



**Milli sporcumuz
İlke Özyüksel,**

**“Ellerimi, ayaklarımı
bir de kaslarımı
SİGORTALASALAR
ne iyi olur!”**

**Quick, “Hoş geldin
Hayat” dedi!**

Burak Ali Göçer
Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü

**Dijital kanaldan
BES yaptıran her
2 kişiden 1'i Garanti
BBVA Emeklilik'te**

smart
awards

**Finalistler
16 Eylül'de
açıklanıyor**

**Arda Tuncay
Doğa Sigorta'da**

BES'te 1.000 TL bonus fırsatı!

Şimdi dijital kanallardan BES veya Çocuklara BES başlatın;
ayda 1.000 TL birikim yaparak, 1.000 TL bonus kazanın.



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

editör



Eriyoruz!

Bugünlerde en çok kullandığımız kelimelerden biri bu: Eriyoruz! Normal bir sıcak değil, yakıcı bir hava var. Bir yandan da cebimizdeki para gittikçe eriyor. Hatta erimeye fırsat kalmadan, bir cebimizden girip diğerinden çıkıyor. Her şey o kadar pahalı ki! Ne kazandığımız paranın kıymeti var ne de ağzımızın tadı...

Böyle negatif bir girişten sonra sigorta sektöründen pozitif bir haberle devam edip biraz nefes alalım.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, Anadolu Ajansı'na özel bir röportaj vererek sektörün ilk yarı yıl performansını değerlendirmiş. Gülen, sektörün 2024 yılı genelinde

enflasyonun üzerinde büyüyeceğini öngörmüş. Toplam prim üretiminin de yıl sonunda yüzde 80 artışla 900 milyar lira seviyelerine ulaşacağını tahmin etmiş. İlk yarıda beklenen seviyede prim üretimi olması sevindirici!

Bu sayımızda özel bir röportaj yaparak sayfalarımıza konuk ettiğimiz Garanti BBVA Emeklilik ile ilgili de olumlu haberler var. Genel Müdür Burak Ali Göçer, yılın ilk yarısında geçen yıla göre katılımcı sayısında yüzde 6, fon büyüklüğünde ise yaklaşık yüzde 40 oranında büyüdüklerini anlattı. Hayat sigortacılığında da geçen yıla göre yüzde 90 artış yakalamayı başarmışlar.

Paris Olimpiyatları'nın devam ettiği şu günlerde biz de milli bir sporcumuzla sayfalarımızda yer veriyoruz. Türkiye'yi modern pentatlon branşında olimpiyatlarda temsil eden ilk milli sporcumuz olan İlke Özyüksel, hazırlık sürecini ve AXA Türkiye desteğiyle yaptıklarını anlatırken sigortayla ilgili özel bir dileğini de ifade etti: "Ellerimi, ayaklarımı, bir de kaslarımı sigortalasalar ne iyi olur!"

Sektöre yeni bir hayat sigortası şirketi daha katıldı: Quick Hayat Sigorta. "Hoş geldin Hayat" mottosuyla sektördeki yerini alan bu yeni oyuncuyu başarılar diliyoruz.

Sigorta sektörünün inovasyona dayalı ilk ve tek yarışma programı Smart-i Awards'ın finalistleri 16 Eylül'de duyurulacak. Ödül törenimiz için heyecan dorukta. Hepinizi törene davet ediyoruz. 2 Ekim saat 17:00'yi şimdiden takvimlerinize ekleyin lütfen.

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

AĞUSTOS 2024



Burak Ali Göçer
Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü

18

KAPAK

Dijital kanaldan BES yaptıran her 2 kişiden 1'i Garanti BBVA Emeklilik'te

OKS katılımcı sayısında özel sektör lideri olan Garanti BBVA Emeklilik, yeni katılımcıların yüzde 50'den fazlasını çekiyor. Dijital satış alanında da yüzde 50 pazar payıyla lider olduklarını vurgulayan Genel Müdür Burak Göçer, "BES'e dahil olan her 2 müşterimizden 1'i sözleşmesini dijital kanallardan başlatmayı tercih ediyor" diyor...

14 KULİS

DASK'ın yeni Genel Sekreteri Serpil Günel

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nda yeni bir yapılanmaya gidiliyor. Bu kapsamda yapılan atamayla bankacılık ve sigorta sektörünün tecrübeli isimlerinden Serpil Günel, DASK'ın yeni Genel Sekreteri oldu.

16

Quick, "Hoş geldin Hayat" dedi!

Quick Hayat Sigorta, "Hoş geldin Hayat" mottosuyla sektördeki yerini aldı. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Sektöre yön verme ve alışılmışın dışında bir sigortacılık deneyimi sunma iddiasıyla piyasa girdik" diyor...

24

Çocukların eğitim hayatına güvence

Türkiye Hayat Emeklilik'in "Eğitimin Gücü Sigortası"nda teminatlar, öğrencinin eğitim süresiyle orantılı olarak her yıl azalarak eğitim süresi sonuna kadar devam ediyor. "Eğitim Destek Sigortası" ise 1 yıl süreyle geçerli ama her yıl otomatik olarak 30 yıla kadar yenilenebiliyor...

26

Türk Nippon, "iyi fiyat" stratejisiyle sektörü katladı

Kaskodaki büyümesini "iyi fiyat" iddiasıyla sürdüren Türk Nippon Sigorta, yılın ilk yarısında poliçe sayısında yüzde 34, prim üretiminde ise yüzde 59 artışla sektörün üzerinde performans yakaladı. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Özel otomobil ve özel kamyonet poliçelerinde ise yüzde 63.5 büyüdük" diyor...

28

"Ellerimi, ayaklarımı bir de kaslarımı sigortalasalar ne iyi olur!"

Türkiye'yi modern pentatlon branşında olimpiyatlarda temsil eden ilk sporcumuz İke Özyüksel, AXA Türkiye'nin desteği eşliğinde azmi, disiplini ve başarılarıyla genç sporculara ilham veriyor. Özyüksel, "Bana inanan bir ekiple yürüdüğüm için çok mutluyum. Özellikle manevi destekleri bana güç veriyor" diyor. Özyüksel'in sporculara özel sigorta konusunda ise sıra dışı bir beklentisi var: "Keşke kaslarımız da sigortalanabilse!"

32

Sigortacı olmak isteyenler için önemli bir fırsat

TSEV tarafından düzenlenen "Temel Sigortacılık" eğitimleri için yeni dönem kayıtları başladı. 7 Ekim'de başlayacak programa katılanlar yangın, mühendislik, sağlık, kaza, nakliyat ve hayat sigortaları olmak üzere 6 branştan birini seçerek uzmanlaşma fırsatı yakalayacak...

34

AcnSAĞLIK'ta acenteler ayağı tamam

Üç plan halinde hayata geçirdiği yeni özel sağlık ürünü AcnSAĞLIK için acente eğitimlerini tamamlayan AcnTURK Sigorta, "her zaman en iyisi" mottosuyla tüketicinin karşısına çıkmaya hazırlanıyor...

36

Online sağlık hizmeti, yenilemelere ivme katıyor

QNB Sigorta'nın araştırması, online sağlık hizmetinin TSS poliçesini yenileme kararında önemli bir rol oynadığını ortaya koyuyor. Online sağlık hizmetinden faydalanan her 10 müşteriden 8'si, bu hizmetin yenileme kararlarını olumlu etkilediğini belirtiyor...

38

Allianz Türkiye'nin bölge ofisleri de "yeşillendi"

Allianz Türkiye, merkez ofisi konumundaki Allianz Tower ve Allianz Kampüs'ün ardından tüm bölge ofisleri için de "Yeşil Ofis" diploması almaya hak kazandı...

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

İlk 6 ayda 50.4 milyar TL prim, 11 milyar TL net kâr



Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2024 yılının ilk yarısında toplamda 11.2 milyar TL net kâr açıkladı.

Türkiye Sigorta, piyasa beklentisi üzerinde kârlılık açıklayarak kuvvetli bilanço yapısını ilk yarı yılda da sürdürdü. 1 Ocak-30 Haziran 2024 döneminde 6 milyar 569 milyon TL net kâr elde eden şirket, net kârını önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 129 oranında artırdı. Türkiye Hayat Emeklilik ise yılın ilk yarısındaki net kârını önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık 3 katına çıkararak 4 milyar 653 milyon TL'ye ulaştırdı.

Türkiye Sigorta, yılın ilk yarısında teknik kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 106 oranında artırarak 7 milyar 988 milyon TL'ye yükseltti. Şirketin özsermaye kârlılığı da yüzde 72 seviyesinde gerçekleşti. Türkiye Hayat Emeklilik ise yılın ilk yarısında teknik kârını yüzde 20 oranında artırarak 2 milyar 143 milyon TL'ye çıkardı. Özsermaye kârlılığı ise yüzde 75 seviyesinde oluştu. Türkiye Sigorta, özsermayesini yüzde 36 büyümeyle 21 milyar TL'ye, Hayat Emeklilik ise yüzde 22 büyümeyle 13 milyar 722 milyon TL'ye ulaştırdı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, grup şirketlerinin performansını şöyle değerlendirdi: "Stratejik hedeflerimize ulaşma yolunda attığımız adımların bir göstergesi olarak, her bir paydaşımızın katkısıyla yılın ilk yarısında 50.4 milyar TL prim ürettik. Bu finansal başarıda emeği geçen çalışma arkadaşlarımıza, iş ortaklarımıza, acentelerimize, banka kanallarımıza, brokerlerimize teşekkürlerimi sunuyorum."



Taha Çakmak

DASK Tırın yollarda

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK), vatandaşların depreme dair farkındalığını artırmak ve zorunlu deprem sigortasını tanıtmak amacıyla yürüttüğü DASK Tırın Yollarda projesi devam ediyor.

Geçen yılın aralık ayında Tekirdağ, Çanakkale, Balıkesir gibi birçok ili gezen DASK Tırın, geçen ay yeni rotasıyla yeniden yollara düştü. 16-23 Temmuz tarihleri arasında İzmir'de vatandaşlarla buluşan DASK Tırın, 16-17 Temmuz tarihlerinde Alsancak Cumhuriyet Meydanı'nda, 18-19 Temmuz'da Çeşme'de ve 22-23 Temmuz'da da Seferihisar'da vatandaşlarla bir araya geldi.

Proje kapsamında DASK ekibi, deprem ve zorunlu deprem sigortasıyla ilgili



vatandaşlarla röportajlar yaparken, ödüllü bilgi yarışmasıyla farkındalık yaratmaya devam ediyor. Ziyaretçiler aynı zamanda VR gözlüklerle sanal deprem deneyimi yaşayarak deprem anında ve sonrasında ya-

pılması gerekenleri kalıcı şekilde öğrenme şansını yakalıyor. DASK Tırın, bu ay gerçekleşecek ikinci etap kapsamında ise Aydın, Muğla ve Antalya illerindeki 9 farklı noktada vatandaşlarla bir araya gelecek.

Ödediğin Primleri Geri Almak Var
Kahramanlığa Gerek Yok!

