandı.

AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, toplantılarla ilgili “Bölge müdürlüklerimizin acentelerimizle ne kadar verimli işler yaptığını yerinde dinlemek bizler için çok kıymetliydi” değerlendirmesini yaptı.

5 JENERASYONA BİRDEN HİZMET

Önümüzdeki iki yılı AXA Türkiye için büyük atılımların yapılacağı, sürdürülebilir gelişim ve büyümenin sağlanacağı bir dönem olarak belirlediklerini söyleyen Ölken, değerlendirmelerini şöyle sürdürdü:

“Toplantılar sonucunda acentelerimizle aynı noktada olduğumuzu görmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Onlara ‘sigorta sektöründe beraber farklıyız, farklı olmakta kararlıyız’ dedik. Önümüzdeki fırsatları, geleceği, yeni trendleri ve yeni trendlerde karşınıza çıkan sigortalı hizmetlerini konuştuk. Her bölgede illere ilişkin kınımları paylaştık ve hedeflere ulaşma konusunda



çözümleri sunduk. Toplam nüfusa oranla sigortasızlık oranlarının yüksek olduğu bir coğrafyada büyümekten başka çaremiz yok. Büyüyebilmek için de kendi bahçemizden başlayacağız. Elimizdeki bütün potansiyele bakacağız. Önümüzdeki 10 yıl içinde dünyanın her noktasında sigortacılar, hizmet sağlayıcılar, perakendeciler ilk kez 5 jenerasyona birden hizmet ve ürün satacak. Hepimiz buna çok iyi hazırlanmalıyız. Daha çok müşteriye ulaşip daha çok teklif vermemiz gereken bir dönemdeyiz. Sektör, rekabet açısından farklılıklarını ortaya koymalı. Rekabetin yapıcı bir şekilde gelişmesi, sektördeki tüm oyuncuların yukarıya doğru ilerlemesini sağlayabilir.”

“FARKLILIKLAR DAHA BELİRGİN OLACAK”

Dünyadaki sigorta şirketlerinin prim odaklı olduğunu ve bu durumun satın alma gücünden kaynaklandığını ifade eden Yavuz Ölken, ekonominin normalleşmeye başlamasıyla birlikte, fiyat farklarının daralacağı ve hizmet farklılıklarının daha belirgin hale geleceği bir döneme girebileceği öngörüsünde bulundu.

Bu süreçte, sigorta acentelerinin müşterilere sundukları hizmetin daha ön plana çıkacağını altını çizen Ölken, “Acenteler yeniden oyun kurucu rolünü üstlenebilir. Biz bu konuda acentelerimize farklı çözüm yolları ve bakış açısı sunduğumuzla inanıyoruz” dedi.





Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler
Sektörle ilgili son gelişmeler
Kim nereye transfer oldu?
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Kadrajımda Sigorta'nın kazanmanı "Annem"

TSEV'in bu yıl yedincisini düzenlediği "Kadrajımda Sigorta" fotoğraf yarışmasında Cengizhan Türkoğlu'nun "Annem" adlı fotoğrafı birinci seçildi...



Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın (TSEV) sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek amacıyla Türkiye Sigorta Birliği ana sponsorluğunda bu yıl yedinci kez düzenlediği "Kadrajımda Sigorta" fotoğraf yarışması, 16 Mayıs'ta gerçekleşen Seçici Kurul Toplantısı ile sona erdi.

Türkiye'nin dört bir yanından toplamda 700 fotoğrafın yarıştığı yarışmada Seçici Kurul, dereceye giren ilk üç fotoğrafa ilave olarak 30 fotoğrafı da sergilenmek üzere seçti.

Yarışmada Cengizhan Türkoğlu'nun "Annem" adlı fotoğrafı birinci, Yusuf Dündar'ın "Hayalimdeki Ev" adlı fotoğrafı ikinci, Mehmet Subaşı'nın "Riskli Çalışma" adlı fotoğrafı da üçüncü oldu.

Birinciye 12 bin TL, ikinciye 8 bin TL, üçüncüye 6 bin TL ödül verildi. Sergileme ödülü ise eser başına 2 bin TL oldu.

Ödül alan ve fotoğrafları sergilenecek katılımcılara ayrıca ferdi kaza sigortası hediye edilecek.

Yarışmanın web sayfasında (kadrajimdasigorta.com) girerek dereceye giren ve sergilenmek üzere seçilen fotoğraflara ulaşabilirsiniz.



