

**AXA çalışanlarına
"Yaver" geliyor!**

**TSB'den 5 ana
odaklı 5 strateji**

**TSEV sigorta sektörü
ile üniversiteler
arasında köprü olacak**

smart
awards

**kazananları
Sigorta Haftası'nda
ödüllere kavuşacak!**

PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR.

**Murat Büyükçelebi'nin
'BÜYÜK' hayali**

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



Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

Türk Nippon Sigorta'ya 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.



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



Trafikten fırsat bulabilirsek neler yapacağız neler!

Sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yeni yönetimi, her fırsatta trafik sigortasında serbest tarifeye geçilmesi konusunda sektörün istekli olduğuna dikkat çekiyor. Son basın buluşmasında da Başkan Uğur Gülen, sektörün trafik sigortası gündeminden kendini artık kurtarması gerektiğine vurgu yaptı.

Belli ki sektörün çok daha kritik önemde sorunları varken sadece "trafiğe" odaklı bir yansıma olmasından rahatsızlar. Bu branşın "zaman çalan" olarak nitelenmesi hakkında siz ne düşünüyorsunuz? Bizce haklılık payları var...

TSB'den söz etmişken, sektöre fayda sağlayacak bir iş birliğimizden

de söz edelim. Bu yıl üçüncüsünü düzenlediğimiz, sigorta sektörünün projede inovasyona dayalı ilk ve tek ödül programı Smart-i Awards'ın (Smart Insurance Awards) ana sponsoru bu yıl da TSB oldu. Kazananların açıklanacağı ödül töreni ise ekim ayının ilk haftasında gerçekleşecek 13. Sigorta Haftası ve 3. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında yapılacak. Sektör temsilcilerinin neredeyse tamamının hazır bulunacağı bu törene tüm sektör davetli. Siz de gelin heyecanımıza ortak olun!

Bu sayımızda AcnTURK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçelebi'yi kapakta görüyoruz. Acente ortaklığı yapısı ve rekabetçi kasko paketleriyle dikkatleri üzerine çeken şirket için Büyükçelebi'nin hayali "ilk 10 şirket arasına girmek"...

Büyükçelebi, "Şu an kritik bir dönemeçteyiz. Ya büyük olacağız ya da butik olarak devam edeceğiz. Bence büyük olmayı başaracağız" diyor.

Sigorta sektörünün köklü eğitim kurumu Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın (TSEV) Müdürü Şebnem Yalçınkaya, görevinde 3 ayı geride bıraktı. Yalçınkaya ile keyifli bir röportaj yaptık. Düzgün diksiyonuyla eğitimci olduğu hemen anlaşılan Yalçınkaya, TSEV'in yeni döneminde eğitimlerin niteliğinin katlanarak artması ve toplumda sigorta bilincinin yükselmesi için çalışacaklarını vurguluyor.

DASK'ın zorunlu afet sigortasına (ZAS) dönüşümü konusunda yeni bir döneme giriyoruz. Bu aydan itibaren devreye girmesi beklenen ZAS'la ilgili TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, ikincil mevzuat çalışmalarına da dikkat çekiyor. Yaşar, "İkincil mevzuat bekliyoruz. Bu düzenlemeler yapıldıktan ve kanun çıktıktan sonra sigorta şirketlerinin de buna göre pozisyon alması lazım" uyarısı yapıyor. İyi okumalar!

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

TEMMUZ 2024



16

KAPAK

AcnTURK daha da güçlü!

İddialı ürünleriyle dikkatleri üzerine çeken AcnTURK'ün Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçelevi, "Çok ortaklı yapımızla gerektiğinde sermaye artıracak güce sahibiz. Büyük şirket olmak için olmazsa olmaz olan trafik branşına da mutlaka girmek istiyoruz. Trafik sigortasını en iyi şekilde yapabilecek şirketiz" diyor...

42 FEDAİ TOYRAN



20

Toprağa değer katacak tarım ve gıda fonu

Anadolu Hayat Emeklilik, tarım ve gıda sektöründeki sürdürülebilirliği desteklemek amacıyla doğrultusunda "Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu"nu yatırımcıların beğenisine sundu...

22

5 ana odaklı 5 strateji

TSB Başkanı Uğur Gülen, yeni dönemde önceliklerinin sigortalılık oranında artış başta olmak üzere deprem olgusu, sürdürülebilirlik ve eğitim olduğunu belirtti. Gülen, "Trafik sigortasını ise artık gündemimizden çıkarmayı hedefliyoruz" dedi...



24

TSEV sigorta sektörü ile üniversiteler arasında köprü olacak

TSEV Müdürlüğü koltağında 3 ayı geride bırakan Şebnem Yalçinkaya, üniversitelerle köprü kurmayı hedefliyor. Sigortacılık eğitimi alan gençlerin meslekte kalması için teşviğe ihtiyaç duyduğunu dile getiren Yalçinkaya, acentelere yönelik düzenledikleri programları da daha geniş kitlelere ulaştırmak istiyor...

28

Sektörün en "aktif" ve en çok kazandıranı Türkiye Sigorta

Türkiye Sigorta'nın prim üretimindeki artış aktif büyüklüğüne de yansdı. Son 1 yılda aktiflerini yüzde 137 büyüten şirketin borsadaki hisseleri yüzde 606 artışla yatırımcısına 6 kat getiri sağladı...

30

Türk Nippon, "Kobi Paket" in kapsamını genişletti

Küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlayan Türk Nippon Sigorta, "Kobi Paket" ürününde acentelerin ürün yetki girişlerini ve faaliyet konularını artırdı. Orta risk sınıfına giren düşük bedelli faaliyetler de kapsama alınırken, elektronik cihaz ve makine kırılması muafiyetleri genişletildi...

36

Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları başlıyor

TSEV'in "Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları", güz döneminde yapılacak aktüerlik sınavlarından hemen önce aktüer adaylarına önemli bir fırsat sunuyor. Yaz boyunca planlanan eğitimleri, alanının deneyimli eğitimcileri verecek...

38

Ray Sigorta, marka değerini aşama aşama yükseltiyor

Ray Sigorta, "Türkiye 125 - Türkiye'nin En Değerli Markaları" listesine üçüncü kez adını yazdırdı. CEO Koray Erdoğan, "Hayat dışı branşlarda ilk 6 şirket içinde yer almak adına kararlı ve emin adımlarla ilerliyoruz" dedi...

Otomatik Fon Koçu'yla tanışın, piyasa koşullarına göre fon dağılımınız otomatik olarak değiştirilsin, birikiminiz değerlensin!

Ayrıntılı bilgi garantibbvaemeklilik.com.tr'de.



Akıllı Hayat Plus'ta dolar bazında yüzde 10 fazla iade var



QNB Sigorta, yeni ürünü Akıllı Hayat Plus'ı hizmete sundu. Akıllı Hayat Plus ile sigortalılara, uzun süreli yaşam ve vefat teminatıyla kendileri veya sevdikleri için finansal güvence sağlıyor. Yaşam ve vefat teminatları içeren 12 yıl süreli

ve prim iadeli hayat sigortası olan ürünle birçok avantaj sunuluyor.

Bunlar arasında vade sonunda sigortalının hayatta kalması durumunda dolar bazında yatırılan primlerin yüzde 10 fazlasının yaşam teminatı olarak su-

nulması, ödenen primlerin yüzde 40'a varan oranda vergi avantajı olarak geri alınabilmesi yer alıyor.

Ürünün bu avantajlarından yararlanmak için sigortalının sigorta süresi sonunda hayatta olması yeterli oluyor.

Gençlerin en gözde sigorta şirketi **AgeSA** oldu

AgeSA, Türkiye'nin ilk işveren algısı araştırması sonucunda belirlenen "En Gözde Şirketler" listesinde, bu yıl da sektör liderliğini korudu.

91 bin 342 üniversite öğrencisi ve 39 bin 553 genç profesyonel katıldığı araştırma, şirket kültüründen öğrencilerin tercih ettikleri iletişim yöntemlerine birçok konuyu ölçümlüyor.

2009 yılından bu yana hazırlanan araştırma; "Türkiye'nin En Gözde 100 Şirketi", "Genç Profesyonellerin En Gözde Şirketleri", "En Gözde Holdingler" ve "Genç Profesyonellerin En Gözde Holdingleri" olmak

üzere 4 kategoride 18 sektörden şirketleri değerlendiriyor.

Gençlerin oylarıyla belirlenen En Gözde Şirketler listesinde sektör birincisi oldukları için gurur duyduklarını vurgulayan AgeSA İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzcül, "Sadece müşterilerimize değil çalışma arkadaşlarımıza da en iyi deneyimi yaşatmak, 'İyi ki AgeSA'nın bir parçasıyım' dedirtmek için çalışıyoruz. Listede yine sektör lideri olarak yer almamız potansiyel çalışma arkadaşlarımız, yeni yetenekler için de cazip bir çalışma ortamı sunduğumuzu gösteriyor" dedi.



Burak Yüzcül



AXA SİGORTA

AXA Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası

Siz seyahatlerinizin tadını çıkarırken, biz geniş teminatlarımızla dünyanın her yerinde yanınızdayız.

- Acil Ayakta Tedavi
- Acil Yatarak Tedavi
- Sağlık Nakli
- Yurt Dışı Sağlık Danışmanlığı ve Acil Yardım Hattı
- En Yakın Sağlık Merkezine ve Gerekliğinde İkamet Adresine Transfer
- Bagaj Kaybı veya Hasar Anında Ödeme
- Acil Dış Teminatı
- Seyahat Esnasında Gerekli Olan Kişisel Evrakların Kaybolması Durumunda İdari Asistans Hizmeti
- Aktarmalı Uçuşun İptali / Kaçınılması Nedeniyle Gecikmenin Telafisi

**Gittiğiniz
her yerde,
kaliteli sağlık
hizmeti sizinle!**



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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



Quick Sigorta'ya veri analitiği ve inovasyon ödülü

Marketing Türkiye ve BoomSonar iş birliğiyle düzenlenen Brandverse Awards organizasyonunda dereceye giren markaların ödülleri, 24 Haziran'da İstanbul'da yapılan törende sahiplerini buldu.

Quick Sigorta, SocialBrands Veri Analitiği Bölümü'ndeki sigortacılık kategorisinde "gümüş ödül" kazandı. Şirket, geçen yıl aynı yarışmada "bronz ödül" almıştı. Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlama Direktörü Funda Çakar Deniz, "Bu ödül, pazarlama iletişimi ve reklam performansındaki istikrarlı yükselişimizin bir

göstergesi" dedi.

Brandverse Awards'ta bu yıl da 50 binden fazla sosyal medya marka hesabı, SocialBrands Sosyal Medya Marka Endeksi'ne göre analitik olarak değerlendirildi. 1 Nisan 2023 – 1 Nisan 2024 dönemini kapsayan değerlendirme sürecinde takipçi sayısı, takipçi artışı, paylaşılan ileti sayısı, ileti türleri, elde edilen etkileşim ve etkileşim türleri gibi birçok farklı veri ele alındı. Deloitte Türkiye tarafından yapılan kapsamlı değerlendirme sonucunda her kategorinin en başarılı markaları belirlendi.