YENİ

Prim İadeli Hayat Sigortası

Yaşam kaybı
durumunda
finansal
destek

Süre sonunda
ABD dolarına
endeksli
prim iadesi

Ayrıntılı bilgi anadoluhayat.com.tr'de.



Motosiklet tutkunları Quick Sigorta ile Isparta'da buluştu

Quick Sigorta, motosiklet tutkunlarını 1. Quick Sigorta Isparta Gölçük Motofest'te buluşturdu. Türkiye'nin birçok yerinden bin 100 kayıtlı motosiklet ve toplam 3 bin 500 katılımcıyı bir araya getiren festival, eğlence ve adrenalin dolu anlara sahne oldu. Motosiklet kullanıcılarının konaklama yapabilmesi için Gölçük Tabiat Parkı 25 yıl sonra ilk defa kamp deneyimine ev sahipliği yaptı.

Festival boyunca ünlü motosiklet yarışmacısı Eren Çelik'in gösterisi performansları izleyicilere heyecan dolu anlar yaşattı. Big Enduro ve Süper Enduro yarışmaları, Lavanta Bahçeleri, Kirazlıdere ve Andık Deresi kültür gezileri gibi birçok etkinlik, katılımcılara unutulmaz anılar bıraktı. Festivalin ilk günü Ertuğrul Kiraz, ikinci günü Retrobüs ve üçüncü günü ise Argo ile Sekiz Beş konser-



leriyle coşku doruğa çıktı.

Festivalin isim sponsoru olan Quick Sigorta, QTruck ve QKaravan ile etkinlik alanında yer alarak katılımcılara unutulmaz deneyimler sundu. Motosiklet gezini Dilek ve Özgür Candar'dan oluşan Quick Routes ekibi, eğlenceli içerikler ve sürpriz hediyelerle festivale renk kattı.

Quick Sigorta standı, fuarın en çok ziyaret edilen noktası oldu. Standta yer alan artırılmış gerçeklik gözlüğü ziyaretçilerin ilgi odağı oldu. Ziyaretçiler bu gözlükle "roller coaster" deneyimi yaşadı.

Quick Sigorta'nın 60 gün boyunca 10 farklı ilde düzenlediği Motofest yolculuğunun beşinci durağı olan Isparta Gölçük Motofest, motosiklet ve doğa tutkunları için eşsiz bir buluşma noktası oldu.

Magdeburger Sigorta'dan iki yeni bölge ofisi

Acente iletişimini güçlendirmeyi amaçlayan Magdeburger Sigorta, bölge ofisi yatırımlarıyla fiziki çalışma koşullarını yeniden gündeme getiriyor. Salgın döneminde gelişen uzaktan çalışma modeli yerine fiziki çalışma isteğindeki yükselişi gören Magdeburger Sigorta, bu doğrultuda bölge ofisi yatırımlarını artırmaya başladı. Ankara ve İzmir'de yeni bölge ofisleri açan şirket, Ege ve İç Anadolu bölgelerindeki çevre illere de hizmet vermeyi hedefliyor.

Yeni ofislerin bölgelerdeki iş ortaklarına ve sigortalılarına daha etkin ve daha hızlı hizmet vermelerini sağlayacağını belirten Magdeburger Sigorta Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, ülke genelinde fiziki ofis açılışlarına devam edileceğini bildirdi. Sıcak iletişimin sigortacılık sektöründeki önemine değinen Toklu, şu bilgileri paylaştı: "Biz sigortacılığın birebir iletişimiyle, temasta yapılabileceğine inanan bir ekibiz. Bunun için de fiziki ofisler ile



bölgelerdeki varlığımızı pekiştirmemiz şart. Bu sayede acentelerimize daha yakın durabilecek, taleplerini birinci ağızdan dinleyebilecek ve sorunlarını hızlı-

ca çözebileceğiz. Bu ofisler bir yandan pazar payımıza olumlu etki ederken bir yandan da iş ortaklarımız ile aramızdaki etkileşimi artıracaktır."

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 gücü olur. Yeni fikirler,
kazançlar olur, inişler çıkışlar,
alacak verecek olur.

Hayat bu,
her şey olur.

#SigortasızOlmaz



**Türkiye
Sigorta Birliği**

tsb.org.tr

Millî Reasürans 95 yaşında

Türkiye'nin yerli ve milli ilk reasürans şirketi Milli Reasürans, 95'inci yaşını kutluyor. Uzun vadeli ve sağlam temellere dayalı iş ilişkilerini sürdürmedeki başarısı ve değişen koşullara hızla uyum sağlama becerisiyle bulunduğu coğrafyanın önemli oyuncularından biri haline gelen Milli Reasürans, 95 yıldır sigortacılık sektörüne ve ülke ekonomisine katkı sunmaya devam ediyor.



Fikret Utku Özdemir

Millî Reasürans olarak gelişen ve değişen dünyaya hızlı uyum sağladıklarını ifade eden Genel Müdür Fikret Utku Özdemir, "Her geçen gün hızı artan değişim ve dönüşümü, yeni trendleri yakından izliyor ve 1929 yılında kurulan şirketimizi ikinci yüzyılına hazırlarken yarının dünyasına hazır olmak adına önemli adımlar atıyoruz" diyor.



Anadolu Sigorta, Uludağ'da "Zirveyi Zorla" dı

Sağlıklı yaşam bilincini gündelik hayat rutinine yerleştirmek için daha önce Winter Run İstanbul ve Ephesus Ultra Maratonu gibi mücadelelerde sporcuları destekleyen Anadolu Sigorta, Uludağ Premium Ultra Trail'in de ana sponsoru olarak katılımcılara güvenli bir yarış ortamı sağladı.

12-14 Temmuz tarihlerinde düzenlenen Uludağ Premium Ultra Trail, üç gün boyunca Uludağ ve çevresinin muhteşem doğası ve yerel dokusuyla tüm koşuculara unutamayacakları bir deneyim sundu. Yarışseverler, Anadolu Sigorta'nın ferdi kaza sigortası güvencesi ve "Zirveyi Zorla" mottosuyla sağlık için koştu.

100K, 66K, 30K, 16K ve 6K etaplarıyla her seviyeden yerli ve yabancı sporcuyla ağırlayan etkinlikte koşucular Cennet Tepe, Kirazlı Yayla, Süleymaniye, Hünkâr Köşkü, Zeyniler, Cumalıkızık, Kürekli Şelalesi, Saitabat Şelalesi, Buzul Göletler, Uludağ Zirve, Softaboğan Şelalesi, Bakacak, Kurbağakaya ve Saralan gibi Bursa'nın önemli lokasyonlarından geçerek zorlu ve keyifli bir yarış deneyimledi.

Uludağ Premium Ultra Trail'de Anadolu Sigorta standını ziyaret edenler, eğlenceli bir oyun kurgusu, sürpriz hediyeler ve çeşitli ödüller kazanma şansı da yakaladı.

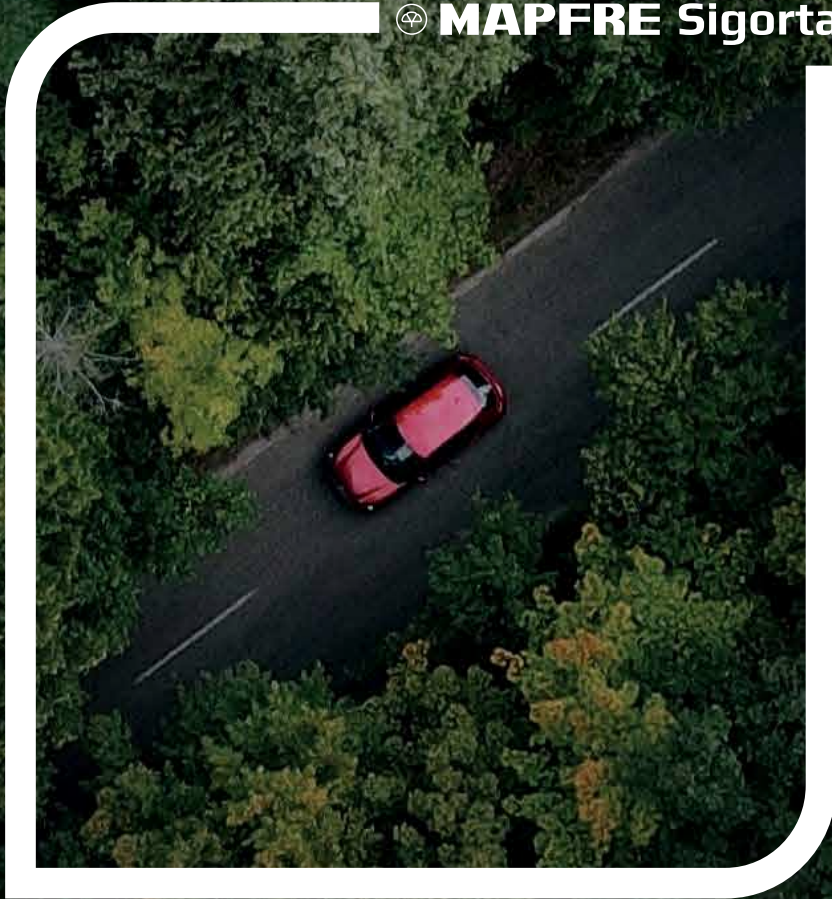


KASKO YAPTIRIRKEN GENİŞ BİR NEFES ALIN.

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



Neova Sigorta çalışanları “Dijital Düşün’üyor”

Neova Sigorta, dijital gelişim stratejisinin bir parçası olarak tüm çalışanlarına yönelik kapsamlı bir eğitim programı başlattı. “Dijital Düşün’üyorum” adı verilen ve yapay zekâ, makine öğrenmesi, siber güvenlik, blokzinciri, RPA (robotik süreç otomasyonu) gibi teknoloji gündeminde yer alan konuların ele alındığı eğitim programı gruplar halinde gerçekleştiriliyor.

“Dijital gelişim kavramı kurumumuzun DNA’sında var” diyen Neova Sigorta Teknoloji ve İnovasyondan

Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslıhan Çandır, dijital dönüşümün şirketin gelecekteki başarısı için kritik öneme sahip olduğunu vurgulayarak şunları söylüyor:

“Çalışma arkadaşlarımızın bu eğitimlerle elde edebilecekleri bilgi ve beceriler, iş süreçlerimizi daha verimli ve yenilikçi hale getirecektir. Bu programda interaktif öğrenme yöntemleriyle katılımcılara etkin katılımı sunulurken, program sonrası da öğrenim sürecine devam edebilecekleri kaynaklar paylaşılıyor.”

AgeSA Fonu’nun doğum günü hediyesi: **Tohum Topu**

Geçen aylarda “Tohum Topu” uygulamasına başlayan AgeSA, doğum günü gelen ve AgeSA Sürdürülebilirlik Fonu’nu tercih eden müşterileri adına da birer tohum topunu doğayla buluşturmaya başlıyor.

Müşteriler doğum günlerinde veya AgeSA Sürdürülebilirlik Fonu’nu fon dağılımlarına eklediklerinde kendilerine gönderilen e-postadaki QR kodu okutarak ekilmesini istedikleri tohumu seçebiliyor ve onun büyüme serüvenini takip edebiliyor.