Yusuf Dündar / Hayalimdeki Ev



Mehmet Subaşı / Riskli Çalışma

RS Otomotiv Grubu'ndan 15 yaşa özel kutlama



“Önce onarım” mottosuyla 15 yıl önce kurulan RS Otomotiv Grubu, şimdiye kadar 4 milyonun üzerinde araca hizmet verdi. 11 farklı markayla otomotiv satış sonrası hizmetlerinde tüm ihtiyaçlara cevap veren şirket, yeni yaşını tüm sektörün bir araya geldiği coşkulu bir etkinlikle kutladı..

RS Otomotiv Grubu, 15'inci kuruluş yıl dönümünü kutlamak üzere düzenlediği özel bir etkinlikle 2 binden fazla sektör temsilcisiyle Üniç İstanbul'da bir araya geldi. Ülke çapındaki tüm bayi ve çalışanların da bulunduğu etkinlikte, kıdemli çalışanlara ve başarılı bayilere ödül verildi. Voleybol Turnuvası'nda şampiyon olan takımlar da ödülleri aldı.

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, 15 yıl önce sadece 8 kişiyle çıktıkları yolda bugün 180 bayi, 800'ün üzerinde çalışan ve 2 binin üzerinde anlaşmalı hizmet sağlayıcılarıyla satış sonrası hizmetlerde lider şirket olmanın gururunu yaşadıklarını söyledi.

Ünal, “Bizlere güvenen, bugünlere gelmemizi sağlayan tüketicilerimize, sektör temsilcilerine, paydaşlarımıza, bayilerimize ve çalışanlarımıza şükranlarımızı sunuyorum. Otomotivde ve sigorta sektöründe geleceğe yönelik projelerimizle önemli işlere imza atmaya devam edeceğiz” dedi.

2 binden fazla kişinin katılımıyla büyük ilgi gören etkinlikte otomotiv ve sigorta sektörü temsilcileriyle bir araya gelen RS Otomotiv Grubu, başarılı bayilere ve kıdemli çalışanlara ödülleri verdikten sonra, Bupa Acıbadem Sigorta ile Anadolu Sigorta, son yapılan Voleybol Turnuvası



Şampiyonları olarak kupalarını aldı. Etkinliğin devamında ünlü sanatçılar Zeynep Bastık ve Doğuş Çabakçor'un sahne performansları geceye renk kattı.

4 MİLYON ARAÇ, 8.5 MİLYAR TL TASARRUF

RS Otomotiv Grubu, 2009 yılından bu yana “önce onarım” felsefesiyle sürdürülebilirliği gerçek anlamıyla hayata geçirerek 4 milyonun üzerinde araca hizmet verdi ve 8.5 milyar TL'den fazla tasarruf sağladı. Şirket halen 11 farklı markayla otomotiv satış sonrası hizmetlerinde tüm ihtiyaçlara cevap veriyor. 🌐

“SIGORTA” DEDİK,

NASIRINA BASTIK!



Savaş Karakaş

Çevre gönüllüsü, dalgıç ve belgesel yapımcısı Savaş Karakaş, denizlerdeki atıkları toplayanlara ödül vermek yerine para alınması anlayışına isyan ediyor. Dalış sigortasındaki eksiklere de değinen Karakaş, sponsorluk konusunda ise şirketlere şu mesajı veriyor: “Bir sigorta firmasının bayrağını dalgalandıracak, onu tanıtacak en önde gelen insanlarız...”

Savaş Karakaş, çevre gönüllüsü, belgesel yapımcısı, sunucu ve dalgıç. Aynı zamanda CMAS (Dünya Sualtı Sporları Federasyonu) üyesi bir dalış eğitmeni olan Karakaş, 1997 yılından bu yana Çanakkale Savaşı batıklarını araştırıyor. Çanakkale ve Kurtuluş Savaşı gazisi dedesinin günlüğünü okuduktan sonra bu işe gönül vermiş.

Dedesine ithaf ettiği ilk belgesel yapımı, Çanakkale Savaşı'nın ilk ve en kapsamlı sualtı dizisi “Derinlerdeki Tarih”i 1998 yılında çekmiş. Bu yapım, Türk televizyonlarının ardından Avustralya’da da Çanakkale Savaşı'nın ilk ve en kapsamlı sualtı belgeseli olarak ses getirdi.