Funda Çakar Deniz

Unico Sigorta, Dijitalpark Teknokent'te



Unico Sigorta, Dijitalpark Teknokent Ataşehir Yerleşkesi'ndeki yeni teknokent ofisinin açılışını yaptı. Unico Sigorta'nın bilgi teknolojileri departmanında çalışan 25 kişilik ekibi, yeni teknokent ofisinde geliştirecek projelerde aktif olarak yer alacak.

Açılış töreninde konuşan Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "Dijitalpark

Teknokent ofisimizde geliştireceğimiz yeni projelerle sigorta süreçlerini uçtan uca dijitalleştirmeyi ve sektördeki yazılım ihtiyacını karşılamayı hedefliyoruz. Ayrıca yapay zekâyı da bu sisteme entegre ederek anlık gelişmelere göre kendini yenileyebilecek, tanımlama ve tahminlemeler yapabilecek bir model geliştireceğiz. Hem Unico Sigorta hem de sektör nezdinde bir değer yaratmayı amaçlıyoruz."

Allianz BES'İM

BES'in yatırımlarını altın fonuyla değerlendiren,
2023 ağırlıklı ortalama fon
getirisinde birinci Allianz olsun,
kafan rahat olsun!

600₺
'den başlayan
ödemeler

%30
Devlet katkısı



2013-2023 dönemi yıl kapanışları üzerinden Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki tüm emeklilik yatırım fonlarına ait Emeklilik Gözetim Merkezi verileri esas alınarak yapılan ağırlıklı ortalama getiri hesabıdır. Emeklilik şirketlerinin fon getirisi karşılaştırmalı verilerine <https://emeklilik.egm.org.tr/egm-endeksleri>, fon performanslarına ilişkin raporlara <https://www.kap.org.tr/tr/YatirimFonlari/EYF> adreslerinden ulaşabilirsiniz. Geçmiş fon performansları ile geleceğe yönelik getiri taahhüdü yapılamaz. Detaylı bilgi ve satın almak için allianz.com.tr, anlaşmalı acenteler ve banka şubelerine bekliyoruz.

Anadolu Sigorta, Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'nü kurdu

Anadolu Sigorta Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü, merkezi Konya olmak üzere Aksaray, Niğde ve Karaman illerini kapsayan geniş bir sorumluluk alanına sahip olacak. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, oluşumla ilgili şu bilgileri paylaştı:

“Satış kanallarımız ve müşterilerimize daha yakın olmak amacıyla oluşturduğumuz bu yeni merkezle faaliyetlerimizi daha etkin bir şekilde yürüteceğiz. Daha yüksek kalitede hizmet vereceğimize ve mevcut pazar payımızda artış sağlayacağımıza inancımız tam. Anadolu Sigorta olarak yeni bölge müdürlüğümüzün sigorta bilincinin yaygınlaştırılmasında önemli bir rol oynayacağına ve bölgedeki müşterilerimizin sigortacılık ihtiyaçlarına hızlı ve etkin çözümler sunacağına inanıyoruz. Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'nün kuruluşunun Konya ve çevre illerdeki tüm paydaşlarımıza hayırlı olmasını dileriz.”



Mehmet Tuğtan



Ceyhan Hancıoğlu

Sigortacılıkta başarının anahtarı:

“Güvene dayalı güçlü bir iletişim”

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Doğu Üniversitesi Banka ve Sigortacılık Programı öğrencileriyle buluştu. Sigorta sektöründe kariyer yapma hedefindeki öğrencilere deneyimlerini aktaran Hancıoğlu, “güvene dayalı güçlü bir iletişim” vurgusunu yaptı.

Öğretim üyelerinin de katıldığı buluşmada sektörün genel durumu, kariyer

fırsatları, rekabette olumlu anlamda ayrışmak için neler yapabileceği konuları üzerinde duran Hancıoğlu, 37 yıllık sigortacılık kariyerinde edindiği deneyimleri öğrencilerle paylaştı.

Hancıoğlu, öğrencilere hitaben yaptığı konuşmada sigortacılığın temelinde iletişim ve güven duygusu olduğunun altını çizerek şunları söyledi: “Sigorta sayesinde insanlarımız ailesiyle, işiyle geleceğe

daha güvenle bakabilir, hedeflerini gerçekleştirme yolunda daha emin adımlarla yürüyebilir. Dolayısıyla biz aslında kâğıt formunda güven temin ediyoruz. Arka planda maddi riskleri yönetmekle ilgili büyük bir operasyon dönüyor elbette. Ancak temelde sigortacılığın odağında gerek iş ortaklarımızla gerekse sigortalılarımızla güvene dayalı güçlü bir iletişim kurmak yatıyor.”

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

Anadolu Sigorta'ya 3 ödül birden

Anadolu Sigorta, Marketing Türkiye ve BoomSonar tarafından düzenlenen Brandverse Awards'ta üç ödüle layık görüldü.

Anadolu Sigorta'nın kasko sigortasının trafikteki kötü anları güzel hatıralara dönüştürme gücüne odaklanan reklam filmi, finans kategorisinde "altın ödül" kazandı. Şirketin orman varlıklarının korunması için Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte hayata geçirdiği "Ormanın Gözleri" projesi de PR bölümünde "KSS Proje Üretimi ve İleti-

şim Yönetimi: Şirket ve Marka" kategorisinde "bronz ödül"e layık görüldü.

Anadolu Sigorta'nın sosyal medya performansı ise "Social Brands Veri Analitiği" ödülünü aldı.

Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, ödüllerle ilgili "Anadolu Sigorta olarak bütüncül şekilde kurguladığımız iletişim stratejisiyle müşterileri memnuniyetine odaklanıyoruz. Bu ödüller de iletişim alanındaki başarılarımızı ortaya koyuyor" değerlendirmesini yaptı.



Berna Semiz
Ergünten

Aksigorta'nın yapay zekâ destekli skorlama projesi, EMEA birincisi oldu



International Data Corporation (IDC) tarafından düzenlenen IDC CIO Summit 2024 kapsamında ödüle layık görülen marka ve projeler açıklandı. "BT'nin Geleceği: Her Yerde Yapay Zekâ Çağında Dijitalleşmeyi Yeniden Düşünmek" temasıyla 29-30 Mayıs tarihlerinde düzenlenen IDC Türkiye CIO Summit'in kapanış töreninde, Aksigorta'nın "Smart Scoring with AI" projesi, "Operasyon" kategorisinde EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesi birinciliği ödülünü aldı.

Dijital dönüşüm ve yapay zekâyla işini geleceğe taşıyan organizasyonların ödüllendirildiği etkinlikte, Aksigorta adına birincilik ödülü Aksigorta CIO'su Kaan Konak'a takdim edildi.

Aksigorta'yı ödüle taşıyan Smart Scoring with AI projesinde katastrofik riskler için iş bilgisi ve deneyim ile yapay zekâ modelleri birleştirilerek, müşteri bazında lokasyona göre uçtan uca bir akıllı puanlama yapısı kuruldu. Tüm katastrofik riskler için oluşturulan skorlama yapısı, yapay zekâ ile güçlendirildi. Acentelerin yetki bağımlılığının azaltıldığı bu projede, lokal bazlı ileri seviye risk analizleri sayesinde Aksigorta, doğru risk hesaplaması ve en ideal fiyatlandırma yaklaşımını daha da güçlendirmiş oldu.

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

AXA çalışanlarına “Yaver” geliyor!

AXA Türkiye, yapay zekâ teknolojisi AXAGPT’yi hayata geçirmeye hazırlanıyor. Şirket içinde “Yaver” olarak adlandırılan uygulama; satış, acente, iş süreçleri, teknik değerlendirmeler, ürün bilgilendirme, müşteri yolculuğu gibi birçok konudaki analizleriyle çalışanlara destek olacak...

AXA Türkiye’nin sigortalılarına daha hızlı, etkili ve kişiselleştirilmiş bir müşteri deneyimi sunma taahhüdünün bir parçası olan AXAGPT uygulaması yılın son çeyreğinde hayata geçirilecek.

Yenilikçi teknolojilerini iş süreçlerine entegre ederek çalışanları desteklemeyi amaçladıklarını söyleyen AXA Türkiye CEO’su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, AXAGPT’nin satış, acente, iş süreçleri, teknik değerlendirmeler, ürün bilgilendirme, müşteri yolculuğu gibi birçok konuda analizleriyle çalışanlara destek olacağını belirtti.

AXA Türkiye olarak müşteriler için her zaman en iyi hizmeti sunmayı amaçladıklarını altını çizen Ölken, şirket için-

de “Yaver” olarak adlandırdıkları AXAGPT’nin, sigortacılık ürün, süreç ve deneyimini sürekli öğrenen LLM (Large Language Model) ile çok yakında devreye gireceğini dile getirdi.

SATIŞ VE HASAR ÇÖZÜMÜNDE FARK YARATACAK

Ölken, AXAGPT ile ilgili şu bilgileri verdi: “AXAGPT, yenilikçi çözümler konusundaki iddiamızın önemli bir göstergesi.

Özellikle satış ve hasar çözüm merkezlerimizde çalışan arkadaşlarımız için fark yaratacak ve sektörümüzde ilk olacak bu uygulamayla sürdürülebilir gelişim ve büyüme hedeflerimiz doğrultusunda önemli bir ivme kazanacağız. Acentelerimizin de daha verimli olmaları adına portföy yönetim becerilerini güçlendireceğiz.”

Yenilikçi, dünyanın değişen hızına ve sürekli yenilenen beklentilere göre şekillendirdikleri sigortacılık çözümleriyle sektörde fark yaratacaklarını vurgulayan Ölken, sözlerini şöyle sürdürdü: “Sigortacılığın geleceğini tasarlayan ve geliştiren bir sigorta şirketi olarak teknolojimizi ve süreçlerimizi sürekli geliştirip somut adımlarla ilerleyerek sektörümüze sürdürülebilir katkı sağlamaya ve insanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı koruma vizyonumuzu kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz.”



Yavuz Ölken



GELECEK FAKÜLTESİ’NDE YENİ DÖNEM HAZIRLIKLARI BAŞLADI

AXA Türkiye’nin “Gelecek Fakültesi” çatısı altında oluşturulan “Gelecek Sensin” ve “Yükselen Yıldızlar” eğitim programları 2023-2024 dönemi mezunlarını verdi. Programa katılan AXA Türkiye acenteleri, Boğaziçi Üniversitesi uzman eğitimlerinden işletme, finans, pazarlama, satış, müşteri deneyimi, iletişim gibi başlıklarda aldıkları akademik derslerin yanı sıra AXA Türkiye yöneticilerinden de eğitim alma şansına sahip oldu.

Bu yılki programda özellikle sigorta sektöründe son dönemlerde öne çıkan ve ilgi uyandıran “Yeşil Sigortalar”, “Fraud Hasarlar”, “Aktüerya” gibi eğitimler de yer aldı. Boğaziçi Üniversitesi tarafından verilen akademik eğitimlerde gündeme uygun olarak “Ekonomik, Sosyal, Çevresel Belirsizlikler ve Sürdürülebilirlik” konusu da işlendi. 2024-2025 eğitim yılının konuları da yine güncel ihtiyaçlara göre şekillenecek.



Yatırımlarınız



konusunda iyi

hissetmek için



AgeSA BES

Geniş fon çeşitliliği

Finansal danışmanlık

% 30 devlet katkısı



AcnTURK DAHA DA GÜÇLÜ!