AgeSA Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Roşan Dilek, “ecoDrone Tohum Topu” projesinin şirketin sürdürülebilir kalkınma amaçlarına yö-

nelik taahhüdünü pekiştiren ve sürdürülebilirlik hedeflerini destekleyen bir uygulama olduğunu vurguluyor. Dilek, “Bu proje bizi sürdürülebilirlik hedeflerimize yaklaştırmakla kalmıyor, aynı zamanda müşterilerimiz ile doğa arasındaki bağı güçlendiren bir adım niteliğini taşıyor” diyor.

ecoDrone’lar, küresel iklim krizine karşı öncelikli ulaştırılması zor alanlara tohum ve tohum topu atışlarıyla ormanlaştırma ve biyoçeşitlilik çalışmalarına destek veren insansız hava araçları. Kalkış noktasından 3 km uzaklığa kadar otonom görev yapabilen her bir ecoDrone, 10 dakikada 1.5 futbol sahası büyüklüğünde alanı tarayıp 6 bin tohum topu atabiliyor..



Roşan Dilek

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

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

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

- E-Nabız Entegrasyonu
- Online Reçete

Yeni Nesil
Sağlık Sigortası



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



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



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

Ülkem Devrim Aksar, IBS'te



Ülkem Devrim Aksar

21 yılı aşkın süredir sigorta sektöründe görev yapan Ülkem Devrim Aksar, sigorta ve reasürans brokerlik şirketi IBS'in Özel Projelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Lisans ve yüksek lisans eğitimini ODTÜ İnşaat Mühendisliği'nde tamamlayan Ülkem Devrim Aksar, kariyerine 2003 yılında Anadolu Sigorta'da mühendislik sigortaları yöneticisi olarak başladı. 21 yıl boyunca Anadolu Sigorta'da birçok projede önemli görevler üstlendi. Anadolu Sigorta'da son olarak kurumsal teknik koordinatörü olarak görev yapan Ülkem Devrim Aksar, 2016 yılından bu yana Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nde Mühendislik Sigortaları Komitesi Başkanlığı görevini de yürütüyor.

DASK'ın yeni Genel Sekreteri **Serpil Günal**

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) yakın zamanda hayata geçecek Zorunlu Afet Sigortası'na (ZAS) dönüşüm sürecinde yeni bir yapılanmaya gidiliyor. Bu kapsamda yapılan atamayla bankacılık ve sigorta sektörünün tecrübeli isimlerinden Serpil Günal, DASK'ın yeni Genel Sekreteri oldu.

Ortaokul ve lise eğitimini TED Ankara Koleji'nde tamamlayan Günal, 1998 yılında Ortadoğu Teknik Üniversitesi Matematik Bölümü'nden mezun oldu. Gazi Üniver-



Serpil Günal

sitesi'nde pedagojik formasyon eğitimi alan Günal, aynı yıl Ziraat Bankası 10. Dönem Bankacılık Okulu'na başladı. Ziraat Bankası'nda ticari krediler, kredi ve POS fiyatlaması, bireysel krediler, pazarlama ve son olarak banka sigortacılığı konularında çeşitli birimlerde çalıştı. Günal, 2006 yılında Atılım Üniversitesi'nden MBA yüksek lisans derecesini aldı.

2017 ve 2020 yılları arasında Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik'te sırasıyla operasyon ve teknikten sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalıştı. Türk P&I Sigorta'da yönetim kurulu üyeliği görevinde bulundu.

2020 yılında Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) İşletme A.Ş. genel müdürü ve yönetim kurulu üyesi olarak atandı. TARSİM'de çalışırken AIAG (Dünya Tarım Sigortaları Örgütü- Zürih) hasar komitesi üyesi olarak görev yaptı.

Geçen yıl Eylül ayından itibaren Ziraat Bankası'nda tarım bankacılığı ve banka sigortacılığı konularından sorumlu grup başkanı olarak görev yaptı.

Aynı zamanda Karadağ (Montenegro) Ziraat Bankası yönetim kurulu başkanlığı görevini de üstlendi. Serpil Günal, bir çocuk annesi olup, iyi düzeyde İngilizce biliyor.

DASK'ta Günal'dan önce bu görevi yürüten Mesut Güçlü ise yeni yapılanma kapsamında DASK Yönetim Kurulu Raporatörü olarak atandı.

Arda Tuncay, **Doğa Sigorta**'da

Doğa Sigorta, sektörün deneyimli ismi Arda Tuncay'ı Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atadı. Kurum stratejisi ve hedeflerine yönelik organizasyon yapısını güçlendirmeyi sürdüren şirket, Tuncay'dan stratejik hedeflerine ulaşma yolunda önemli katkılar bekliyor.

25 yıllık hayat-dışı sigorta sektörü deneyimi kapsamında satış ve pazarlama, hasar, underwriting ve iç denetim birimlerinde "değişim yönetimi" ağırlıklı yöneticilik yapan Tuncay, çalışma hayatına Garanti Bankası Teftiş Kurulu'nda başladı.

1999 yılında sektöre Garanti Sigorta'da iç denetim birimi müdürü olarak adım atan Tuncay, sonrasında oto ve oto dışı hasar departmanı direktörü olarak görev aldı. Garanti Sigorta'nın, Eureko Sigorta'ya satışında bilfiil görev aldığı

gibi sırasıyla oto dışı teknik birimler direktörü ve banka sigortacılığı & Doğu Grubu satışlarından sorumlu direktör olarak görevine devam etti.

2014-2016 yılları arasında Zurich Sigorta'da hasardan sorumlu genel müdür yardımcısı-CCO, 2016-2017'de Groupama Sigorta & Hayat'ta hasar departmanı genel müdür yardımcısı, 2017-2020 yılları arasında da satıştan sorumlu genel müdür yardımcısı görevlerini üstlendi.

Kasım 2020-Şubat 2024 yılları arasında Ana Sigorta'nın kuruluşunda kurucu genel müdür olarak görev alan Tuncay, yönetim kurulu üyeliği görevinin ardından Temmuz 2024 itibarıyla Doğa Sigorta'da Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaya başladı.



Arda Tuncay

TÜRK REASÜRANS'TA ÜST DÜZEY ATAMA

Sigorta sektörünün tecrübeli isimlerinden Özgür Bülent Koç, Türk Reasürans Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı. Koç, yeni görevinde Yurt İçi Trete Kabulleri, Yangın ve Mühendislik İhtiyari Reasürans, Sorumluluk İhtiyari Reasürans ve Hukuk bölümlerinden sorumlu olacak.

1975 Ankara doğumlu Koç, ortaokul ve lise öğrenimini Bursa Erkek Lisesi'nde tamamladıktan sonra 1996'da Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. İş hayatına Temmuz 1996'da Işık (Bereket) Sigorta'da risk mühendisi ve reasürans uzmanı olarak başladı. Aynı şirkette teknik ve reasürans müdürüken Eylül 2007'de Willis Re Türkiye direktörlüğüne geçti. Londra ve Türkiye ofislerinde



Özgür Bülent Koç

1.5 yıla yakın bir süre görev yaptıktan sonra, kurucu genel müdür olarak Ocak 2009'da Neova Sigorta'ya transfer oldu.

Neova Sigorta'da 13.5 yıl boyunca sürdürdüğü genel müdürlük göreviyle beraber 2012-2022 arasında Sigorta ve Bilgi Gözetim Merkezi Yönetim Komitesi üyeliği ve başkanlığı, 2015 yılında kurulan Katılım Sigortacılığı Derneği başkanlığını yürüttü. Türkiye Sigorta Birliği Hayat Dışı Yönetim Komitesi üyeliği, Güvence Hesabı Yönetim Komitesi üyeliği görevlerinde de bulundu.

Neova Sigorta'daki görevinden Temmuz 2022'de ayrılan Özgür Bülent Koç, Mart 2023 itibarıyla Türk Reasürans ve DASK'ta Strateji ve Proje Danışmanlığı, T-Rupt Teknoloji'de de Yönetim Kurulu Üyeliği görevini üstlenmişti.

Ana Sigorta'nın teknik hasar operasyonları Şahin'e emanet

Ana Sigorta'da, Teknik Hasar Operasyon Genel Müdür Yardımcılığı'na sektörün deneyimli ismi Ozan Şahin getirildi. Atama, SEDDK onayının ardından yürürlüğe girecek.

Yeni yapılanma doğrultusunda Oto Dışı Tek-

nik ve Reasürans Direktörlüğü, Oto Teknik, Tarife Yönetimi, Oto ve Oto Dışı Hasar Direktörlüğü ve Sağlık Sigortaları Direktörlüğü çalışmalarına Teknik Hasar Operasyon Genel Müdür Yardımcılığı'na bağlı olarak devam edecek.



Ozan Şahin

Quick, “Hoş geldin Hayat” dedi!

Quick Hayat Sigorta, “Hoş geldin Hayat” mottosuyla sektördeki yerini aldı. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Sektöre yön verme ve alışılmışın dışında bir sigortacılık deneyimi sunma iddiasıyla piyasa girdik” diyor..

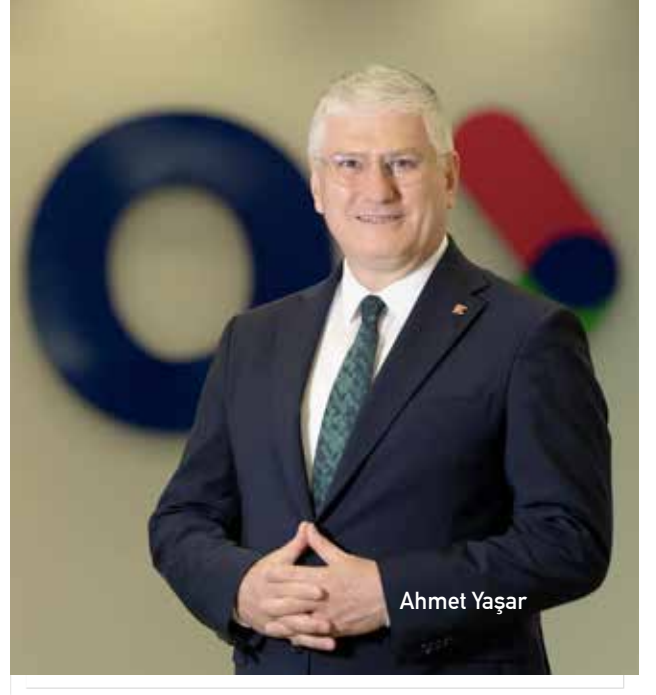
Quick Hayat Sigorta, hayat sigortacılığı branşlarında hizmet vermek üzere Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’ndan (SEDDK) faaliyet ruhsatını aldı. Maher Holding çatısı altında yüzde 70 Quick Sigorta ve yüzde 30 Corpus Sigorta iştiraki olarak kurulan Quick Hayat Sigorta, 250 milyon TL ödenmiş sermayesiyle sigorta sektörünün yeni ve güçlü bir oyuncusu olmayı hedefliyor.