Karakaş'ın denizlerin tarihi kesitlerini anlatan belgeselleri saymakla bitmiyor. Sadece Türkiye değil dünyaca tanınıyor, belgeselleri pek çok ülkede yayınlanıyor.

“Çanakkale Geçilemedi”, “Kızıldeniz’de Balıklar & Batıklar”, “Deniz Avcıları”, “Kayıp Denizaltılar”, “Derinlerdeki Kahraman: Mustafa Ertuğrul”, “Kocaoğlu’nu Kurtarmak”, “Flipper’i Kurtarmak”, “Savaşta ve Barışta” ve 3D Sualtı Belgeseli bunlardan bazıları... Ekranlarda halen onu “Sudaki İzler” belgesiyle izlemeye devam ediyoruz.

Karakaş'ın çevre aktivistliği de takdire şayan. Denizlerde yunuslar, köpekbalıkları ve mantaların (vatozların en büyüğü) izlerini sürüyor; kirliliğe dikkat çekmek için programlar yapıyor, projelerde öncü. Televizyonlarda onu önce sunucu olarak tanımıştık. Etkileyici ses tonu ve düzgün diksiyonuylu sevdik. Belgeselleriyle başka bir yönünü keşfettikten sonra daha çok beğendik. Denizcilik camiasının tanınan bir yüzü.

Savaş Karakaş'ı birçok kurumsal markanın sosyal sorumluluk projelerinde veya etkinliklerinde de görüyoruz. Kimi zaman denizlerin altını anlatıyor, kimi zaman da dalış hikayelerini. Bizimle de çevre sorunlarını, çok özel bir alan olan dalgıç sigortalarını konuştu...

Denize ve sualtına bu kadar tutkuyla bağlı olmanızın sebebi ne? Sizi bu tutkuya yönelten ne oldu?

Bana “Savaş” adını koyan dedem Hafız Hilmi Coşkun, Çanakkale Savaşları sırasında patlayan bir top mermisiyle kolundan, bacağından yaralanmış, elinden engelli kalmış bir gazi. O yanmış el, küçük bir çocukken benim için korkutucuydu. Yıllar geçip özellikle dedemin hatıratını okuyup anlayacak yaşa geldiğimde, keşke korkmak yerine kucağında daha çok oturup elini daha sıkı tutmuşsam dedim.

Maalesef artık dedem yoktu ve benim de onun ardından yapabileceğim tek şey onun elini sakat bırakan İngiliz ve Fransız



savaş gemilerinin mezarlığına dalarak Çanakkale'nin derinliklerindeki savaş makinalarını ve top mermilerini filme almak oldu. Çanakkale Savaşı batıkları üzerine belgeseller çekmeye 1997 yılında işte böyle başladım.

Tüm bu batıkları derinlerde ziyaret edebilmek ve onların sırlarına ortak olmak, çocukluğumdan beri içimde yaşattığım bir idealdi. Bu, Çanakkale gazisi dedem Hafız Hilmi Coşkun'a karşı bir vefa borcuydu. Bu tutku beni Çanakkale Boğazı derinliklerinde yatan Dumlupınar denizaltısına ve oradan da Marmara'ya taşıdı. 1915 yılında Marmara Denizi de bir savaş meydanıydı ve burada da pek çok Çanakkale şehidi anılmayı →



bekliyordu. Onların hikâyelerini anlatmak üzere, Marmara'da çalışmalara başladık. Dedemin elini bu kez de Marmara'nın derinliklerinde tuttum. Böylece tarihin ve denizin derinliklerinde büyük bir tutkuyla iz sürerek bugünlere geldik.

Bugüne kadar kaç batığa ulaşabildiniz? Sizi en çok hangisi etkiledi?

Çanakkale Boğazı, Ege ve Marmara Denizi'nde 33 batık üzerinde geniş kapsamlı araştırmalar yaptık. Bu gemilerin arşiv araştırmaları için İngiltere, Fransa ve Avustralya kayıtları incelendi.

Çanakkale Boğazı ve çevresinde bugüne kadar çeşitli nedenlerden batan ve yerleri tespit edilemeyen gemiler, Vehbi Koç Vakfı ve Ayhan Şahenk Vakfı iş birliğiyle bilimsel olarak belgelendi. İncelenen 33 batık arasında Fransız yolcu gemisi Carthage, İngiliz denizaltısı E14 ve İngiliz mayın tarama gemisi Renarro da ilk defa bulunup görüntüldü.