Murat Büyükçelebi
AcnTURK Yönetim Kurulu Başkanı

İddialı ürünleriyle dikkatleri üzerine çeken AcnTURK'un Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçelebi, "Çok ortaklı yapımızla gerektiğinde sermaye artıracak güce sahibiz. Büyük şirket olmak için olmazsa olmaz olan trafik branşına da mutlaka girmek istiyoruz. Trafik sigortasını en iyi şekilde yapabilecek şirketiz" diyor..

AcnTE ortaklı yapısı ve rekabetçi kasko paketleriyle dikkatleri üzerine çeken AcnTURK, kaskodaki başarısını diğer branşlara da taşımak istiyor. Kısa bir süre önce özel sağlık sigortası ürünü AcnSAĞLIK'ı duyuran şirket, her kesime hitap etmeyi hedefliyor.

AcnTURK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçelebi, tamamlayıcı sağlık ürünüyle karma olarak da kullanılabilen AcnSAĞLIK için "Öncelikle havuzu büyüteceğiz" diyor.

Trafik sigortası ruhsat sürecinin devam ettiğini söyleyen Büyükçelebi, bu branşı en iyi şekilde yönetebilecek şirket olduklarını iddia ediyor.

AcnTURK'un yatırım alanları ve büyüme hızı da sektörde

çok konuşuluyor. Hatta en çok denetleme gören şirket olduğu söyleniyor. Bunu doğrulayan Büyükçebe, piyasaya giriş şekillerini ve kısa sürede nasıl bir yer edindiklerini hatırlatarak merak edilenleri Akıllı Yaşam için yanıtladı...

İsterseniz 2024'ün ilk yarı değerlendirmesini olarak başlayalım. AcnTURK için nasıl bir yıl oluyor?

İlk faaliyet yılımız olan 2023'te, kasko ağırlıklı olmak üzere 2.6 milyar TL toplam prim üretimine ulaşma başarısını gösterdik. Sektördeki ilk yılımızı kaskoda 11'inci sırada tamamladık. Yeni kurulan şirketler arasında tüm zamanların en iyi başlangıcını yapan, üstelik bunu trafik branşı olmadan başaran şirketiz. Sektör tarihinde ilk yılında bizim seviyemize ulaşabilen bir şirket yok.

Geçen yılın sonlarına doğru SEDDK'nın el koymak durumunda kaldığı şirketler bizi olumsuz etkiledi. O tarihten bu yana yaklaşık 1.5 milyar TL kayıp yaşadık. Bu şirketlere el konulmasaydı 2023'ü kaskoda 8'inci sırada tamamlayabilirdik. Piyasaya, tüm küçük ve orta ölçekli yerli şirketlerin batacağı gibi asılsız bir dedikodu yayılması sağlandı. Bunu yapanlara hukuki girişimde bulunduk.

2024, bizim için yeni ürünler yılı oluyor. Kaskoda "Kaza Yaparsan Öde", "Kullandığın Kadar Öde", "Full Kasko" gibi benzeri olmayan ürünler çıkardık. Full Kasko ile hasarsızlık prim iadesi, ömür boyu yenileme garantisi gibi hiçbir şirkette olmayan teminatlar veriyoruz. Acenteler ve müşterilerimiz bu ürünümüzün dopdolu içeriğinden çok memnun.

Geçen yıl kasım ayında tamamlayıcı sağlık sigortasına (TSS) giriş yaptık. Yıl sonu olmasına rağmen çok başarılı olduk ve 25-30 bin sigortalıya ulaştık. Şimdilerde de özel sağlık sigortasına başladık. AcnSAĞLIK ismini verdiğimiz bu en yeni ürünümüzün lansmanı için geri sayındayız. Sektöre farklı ürünler getiriyoruz. Örneğin, Full Konut... 6 Şubat depremlerinde gördüğümüz mağduriyetler üzerine geliştirdiğimiz bu ürünümüzle binaları güncel metrekare bilgisi ve yapım bedeliyle birlikte, eşyalar da dahil sigortalıyoruz. Bu arada faaliyetimizin üçüncü ayında 6 Şubat depremlerine yakalandığımızı ve 100 milyon TL'nin üzerinde ödeme yaptığımızı da ekleyelim. Öte yandan, acentelerin gelirini artıracak uygulamalar geliştiriyoruz. Sektör geneline göre çok daha yüksek komisyonlarla çalışıyoruz. Bizimle çalışan acenteler gelir olarak rahatladı.

Özel sağlık, sigorta şirketleri arasında zorlu bir rekabetin olduğu bir alan. Sizin farkınız ne olacak?

Sektörde bu alanda yüksek kâr marjıyla çalışan şirketlere karşılık biz çok daha az kâr marjıyla çalışıyoruz. Hedefimiz öncelikle havuzu büyütmek.

AcnSAĞLIK için Türkiye genelinde 3 bin 80 sağlık kurumuyla anlaşma imzaladık. Bu kurumları 5 farklı ağ şeklinde sınıflandırdık. Bu sayede sigortalılara geniş bir sağlık hizmeti yelpazesi sunuyoruz.

Öncelikle müşterilerimizin ve acentelerimizin ihtiyaçlarını gidermeyi amaçlıyoruz. Sigortalılar tarafından hep talep edilen fakat hiç yerine getirilmeyen konulara çözüm sunuyoruz.



Örneğin, aile ortak limitli bir ürünümüz var. Koyduğumuz limiti ailedeki herhangi biri kullanabiliyor. Limit biterse de tekrar limit yükseltiyoruz. Kişiyi değil, aileye özel limit söz konusu.

Police özel ve genel şartları doğrultusunda police kapsamında değerlendirilen rahatsızlıkların düzenli takibi için gerekli tetkik ve görüntülemeleri, hekim istemi olmaksızın, teminat kapsamına aldık. Benzer durum, police kapsamında değerlendirilen rahatsızlıkların ilaçları için de geçerli. Sigortalımız mevcut bir rahatsızlığında düzenli ilaç kullanması gerekiyorsa sadece ilaç yazdırmak için bir muayene bedeli ödemeden bu giderleri karşılayabiliyor. Ayrıca Tarım Bakanlığı onaylı vitaminler de teminat kapsamında.



ACNSAĞLIK: TSS VE ÖZEL SAĞLIK KARMASI

AcnTURK'ün yeni ürünü AcnSAĞLIK, 8 plan halinde sunuluyor. Özellikle 3 planın ilki, 10 TSS ile kullanılabilen 30 bin TL ÖSS limitli ayakta tedavi seçeneği. Bu planda, yatarak tedavi teminatları limitsiz ve özel sağlık sigortası anlaşmalı kurum ağında kullanılabilir. Ayakta tedavide, 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 VE Limitsiz TSS alternatifleri sunuluyor. Dış hekim, diyetisyen ve psikolog için bir defaya mahsus olmak üzere 1500 TL limitli muayene hakkı var. Bu üç hizmet için de müşteri kendi seçtiği hekime gidebiliyor, geniş kapsamlı check up paneli var.



Öte yandan AcnSAĞLIK, yurt içi limitlere ek olarak yurt dışında da geçerli yatarak ve ayakta tedavi hizmeti sunarak fark yaratıyor.

Mesleğe sağlık sigortasıyla başlayan ve 29 yıldır çalışan bir profesyonel olarak, tecrübelerim doğrultusunda iyi bir ekip kurduğumuzu düşünüyorum. Ürünün her kademesinde bizzat bulunuyorum. Acentelere ürünümüzü anlatmaya başladık. İstanbul, İzmir, Ankara ve Anadolu'da bir dizi toplantı yapıyoruz.

Portföyünüzde dikkat çeken bir ürün daha var: Kişisel Koruma Kalkanı. İçeriğini anlatır mısınız?

Bu ürün benim hayalimdi. Geçmişteki tecrübelerimde böyle bir ihtiyaç alanı görmüştüm. İçeriğinde Findeks paketi, ehliyet sorumluluk, ferdi kaza, tehlikeli hastalık ve antivirüs paketi gibi çok geniş teminatlar var. Bence her vatandaşın sahip olması gereken bir ürün. Hem maliyeti uygun hem de teminat limitleri yüksek.

Örneğin, poliçede tanımlanan tehlikeli hastalıklardan olan kanser türleriyle karşılaşma halinde toplu ödeme yaparak tedavi giderlerine destek veriyoruz.

Üçüncü kişilerin malına veya canına verilen zararları da sorumlulukları ölçüsünde karşılıyoruz. Kendi aracımız dışında, kirahatlar da dahil, yaptığımız kazalardaki araçta meydana gelen zararları da karşılıyoruz. Tamamlayıcı bir ürün gibi de düşünülebilir.

Günlük risklere karşı uyarı ve takip hizmeti veriyoruz. Finansal risklerinize ilişkin düzenli Findeks risk raporu sunuyoruz. Kredi kartınız, kimlik kartınız, IBAN numaranız gibi kişisel

verilerinizin güvenli olmayan sitelerde yer aldığında uyarıyoruz.

Kredi notunuzdaki değişimleri, bankalardaki kredili ürünlerinizin, borç ve toplam limitlerinizi takip ediyor ve bilgi veriyoruz. Özellikleri saymakla bitmez.

Yeni ürün çıkarırken kriterleriniz neler?

İlk olarak amacımız sigortalının ve acentenin ihtiyaçlarını karşılamak ve sektöre mağduriyet yaratmamak. İkinci olarak da vatandaşın poliçeden istediği karşılığı alması önemli! Verdiği parayla o riski karşılayacak bir teminat olması lazım.

Müşteri hizmetleri tarafında ne durumdasınız?

Bunu ölçen tek platform var: Şikayetvar.com. Orada açık ara sektör lideriyiz. Şikayet elbette yaptığımız işin doğasında var. Önemli olan sigortalının muhatap bulabilmesi. İşte biz burada çok güçlüyüz. Ekibimiz çok sağlam ve hızlı.

Hasar sürecini çok önemsiyoruz. Müşterilerimizin hasarını hızlıca ödüyörüz.

Bence sigorta sektöründe şikayet yaratmadan çözüm sunabilmek çok çok önemli. Bu konuda çok yoğun çalışmalarımız var. Teknolojiye ciddi yatırım yapıyoruz. Yazılım programları alıyor, bazı yerlerde daha hızlı hizmet verebilmek için yapay zekaya yöneliyoruz.

Sigortalı sayınız kaç? Ekibiniz bu sayıya paralel olarak büyüyor mu?

450 bin sigortalımız var. Bu sayı yıl sonuna kadar 700 bine doğru ilerleyecek gibi gözüküyor. Elbette yeni ürünlerimizle birlikte ekibimizi de büyütüyoruz.

Artık bulunduğumuz yere sığamaz olmuştuk. Ekibin çoğunu İstanbul Esentepe'deki Maya Akar Center'dan Mecidiyeköy'deki Quasar Plaza'ya taşıdık. Temmuz 2024 itibarıyla 4 bin metrekarelik yeni ofisimizdeyiz. Maya Akar'da sadece Avrupa bölgesi ekibimiz kalacak. 5 yıllık bir planlama yaptık ve yeni yerimizi 300 kişilik kapasiteli olarak düzenledik.



Yatırım alanlarınız ve büyüme hızınız dikkat çekici. Sektörde çok konuşuluyorsunuz. Şu konut işinin detaylarından da söz eder misiniz?