Quick Hayat Sigorta’nın faaliyet ruhsatının kapsamında hayat (irat ödemesi hariç), evlilik/doğum sigortası, yatırım fonlu sigortalar, sermaye itfa sigortası, fonların yönetim işlemi ve kaza sigortası branşları yer alıyor.

“HOŞ GELDİN HAYAT”

Hayat sigortası ürünleriyle bireylerin, ailelerin ve kurumların finansal güvenliğini sağlamaya yönelik kapsamlı çözümler sunmayı hedefleyen şirket, yolculuğuna “Hoş geldin Hayat” mottosuyla çıkıyor.

Bireysel ve grup hayat sigortalarnın yanında krediye bağlı sigortalarnı da satışa sunacak olan şirket, hayatın her anına do-



Ahmet Yaşar

kunurken hizmetlerini hem acenteler hem de müşterilerle buluşturmayı amaçlıyor.

“BİR PARÇA DAHA TAMAM”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta gibi Quick Hayat Sigorta’nın da sektöre yön veren, alışılmışın dışında bir sigortacılık deneyimi sunacağını vurguluyor:

“Quick Hayat Sigorta ile Quick Finans ekosisteminin bir parçasını daha tamamladık. Bireylerin ve kurumların hayatlarını refah içerisinde idame ettirmesi her geçen gün zorlaşıyor. Riskler de bir o kadar artıyor. Quick Hayat şirketimizle hayatın tam içinde olurken acentelerimizi de finansal ekosistemimizin içinde tutacağız. Yeni yolculuğumuza ‘Hoş geldin Hayat’ diyerek çıkıyoruz. Quick Hayat Sigortası ile herkesin hayatına dokunacağız.”

Quick Hayat Sigorta Genel Müdür Vekili Volkan Terzioğlu da çok yakında ürün ve hizmetleri acenteler, müşteriler ve iş ortaklarıyla buluşturacaklarını söylüyor.



Yenilene kapsamıyla ekonomik TSS, Türk Nippon Sigorta'da!



Benzersiz imkânlarıyla Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kaçırılmayacak indirimlerle.

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

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

**2 ve 10 adet ayakta tedavi seçeneğiyle
anlaşmalı tüm hastanelerde geçerli
geniş network**





OKS katılımcı sayısında özel sektör lideri olan Garanti BBVA Emeklilik, yeni katılımcıların yüzde 50'den fazlasını çekiyor. Dijital satış alanında da yüzde 50 pazar payıyla lider olduklarını vurgulayan Genel Müdür Burak Göçer, "BES'e dahil olan her 2 müşterimizden 1'i sözleşmesini dijital kanallardan başlatmayı tercih ediyor" diyor...

Dijital kanaldan **BES** yaptıran her 2 kişiden 1'i **Garanti** **BBVA Emeklilik**'te

Burak Ali Göçer
Garanti BBVA Emeklilik
Genel Müdürü

Garanti BBVA Emeklilik, yılın ilk yarısında geçen yıla göre katılımcı sayısında yüzde 6, fon büyüklüğünde ise yaklaşık yüzde 40 oranında büyüdü. Hayat sigortacılığında da geçen yıla göre yüzde 90 artış sağladı. Büyümeye katkı sağlayan ürünlerin başında kredi hayat sigortaları geliyor.

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, bu yıl kredi ilişkili ürünlerde özellikle işsizlik primlerinin yüzde 142 gibi ciddi artış gösterdiğini dile getiriyor. OKS'de katılımcı sayısında özel sektör içerisinde

lider olduklarını söyleyen Göçer'in verdiği bilgiye göre, yeni katılımcıların yüzde 50'den fazlası Garanti BBVA Emeklilik'le sisteme dahil oldu.

Dijital fon danışmanlığı hizmetlerinden "Otomatik Fon Koçu"nun popüleritesi de her geçen gün artıyor. Halen Otomatik Fon Koçu, 70 binden fazla Garanti BBVA Emeklilik müşterisinin 10 milyar TL'ye yakın fonunu yönetiyor.

Garanti BBVA Emeklilik'in güncel verilerini ve öne çıkan ürünlerini konuştuğumuz Genel Müdür Burak Ali Göçer, BES'in tamamlayıcı emeklilik sistemine (TES) evrilmesi konusundaki görüşlerini de paylaşıyor...

Garanti BBVA Emeklilik nasıl bir yıl geçiriyor? Hem sektörün hem şirketinizin durumunu son veriler ışığında değerlendirir misiniz? Geçen yıla kıyaslar mısınız?

BES geçtiğimiz 20 yılda gençlik dönemini atlattı ve olgunluk dönemine erişti. Sistemin gelişmesi ve genişletilebilmesi için önemli adımlar atıldı. Yüzde 30 devlet katkısı, fon getirisi ve temlik, kısmi çekiş gibi yeniliklerle sistemin cazibesi artmaya devam ediyor. Bireysel emeklilik sistemi artık katılımcılar tarafından yakınlarına tavsiye edilen, rüştünü ispat etmiş bir sistem haline geldi.

28 Haziran itibarıyla gönüllü BES ve OKS toplamında - ki biz bunu toplam BES olarak değerlendiriyoruz- 18 milyonu aşkın katılımcı BES ile birikim yapmaya devam ediyor. Bu katılımcıların fon büyüklüğü 1 trilyon TL'yi aştı. Bu da sistemin ne kadar büyüdüğünü, ekosistemin günbegün genişlemeye devam ettiğini gösteriyor. Geçen yıla göre katılımcı sayısında yüzde 6, fon büyüklüğünde de yaklaşık yüzde 40 oranında büyüdük.

Hayat sigortacılığında da her geçen yıl büyüme bir önceki yıla göre artarak sürüyor. Mayıs sonu itibarıyla geçen yıla göre yüzde 90 artış sağladık. Büyümeye katkı sağlayan ürünlerin başında kredi hayat sigortaları geldi. 2024'te kredi ilişkili ürünlerde özellikle işsizlik primleri yüzde 142 gibi ciddi artış gösterdi. Diğer yandan birikimli ürünlerin payı da arttı.

Bir önceki yıl birikimli ürünlerin toplam prim üretimi içerisindeki payı yüzde 26 iken, bu yıl yüzde 34'e kadar yükseldi. Geçen yıla göre baktığımızda ise yüzde 132 oranında bir büyüme görüyoruz. Her yıl yükselen bu ivmeyi göz önünde bulundurduğumuzda sektörü domine eden kredi hayat ürünlerinin yerini ilerleyen yıllarda birikimli ürünlerin alması çok mümkün.

Katılımcılarla mı, fon getirileriyle mi büyüyorsunuz?

Sistemin büyümesine katkı sağlayan en önemli etken, fon getirisi. BES ilk yıllarında katılımcıların küçüküklü büyüklü aylık ödemelerle tasarruf yaptığı, birikim amaçlı kurgulanan bir sistemdi. Son yıllarda BEFAS'ın (Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu) hayatımıza girmesi, fon çeşitliliğinin artması, finansal danışmanlık hizmetleriyle birikimlerin daha proaktif yönetilmesi sistemi önemli bir yatırım aracı haline getirdi. Hatta öyle ki eskiden katılımcılar ellerine geçen toplu paralar için daha standart yatırım araçlarını tercih ederken, son yıllarda sis-

garantibbesmeklik.com.tr • • • • • garantibbesmeklik

Garanti BBVA
Emeklilik

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

Agredti bilg garantibbesmeklik.com.tr/de

teme yatırılan toplu paralara baktığımızda BES'in alternatifsiz bir araç olarak yükselişte olduğunu söylemek mümkün. Aslında katılımcı sayısından çok, fon büyüklüğünün hızla arttığını görüyoruz. Yakın zamanda 1 trilyon gibi bir meblağa ulaştık.

Sektördeki iyi getiri oranları katılımcıların sisteme ilgisini ve memnuniyetini artırıyor. Haliyle daha çok katılımcı ve fon büyüklüğü elde etmek kaçınılmaz oluyor. Katılımcılarımız sisteme büyük küçük demeden yatırım yapıyor, devlet katkısı ve getirilerle fon büyüklüğü artıyor. Sektör olarak katılımcılarımızın tasarruflarının zamana karşısında değerini kaybetmemesi, diğer yatırım araçlarına kıyasla tatmin edici oranda getirilerle büyümesi için sürekli çalışıyoruz.

Devlet katkısının yüzde 30'a çıkarılması, artık 18 yaş altına da BES yapılabilmesi, acil nakit ihtiyaçları için sistemden kısmi ödeme alınabilmesi, kredi çekerken BES birikiminin teminat olarak gösterilmesi gibi hayata geçen birçok avantaj ve tüm SGK'lı çalışanları sisteme dahil edecek bir gelişme olan TES (tamamlayıcı emeklilik sistemi) katılımcı sayısında da artış yaratmaya devam edecek. BES'in hacmi ise bu katılımcıların sisteme yatırdığı paraları ne kadar iyi yönettiğimize, ne kadar büyüttüğümüze yani fon getirilerine bağlı olacak. →



İçinde bulunduğumuz ekonomik ortamda BES fonları getirileri nasıl etkileniyor? En çok hangi fonlar kazandırıyor? Katılımcı eğilimleri ne yönde?

Sözleşmelere baktığımızda, uzun yıllardır tıkr tıkr işleyen bir sisteme göre hala çok az sayıda sözleşme için fon dağılım değişikliği yapıldığını görüyoruz. Buna rağmen sevindirici olan, yılda fon dağılım değişikliği yapılan sözleşme adedinin 10 katına çıkması. Fon getirilerinin her geçen gün iyiye gitmesi ve katılımcıların fon dağılım değişikliğine yönlendirmemiz bu hızlanmanın temel iki sebebi. Bir de fonların getirilerinin tasarruf sahiplerince tatminkâr düzeyde görülmesi sisteme güveni artırıyor. Bu sayede yatırılan fon büyüdükçe fon çeşitliliği de artmaya devam ediyor.

En çok kazandıran fonlar o dönem hangi varlık sınıfı ya da sınıfların getirisinin yüksek olduğuna göre farklılık gösteriyor. Bu dönem hisse senedine yatırım yapan fonların yine getirilerde üst sıralarda yer aldığını söyleyebiliriz.

Katılımcılar da yatırım yaparken alabilecekleri risk seviyesine göre yüksek getirili fonları tercih etme eğiliminde oluyor. Şu sıralar hisse senedine yatırım yapan fonlara ilgi artmış durumda. Piyasalarda dinamik yapısı gereği dalgalanma her zaman olur. Sistemdeki fon çeşitliliği ve danışmanlık hizmetleri sayesinde doğru zamanda doğru fonlara yatırım yaparak her türlü koşulda birikimleri değerlendirmek mümkün.

Dijital fon danışmanlığı hizmetiniz “Otomatik Fon Koçu”ndan bahseder misiniz? Ne kadarlık müşteri kitlesine ve fon büyüklüğüne ulaştığınız durumda?