2 yıl süren araştırma neticesinde, 1915 Çanakkale Boğazı Savaşları ile Ege ve Marmara denizlerinde batan gemilerin hikayeleri, arşiv fotoğrafları, sonar görüntüleriyle bugünkü durumlarını gösteren sualtı fotoğrafları ve video kayıtları alındı. Kolay Marine Ltd. Genel Müdürü Selçuk Kolay ve Derinsu Ltd. Genel Müdürü Okan Taktak koordinasyonu ile yürütülen araştırmayla Çanakkale Savaşı batıkları, "Derinlerden Yansımalar: Çanakkale Savaşı Batıkları" adlı kitapta ve hazırlayıp sunduğum belgesel çalışmasıyla iki farklı mecrada dünyaya tanıtıldı.

Deniz, Çanakkale Savaşı'nda yaşananları korudu. Bilimsel ve teknolojik olarak bugün belgelenen her batık, tıpkı bir zaman kapsülü gibi Çanakkale Deniz Savaşı'nı günümüze taşıdı. Biliyoruz ki Çanakkale Savaşı batıklarını deniz bir gün teslim alacak ve onlardan geriye bu çekilen kareler dışında hiçbir iz kalmayacak. Oysa belgesel ve kitap çalışması zamanı durdurup sualtındaki eşsiz hazinenin gelecek kuşaklara aktarılmasını sağlayacak.



Şu sıralar neler yapıyorsunuz?

Bu yıla kadar belgesel çekimlerime devam ediyordum. Sadece bu yaz ara verdim. Önümüzdeki yıl yine devam edeceğim.

2018 yılından beri 9 metrelik bir teknede yaşıyorum. Ömrüm denizde geçiyor, 6-7 ay suyun üzerindeyim. Onun dışında İstanbul'a dönüyorum ya da yurtdışı çekimlerimin olduğu zamanlarda kış aylarını hep çekimlerde ve program yaparak geçiriyorum. Yaz döneminde de Türkiye'deki programları çekiyorum.

Dalgıçlara özel sigortalar var mı? Bu sigortayı yaptırabilmek için özel bir sertifikaya ihtiyacınız oluyor mu?

Evet, yurt dışında da geçerli olan DAN (Divers Alert Network) var. Türkiye'de ve dünyada geçerli olan PADI, CMAS gibi dalış sertifikaları var. Bu sertifikasyonlardan herhangi birine sahipseniz dünyanın her yerinde dalış yapabilirsiniz.

Ben, Dünya Sualtı Aktiviteleri Konfederasyonu'na (CMAS) kayıtlı bir dalış eğitmeniyim. Aynı zamanda teknik dalgıçım. Farklı seviyelerde dalış ve eğitmen belgem var. Bunların herhangi biriyle DAN'a başvurarak sigorta almak mümkün. 1 yıl geçerli veya dalış seyahatine gidiyorsanız 1 hafta geçerli farklı sigortalar yaptırabiliyorsunuz.

Bu sigortalar neleri kapsıyor?

Bu sigortalar tamamıyla dalış hastalıklarına odaklı. Mesela vurgun yiyebilirsiniz, kulak travması geçirebilirsiniz veya dalış malzemesi elinize veya ayağınıza düşebilir ve bir sakatlık geçirebilirsiniz. İşte tüm bunları karşılayan ve merkezi Amerika'da olan bir sigorta ağı var.

Özellikle dalış tekneleri ve dalış bölgelerinde iyi çalışıyor. Çünkü basınç odalarıyla direkt iletişimleri mevcut. Eğer basınç odasına girmeniz gerekirse, o bölgedeki doktorları ve danışmanlarıyla iletişime geçebilirsiniz. Bu tecrübe gerektiren ve iletişimin sağlam kurulmasını gerektiren bir durum, çünkü uzak noktalara gidiyorsunuz.

Düşünsenize, örneğin Kızıldeniz'e ya da Galapagos'a gidiyorsunuz ve tabii bunu sizin sigortacımıza anlatacak bir durumunuz olmuyor. Anında dalış teknesi baştan sizin sigortanızı



kaydediyor. Acil durumlarda ilk aranacak listesine onun adını veriyorsunuz ve araniyor.

Böyle bir durum hiç başınıza geldi mi?