Bildiğiniz gibi geçen yıl faizler çok düşüktü. Parayı faizde tutmak sürekli zarar etmemiz anlamına geliyordu. Temmuz ayında karşınıza bir fırsat çıktı. Zeytinburnu Davutpaşa’da ticari ve konut imarı olan uygun bir arsa bulduk ve satın aldık. 180 bağımsız konut yapıyor. Hasılat paylaşımıyla bu projeyi paraya çevirmeye başlıyoruz. Elde edilen gelirin yarısını biz, yansını ise müteahhit alacak. Daireler satıldıkça para gelecek. Oradan gelecek gelir de sigorta şirketimize aktarılacak.

Bu yatırım, o dönemdeki ekonomik şartlardan kaynaklanan bir mecburiyetti. Ülkenin koşulları gereği bu kararı verdik. Faizlerin şu anki durumu ise malum. Şimdi olsa böyle bir işe girer miydik bilemiyorum.

Sermaye ihtiyacınız mı var? Bu proje bunu mu karşılayacak?

2023 yılındaki büyümemiz nedeniyle SEDDK tarafından istenilen sermaye artışı yaptık. 166 milyon TL’nin yüzde 25’lik kısmını ödedik. Haziran ayında da kalanını ödeyerek, 310 milyon TL’lik ödenmiş sermayeyi tamamladık. Yeni sermaye artışı gerektirebilecek durumlar için de hazırlıkta. Arkamızda 350 ortağımızın gücü var. Üstelik ortak sayımız gittikçe artıyor ve yakında bini bulacak gibi gözüküyor.

Çok ortaklı yapısıyla AcnTURK için bir kooperatif benzetmesi yapabilir miyiz?

Kooperatif değiliz. Tek benzerliğimiz çoklu yapı olmamız. Ancak tam bir anonim şirket olarak yapılandık. Tamamen profesyoneller tarafından yönetilen bir şirketiz. Bizde sigortacı olmayan yok. Kararları hızlı verip aynı hızda aksiyon alabiliyoruz. Sektöre pozitif enerji sağlayıp denge getirdiğimizi düşünüyoruz. Acenteleri de rahatlatık.

Halka açılma planınız olduğunu biliyoruz. Bu konudaki takviminiz nedir?

Halka açılmak için en önemli kriter, 2 yıl üst üste kâr etmek. Biz ilk yılı kârla tamamladık. Bu yılı da en düşük yüzde 100 büyüyerek tamamlayacağız. 2026’da halka açılabiliriz.

En çok denetlenen şirket olduğunuz söyleniyor. Doğru mu?

Bazı büyük şirketler tarafından otoriteye sürekli şikayet ediyoruz. Piyasayı bozduğumuz iddia ediliyor. Önemli bir yeni ürün olan “Kaza Yaparsan Öde” kaskoyu çıkarttıktan sonra birtakım şikayetler yapıldı. Alternatif muafiyetli ürün satıyoruz, bunu anlamaları bile 6 ay sürdü. Piyasayı asıl bozan, karşılaştırmalı sitelerin yaptığı “yan fiyatına” alabilirsin reklamları ve bazı ortalama primleri çok düşük olanlar. Bu konunun yakından uzaktan bizimle alakası yok. Maalesef bazı şirket yöneticileri kendi işlerini bırakmışlar ve bize takılmışlar. Bence bunun ana nedeni korku! Piyasaya giriş şeklimiz ve kısa sürede nasıl bir yer edindiğimizi gördükçe endişeleniyorlar. Bazı yöneticiler buna engel olmanın yolunu şikayet etmekte buluyor.

Arabasına gözü gibi bakanların nasıl
“Full Kasko” su varsa
Evine gözü gibi bakanların da
artık “Full Konut” u var!
Muafiyet ve şartlara takılmadan yuvanızı
eksiksiz “Full Koruma” altına alın!
AcnTURK SIGORTA Dine Big

Düşük kâr marjıyla çalışıp kazandıklarımızı acente ve müşteriyle paylaşarak yolumuza devam etmemiz onları ürkütüyor.

Şu an kritik bir dönemeçteyiz: Ya büyük olacağız ya da butik olarak devam edeceğiz. Bence büyük olmayı başaracağız. İşte burada zorunlu bir ürün olan trafik sigortası kritik nokta olacak. Bizde o branş, hak ettiğimiz halde hala yok. İlk başvuruda parasını dahi ödemiştik ama o zaman verilmemişti. Ruhsat sürecimiz devam ediyor. Tüm şirketlerin trafik ruhsatına sahip olması gerektiğine inanıyoruz. Piyasaya derinlik kazandırarak, bazılarına muhtaç kalmıyacak bir ortam yaratılması gerektiğini düşünüyorum.

Trafikte olmak neden bu kadar gerekli?

Çünkü trafik sigortasında çok büyük bir problem var. Hem sektör, hem vatandaş hem de otorite nezdinde büyük baskı var. Bizi ilgilendiren kısım ise acentelere diğer şirketlerin yaptığı baskılar. Trafik paketini, yanına kasko, sağlık, konut gibi diğer sigortalara ekleyerek sattırmaya zorluyorlar. Bu yapıya biz de girmeliyiz. Bence bu alanda zarar etme olasılığımız yok. Çünkü fiyatlar artık belirli bir olgunluğa geldi.

Diğer sigorta şirketleri geçmişteki problemlerinin zararını yaşıyor. 2 yıl önce malum şirketler 300 TL’ye satıyordu trafik sigortasını. Şimdi 10 bin TL’den aşağıya ürün satmıyorlar.

Bizim geçmiş yükümüz olmadığı için çok doğru bir şekilde satın hem sektörü rahatlatabiliriz, hem acente hem de otoriteye fayda sağlayabiliriz.

Trafik sigortasını en iyi şekilde yapabilecek şirket biziz. Genel müdürümüz Dünya Bankası’na danışmanlık yapmış, trafik sigortasında dört ülkeye bu yapıyı kurmuş bir profesyonel.

Öte yandan bana göre sektörde trafik ruhsatı olmayan şirket kalmamalı. Bir vatandaş gelip talep ettiğinde “ben yapamıyorum” dememeliyiz. Hatta bence acenteler tüm şirketler adına zorunlu poliçe kesebilmeli. Çünkü vatandaş için en önemli sigorta ürünlerinden biri bu.

Acenteler dışında ortak almayı düşünüyor musunuz?

Bu yenilikçi yapımız oldukça dikkat çekiyor. Dışarıdan ortak olmak isteyenler, özellikle de yabancılar var. Yerli ve milli olarak yolumuza devam etmek istiyoruz. Yolumuz uzun.

Toprağa değer katacak tarım ve gıda fonu

Anadolu Hayat Emeklilik, tarım ve gıda sektöründeki sürdürülebilirliği desteklemek amacı doğrultusunda “Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu”nu yatırımcıların beğenisine sundu...

Anadolu Hayat Emeklilik, yatırım portföyüne Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu’nu ekledi. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, “Bu fonumuzla toprağa değer katıp gıdanın geleceğini güvence altına almayı hedefliyoruz. Hem sürdürülebilirliği desteklemek hem de yatırım fırsatlarını birikimlerine yansıtmak isteyen müşterilerimize yeni bir yatırım enstrümanı sunuyoruz. Fonumuz, uzun vadeli getiri olanağının yanı sıra yaşanabilir bir dünyaya katkı sağlamayı amaçlıyor” diyor.

Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu’nda portföyün en az yüzde 80’i tarım ve gıda sektöründe faaliyet gösteren yerli ve yabancı şirketlerin ortaklık paylarına ve borçlanma araçlarına yatırım yapan yerli/yabancı yatırım fonları ile borsa yatırım fonları katılma paylarına yatırılacak.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE DESTEK

Murat Atalay, artan dünya nüfusu ve küresel ısınmanın etkisiyle gıdanın geleceğinin tehdit altında olduğu günümüzde bu fonun tarım ve gıda sektörünün sürdürülebilirliğini destekleyen bir yatırım aracı olarak öne çıktığını vurguluyor. Ardından da Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu’nun içeriğiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Tarım ve gıdanın geleceğini önemseyen, bu alanda farkındalığı yüksek, sürdürülebilir toprak verimliliği trendlerine ilgi duyan ve bu sektörü yakından takip edenlerin tercihine sunduğumuz bu fonla yatırımcıların uzun vadeli getiri potansiyelinden faydalanmasını hedefliyoruz. Altın, döviz, hisse senedi gibi sıklıkla tercih edilen yatırım araçlarını içeren fonlara ek olarak yeni bir alternatif sunan Tarım ve Gıda Fon Sepeti



Murat Atalay

Emeklilik Yatırım Fonumuzun, tarım ve gıda verimliliği alanındaki yerli ve global fırsatlara odaklanmak isteyen müşteri kitlemizin de ilgisini çekeceğine inanıyoruz.”

Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu’na yatırım yapmak isteyenler www.anadoluhayat.com.tr ve Anadolu Hayat Emeklilik’in dijital kanalları AHE Mobil ve AHE Online üzerinden fon değişikliği yapabiliyor.

Bireysel emeklilik hesabı Anadolu Hayat Emeklilik’te olmayan katılımcılar ise müşterisi olduğu emeklilik şirketinin internet şubesi ya da mobil uygulaması üzerinden BEFAS aracılığıyla “AHE Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu”na yatırım yapma imkânına sahip.



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

5 ana odaklı 5 strateji



TSB Başkanı Uğur Gülen, yeni dönemde önceliklerinin sigortalılık oranında artış başta olmak üzere deprem olgusu, sürdürülebilirlik ve eğitim olduğunu belirtti. Gülen, “Trafik sigortasını ise artık gündemimizden çıkarmayı hedefliyoruz” dedi...

Sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) yeni Yönetim Kurulu, basın mensuplarıyla buluştu. Başkan Uğur Gülen, 2 yıl görev yapacak Yönetim Kurulu üyeleriyle birlikte sigorta sektörünün ilk çeyrek verilerini ve gündemdeki konuları değerlendirdi.

Başkan Yardımcıları Ahmet Yaşar ve Taylan Türkölmez, Yönetim Kurulu Üyesi Erol Öztürkçü ile TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı’nın katıldığı toplantıda, TSB’nin önümüzdeki döneme yönelik hedefleri de paylaşıldı.

TSB Başkanı Uğur Gülen, ortak akıl çalışmalarıyla adım atacakları alanları hep birlikte belirleyeceklerini söyleyerek, hali hazırda planlama çalışması yaptıklarını anlattı. 2025-2030 yıllarını kapsayan strateji çalışmalarına başladıklarını kaydeden Gülen, “Stratejimizin temelini sektörümüz için önceliklendirdiğimiz sigortalılık oranlarının artırılması, deprem, sürdürülebilirlik ve eğitim konuları üzerine oluşturuyoruz” dedi.

Gülen, sektörün ilk çeyrek teknik sonuçlarını da şöyle değerlendirdi: “2024 yılı ocak-mart döneminde toplam prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 92 artarak 200.1 milyar TL’ye ulaştı. Teknik kârlılık yüzde 371, hayat dışı branşlarda yüzde 527, hayat sigortalılarınca yüzde 104.5 arttı. Sektörün özkay-

nakları yüzde 128.6 büyüdü. Aktif toplamı da yüzde 99 artışla 1.6 trilyon TL’yi geçti.”

TRAFİKTE ZARAR AZALİYOR AMA...