Garanti BBVA Emeklilik olarak sektörde bir ilk olarak hizmete açtığımız Fon Koçu 2017’den beri piyasaları takip ediyor, hem piyasaya hem de müşterilerimizin yatırım konusundaki tercihlerine göre fon paketi önerilerinde bulunuyor. Dileyenler bu önerilere göre fon dağılım değişikliği yapabiliyor. 2022’de bu hizmeti bir adım ileriye taşıdık ve Otomatik Fon Koçu’nu kullanıma sunduk. Bu hizmetimizle birlikte müşterilerimiz fonlarının dağılımını değiştirme hakkını Fon Koçu’na devredebiliyor. Böylece müşterilerimizin piyasalardaki gelişmeleri takip edip herhangi bir işlem yapmasına gerek kalmadan birikimleri otomatik yönetiliyor.

Otomatik Fon Koçu beklediğimizden fazla talep gördü. Fon Koçu’ndan faydalanan her 3 kişiden 1’i Otomatik Fon Koçu’na geçti. Şu anda Otomatik Fon Koçu, 70 binden fazla müşterimizin 10 milyar TL’ye yakın fonunu yönetiyor. Son bir yıl içerisinde bu müşterilerimize Otomatik Fon Koçu ile yüzde 70’i bulan enflasyon üzerinde bir getiri sağlamaktan dolayı çok memnunuz.

Tüm müşterilerimize, birikimine ait fonları portföy uzmanlarının yönetimine bırakmalarını öneriyoruz. Bu sayede hızlı değişen piyasa dinamiklerine zaman kaybetmeden uyum sağlayabilirler.

Otomatik katılım sistemindeki (OKS) verilerinizi de paylaşıyor musunuz?

OKS hayatımıza gireli 7 yıldan fazla oldu. Bu süre sonunda 260 binden fazla iş yeri, 9.5 milyon çalışan ile 4.5 milyar TL’si devlet katkısı olmak üzere 72.5 milyar TL’lik fon büyüklüğüne ulaştık. Büyüme hızı gün geçtikçe artmaya devam ediyor. 2023’te bir önceki yıla göre fon büyüklüğü yüzde 60 büyürken, 2024’ün ilk yarısında geçtiğimiz yıla kıyasla yüzde 40’a yakın bir büyüme gerçekleşti.

Şirket olarak katılımcı sayısında özel sektör içerisinde liderliğimizi koruyoruz. Şu ana kadar 1.7 milyon katılımcı ile 9.5 milyar TL fon büyüklüğü elde ettik. 2024 yılının ilk yarısında hem katılımcı sayısı hem de fon büyüklüğünde en çok pazar payı kazanan şirketiz. Yeni katılımcıların yüzde 50’den fazlası bizimle sisteme dahil oldu.

Çocuklar için BES’te durum nedir?

23 milyonun üzerinde 18 yaş altı nüfusa sahip, şanslı bir ülkemiz. İlerleyen süreçte iş gücüne katılım sağlayacak, kazandığı parayla birikim yapacak müthiş bir kitle var. 18 yaş altı BES de bu kitlenin daha güçlü olmasını sağlamak üzere hızla büyüyor. 18 yaş altı BES’e yönelik talep ilk günden beri yüksek. Bu da sektör adına bizi memnun ediyor.

Şu ana kadar sistemde yaklaşık 1.2 milyon çocuğun 22 milyar TL’den fazla fonu birikti. Sektör, geçen yıla kıyasla katılımcı sayısında yüzde 21, fon büyüklüğünde ise yüzde 85’e yakın büyüme elde etti. Çocuklara BES’in gönüllü BES’e oranla çok daha hızlı gelişim gösterdiği bir gerçek.



2024'te kendi BES'i olmayıp çocuklarına BES yaptıranların oranı yüzde 70, hem kendisine hem de çocuğuna BES yaptıranların oranı yüzde 30 olarak kayda geçti. BES'te erken çıkış yapma oranı yüzde 9 iken, 18 yaş altı BES'te yüzde 3 seviyelerinde olması da Çocuklara BES'e yönelik yüksek motivasyonun bir göstergesi. Bu verilere dayanarak ilginin devam edeceğini ve sektörün hız kesmeyeceğini söyleyebiliriz.

Son dönemde hayat sigortalarına yeni bir ürün daha eklenerek döviz endeksli prim iadeli hayat sigortaları satışa sunulmaya başladı. Bu ürüne ilgi nasıl?

Prim iadeli sigorta, aslında bir hayat sigortası ama normal hayat sigortalarından farklı olarak, sigorta süresi sonunda risk yani vefat gerçekleşmemesi durumunda, adından da anlayacağınız üzere tüm ödediğiniz primleri, yaşam teminatı olarak size geri ödeyen bir ürün. Aylık prim ödemeleriniz döviz karşılığı bir tutarla ödeniyor. Geri alırken de aynı şekilde, ödeme günündeki döviz kuru esas alınarak geri ödeniyor. Yani hem hayat sigortası güvencesi almış oluyorsunuz hem de döviz biriktirmiş oluyorsunuz. İki avantaj bir arada olunca müşterilerin yoğun ilgi göstermesi de olağan bir durum.

Aynı zamanda aylık ödediğiniz primler üzerinden ortalama yüzde 27'ye varan vergi iadesi alıyorsunuz. Ayda 100 dolar prim ödüyorsanız, ortalama yüzde 27 vergi indirimi alıyorsunuz. Böylece aslında 73 dolar prim ödemiş ama 100 dolar biriktir-

miş oluyorsunuz. Bu haliyle alternatifsiz bir döviz kazancı da sağlıyorsunuz.

Bir diğer önemli avantajı da esneklik sağlaması. Sigortanızın ilk yılını tamamladıktan sonra dilerse bir süreliğine ödemelerinize ara verebiliyorsunuz. Bu özellikleriyle sigorta pazarında en fazla tercih edilen, en hızlı büyüyen ürün Prim iadeli hayat sigortası oldu. Sektör ve kurum olarak ürüne duyulan ilgiden memnuniyet duyduğumuzu söyleyebiliriz.

2024 yılı mayıs ayı itibarıyla geçen yıla göre bu ürünlerden gelen primler şirketimizde yüzde 174 artış gösterdi. Bu ürün uzun vadeli olduğundan müşteri tarafında kesinti oranları ciddi rol oynuyor. Garanti BBVA Emeklilik olarak sektöre kıyasla düşük kesinti oranları uyguluyoruz. Düşük iştirah oranlarıyla müşteri dostu bir ürün sunuyoruz. Bu da müşterilerimizin tercihlerini bizden yana kullanmasını sağlıyor.

En çok hangi satış kanalları revaçta? Dijitalleşme yolundaki çalışmalarınızı da anlatıp, bu mecralardaki satış oranlarınızı paylaşır mısınız?

Dinamik ve yeniliklerle dolu bu dönemde en çok tercih edilen kanal tabii ki dijital. Katılımcıların bu ilgisini doğrulayan en önemli unsurlardan biri ise dijital satışlardaki hızlı performans artışı. Artık katılımcılar BES'i bankacılık işlemlerinin bir parçası olarak görüyor. BES'i iyi bildikleri için self servis dijital kanallardan, ilave bir bilgiye veya yetkiliye ihtiyaç duymadan, diğer



yatırım araçları gibi hızlıca satın alıyorlar. Bir yandan bizim de ürünü anlatmamız ve dönem dönem farklı teklifler sunabilmemiz açısından oldukça uygun bir kanal.

Biz bu ihtiyacı erkenden keşfettik ve müşterilerimizin Garanti BBVA Mobil'den birkaç dakikada BES ve Çocuklara BES başlatabilmelerine imkan tanıdık. Bu kanallarımızı daha avantajlı hale getirecek yeni planlar oluşturduk. Dileyen müşterilerimiz ayda sadece 250 TL ödeyerek sözleşme başlatabiliyor, dileyenlerse aylık bin TL ve üzeri ödemelerini Bonus Kart ile yaparak bin TL bonus kazanabiliyor.

2023'te sisteme dahil olan her 2 müşterilerimizin 1'i, BES sözleşmesini dijital kanallarımızdan başlatmayı tercih etti. Geçen yıl bu kanalı tercih eden 100 binden fazla müşterimiz oldu. Bu yılın henüz yarısından fazla müşterimizi yine bu kanaldan sisteme dahil ettik. Sektörde dijital satış alanında yüzde 50 pazar payıyla lideriz.

Sadece bireysel emeklilik için değil hayat sigortacılığı için de süreçleri dijitalleştiriyoruz. Kısa bir süre önce Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası ürünümüzü de Garanti BBVA Mobil'den satışa sunduk. Hedefimiz dijital satışlardaki liderliğimizi devam ettirmek ve müşteri memnuniyeti, hizmet odaklılık gibi konularda yükselen ivmeyle gelişim sağlayarak her zaman en iyi olabilmek.

BES'in TES'e evrilmesi konusunda neler düşünüyorsunuz?

TES'i OKS işverenlerin de katkı sağlayacağı ikinci basamak emeklilik sistemine dönüştürülmesi olarak tanımlayabiliriz. TES'e ilişkin kapsam henüz net değil. İşveren katkısının nasıl olacağı, çalışan katkısı oranı, devlet katkısı oranı, fon çeşitliliği gibi detaylar hala değerlendiriliyor. Sistemin işveren katkısının işverenin yükünü de dengeleyecek şekilde kurgulanmasıyla, farklı bir alan açılmasına ve büyümenin hızlanmasına katkı sağlayacak.

Kısa vadede bu sisteme geçilerek emeklilikte çalışma dönemindeki yaşam standartlarının korunması amaçlanıyor. Oluşabilecek gelir kaybının telafi edilmesi ve emekliliğin daha refah içinde geçirilebilmesi adına yararlı bir sistem olacak.

Sektördeki son yenilikleri nasıl değerlendiriyor ve geleceği nasıl görüyorsunuz? Sizce şu andaki en büyük sorun nedir?

Halihazırda esnek bir sistem olan BES'e son dönemlerde birkaç esneklik daha kazandırıldı. 3 Haziran'da hayata geçen "temlik" uygulamasıyla BES katılımcıları, kredi çekerken BES birikimlerini teminat olarak gösterebilmeye başladı. Temmuz başında yürürlüğe giren "kısmi çekiş" uygulaması da sistemden çıkışları azaltacak önemli bir alternatif olacak. Bu düzenlemeyle birlikte evlilik, konut alımı veya doğal afet kaynaklı nakit ihtiyacı durumlarında katılımcılar BES birikimlerinin yüzde 50'sini çekebilecek. Sistemle ilgili en yanlış bilenen "paranızı yatırdığımıza çekemiyorsunuz" algısının değişmesine büyük faydası olacağını düşünüyoruz. Keza katılımcılarımızın gösterdiği ilgi de bu bilinci destekliyor gibi görünüyor.

Hayat sigortacılığına baktığımızda, son dönemde kredi vadelerinin kısılanması kredi bağlantılı hayat sigortalardan elde edilen prim üretiminin azalmasına sebep oldu. Buna karşın son yıllarda prim iadeli ve birikimli hayat sigortalara artan ilginin sektörü hareketlendirdiği bir gerçek. Bu ürünler hem sigortalının güvence ihtiyacını karşıladığı hem de birikim imkanı sağladığı için cazip konumda. 2023 yılında bu ürünlerin sektördeki payı yükseldi. İlerleyen yıllarda daha da artmasını bekliyoruz.