Evet, Amerika'da başıma geldi. Kızıldeniz'de de benzer bir durum yaşadım. Birçok arkadaşım da ihtiyaç duydu tavsiye ettik ve faydalandılar. Normal sağlık sigortasından farklı. Tamamen dalgıç hastalıkları konusunda uzmanlaşmış oldukları için işler daha hızlı yürüyor.

Peki Türkiye'de dalgıçlara özel sigortalar var mı?

Türkiye'de geçerli özel sağlık sigortam ve BES'im var. Yanı sıra tekne sigortamdan tutun da arabamın kaskosuna kadar tüm poliçelerimi alt alta yazdığımında çok yüksek bir maliyet çıkıyor. Malum, son yıllarda primler çok yükseldi. Bana göre primlerin bu kadar artması sadece enflasyonla veya hayat pahalılığıyla açıklanamaz.

Sigortalardaki bu maliyet artışları size nasıl yansıyor?


Ülkemizde maalesef atık sorunu var. Atığı denize atmayıp bir yere vermek isteyince para ödemek zorunda kalıyorsunuz. Örneğin, benzin atığı için marinalarda bin TL alınıyor. Geçen yıllarda 100-200 TL'ye mal oluyordu. Çöp torbasını veriyorsunuz 5 Euro istiyorlar. Türkiye'de çöp atmanın bedeli niye Euro ile hesaplanıyor? Bir çöp torbasını bir konteynere koymak neden paralı oldu? Çevremizi koruma adına para kazanma yoluna gir-

diler. Teknecilerin iyi niyetini kullanıyorlar. Ben çöpümü denize atmak istemiyorum. Ama insanları buna mecbur bırakıyorlar.

İşte sigorta da aynı şekilde. Sigorta yaptırıyorum, 1-2 yıl hiçbir şey olmuyor. Sonra bir anda, muafiyetler olmasına rağmen anormal bir hespla karşılaşıyorum. Türkiye'de sigorta konusunda bizi koruyan değil, muafiyet kapsamında dışarıda bırakan konular var. Siz eğer ekstrem sporlar yapıyorsanız sigorta şirketi, "Bununla ilgili başınıza bir şey gelirse biz karşılayamayız" diyor. Siz de o yüzden dalgıç odaklı ve dalgıç özel sigorta almak zorunda kalıyorsunuz.

DAN'ın Türkiye'si var benim bildiğim kadarıyla ama bizim sigorta şirketlerinin bir dalgıç veya paraşütçüyü sigortaladığını sanmıyorum.

Sigorta şirketleriyle de iş birliği yapma fırsatınız oldu mu?

Aslında dalgıçlar olarak bir sigorta firmasının bayrağını dalgalandırarak, onu tamtacak en önde gelen insanlarız. Bizim yanımızda bir sigorta şirketi durursa onun ne kadar güvenilir ve güçlü olduğunun göstergesi olabilir! Ancak ne yazık ki sigorta şirketleri bizi sigortalamıyor bile. Ve hatta teknemizden, arabamızdan anormal bedeller talep ediliyor. Oysa sporcuların desteklenmesi lazım. Beni sadece sigortacı olan acentem destekliyor. Buradan Sigortam Deniz'e ve Arda Bekiroğlu'na teşekkür etmek istiyorum. Yaptığımız işlerin değerini önemini görüyor ve bu belgeselleri çekmemize katkıda bulunuyor. Bunu aslında sigorta şirketleri yapmalı. 

İklim değişikliği ve etkileriyle mücadele sürecinde yayınlanan rapor ve araştırmalar, sigorta sektörünün sürdürülebilirlik hedefini ve yol haritasını "sigorta edilebilir bir dünya hedefi" olarak tanımlıyor...



AYDIN EDİNÇGİL

Sigorta sektörü ve sürdürülebilirlik

Dünya Ekonomik Forumu'nun 54'üncü yıllık toplantısı 15-19 Ocak tarihleri arasında İsviçre'de düzenlendi. Toplantıda sunulan "Büyümenin Geleceği" adlı raporda, kısa vadeli riskler içinde hızla artan ve yayılma potansiyeli yüksek olarak kabul edilen jeopolitik gerilimler ve bu gerilimlerin küresel ekonomiye etkileri katılımcıların en önemli gündem konusu oldu. İklim değişikliği etkileri ve yapay zeka kaynaklı dezenformasyon tehditleri küresel düzeyde orta ve uzun vadeli riskler arasında yer aldı.