2024’ün ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında trafik sigortasında zararın yüzde 46 azalarak 1.4 milyar TL’ye düştüğüne işaret eden Gülen, değerlendirmesini şöyle sürdürdü:

“Geçen yılın aynı döneminde bu branştaki zarar 2.7 milyar TL olarak gerçekleşmişti. Bu durum trafik sigortasındaki hasar/prim oranına ise yansımada. 2023’ün ilk çeyreğinde trafik sigortasında hasar/prim oranı yüzde 115.6 iken, bu yılın aynı döneminde yüzde 123.3’e çıktı. Bu da gösteriyor ki 2024’ün ilk çeyreğinde trafik sigortasındaki hasarlar için sigorta şirketlerinin cebinden çıkan tutar geçen yıllara göre daha da arttı.”

“SERBEST TARİFEYE GEÇİLMELİ”

Uğur Gülen, trafik sigortasında serbest tarifeye geçilmesi konusunda sektörün istekli olduğunu hatırlatarak beklentileri şöyle ifade etti:

“Özellikle hiç kaza yapmayan sigortalılar için çok daha adil ve sağlıklı primlendirme yapılabilmesi için, en sağlıklı yöntem olması dolayısıyla da serbest tarifeye geçilmesi gerekiyor. Çünkü tüm araçlara bakıldığında, trafikte 100 araçtan sadece 4’ü kaza yapıyor.”

Sektörün trafik sigortası gündeminden kendini artık kurtarması gerektiğine de vurgu yapan Gülen, “TSB olarak trafik sigortasını sektörün gündeminden çıkarmak istiyoruz. Çünkü trafik o kadar gündemi meşgul ediyor ki, sektörün çok daha üzerinde düşünmesi gereken konulardan zaman çalan bir ürün olarak tam odağımızda yer alıyor. Bunu çözersek gerçekten büyük bir zaman açığa çıkacak, başka konuları düşünmeye başlayacağız” dedi.

*TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK İKİ BANKASINDAN BİRİ OLMAMIZI SAĞLAYAN

MEMNUNİYETMİŞ

Birlikte nice 70 yıllara Türkiye, VakıfBank daima seninle.



VakıfBank

*31.12.2023 tarihi itibarıyla mevduat bankaları arasında aktif büyüklüğüne göre

Şebnem Yalçınkaya
TSEV Müdürü

TSEV sigorta sektörü ile üniversiteler arasında köprü olacak

TSEV Müdürlüğü koltuğunda 3 ayı geride bırakan Şebnem Yalçınkaya, üniversitelerle köprü kurmayı hedefliyor. Sigortacılık eğitimi alan gençlerin meslekte kalması için teşviğe ihtiyaç duyduğunu dile getiren Yalçınkaya, acentelere yönelik düzenledikleri programları da daha geniş kitlelere ulaştırmak istiyor...

Sigorta sektörünün köklü eğitim kurumu Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın (TSEV) Müdürü Şebnem Yalçınkaya, görevinde 3 ayı geride bıraktı.

Eğitimci kimliğiyle öne çıkan Yalçınkaya'nın TSEV geçmişi yeni değil. Vakıfta uzun süredir aktüerlik sınavlarına yönelik eğitim programlarında eğitmen olarak görev alıyordu. Düğün diksiyonuyla eğitimci olduğu hemen anlaşılan Yalçınkaya, TSEV'in yeni döneminde eğitimlerin niteliğinin katlanarak artması ve toplumda sigorta bilincinin yükselmesi için çalışacaklarını vurguluyor.

MATEMATİKTEN AKTÜERYAYA...

Yalçınkaya, aslında bir matematikçi. Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) Matematik bölümünde lisans ve yüksek lisans eğitimi almış. Yine ODTÜ'de araştırma görevlisi olarak iş hayatına başlamış. Sigorta sektörüne girişi ise "Sigorta Denetleme Aktüeri" sıfatıyla gerçekleşmiş. 1997'den 2019 yılına dek Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı Sigorta Denetleme Kurulu'nda bu görevi yürüten Yalçınkaya, "Matematik yolculuğumda kendime 'eğitimci' olarak bir yön çizdim. Bu yön beni aktüer olarak sigorta sektörüne taşıdı" diyor.

AKTÜERLİK EĞİTİMİ İÇİN İLK ADIM

Yalçınkaya, 2008 yılında Boston Üniversitesi Aktüerya Bilimleri Yüksek Lisans Programı'nı tamamladı; Marmara Üniversitesi Sigortacılık ve Bankacılık Yüksek Okulu Aktüerya Yüksek Lisan Programı'nda da dersler verdi. O dönemde Türkiye'de aktüerya alanında eğitim olanaklarının kısıtlı olduğunu anımsatan Yalçınkaya, şu değerlendirmeyi yapıyor:

"İşe girdikten hemen sonra ODTÜ'de bir konferans düzenledik. Orada bulunan öğretim elemanları ve öğrencilere aktüerya diye bir bilim dalı olduğunu anlatıp, matematik veya istatistik bölümlerinin bunu programına dahil etmesi, zamanla tek başına bir bölüm olması gerektiği yönündeki görüşlerimi paylaştım. Ne mutlu ki günümüzde Hacettepe Üniversitesi Aktüerya Bilimleri Bölümü var."

TSEV'İN DEĞERİ

TSEV'in kendisinden önceki müdürü Mehmet Kalkavan ile Sigorta Denetleme Kurulu çatısı altında birlikte çalıştıklarını, onun vesilesi ile TSEV'e eğitimci olarak ilk adımı attığını söyleyen Yalçınkaya, "Onun bayrağını devralmaktan çok mutluyum" ifadelerini kullanıyor. TSEV'in sigortacılığın eğitiminin hiç olmadığı bir dönemde büyük bir misyonu yerine getirdiğini hatırlatan Yalçınkaya, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Bilindiği üzere eğitim gelişimin olmazsa olmazıdır. Yapılan işin niteliği alınan eğitimlerle doğru oranlı olarak artar. Sigorta sektörünün eğitim ihtiyacını karşılamak üzere kurulan TSEV'de verilen tüm eğitimler oldukça kıymetli. İşte bu yüzden TSEV'i kuranlara minnettarız. TSEV sektörün her ihtiyacına cevap veriyor ve eğitimlerini geliştirmeye devam ediyor."

Sigorta sektörüne yönelik eğitim veren yeni yapıların çıkmasından memnuniyet duyduklarını kaydeden Yalçınkaya, "TSEV'in rakiplerinin olmasından son derece memnunuz. Rekabet, gelişim için her zaman iyidir. Hepimiz aynı gemideyiz, amacımız sektörü ileri taşımak" yorumunu yapıyor.



ÜNİVERSİTELERLE İŞ BİRLİĞİ

Sektörün ihtiyaç duyduğu alanlardaki eğitimlere ağırlık vermeye devam edeceklerini belirten Yalçınkaya, sigorta sektörü ile üniversiteler arasındaki iletişimi artırmak üzere yürütecekleri çalışmalarını da şöyle anlatıyor:

"Sigortacılık eğitimi alan üniversite öğrencileri sigortacılıktan çok bankacılığa yönelme eğilimindedir. Bunun yeterince sigorta sektörünü tanımamalarından kaynaklandığını düşünüyorum. Bu yüzden sigortacılık sektöründe hala aktif olarak çalışmaya devam eden veya sektörde daha önce çalışmış eğitmenlerimiz ile bu öğrencileri buluşturmak, üniversiteler ve sigorta sektörü arasında köprü olmak istiyoruz. Geçtiğimiz günlerde de Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) düzenlediği bir toplantıda üniversite öğretim görevlileri ve öğrencileri ile bir araya geldik. Bu toplantıda da konuyu gündeme getirme fırsatı bulduk. Üniversitelerle iletişimlerimiz artarak devam edecek."

TSEV'in eğitimleri ile sektör çalışanlarının kariyerlerinin her aşamasında destek olduğunu belirten Yalçınkaya, "TSEV sektörün bilgi paylaşım yeri ve bu yüzden şirketlerle her zaman iç içeyiz" diyor.



DAHA ÇOK ACENTEYE ULAŞMA HEDEFİ

TSEV'in acentelere yönelik, TSB ve TOBB sponsorluğunda TOBB ETÜ iş birliğiyle yürüttükleri "Yeni Nesil Acente" eğitim programının önemine değinen Yalçinkaya, bu eğitim programı ile sigortalı adayı ile direkt temasta olan acentelerin vereceği hizmetin niteliğinin daha da artacağını belirtiyor. Her grubu yaklaşık 3.5 ay süren bu programla şu ana kadar yaklaşık 800-900 acente çalışanın buluştuğunu ve bu sayıyı artırmayı hedeflediklerini ifade ediyor.

TSEV'in eğitimlerine online olduğu için ülkemizin dört bir yanından ulaşılabildiğine vurgu yapan Şebnem Yalçinkaya, "İçerik olarak çok zengin eğitimlerimiz çok makul fiyatlarla sunuluyor" diyor.

Sigorta Brokerleri Derneği ile de iş birliği içinde olduklarını hatırlatan Yalçinkaya, bu alanlarda da eğitimler yaptıklarını kaydediyor.

Aktüerliğin sigortacılık için çok değerli bir alan olduğunu dile getiren Yalçinkaya, "Aktüerlik için girilmesi gereken 12 sınav var. Bu alandaki eğitimlerde TSEV'in rakibi yok demek yanlış olmaz. Sadece sınava hazırlanıyoruz, konu anlatımlarıyla sağlam bir altyapı sağlamayı da amaçlıyoruz" ifadelerini kullanıyor.

HER İHTİYACA YÖNELİK HIZLI EĞİTİM

Yalçinkaya, TSEV'in "Yeni Başlayanlar için Sigortacılık", "Temel Sigortacılık", "İleri Düzey Sigortacılık" programlarının sektör çalışanlarının kariyerleri boyunca alabilecekleri eğitimler olduğunu dile getiriyor. Bu eğitimlerin içinde yer alan veya yer almayan niş konularda da onlarca Kısa Süreli Eğitimler olduğunu belirtiyor ve ekliyor: "Kısa süreli eğitimlerimizin kapsamında sektörün o andaki ihtiyacını karşılamak üzere planlanmış konular da yer alıyor. Örneğin Bireysel Emeklilik



Sistemi'ndeki (BES) kısmi ayrılmalarla ilgili 1 Temmuz'da devreye giren bir mevzuat değişikliği yapıldı. Bu tür mevzuat değişikliklerine ilişkin eğitimlerde SEDDK'dan bir uzman gelerek konuyu anlatıyor."