Diğer yandan, ülkemizde sigorta bilincinin olması gereken seviyeye henüz ulaşmadığını görüyoruz. Dünyada sigorta penetrasyonu oranı yüzde 7.2, Avrupa'da yüzde 10, Türkiye'de ise sadece yüzde 2.2.

Kime "paranızı riske atmak ister misiniz" diye sorsak cevabı "hayır" olur. Ancak "sigorta yaptırmak ister misiniz" diye sordüğümüzde "hayır" diyebilecek bir çoğunluk var. Aslında ilk soruya değil ikinci soruya "hayır" diyorsak sigortayla ilgili farkındalığımız düşük demektir. Sektör olarak bu bilinci arttırmaya yönelik çalışmalar yapmaya, ürünlerimizi ve faydalarını daha iyi anlatmaya odaklanmalıyız.

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



Çocukların eğitim hayatına güvence

Türkiye Hayat Emeklilik'in "Eğitimin Gücü Sigortası"nda teminatlar, öğrencinin eğitim süresiyle orantılı olarak her yıl azalarak eğitim süresi sonuna kadar devam ediyor. "Eğitim Destek Sigortası" ise 1 yıl süreyle geçerli ama her yıl otomatik olarak 30 yıla kadar yenilenebiliyor...

Türkiye Hayat Emeklilik'in "Eğitimin Gücü Sigortası" ve "Eğitim Destek Sigortası" ailelere maddi güvence sunarak çocuklarının eğitim hayatında karşılaşılabilecekleri zorlukları en aza indiriyor ve onların akademik başarılarını sürdürmelerine yardımcı oluyor.

Türkiye Hayat Emeklilik'in eğitim sigortalılarıyla 18-69 yaş arası tüm bireyler, çocuklarının ya da kan bağı olmasa da bir öğrencinin eğitimine kesintisiz devam etmesine destek olabiliyor. Sigortalının sigorta süresi içerisinde vefatı halinde eğitimini üstlendiği öğrencinin eğitim masrafları, Türkiye Hayat Emeklilik tarafından karşılanıyor. Bu sayede çocuklar eğitimlerine güvenle devam edebiliyor.

EĞİTİMİN GÜCÜ SİGORTASI

Eğitimin Gücü Sigortası'nın teminatları yıllık eğitim masrafı ile eğitim süresi dikkate alınarak belirleniyor ve öğrencinin kalan

eğitim süresiyle orantılı olarak her yıl azalarak eğitim süresi sonuna kadar devam ediyor. Bu sayede yaşam kaybı riskine karşı, çocukların eğitimi güvence altına alınmış oluyor.

Eğitimin Gücü Sigortası'nda en az 2 ve en çok 20 yıl arasında olmak üzere öğrencinin kalan eğitim süresine göre sigorta süresi belirleniyor ve yıllık eğitim masraflarına göre sigortalılar kendilerine en uygun teminat tutarını seçebiliyor.

EĞİTİM DESTEK SİGORTASI

1 yıl süreyle geçerli Eğitim Destek Sigortası'nda ise primler peşin, aylık ya da 2 ila 4 taksit olarak ödenebiliyor. Bununla beraber sigortanın başlangıcında belirlenen yenileme süresine göre her yıl otomatik olarak 30 yıla kadar yenilenebiliyor. Prim tutan sigortalının yaşına, cinsiyetine, sigorta süresi ve alınan teminat tutarına göre değişiyor.

Eğitim Destek Sigortası'nda ana teminat vefat teminatı var. Poliçe süresine göre yıllık olarak azalacak şekilde vefat teminatı asgari bin, azami ise 26 bin TL'ye alınabiliyor.

GELİR VERGİSİNDEN DÜŞÜLEBİLİYOR

Çocuklarının ve sevdiklerinin eğitim hayatının devamlılığını sağlamak için sigorta yaptırınlar, vergi indiriminden de yararlanabiliyor. Ödenen primin tamamını, primi ödenen ayda elde edilen brüt ücretin yüzde 15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla, içinde bulunulan aydaki vergi dilimine göre yüzde 15 ile 40 arasında değişen oranlarda gelir vergisi matrahından indirme imkânı var.

TURKIYE HAYAT EMEKLİK

Çocuğunuzun geleceği
Eğitimin Gücü Sigortası ile güvence altında!



Doğa
sigorta

ARACINIZIN GÜVENLİĞİ İÇİN

SEÇİM SİZİN



OPTİMUM
KASKO

KLASİK
KASKO



Ekonomik ve peşin ödemede avantajlı poliçe primleri



Yaygın acente ve servis ağı



Kapsamlı teminat

0850 811 51 00
www.dogasigorta.com

Türk Nippon, “iyi fiyat” stratejisiyle sektörü katladı

Kaskodaki büyümesini “iyi fiyat” iddiasıyla sürdüren Türk Nippon Sigorta, yılın ilk yarısında poliçe sayısında yüzde 34, prim üretiminde ise yüzde 59 artışla sektörün üzerinde performans yakaladı. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Özel otomobil ve özel kamyonet poliçelerinde ise yüzde 63.5 büyüdük” diyor...

Rekabetçi kasko ürünleri ve iddialı fiyatlarıyla öne çıkan Türk Nippon Sigorta, büyümede hız kesmiyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, kasko ürünlerini müşteri odaklı tasarlayıp olası sorunlar karşısında gerekli ve doğru teminatları verdiklerini vurguluyor.

Kasko tarifelerinde ve buna bağlı olarak fiyatlama stratejisinde iyileştirmeler yaptıklarını anımsatan Pamukçu, rekabetçi fiyatın önemine şöyle dikkat çekiyor:

“Sağladığımız fiyat avantajı ve taksit seçeneği sayesinde müşterilerimizin ürünüme daha kolay erişebilmesini amaçlıyoruz. Mini onarım, yol yardımı, acil tıbbi yardım gibi teminatlarla ihtiyaçlara yanıt veriyoruz. Aynı zamanda mini-büs-midibüs, kamyonet gibi kullanım alanlarında fiyat konusunda özel çalışmalar yaptık. Kasko tarafında tüm kullanım alanlarında iyi fiyat konusunda iddialıyız.”



Dr. E. Baturalp Pamukçu



SEKTÖRÜN ÜZERİNDE BÜYÜME

Kaskoda yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre büyüme kaydettiklerini açıklayan Pamukçu, poliçe sayısında yüzde 34, prim üretiminde ise yüzde 59 artışla sektörün üzerinde performans yakaladıklarını dile getiriyor.

Sektör ortalamasının bu alanda sırasıyla yüzde 9.8 ve yüzde 43.5 olduğu dikkate alındığında Türk Nippon Sigorta'nın iyi bir yol kat ettiğini düşünen Pamukçu, “Kaskoda özellikle üzerinde durduğumuz özel otomobil ve özel kamyonet poliçe sayılarında ise ilk 6 ayda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 63.5 büyüme yakaladık. Yıl sonuna kadar bu çizgiyi koruyarak dengeli büyümemizi sürdürmek en önemli hedefimiz” diyor.

Türk Nippon Sigorta, bu yıl özellikle sağlık, kasko, nakliyat branşlarına ağırlık veriyor. Pamukçu, çapraz satış imkanlarını daha da artırarak sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflediklerini sözlerine ekliyor. 🌐

TÜRKİYE'NİN VOLEYBOL BANKASI VAKIFBANK

Voleybol okullarıyla Türk sporuna kazandırdığı, milli takıma gönderdiği yüzlerce oyuncuyla Türkiye'nin voleybol bankası VakıfBank, tam 38 yıldır kadın voleyboluna yön veriyor. Dünya şampiyonlukları ve milyonlarca taraftarıyla, başarılarına ve desteğine ülkesi için aynı kararlılıkla devam ediyor.

VakıfBank, daima seninle.



 **VakıfBank**



Türkiye'yi modern pentatlon branşında olimpiyatlarda temsil eden ilk milli sporcumuz İlke Özyüksel, AXA Türkiye'nin desteği eşliğinde azmi, disiplini ve başarılarıyla genç sporculara ilham veriyor. Özyüksel, "Bana inanan bir ekiple yürüdüğüm için çok mutluyum. Özellikle manevi destekleri bana güç veriyor" diyor. Özyüksel'in sporculara özel sigorta konusunda ise sıra dışı bir beklentisi var: "Keşke kaslarımız da sigortalanabilse!"

**"Ellerimi, ayaklarımı
bir de kaslarımı
SIGORTALASALAR
ne iyi olur!"**

Modern pentatlon, ülkemizde az bilinen bir spor dalı. 5 disiplinden oluşan, 4 etkinlikle organize edilen bir yarış. Sporcular bu branşta eskrim, yüzme, binicilik ve laser-run (atış ve koşu) kategorilerinde mücadele ediyor.

Türkiye’de 2001 yılından itibaren yapılmaya başlayan bu branş, bugün birçok kentimizde modern pentatlon kulüplerinin kurulmasıyla gittikçe büyüyor. İşte bu gelişimde genç bir milli sporcumuzun payı oldukça büyük: İlke Özyüksel.

BAŞARILARLA DOLU BİR ÇOCUKLUK DÖNEMİ

Milli pentatlet İlke Özyüksel, 1997 Ankara doğumlu. Spora 6 yaşındayken yüzmeyle başlamış. Eş zamanlı olarak buz pateni de yapmış. Havuz ve atletizm sahası yan yana olduğu için koşmaya da orada başlamış. Atletizme başladıktan kısa bir süre sonra Milli Takım’a seçilmiş. İlk şampiyonluğunun peşi sıra aynı yıl İtalya’daki Dünya Şampiyonası’na gitmiş ve birinci olmuş.

Özyüksel, madalyasını almak üzere çıktığı kürsüde giydiği formanın dizlerine kadar uzandığını gülererek anımsıyor. Modern pentatlona geçişini de şöyle anlatıyor: “Aslında koşma ve yüzme dışında at binme, eskrim ve atış branşları olduğunu bilmeden kendimi bu branşın içinde buldum.”

İlke Özyüksel, Rio 2016 ve Tokyo 2020 Olimpiyatları’nda ülke tarihimizin en iyi derecesini elde eden milli sporcu olmayı başardı. Henüz 19 yaşındayken yarıştığı Rio 2016’da 35’inci olmuştu. 2020 Tokyo’da ise madalyaya çok yaklaşmış ancak 5’inci sırada yer almıştı.

18 yıllık sporculuk kariyerine 8 dünya rekoru, 3 dünya şampiyonluğu ve 4 Avrupa şampiyonluğu sığdıran Özyüksel, 2019’da Mustafa V. Koç Spor Ödülü’nün de sahibi oldu.

Spora ve sporculara desteğiyle öne çıkan AXA Türkiye’nin katkılarıyla çalışmalarına devam eden Özyüksel, şu günlerde 2024 Paris Olimpiyatları’nda altın madalya kazanmak ve Türk sporunu en iyi şekilde temsil etmek hedefiyle yarışıyor.