Akademisyenler, iş insanları, sivil toplum yetkilileri, politikacılar, araştırmacılar ve gazetecilerin görüşleri bir araya getirilerek hazırlanan "Küresel Risk Algısı Anketi"nde dikkat çeken bazı sonuçlar vardı. Örneğin, yapay zeka kaynaklı dezenformasyon riskleri, 2023'te önem sıralamasında son sıralardaydı. Bu yılki anket sonucunda ilk sırada yer aldı.



İklim değişikliği yine ilk sıralardaydı. Elbette iklim krizi kaynaklı aşırı hava olaylarının gerçekleşme frekansındaki artış, biyoçeşitliliğin azalış riski, doğal afetlerin şiddetinde ve gerçekleşme sıklığındaki artışlar, hızla yayılan orman yangınları, okyanus ve deniz suyu seviyelerinde artışlar, okyanuslardaki asit oranlarındaki artışlar, buzulların erimesi, hedef seviyesinden çok uzak olan karbon emisyon oranları, kuraklık nedenli gıdaya ve temiz su kaynaklarına ulaşımındaki güçlükler, yeni viral hastalıkların yaygınlaşma riskleri, iklim göçleri ve tüm bu çoklu krizlerin birbirini tetiklemesiyle oluşabilecek polikrizlerin, insanlar ve ekosistemler üzerindeki yıkıcı etkileri toplantının ana başlıklarındaydı.

JEOPOLİTİK RİSKLER

Raporda özellikle kısa vadeli riskler arasında jeopolitik riskler öne çıkıyor. Gazze-İsrail ve Rusya-Ukrayna arasında halihazırda devam eden savaşlar, tartışmaya kapalı bir insani krize işaret ediyor. Yanı sıra gıda ve enerji kaynaklarının akışını engelleyebilecek ve hatta değiştirebilecek potansiyel riskler içeriyor. Şüphesiz birincil öncelik, Gazze'de yaşanan insani krizin bir an önce ve derhal son verilmesi olmalı!

Raporda dikkat çeken bir diğer madde de devam eden jeopolitik şoklar ve siyasi kutuplaşmaların jeopolitik bölünmelere neden olduğu. Bu bölünmeler de insanların hükümetlere, kurumlarına, finansal ve ekonomik sistemlere güvenlerini kaybetmelerine zemin oluşturuyor.



RİSKLER ARTIYOR

Dünyamız bugün geldiğimiz noktada gerek nitel gerekse nicel olarak sürekli artan ve değişen risklerle karşı karşıya. Jeopolitik tehditler, yapay zeka kaynaklı dezenformasyon riskleri, aşırı hava olayları, sosyal ve siyasal kutuplaşmalar, yaşam maliyet krizlerindeki artış ve beraberinde ekonomik krizler, siber riskler gibi önemli temalar üzerinde görüşmeler yapılarak, çözümler için sadece katılımcı ülkelerin değil, tüm dünya ülkelerinin iş ve akıl birliği içinde hareket etmesi gerekiyor.

Dünya tarihinin medeniyet serüveninde modern şehirlerin inşasında, sosyal sistemlerin kurulmasında, insani ve maddi risklerin teminat altına alınmasında ve medeniyetlerin yaygınlaşmasında önemli ve kilit bir sorumluluğu olan, ana teması risk ve risk transferi olan sigorta sektörünün omuzlarında hiç bir dönemde olmadığı kadar sorumluluk ve yük olduğunun altını çizmek gerekiyor.

Gezegeneğimizin karşı karşıya kaldığı büyük risk sarmalı karşısında her yıl düzenlenen risk anketlerine bakıldığında, risk sıralamalarında önem derecesinin hızla değiştiğini gözlemliyoruz.

Geçtiğimiz dönemlerde dünyanın ve insanlığın günümüzde daha çok geleneksel ekonomik, finansal ve jeopolitik riskler meşgul ediyordu. Günümüzde ise hissedilebilir ölçüde farklı bir risk skalasına doğru kayıldığını söyleyebiliriz. Bu yeni skalanın tanımını ise yukarıda ifade ettiğim gibi birçok yıkıcı riskleri tetikleme özelliğine sahip iklim değişikliği kaynaklı çevresel risk faktörleri ve etkileri.