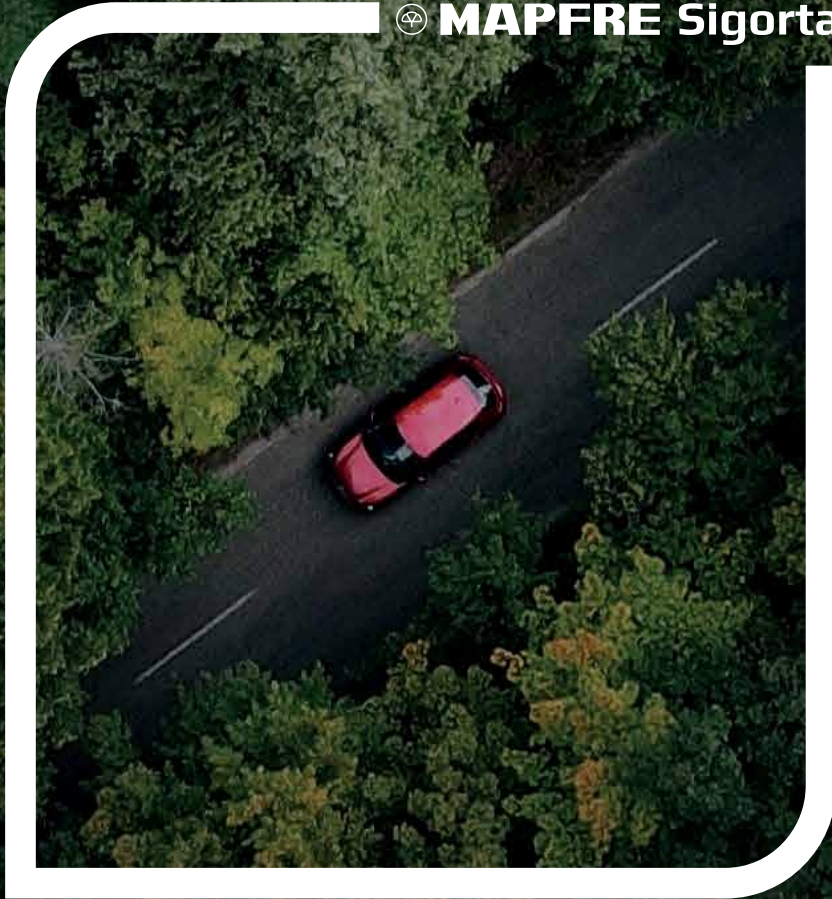


KASKO YAPTIRIRKEN GENİŞ BİR NEFES ALIN.

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

Sektörün en “**aktifi**” ve en çok kazandıranı **Türkiye Sigorta**

Türkiye Sigorta'nın prim üretimindeki yükselişi aktif büyüklüğüne de yansdı. Son 1 yılda aktiflerini yüzde 137 büyüten şirketin borsadaki hisseleri yüzde 606 artışla yatırımcısına 6 kat getiri sağladı...



Türkiye Sigorta, 2024 yılı ilk çeyrek finansal tablo verilerine göre, son 1 yıllık dönemde aktif büyüklüğü yüzde 50'den fazla büyüyen BİST 100 şirketleri arasında, yatırımcısına en çok kazandıran şirket oldu.

Şirketin aktif büyüklüğü, prim üretim gelişimiyle beraber son 1 yılda yüzde 137 oranında artarak, hisse performansını destekleyen önemli göstergeler arasında yer aldı. Güncel verilere

göre hisse fiyatları, söz konusu dönemde yüzde 606 oranında yükselerek yatırımcısına 6 kat getiri sağladı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, bilanço ve hisse performansını şöyle değerlendirdi: “Şirketlerimizin sağlıklı ve sürdürülebilir büyümesi devam edecek ve paydaşlarımızın katkısıyla ülke ekonomisine ve yatırımcılarına katkı sunmayı sürdüreceğiz.”

▶ **ACENTE VE BROKER ÇALIŞANLARINA ÖZEL KAMPANYA**

Türkiye Sigorta; konut, kasko ve tüm sağlık sigortalarında acente ve brokerlerinin çalışanlarına özel indirimler sunmaya başladı. Konut sigortalarında yüzde 40, kasko ve sağlık sigortalarında ise yüzde 20 indirim fırsatı sunan kampanyadan, Türkiye Sigorta'ya bağlı çalışan acente ve brokerlerin tüm çalışanları faydalanabiliyor.

Kampanya, Türkiye Sigorta'nın tüm konut, kasko ve sağlık ürünlerini kapsıyor. Sektörün dinamiğini belirleyen acente ve brokerlik çalışanları; Konut Paket Sigortası'ndan Konut Ekstra Sigortası'na, Avantajlı Kasko'dan Yeşil Kasko'ya, Özel Sağlık Sigortası'ndan Riskli Hastalıklar Tedavi ve Destek Sigortası'na kadar tüm konut, kasko ve sağlık ürünlerinden (mevcut komisyon anlaşmaları sabit kalmak kaydıyla) indirimli olarak yararlanabiliyor. ©



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



Türk Nippon, “Kobi Paket”in kapsamını genişletti

Küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlayan Türk Nippon Sigorta, “Kobi Paket” ürününde acentelerin ürün yetki girişlerini ve faaliyet konularını artırdı. Orta risk sınıfına giren düşük bedelli faaliyetler de kapsama alınırken, elektronik cihaz ve makine kırılması muafiyetleri genişletildi...

Türk Nippon Sigorta’nın “Kobi Paket” ürünü, yeni klozlarla daha zengin hale getirildi. İşletmelerin sigortayla öncelikli olarak maddi varlıklarını risklere karşı koruyabildiğini anımsatan Türk Nippon Sigorta Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu konuda üstlendikleri misyon ve aldıkları aksiyonları şöyle paylaşıyor:

“Risklerin gerçekleşmesi durumunda meydana gelen zararın şiddetine bağlı olarak işletmelerin eski durumuna geleceği süreçte, günümüz ekonomik koşulları da göz önüne alındığında hem maddi olarak hem de müşteriyle sürdürülebilir ilişkilerinin zarar görmemesi için yıllarca emek vererek edinilen varlıklarını koruma altına almak çok önemli. Türk Nippon Sigorta olarak önceliğimiz müşteri ihtiyaçlarına odaklanmış ürünler sunmak. Geniş ve kapsamlı ürünlerimizle işletmeleri yangın, deprem, hırsızlık, yer kayması, sel ve su baskını, grev, terör, fırtına, kâr kaybı gibi teminatların yanı sıra üçüncü şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, makine ve elektronik cihaz kırılması gibi birçok riske karşı koruyoruz. Müşterilerimizin iş yerlerinde güven ve huzurla çalışmalarına olanak sağlamaya



Dr. E. Baturalp Pamukçu

çalışıyoruz. Ayrıca iş yeri sigortası ürünümüz kapsamında sunduğumuz Türk Nippon asistans hizmetleri aracılığıyla tesisat, elektrik, cam, anahtar ve güvenlik işleri gibi işletmeler için sorun olabilecek konularda destek veriyoruz.”

KOBİ PAKET’İN YENİ KAPSAMI

Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Kobi Paket” ürünündeki yenilikler hakkında da şu bilgileri veriyor:

“Kobi Paket ürünümüzün yapısında bazı değişiklikler yaptık. Daha anlaşılabilir, yalın ve kapsamlı olmasını hedefleyerek, acentelerimizin ürün yetki girişlerini ve faaliyet konularını artırdık. Ayrıca orta risk sınıfına giren düşük bedelli faaliyetleri de KOBİ kapsamında değerlendirmeye başladık. Yine faaliyet konusuna göre şirket ve sigortalılarımızın çeşitli mağduriyetlere uğramaması adına elektronik cihaz ve makine kırılması muafiyetlerimizi genişleterek müşterilerimize maksimum fayda sağlamayı amaçladık.”



BES ve Hayat Müşterilerimize Özel

%20 İndirim Kampanyası!

Kasko

Konut

Tamamlayıcı Sağlık



Son Gün:
31 Ağustos 2024

Türkiye Hayat Emeklilik BES ve Hayat Sigortası müşterilerine özel, Türkiye Sigorta'dan Tamamlayıcı Sağlık, Kasko ve Konut Sigortalarında **%20 indirim fırsatını kaçırmayın.**

Detaylı bilgi için anlaşmalı banka ve acentelerimizle iletişime geçebilirsiniz veya QR kodu okutabilirsiniz.



Kampanya 01 Haziran - 31 Ağustos 2024 tarihleri arasında geçerlidir. BES veya İhtiyari Hayat Poliçelerinde aylık 1.000 TL ve üzeri katkı payı veya prim ödemesi yapanlar indirim kampanyasından yararlanabilmektedir.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr



TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Gücü, adında.

BES birikimiyle kredi kullanma dönemi başladı

BES katılımcılarının, acil nakit ihtiyacı durumunda sözleşmelerini sonlandırmadan kredi kullanabileceği uygulama, haziran ayı itibarıyla hayata geçmişti. Kısmen ödeme uygulaması da 1 Temmuz'dan itibaren devreye girdi...

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) 28 Eylül 2023'te yürürlüğe aldığı yönetmelikle, bireysel emeklilik sistemindeki (BES) katılımcıların, acil nakit ihtiyacı durumunda BES sözleşmelerini sonlandırmadan hesaplarındaki birikimlerini devlet katkısı hariç şekilde bankalara devrederek kredi kullanmasının ötü açılmıştı. Uygulama, geçen ay itibarıyla resmen hayata geçirildi. Artık bankalar, Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından geliştirilen merkezi bilgi sistemi aracılığıyla kredi kullanacak katılımcıların BES birikimlerine dair gerekli sorgulamaları yapabilecek.

SEDDK 2. Başkanı Mehmet Verim, sürecin işleyişine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Verim, "Alacağın devri sözleşmesinin onaylanması halinde bankalar, çekilen kredinin yüzde 20 fazlasına kadar tutarı, örneğin 100 milyar liralık kredi için 120 milyar lirayı teminat olarak isteyecek. Bu tutar kredi yükümlülükleri tamamlanana kadar kurumumuz tarafından belirlenen ve bankaların seçeceği emeklilik yatırım fonuna (temlik fonu) devredilecek" dedi.

BİRİKİMLER TEMLİK FONUNDA

Mehmet Verim, bankaların kredi borcu ödenmemesi ihtimaline karşı teminat olarak tutacağı birikimin temlik fonunda değerlenmeye devam edeceğini, hesapta kalan tutarın ise sonradan sisteme ödenecek katkı payı tutarlarıyla birlikte katılımcının tercihine göre yatırıma yönlendirileceğini hatırlattı.

Alacağın bankaya devreden katılımcının devir sözleşmesi tamamlanana kadar birikimlerini başka şirketlere aktaramayacağına dikkati çeken Verim, değerlendirmelerini şöyle sürdürdü:



Mehmet Verim

"Kredi borcu ödendiğinde alacağın devri sözleşmesi sona erecek ve temlik fonunda yer alan tutarlar bu fondan çıkıp yine katılımcının tercih ettiği fonlara yönlendirilecek. Kredi borcu ödenmediğinde ise banka, blokeli şekilde temlik fonunda değerlendirilen payların satışını talep ediyor. Satılan fon paylarından elde edilen tutarla banka alacağın alıyor, kalan tutar olursa yine katılımcının BES hesabına aktarılıyor."

FAİZLİ VE FAİZSİZ 4 FON BELİRLENDİ

Alacağın devri fonlarını kurmak için, alınan karara uygun olarak teklifte bulunan Anadolu Hayat ve Emeklilik ile Türkiye Hayat ve Emeklilik şirketleri yetkilendirildi. SEDDK 2. Başkanı Verim, "Alacağın devri için faizli ve faizsiz olmak üzere 4 ayrı fon belirlendi. Bu iki şirket faizli ve faizsiz fon seçeneği sunacak. Anadolu Hayat ve Emeklilik şirketinin faizli fonu ile Türkiye Hayat ve Emeklilik şirketinin faizsiz fonu devreye alındı. Hacmin artacağı öngörüldüğü için kalan fonlar 1 Ocak 2025'te kullanıma açılacak" bilgisini paylaştı.