“ÖLKEN: MİLLİ BİR DEĞERİMİZ”

Milli sporcuyla neredeyse anbean takip ettiklerini söyleyen AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, özel bir iletişim grubu kurduklarını, yarış zamanlarında neredeyse birlikte yatıp kalktıklarını ifade ediyor ve şöyle ekliyor: “İlke Özyüksel milli bir değer. Biz de AXA Türkiye olarak spora olan bağlılığımız ve



sporcuların kariyerlerini destekleme konusundaki azmimizle sporcularımızla değerler ortaklığı yapmaktan gurur duyuyoruz.”

Ölken, “Türk insanına fırsat verilince neleri başarabileceğini göstermeyi ve gençler ile spor arasında köprü kurarak onların geleceğe güvenle bakmalarını sağlamayı hedefleyen AXA Türkiye, İlke Özyüksel’e verdiği destekle spora ve özellikle kadın sporculara olan bağlılığımızı ve kararlılığımızı pekiştiriyor” diyor.

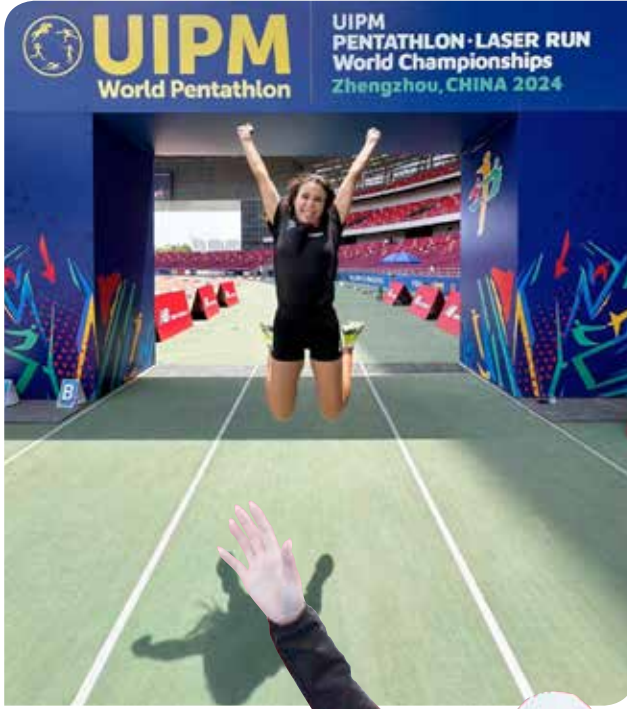
İlke Özyüksel ile yeni plan ve hedeflerinin yanı sıra sigortayı da konuştuk...

Paris Olimpiyatları’na nasıl hazırlandınız? AXA Türkiye’nin size ne tür destekleri oldu?

Benim için en değerli destek manevi olandır. Gerek yarış öncesi gerekse sonrası heyecanımı ilk paylaştığım kişilerin başında AXA Türkiye ekibi geliyor.

Öte yandan, AXA Türkiye gibi büyük bir markanın yanımda olması bana büyük bir güven veriyor ve hedefime emin adımlarla ulaşabileceğimi hissettiriyor.





Modern pentatlon çok popüler olmayan bireysel bir branş olduğu için destek bulma konusunda işimiz biraz daha zor. Ancak AXA Türkiye, bunu aşmamızı sağladı. Bana inanan bir ekip ile yürüdüğüm için çok mutluyum.

Olimpiyatlara hazırlık sürecimde neye, ne zaman ihtiyacım olsa sorgusuz sualsiz, başta Yavuz Ölken olmak üzere AXA ekibinin desteği beni inanılmaz motive etti. Çünkü bu süreç gerçekten zordu. Özellikle yurt dışı kamplarımız, her ne kadar dışardan kolaymış gibi görünse de oldukça zor geçti. Macaristan'da geçirdiğim iki yıla yayılan kamp sürecimde hep yanımda olduklar.

Yüksek çalışma tempomuz sırasında bazı kişisel ihtiyaçlarımızı karşılamaya vakit bulamıyoruz. Bazen yemeklerimizi bile aksatıyoruz. Oteller yerine ev sıcaklığı arıyorsunuz. Türkiye'de bu yardımları istemek daha kolay ama yurt dışında tamamen yalnızsınız. Kim ne derse desin, başka ülkede ikinci sınıf vatandaş konumunda hissediyorsunuz. Maddi motivasyon da sizi bir yere kadar götürüyor.

İşte Macaristan'daki kamp sürecinde zaman zaman çok zorluk çektiğim anlar oldu. Oradaki her ihtiyacında yanımdaydılar. Özellikle yıl sonları çoğu federasyon ve sponsoru bulmak zorken ve bir gün bile kaybetmememiz gerekirken, AXA Türkiye bu süreçlerde beni hiç yalnız bırakmadı. Onlara ne kadar teşekkür etsem azdır.

Sporculara özel sigorta ürünleri var mı?

Sizde hangi poliçeler var?

Sporculara özel sigortalar konusunda maalesef çok bilgi sahibi değilim. Özel sağlık sigortam var elbette. Bir sporcu için en

önemli sigorta bu. Sağlıklı olmazsak spor elbette yapamayız. Sigorta sayesinde güvenli bir şekilde seyahat edebilme rahatlığını da yaşıyorum. Çünkü yurt dışında hastalandığınızda neyle karşılaşabileceğinizi bilmiyorsunuz.

Sporcular için mutlaka sigorta olması gerektiğini düşündüğünüz alan sadece sağlık mı?

Ben kendi adıma bileklerimin ve el ve ayaklarımın sigortalanmasını istedim. Kasları sigortalıyorlar mı bilmiyorum ama olursa ne iyi olur!

Modern pentatlonun beş disiplini arasında favoriniz hangisi?

Binicilik. Belki de en iyi olduğum alan bu olduğu için çok seviyorum.

2024 Paris Olimpiyatları'ndaki hedefiniz nedir?

Kürsüye çıkmak istiyorum. Bunun için çok uzun süredir çalışıyorum, dilerim başarabilirim. Tokyo Olimpiyatları'nın bittiği gün bu süreç planlanmaya başladı. Bir olimpiyat şampiyonu kadar, hatta daha çok çalıştım. O madalyayı çok hak ettiğimi düşünüyorum. O günü iyi yönetebilirsem alacağıma da çok inanıyorum. Yarış gününü iyi yöneten kürsüde oluyor ama yönetemeyen en iyi ihtimalle 4 ya da 5'inci olabiliyor. Tabii bu da bir başarı.

Peki gelecek hedeflerinizde neler var? Ne zamana kadar spora devam etmeyi düşünüyorsunuz?

Yapabildiğim kadar uzun süre bu spora devam edeceğim. Paris'ten sonra gelen olimpiyatların kaçına daha katılabılırım bilmiyorum ama vücudum ve sağlığım elverdiği ölçüde devam edeceğim.

En büyük destekçileriniz kimler?

Elbette başta ailem, özellikle annem ve eşim. Bunlar bir sporcu için zaten olmaz olmaz. Antrenörlerim, federasyon temsilcileri, sponsorlarım ve medya da beni çok destekliyor. Etrafım beni destekleyen pek çok insanla çevrili, o yüzden çok şanslıyım.

Başarılarınızla genç sporculara ilham veriyorsunuz. Açtığınız yolda ilerlemek isteyenlerle iletişiminiz nasıl?

Sosyal medya bu konuda çok iyi bir mecra, yoğun ilgi görüyorum. Zaman zaman oradan genç adaylarla iletişime geçiyorum. Sahadayken de etrafım hep onlarla çevrili. Tanışmak ve fotoğraf çektirmek için yarışanları görmek beni çok sevindiriyor.

Sporcular bir yandan da kendileri gibi gençleri yetiştirmek amacıyla kurslar/okullar açıyor. Sizin de böyle bir niyetiniz var mı?

Neden olmasın? Şu anki öncelikli hedefimde yarışlar var. Ancak bunu da çok isterim. Paris Olimpiyatları'ndan sonra düşünebilirim.



Artık hayatınızın her anına dokunacak biri var

Hoş geldin hayat!

QUICK 
HAYAT



quickhayat.com.tr

Temel Sigortacılık Eğitim Programı 42. Dönem kayıtları başladı



“Temel Sigortacılık Eğitim Programı” yeni dönem kayıtları başladı. 7 Ekim’de başlayacak programa katılanlar yangın, mühendislik, sağlık, kaza, nakliyat ve hayat sigortaları olmak üzere 6 branştan birini seçerek uzmanlaşma fırsatı yakalayacak...

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı’nın (TSEV) 1970 yılından bugüne sürdürdüğü ve sektörün en çok ilgi çeken eğitim programı haline gelen “Temel Sigortacılık Eğitim Programı”nın (TSEP) 42’nci dönemi 7 Ekim’de başlıyor.

İki dönemden oluşan TSEP’in ilk yarıyılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi veriliyor. İkinci yarıyılıda ise katılımcılar yangın, mühendislik, sağlık, kaza, nakliyat ve hayat sigortaları ile muhasebe olmak üzere 6 branştan birini seçerek uzmanlaşma fırsatı buluyor.

Eğitimler “online” ve “karma” olmak üzere iki farklı şe-

kilde planlanıyor. İlk yarıyılıda karma grupların dersleri hem sınıf hem online platformda yapılıyor. Online sınıfların tüm dersleri online platform üzerinden canlı olarak veriliyor.

İkinci yarıyıl ise yangın, mühendislik, nakliyat, sağlık, hayat, kaza ve muhasebe branşlarının “karma” olarak açılması planlanıyor. Şehir dışında ikamet edenlerden yeterli sayıda kayıt alınması durumunda yangın ve mühendislik branşında da online olarak ikinci bir sınıf açılma ihtimali bulunuyor.

Programa ilişkin detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilir, kayıt için egitim@tsev.org.tr adresine mail atabilirsiniz.

AKTÜERLİK SINAVLARINA HAZIRLANANLARA YÖNELİK EĞİTİM PROGRAMLARI DEVAM EDİYOR

TSEV’in “Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları”, bu ay da devam ediyor. Güz dönemi sınavları için birinci ve ikinci seviye aktüerlik sınavlarına yönelik eğitimler düzenleniyor. 6-28 Ağustos tarihleri arasında verilen birinci seviye “Matematik” derslerinin eğitmeni, TSEV Müdürü Şebnem Yalçınkaya olacak.

6 Ağustos-13 Eylül tarihleri arasındaki ikinci seviye eğitimlerden “Risk Analizi ve Aktüeryal Modelleme”nin eğitmeni SEDDK Başkan Yardımcısı Emine Feray Sezgin olacak.

19 Ağustos - 11 Eylül tarihleri arasında düzenlenen ikinci seviye eğitimlerden “Finans Teorisi ve Uygulamaları” dersini ise Prof. Dr. Meral Sucu verecek.



**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

AcnSAĞLIK'ta acenteler ayağı tamam



Üç plan halinde hayata geçirdiği yeni özel sağlık ürünü AcnSAĞLIK için acente eğitimlerini tamamlayan AcnTURK Sigorta, "her zaman en iyisi" mottosuyla tüketicinin karşısına çıkmaya hazırlanıyor...