“ Dünya Ekonomi Forumu’nda üzerinde durulan kısa, orta ve uzun vadeli tehditleri şu başlıklar altında toplamak mümkün: Jeopolitik tehditler, yapay zeka kaynaklı dezenformasyon riskleri, aşırı hava olayları, sosyal ve siyasal kutuplaşmalar, yaşam maliyet krizlerindeki artış ve beraberinde ekonomik krizler, siber riskler... ”

YENİ NESİL RİSKLER VE YENİ NESİL SİGORTA ÇÖZÜMLERİ

Sigorta sektöründe sürdürülebilirlik kulvarında yer alan birçok önemli temanın önüne iklim değişikliği ve etkileri geçmiş durumda. Bunun başlıca nedeni ise sigorta şirketlerinin son yıllarda ivmesi büyük bir hızla artan aşırı hava olayları nedeniyle

afetlere ve yine bunlara bağlı olarak fiziksel ve fiziksel olmayan hasarlar (ekonomik hasarlar) ödemek zorunda kalmaları. Hasar ödemelerindeki artışın şirketlerin özkaynaklarını olumsuz etkilemesi ve bu buna bağlı olarak reasürans kapasitelerindeki olası düşüşler, sektörün sürdürülebilirliği için kritik öneme sahip.

ARTAN RİSKLER VE ÖNGÖRÜLEBİLİRLİK

Son 30 yılda iklim değişikliği kaynaklı aşırı hava olayları ve doğal afetlerin frekansı yüzde 216, şiddetinin ise yüzde 340 arttığını yapılan çalışmalardan takip edebiliyoruz. (The International Disaster Database / EM-DAT 2023)

Yeni nesil iklim değişikliği kaynaklı risklere ait veriler, geniş bir zaman serisine karşılık gelmiyor. Bu nedenle geçmiş veri yetersizliği nedeniyle (yeni nesil risklerde veri yetersizliği) tahmin edilmesi zorlaşan ve belirsizliğe neden olan iklim değişikliği kaynaklı doğal afetlerdeki frekans ve gerçekleşme şiddeti artışları sigorta sektörünün belki de en önemli dinamiklerinden biri olarak sayabileceğimiz “öngörülebilirlik” özelliğini olumsuz etkiliyor. İşte bu durum da sürdürülebilir bir sigorta endüstrisi için gelecek günler adına bir mücadele alanı olarak düşünülmeli.

Aşırı hava olaylarının her geçen gün yıkıcı etkisi sonucu olarak, sigorta sektörünün kendi içinde risk algısı temalarını yeniden gözden geçirmesi ve tabii ki gelecek yıllarda sektör maliyetlerinin hızla artması gibi sigorta sektörüne ait olası iç tehditlerin yanı sıra çok daha önemli insani, sosyal ve tüm ekosistemi etkileme potansiyeli olan sonuçları olduğunu da yinelemek gerekir.

Örneğin, iklim değişikliği kaynaklı aşırı hava olaylarının tarımsal üretime olumsuz etkileri ve buna bağlı olarak gıda güvenliğinin küresel düzeyde tehdit altında olması ve bu tehdit seviyesinin her geçen yıl artış göstermesi önemli bulgulardan.

Yine yaşanan kuraklık etkisiyle içilebilir sulara erişimde zorluklar, kişi başına düşen içilebilir su miktarlarındaki azalışlar var. Bunları da iklim değişikliği kaynaklı çevresel, ekonomik, jeopolitik, sosyal ve hatta siyasi dengeleri değiştirebilecek çok önemli mücadele konuları arasında sayabiliriz.

İklim değişikliği ve etkilerinin araştırma konusu olarak tüm sektör paydaşlarına periyodik olarak yeni veriler ve bilgiler sunan hükümetler arası “İklim Değişikliği Paneli”nin (IPCC) “Küresel Isınmada 1.5°C” raporunda, küresel ısınmanın 1.5 santigrat dereceyle sınırlı kalmasının gezegenimizin ve biz insanlığımızın geleceği için hayati öneme sahip olduğu vurgulanıyor.

Yine aynı raporda Paris İklim Zirvesi’nde alınan kararlara atıf yapılarak net karbon emisyon oranındaki hedefin 2030 yılına kadar yüzde 50 oranında azaltılması, 2050 yılında ise sıfır seviyesine indirilmesine değiniliyor.

SİGORTALANABİLİR BİR DÜNYA HEDEFİ İÇİN...