KISMEN ÖDEME

Eğitim, doğal afet, evlilik ve konut alımı gibi durumlarda BES'ten çıkmadan ve sahip olunan haklardan vazgeçmeden hesaplarda biriken tutarların, devlet katkısı dahil, yüzde 50'sini alabilme hakkı sağlayan kısmen ödeme uygulaması da 1 Temmuz 2024 itibarıyla devreye alındı.



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

“Eski **DASK** ile yeni **ZAS** arasındaki ilişkilerin düzenlenmesi lazım”

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, 2023'te tarihinin en yüksek penetrasyon oranına ulaşan Türkiye sigorta sektörü için ilk hedefin dünya ilk 20'sine girmek olduğunu vurguladı. Yaşar, DASK'ın zorunlu afet sigortasına (ZAS) dönüşümü konusundaki ikincil mevzuat çalışmalarına da dikkat çekti...

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, katıldığı bir televizyon programında, sigorta sektörünün ulaştığı seviye ve gündemdeki zorunlu afet sigortası (ZAS) hakkında değerlendirmelerde bulundu. Türkiye'nin küresel sigorta sektöründe ilk 20'yi hedeflediğini hatırlatan Yaşar, özetle şu mesajları verdi:

“Gayri safi milli hasıla ne kadar büyürse sigortacılık da o kadar büyüyor. Küçülürse daha hızlı küçülüyor. Burada aslında yanlış bir korelasyon var. Böyle olmaması lazım. İşler kötüye giderken sigortanın daha değerli olması gerekir. Sigorta priminden tasarruf olmaz. Sigorta primiyle tasarruf olur. Cari açığı ortadan kaldırmak, cari açıkla mücadele edebilecek uzun soluklu, nitelikli sigorta fonlarıyla, bireysel emeklilik fonlarıyla, tasarruflarla artırılacak sigorta fonlarıyla mümkün olabilir. Biz inanıyoruz ki önümüzdeki dönemde ülkemizin gayri safi milli hasılasının büyümesi arttıkça sigortacılık daha da ivmelenecek ve daha büyük fonlara ulaşacağız.”

“SİGORTA SEKTÖRÜ İLK 20'DE OLMALI”

Nisan sonu itibarıyla Türk sigorta sektörünün toplamda 258 milyar TL'lik üretim yaptığını belirten Ahmet Yaşar, verileri şöyle yorumladı:



Ahmet Yaşar

“258 milyar TL'nin 230 milyar TL'lik kısmı hayat dışı sigortalardan, 28 milyar TL civarı da hayat sigortalardan geliyor. Yine geçen BES fonlarımız 1 trilyon TL barajını geçti. Dolayısıyla sigorta sektörü reel anlamda büyümesini devam ettiriyor. Nominal olarak yüzde 90'larda büyüsek de reel olarak yüzde 11-12 civarındayız. Yine 2023'te son 10 yılın en yüksek penetrasyon seviyesine ulaştık. Ancak sigorta sektörünün bulunduğu nokta hak ettiğimiz yer değil. Son 20 yılda yaklaşık 2 milyar dolardan ortalama 20 milyar dolara gelen bir sektörden bahsediyoruz. Türkiye sigorta sektörü olarak dünyada 37'nci sıradayız. Oysa en azından ilk 20 içerisinde olmalıyız. Bunun için bir çaba içerisindeyiz.”

“ZAS TÜM AFETLERİ KAPSAMALI”

Yaşar, bu aydan itibaren derveye girmesi beklenen ZAS'la ilgili de şu değerlendirmeyi yaptı:

“Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) kapsamındaki zorunlu deprem sigortasının zorunlu afet sigortasına (ZAS) dönüşümü konusundaki çalışmalar henüz tamamlanmadı. İkincil mevzuat bekleniyor. Bu düzenlemeler yapıldıktan ve kanun çıktıktan sonra sigorta şirketlerinin de buna göre pozisyon alması lazım. Bir de eski DASK ile yeni ZAS arasındaki ilişkilerin düzenlenmesi lazım. TSB ve sigorta sektörü olarak sadece deprem değil sel, heyelan, çığ, dolu gibi diğer doğal afetlerin de teminat kapsamına alınmasını yerinde bir adım olarak değerlendiriyoruz. Dolayısıyla bu düzenlemenin faydalı olacağını düşünüyoruz. Ancak zamanlama açısından birtakım endişelerimiz var.”



Smart-i Awards

kazananları Sigorta Haftası'nda

ödülleri kavuşacak!

Cesaretin Ödülün Olsun!

Sigortacılıkta
Cesur Yeni Ufuklar

Sigorta sektörünün dijitalleşme odaklı ödül programı Smart-i Awards'ta bu yıl da ana sponsorluk bayrağını, sektörün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği taşıyor. Kazananlar ise 13. Sigorta Haftası ve 3. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında düzenlenen ödül töreninde açıklanacak...



Türkiye sigorta sektörünün projede inovasyona dayalı ilk ve tek ödül programı Smart-i Awards'un (Smart Insurance Awards) ana sponsoru bu yıl da Türkiye Sigorta Birliği (TSB) oldu. Online değerlendirme süreci geçen ay tamamlanan yarışmanın jürisi, finalistleri değerlendirmek üzere son tur için temmuz ayında bir araya gelecek. Kazananların açıklanacağı ödül töreni ise ekim ayının ilk haftasında gerçekleşecek 13. Sigorta Haftası ve 3. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında yapılacak.


Dijitalleşmeye ve sigorta teknolojilerinin gelişmesine önem veren sigorta şirketlerinin ve projelerinde onlara eşlik eden teknoloji şirketlerinin yarıştığı Smart-i Awards'a, sigorta ve bireysel emeklilik şirketleri ile brokerlerin yanı sıra yazılım, donanım şirketlerinden ve sektöre hizmet veren ajanslardan 130'a yakın başvuru geldi.

3 yıldır aynı jüri üyeleriyle yoluna devam eden Smart-i Awards'ta; Akıllı Yaşam Dergisi Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, İstanbul Sigorta Acenteleri Birliği Başkanı Berrin Dinç, Ürgüp Belediye Başkanı Ertuğrul Bul, HDH Danışmanlık Müdürü Metin Karacan, Habertürk Editörü Rahim Ak, Doğan

Sigorta Brokerlik CEO'su Selcen Doğan Gür ve İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi, FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, finale kalan projeleri temmuz ayında tekrar değerlendirerek oylama sürecini tamamlayacak.

"SİGORTACILIKTA CESUR YENİ UFUKLAR"

Smart-i Awards, sektörün önde gelen isimlerinin konuşmacı olarak katılacağı bir panele de ev sahipliği yapacak. "Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar" temalı panelde sektörün kanaat önderleri ve vizyonerleri, sigorta sektöründeki en son teknolojileri ve yansımalarını enine boyuna masaya yatırarak. Geçen yılki yarışmada da "İnovatif Dönüşüm" başlığı altında ilgiyle izlenen bir panel düzenlenmiş, sektör temsilcileri görüşlerini ve öngörülerini paylaşmıştı.

Sektör temsilcilerinin neredeyse tamamının hazır bulacağı Smart-i Awards 2024'e katılıp panel konuşmacısı olmak ve başarıyı ödüllendirerek yaratıcılığı teşvik eden sponsorlar arasında yer almak için de psm@psmmag.com adresinden iletişime geçebilirsiniz. 



Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları başlıyor

TSEV'in "Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları", güz döneminde yapılacak aktüerlik sınavlarından hemen önce aktüer adaylarına önemli bir fırsat sunuyor. Yaz boyunca planlanan eğitimleri, alanının deneyimli eğitimcileri verecek...

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın (TSEV), Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) tarafından her yıl iki kez ve dört farklı seviyede düzenlenen aktüerlik sınavlarına yönelik hazırlık programı için geri sayım başladı.

TSEV'in "Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları", öncelikle aktüer adaylarının ilgili konu başlıklarına ait temel kavramları ve bunların aktüerya alanındaki uygulamalarını özümsemesini amaçlıyor. Aynı zamanda soru tarzlarına alışkanlık kazandıran ve çözüm tekniklerini öğreten program, adayların konuların mantığını kavramalarını da önemsiyor. Eğitimlerde adayların ileride mesleklerini icrası sırasında kullanabilmesi amacıyla önce konular detaylı bir şekilde işleniyor, ardından soru çözümlerine geçiliyor.

Güz döneminde yapılacak aktüerlik sınavlarından hemen önce verilecek eğitimler, online ortamda katılımcılara sunulacak.



PLANLANAN EĞİTİMLER

- 29 Temmuz - 12 Ağustos tarihleri arasında planlanan birinci seviye eğitimlerden "Finansal Matematik" eğitimini, Prof. Dr. Meral Sucu gerçekleştirecek.
- 6-28 Ağustos tarihleri arasında planlanan birinci seviye eğitimlerden "Matematik" eğitimini, TSEV Müdürü Şebnem Yalçınkaya gerçekleştirecek.
- 3-25 Ağustos tarihleri arasında planlanan ikinci seviye eğitimlerden "Risk Analizi ve Aktüeryal Modelleme" eğitimini, SED-DK Başkan Yardımcısı Emine Feray Sezgin gerçekleştirecek.
- 19 Ağustos - 11 Eylül tarihleri arasında planlanan ikinci seviye eğitimlerden "Finans Teorisi ve Uygulamaları" eğitimini, Prof. Dr. Meral Sucu gerçekleştirecek.



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.

Ray Sigorta, marka değerini aşama aşama yükseltiyor

Ray Sigorta, “Türkiye 125 - Türkiye’nin En Değerli Markaları” listesine üçüncü kez adını yazdırdı. CEO Koray Erdoğan, “Hayat dışı branşlarda ilk 6 şirket içinde yer almak adına kararlı ve emin adımlarla ilerliyoruz” dedi...

Uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından 2007 yılından bu yana hazırlanan “Türkiye’nin En Değerli Markaları” araştırmasının 2024 listesi açıklandı. Sermaye piyasasına dahil markalardaki artış sebebiyle listedeki marka sayısı 100’den 125’e yükseldi. 25 yeni markanın dahil olduğu listedeki şirketlerin toplam değeri 14.7 milyar dolara ulaştı.

HEDEF İLK 6 ŞİRKET

Türkiye’nin en değerli markaları arasında üçüncü kez yer almaktan büyük bir gurur duyduklarını belirten Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, sektörün üzerindeki büyüme oranlarıyla 2024’te güçlü bir performans gösteren şirketinin başarısının uluslararası kuruluşlar tarafından da tescillendiğini vurguladı.

Erdoğan, “Sürdürülebilir kârlılık ve sağlıklı büyüme hedefiyle iş stratejilerimizi yeniden yapılandırırken, 2023’te ortaya koyduğumuz başarılı sonuçları 2024 yılına da istikrarlı bir şekilde taşıdık. Müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve çalışanlarımız için en iyi sigorta şirketi olarak hayat dışı branşlarda ilk 6 şirket içinde yer almak adına kararlı ve emin adımlarla ilerliyoruz” dedi.



Koray
Erdoğan



VIENNA INSURANCE GROUP

MÜŞTERİ ODAKLILIK

Günümüzde hızla değişen müşteri beklentilerine karşı ortaya koydukları ürün çeşitliliği sayesinde sektörde ayrıştıklarını ifade eden Erdoğan, değerlendirmesini şöyle sürdürdü:

“Müşteri ve iş ortaklarımızı merkeze alarak yürüttüğümüz çalışmaların başarılı sonuçlarının uluslararası araştırmalarla

da teyit edilmesini görmek memnuniyet verici. Ray Sigorta olarak yenilikçi çözümlerle müşteri memnuniyetini daha da ileri taşımaya hedefliyoruz. Farklılaşan yaşam döngüsü içerisinde ihtiyacı karşılayan doğru ürün ve markaya duyulan güven, sigortacılıkta başarıyı getiriyor. Bununla birlikte rekabetin üst düzeyde olduğu sigorta sektöründe, müşterilerimiz kendilerine iyi ve kötü zamanlarında yanında olacak bir yol arkadaşı arıyor. Bu doğrultuda aldığımız hızlı aksiyonlar ve verdiğimiz hizmetle müşterilerimizin beklentilerini en iyi şekilde karşılamaya gayret ediyoruz. Başarımızın sırrı olan müşteri odaklı yaklaşımımız rehberliğinde müşteri memnuniyetinde çitayı daha da yukarı çıkaracağız. Türkiye’nin en değerli markaları arasında yer almanızı sağlayan başta sigortalılarımız olmak üzere çalışanlarımız ve iş ortaklarımıza şükranlarımızı sunuyorum.”





Nice Yyllara

Doğa
sigorta
güven doğasında var

10
.yıl

HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta için yeni bir kanal



Aslı Koçer



Erol Öztürkoğlu

Burgan Bank, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta ile iş birliği başlattı. Banka, bu şirketlerin hayat, ferdi kaza ve hayat dışı branşlarındaki sigorta ürünlerini müşterilerine sunacak...

Hayat, hayat dışı ve sağlık branşlarında birçok sigorta şirketinin acenteliğini yürüten Burgan Bank, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta ile de iş birliğine imza attı.

HDI Fibaemeklilik'in hayat ve ferdi kaza branşlarındaki ürünleri, Burgan Bank şubeleri ve müşteri hizmetleri üzerinden sunulmaya başladı. Fibasigorta'nın hayat dışı branşlarındaki ürünleri de yakın zamanda satışa çıkacak.

İHTİYACA GÖRE ÇÖZÜM

Müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda ürün yelpazelerini çeşitlendirdiklerini belirten Burgan Bank Birikim Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Aslı Koçer, iş birliğini şöyle değerlendirdi:

“İş ortağımız HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta'nın hayat, ferdi kaza ve hayat dışı branşlarındaki sigorta ürünlerini ürün gamımıza ekliyoruz. Bu iş birliğiyle müşterilerimize sunduğumuz sigorta ürünlerimizin yelpazesini genişletmiş oluyoruz ve böylece müşterilerimize farklı risklere karşı teminat sunu-



yoruz. HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta iş birliğiyle müşterilerimizin farklı ihtiyaç ve beklentilerine yönelik çözümler sunmaya devam ediyoruz.”

YENİLİKÇİ VE DİNAMİK SİGORTACILIK

HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu da Burgan Bank ile imzalanan iş birliğine ilişkin görüşlerini şu şekilde paylaştı:

“Bankacılık alanında ülkemizin önemli markalarından olan Burgan Bank ile imza attığımız iş birliğinden büyük memnuniyet duyuyoruz. HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta olarak Burgan Bank müşterilerine özel dijital satış ve satış sonrası süreçler tasarladık. İhtiyaçlara yönelik çözümlerimizle, yenilikçi ve dinamik sigortacılık deneyimini Burgan Bank müşterileriyle buluşturacağız. Çok kıymetli bulduğumuz bu iş birliğiyle, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta olarak sağlam adımlar atmaya devam ediyor, faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde liderlik konumumuzu güçlendirmeyi hedefliyoruz.”

DÜNYA EKCRANI

Allianz, Çin'in en büyük emeklilik şirketine ortak oldu



Dünyanın en güçlü sigorta ve finans topluluklarından Allianz'ın yatırım kollarından biri olan Allianz Global Investors (AGI), Çin'in emeklilik sigortası devi Guomin Pension'da hisse sahibi olan ilk yabancı şirket oldu.

Guomin Pension tarafından yapılan açıklamada AGI'nin şirkette yüzde 2'yi temsil eden yeni ihraç edilmiş hisselerle abone olmasına izin verildiği ve hissenin 228 milyon yuan değerinde olduğu belirtildi.

Çin'in en büyük bankaları ve sigortacıları tarafından ortak girişimi olarak faaliyet gösteren Guomin Pension, ülkenin özel emeklilik piyasasının gelişimini teşvik etmek amacıyla 2022 yılında kuruldu. Emeklilik devinin kayıtlı sermayesi AGI'nin yatırımıyla 11.4 milyar yuana yükselecek ve Çin'deki en yüksek sermayeli varlık yöneticilerinden biri haline gelecek.

Generali, Türkiye'den çıkıyor mu?

İtalyan sigorta devi Generali'nin, Türkiye ve Filipinler'de kurulu şirketlerini satmayı planladığı iddia ediliyor. Bloomberg'in sosyal medya sayfasından yaptığı paylaşıma göre Assicurazioni Generali SpA, Türkiye ve Filipinler'deki ünitelerini satmayı planlıyor. Sigortacılık kaynaklarından edinilen bilgiye göre, İtalyan sigorta şirketinin İstanbul merkezli Generali Sigorta ve Generali Life Assurance Filipinler'i elden çıkarmak için ayrı süreçler başlattığı öne sürülüyor.



Görüşmelerin her sürecinde talebin yüksek olduğunu belirten yetkililer, yine de anlaşmayla sonuçlanacağını kesin olmadığını belirtiyor. Generali'nin sözcüsü ise şu ana kadar bir yorum yapmış değil.

SEDDK'nın özvarlık yetersizliğiyle malul olan şirketlerle ilgili önlemler alması kaçınılmaz. Özellikle "minimum sermaye tutarı"nın altında kalan şirketlerin bu konuda zorlanması ve daha fazla risk yüklenmelerine kısıtlama getirilmesi gerekiyor...



FEDAİ TOYRAN

Sektörün özvarlıkları alarm veriyor!

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından açıklanan 2024 yılı birinci dönem istatistiklerine göre, sektör genelinde toplamda 26 milyar 683 milyon 541 bin 657 TL kâr açıklandı. Bu kârın 17 milyar 86 milyon 120 bin 553 TL'lik kısmı hayat dışı şirketlerden geldi. Hayat ve emeklilik şirketleri 7 milyar 342 milyon 427 bin 110, reasürans şirketleri de 2 milyar 254 milyon 993 bin 993 TL'lik kâr payına sahip oldu.

Hayat dışı alanda faaliyet gösteren 49 şirketten 12'si toplamda 989 milyon 509 bin 389 TL zarar açıkladı. Kalan 14 şirketin kârı 100 milyon TL'nin altında kaldı. Söz konusu 14 şirketin toplam kârı 476 milyon 774 bin 372 TL oldu.

29 şirket 500 milyon TL'nin altında kâr açıkladı ve toplamda 3 milyar 907 milyon 250 bin 926 TL ile toplamın yüzde 22.86'sını oluşturabildi. 29 şirketin ulaştığı tutar, neredeyse Türkiye Sigorta'nın toplam kârına eşit.

Bu şirketlerin özvarlıkları toplamı 36 milyar 40 milyon 580 bin 302 TL'ye ulaşırken, Türkiye Sigorta'nın özvarlığı 19 milyar 45 milyon 194 bin 899 TL oldu. Türkiye Sigorta, neredeyse diğer 29 şirketin yansı kadar bir özvarlık ile aynı kâra ulaştı. Bu durum, sayıları artan sigorta şirketlerinin özvarlık karlılığı konusunda sıkıntılı olduğunu gösteriyor.

ASGARİ SERMAYE SINIRI 2 MİLYAR TL'YE ULAŞACAK

Hatırlanacağı gibi SEDDK, 27 Kasım 2023 tarihinde sigorta şirketi kuruluşu için asgari sermaye miktarını sert bir kararla 500 milyon TL'den 1 milyar 600 milyon TL'ye yükseltmişti. Aynı düzenlemeyle her yıl ocak ve temmuz aylarında Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanacak Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE) kadar artış yapılması kararı alınmıştı.

Buna göre sigorta şirketlerinin sahip olması gereken mini-

mum sermaye tutarları 166 milyon 666 bin 666 TL'den 533 milyon 333 bin 333 TL'ye yükseltilmişti. İlk 6 ayın enflasyonuna göre ÜFE yılbaşına göre en az yüzde 20 artacağı beklentisi altında, asgari sermaye de yaklaşık 2 milyar TL'ye ulaşacaktır. Haliyle minimum sermaye tutarı da 640 milyon TL'ye yükselecektir.

21 ŞİRKETİN SERMAYESİ LİMİTİN ALTINDA

31 Mart 2023 bilanço verilerine göre, 31 şirketin özvarlığı 1 milyar 600 milyon TL'nin altında kaldı. Halen geçerli olan minimum sermaye tutarı (640 milyon TL) açısından baktığımızda ise 23 şirket gerekli tutarın çok altında. Öyle ki 300 milyon TL'nin altında 18 şirket var. Bunların 10'u 200 milyon TL'nin dahi altında.

İki şirketin Güvence Fonu Yönetimi'ne alındığını da hatırlatalım. Aktif faaliyette olan iki şirketin özvarlığı ise halen eksiye.

SEDDK ÖNLEM ALMALI

SEDDK'nın özvarlık yetersizliğiyle malul olan şirketlerle ilgili önlemler alması kaçınılmaz görünüyor. Özellikle "minimum sermaye tutarı"nın altında kalan şirketlerin bu konuda zorlanması ve sermaye yeterliliği bağlamında daha fazla risk yüklenmelerine kısıtlama getirilmesi gerekiyor. Aksi halde el konulan Gri Sigorta ve Melce Sigorta şirketleri benzeri sorunların çıkması ve hem kamusal hem de toplumsal zararların oluşması kaçınılmaz.

Ekonomik kriz ve krizi gidermeyi amaçlayan kemer sıkma politikaları sigorta sektöründeki prim üretimini olumsuz etkileyecektir. Kriz dönemlerinde sahte hasar olaylarında artış olduğu da bir gerçek. Sektör bileşenlerinin bu çerçevede proaktif davranıp önleyici ve destekleyici çalışmalara ağırlık vermesinde yarar var.

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

Anadolu Sigorta'dan kaskonuz varsa, küçük hasarlara gülüp geçersiniz.



Küçük çaplı onarımları ücretsiz karşılayan **Mini Onarım Hizmeti**, Anadolu Sigorta'dan kasko yaptıranların sahip olduğu ayrıcalıklardan yalnızca bir tanesi.

Geniş kapsamlı teminatlara ek olarak, **Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet***, **Hasarsızlık İndirimi Koruma**, **Cam Hasarı Koruma** ve **Tam Bakım** gibi teminatlar Anadolu Sigorta'da sizleri bekliyor.

Bize ulaşın, siz de Anadolu Sigorta güvencesiyle tanışın.

*Yalnızca Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet Teminatı seçilmesi durumunda geçerlidir.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.