Özetle sürdürülebilir bir dünya için “sigortalananabilir bir dünya” gerekiyor. Bu hedef de sigortacılığın, iklim değişikliği başta olmak üzere birçok sürdürülebilirlik alanlarında kritik seviyede önemli, stratejik ve sorumluluk yükü her geçen gün artan bir sektör olduğu bilincine işaret ediyor. Bu noktada atılabilecek bazı önemli ve stratejik adımları şöyle sıralamak mümkün:



- Küresel karbon ayak izinin azaltılması için aksiyon planlarının hazırlanması,
- Yeşil yatırım miktarının yükseltilmesi,
- Yüzde 100 yenilenebilir enerji kullanımına geçilmesi,
- Parametrik sigortacılığa önem verilmesi,
- Sadece kâr amaçlı olmayan finansal kaynakların aynı zamanda çevresel ve sosyal değer yaratma amacıyla yapılan yatırımlar olarak kabul edilen “etki yatırımlarına” geçilmesi ve bu alana kaynak ayrılması,
- Risk araştırmalarının çeşitlenmesi ve iklim değişikliği etkilerinin araştırmalara dahil edilerek sektöre güncel bilgi ve veriler sağlanması,
- Temiz ekonomiye katkı sağlamak amacıyla çevreyi olumsuz etkileyen ve iklim değişikliği olgusunu tetikleyebilecek faaliyetlere teminat ve finansman sağlanmaması ya da bu konuda yeni nesil riziko teftişleri geliştirilmesi,
- Dijitalleşme, yapay zeka, veriye dayalı iş modellerine yönelik önem seviyesinin artırılması, sektördeki mevcut dağıtım kanallarına ek olarak dijital/yapay zeka ve sürdürülebilirlik kanallarının eklenmesi,
- Sektörde faaliyet gösteren şirketlerin bünyesine Ar-Ge ya da “tasarım birimlerinin” kurulması ve bu alanda yatırımların yapılması,
- İnovatif ve zamanın ruhuna uygun ürün ve hizmetler geliştirilmesi ve bu yönde teşvikler verilmesi,
- Sigorta endüstrisinin sadece prim tahsil eden ve hasar tazmin eden geleneksel iş yapış tablosunun dışına çıkıp, risk önleyici sigortacılık için (veriye dayalı iş modeli) araştırma ve yenilikçi yatırımlarının yapılması,
- Adeta teknolojiyle yaşamsal bir bağ kuran yeni kuşakların satın alma tercihlerine yönelik, daha esnek, kişiye özel, akıllı, hızlı ürün ve hizmetlerin tasarlanması,
- Yapay zeka, büyük veri, robotik süreç otomasyon aşamalarını yukarıdaki maddelerde yer alan yeni iş yapış modelleri kavramına entegre edilmesi,
- Yeni nesil dijital kurgular takip edilerek gelecek günler adına bu dijital tabanlı sanal kurgularda (metaverse) yer almak hedefiyle Ar-Ge çalışmalarına hız verilmesi.

Sevgidir yuvayı yuva yapan, Türk Nippon'dur onu sıcak tutan!



Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

Türk Nippon'a gelin, evinizi ve eşyalarınızı, doğal afetlerden yangına, hırsızlıktan su basmasına kadar tüm risklere karşı koruyalım. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.



Anadolu Sigorta'dan Elektrikli Araç Kasko Sigortası

Aracınızın şarjı yolda biterse,
en yakın şarj istasyonuna sınırsız çekim hizmeti
Elektrikli Araç Kasko Sigortası'nda.



0850 724 0850
www.anadolusigorta.com.tr

Elektrikli Araç Kasko Sigortası kapsamında aracın şarjının tamamen tükenmesi nedeniyle yolda kalınması durumunda yalnızca %100 elektrikli araçlar için poliçe vade tarih aralığı ile sınırlı olmak üzere limitsiz olarak en yakın şarj istasyonuna çekilmesi hizmeti sunulmaktadır. Hibrit araçlar için yakıt bitmesi durumunda aracın çekilmesi hizmeti limitsiz değildir, poliçe vade tarih aralığı ile sınırlı olmak üzere ve poliçede belirtilen limit dahilinde hizmet verilmektedir. Elektrikli Araç Kasko Sigortası hakkında detaylı bilgilere www.anadolusigorta.com.tr'den ulaşabilirsiniz.

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.