AcnTURK Sigorta'nın sigortalılara ayrıcalık, acentelere de rekabet avantajı sağlamak amacıyla geliştirdiği yeni ürünü özel sağlık sigortası için başlatılan eğitimler, 700 acentenin katılımıyla tamamlandı.

AcnTURK Sigorta Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Dürdane Özyürek, Kurumsal & Sağlık Sigortaları Satış Lideri Süha Gürkan ve Kurumsal & Bireysel Sağlık Sigortaları Satış Müdürü Sevinç Kaya Yıldız tarafından verilen eğitimler İzmir, Antalya, Ankara, Samsun, Bursa, İstanbul Anadolu ve İstanbul Avrupa olmak üzere çeşitli bölgelerde düzenlendi. Eğitimlerde sektördeki güncel gelişmeler ve kaliteli hizmet anlayışı üzerinde duruldu. AcnTURK Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçelebi de eğitimlere bizzat katılarak acentelerle bir araya geldi. Birçok yeni özelliği barındıran bu yeni ürünün benzersiz olduğunu savunan Büyükçelebi, şu bilgileri paylaştı:

"Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla başladığımız bu sürece özel sağlık ürünümüzle devam ediyoruz. Özellikle 'reçetesiz ilaç' ve 'özel avantajlar teminatı' ile sektördeki benzer ürünlerden

ayrışıyoruz. Acentelerimizden de son derece pozitif dönüşler almak çok sevindirici. Söz konusu eğitimlerimize devam edeceğiz. AcnTURK sloganında da söylediğimiz gibi 'her zaman en iyisi' vaadine bağlı kalacağız."

ÜÇ PLAN

AcnTURK'ün yeni ürünü AcnSAĞLIK, üç plan halinde sunuluyor. İlki, 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. Diş hekimi, 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.



Yeni merkez Quasar Plaza'da

AcnTURK Sigorta, büyüme stratejileri doğrultusunda genel merkez ofisini daha geniş bir alana taşıdı. 8 Temmuz 2024 tarihinden itibaren şirketin yeni adresi Fulya Mahallesi, Büyükdere Caddesi, Quasar Plaza, Şişli/İstanbul oldu.

Murat Büyükçelebi, "Yenilikçi çözümlerimizle ve 'her zaman en iyisi' vizyonumuzla acentelerimiz ve müşterilerimizin beklentilerini karşılamaya devam edeceğiz. Yeni ofisimizde, iş ortaklarımız ve müşterilerimizle daha güçlü iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz" dedi. 🌐



Türkiye Sigorta'dan Genişletilmiş Kasko!

Geniş teminatlı yapısıyla
kaskonuzu Türkiye Sigorta'dan
yaptırın, yola güvenle
çıkın.

%20

İNDİRİM



Son Gün:
31 Ağustos
2024

BES veya Hayat Sigortası yaptıranlar,
kaskoda %20 indirim fırsatından yararlanabiliyor.

**GENİŞ
ANLAŞMALI
SERVİS AĞI**

**MİNİ ONARIM
HİZMETİ**

**OTO YARDIM
HİZMETLERİ**

**TAKSİT
SEÇENEKLERİ**

**UYGUN PRİM /
BÜTÇE DOSTU**

Ayrıntılı bilgi için
QR kodu okutun.



Online sağlık hizmeti, yenilemelere ivme katıyor

QNB Sigorta'nın araştırması, online sağlık hizmetinin TSS poliçesini yenileme kararında önemli bir rol oynadığını ortaya koyuyor. Online sağlık hizmetinden faydalanan her 10 müşteriden 8'si, bu hizmetin yenileme kararlarını olumlu etkilediğini belirtiyor...

QNB Sigorta, ürünlerini ve hizmetlerini müşterilerinin beklentilerine göre geliştirmeye odaklanıyor. Bu kapsamda şirket, müşterilerinin tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ile ilgili deneyimlerini ortaya koyan araştırma serisinin ilkini yayınladı.

TSS poliçesine sahip müşterilerle anket yoluyla gerçekleştirilen araştırma, sigortalıların TSS kapsamında sunulan ücretsiz online sağlık hizmetleriyle ilgili farkındalıklarını, yaklaşımlarını, alışkanlıklarını ve beklentilerini ortaya koyuyor.

ONLINE DOKTOR

Araştırmaya göre müşterilerin yüzde 66'sı, TSS kapsamında bulunan ücretsiz online sağlık hizmetinde yer alan online doktor, online psikolog, online pedagoğ, online diyetisyen gibi hizmetlerden ücretsiz faydalanabileceğini biliyor ve ihtiyaçları olduğunda kullanıyor.

Araştırma, müşterilerin online sağlık hizmeti kullanırken tercihlerini de ortaya koyuyor. Müşteriler yüzde 35 oranla en çok 7/24 sınırsız online doktor, yüzde 25 oranla da yılda 4 kez olan online diyetisyen hizmetlerinden yararlanıyor. Katılımcıların yüzde 52'si ise hastanede ya da randevu alırken beklemeyi tercih etmedikleri için diledikleri zaman ve diledikleri yerden hızlı ve kolay ulaşılabilen online hizmetlere yöneldiklerini ifade ediyor.

10 MÜŞTERİDEN 8'İ

Araştırma, online sağlık hizmetinin TSS poliçesini yenileme kararında da önemli rol oynadığını ortaya koyuyor. Online sağlık hizmetinden faydalanan her 10 müşteriden 8'si, bu hizmetin olmasının yenileme kararlarını olumlu etkilediğini belirtiyor.

Müşterilerin yüzde 43'ü online sağlık hizmetini kullanmanın oldukça



Melda Şuayipoğlu

kolay olduğunu belirtirken, bu hizmeti kullanan müşterilerin yansı online sağlık hizmetini tavsiye ediyor.

“SEKTÖRE IŞIK TUTACAĞIZ”

Sigorta sektöründe hızlanan dijitalleşme ve online hizmetlerin önümüzdeki dönemde de gelişerek devam edeceğini vurgulayan QNB Sigorta Sağlıkta Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Melda Şuayipoğlu, araştırma ile ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“QNB Sigorta olarak, müşterilerimizin beklentilerini ve deneyimlerini daha fazla anlamamızı sağlayacak araştırma serilerimizle sektöre de ışık tutmayı hedefliyoruz. Özellikle salgınla birlikte bireylerin sağlık konusundaki beklentileri derinden değişti. Bu kapsamda online sağlık hizmetleri gün geçtikçe daha fazla bilinmeye ve kullanılmaya başladı. Bu araştırma da söz konusu olumlu eğilimi gözler önüne seriyor. Pek çok insan artık sağlık profesyonelleriyle yüz yüze görüşmek yerine online görüşmeler yapmayı tercih ediyor.”



Cesaretin Ödülün Olsun!

Sigorta sektöründe inovasyon kazandırıyor!

Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar

Finalistlerin Açıklanması

16 Eylül 2024

Ödül Töreni

2 Ekim 2024

Sheraton Grand İstanbul Ataşehir

ANA SPONSOR



Türkiye
Sigorta Birliği

Ayrıntılı Bilgi

smartiawards.com | psm@psmmag.com

smart
awards

Allianz Türkiye'nin bölge ofisleri de "yeşillendi"

Allianz Türkiye, merkez ofisi konumundaki Allianz Tower ve Allianz Kampüs'ün ardından tüm bölge ofisleri için de "Yeşil Ofis" diploması almaya hak kazandı...



Allianz Türkiye, faaliyetlerini sürdürülebilirlik prensiplerine göre dönüştürmeye yönelik hedeflerinden birine daha ulaştı. İklim değişikliğiyle mücadele çerçevesinde, ekosisteminin dönüşümüne destek olan ürün ve hizmetler sunmanın yanı sıra operasyonlarının çevresel etkisini en aza indirmek için çalışan şirket, hatırlanacağı gibi merkez ofisleri konumundaki Alli-

anz Tower ve Allianz Kampüs ile WWF-Türkiye'nin (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) Yeşil Ofis Yeşil Dönüşüm Programı'nı 2019'da başarıyla tamamlamıştı.

Allianz Türkiye, ekolojik ayak izini küçültme uygulamalarını tüm bölge ofislerinde de yaygınlaştırarak, WWF-Türkiye Yeşil Ofis Diploması'nı almaya hak kazandı. Böylece Allianz Türkiye'nin tüm ofisleri "Yeşil Ofis" diploması sahibi oldu.

WWF-Türkiye'nin kurumları doğa dostu tercihler yapmaya teşvik etme amacıyla yürüttüğü Yeşil Ofis Yeşil Dönüşüm Programı kapsamında, Allianz Türkiye bölge ofislerinde daha düşük emisyon ve tüketim için belirlenen ölçülebilir aksiyonlar başarıyla gerçekleştirildi.

ALLIANZ TOWER İÇİN İLK DEĞİL

Çevreye duyarlı aksiyonlar alarak, güneş ve rüzgar enerjisinden faydalanarak enerji üretebilen Allianz Tower ve Allianz Kampüs, aynı zamanda Amerikan Yeşil Binalar Konseyi (US-GBC) tarafından yeşil binalara verilen LEED Platin ve LEED Gold sertifikalarına da sahip.

Sertifikayı BC+C Core and Shell kategorisinde alan Allianz Tower, Türkiye'nin LEED Platin Sertifikası almaya hak kazanan ilk kulesi olma unvanını taşıyor.



Magdeburger

güvenini!

MAG Servislerde tamir
imkânı sunan, fiyat
avantajlı kasko
sigortası

Kaskola **MAG**



Magdeburger
Sigorta
Garantisi

Mekanik
Bakım-Onarım
İndirimi

Tamir Süresince
İkame Araç



Magdeburger'in
avantajlı
dünyasından
haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger
Sigorta

DÜNYA EKCRANI

Sigorta CEO'ları, üç risk nedeniyle beklenti düşürdü

KPMG'nin yayınladığı "Sigorta Sektörü CEO Görünümü" raporuna göre, dünya çapında CEO'ların sigorta sektörünün büyümesine dair güvenleri gittikçe azalıyor. Büyümeye yönelik en önemli ilk üç risk ise sırasıyla siyasi belirsizlik, çığır açıcı yeni teknolojiler ve faiz oranları...

Uluslararası profesyonel hizmetler ağı KPMG'nin, sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin ekonomik zorlukları ve operasyonel dönüşümü güvenle yönetmelerine yardımcı olması amacıyla hazırladığı "Sigorta Sektörü CEO Görünümü - 2023" raporu kamuoyuyla paylaşıldı. Sektördeki değişimler sürerken KPMG, küresel çapta sigorta sektöründeki 128 CEO'ya önümüzdeki 3 yıl içinde sektör ve ekonomik manzaraya ilişkin görüşlerini ve perspektiflerini sordu.

GÜVEN YÜZDE 90'DAN 70'E DÜŞTÜ

Rapora göre sigorta sektöründe görev yapan CEO'ların büyümeye dair güvenleri sağlam kalmaya devam etmekle birlikte bir önceki yıla göre nispeten azaldı. CEO'ların dörtte üçü (yüzde 75) sigorta sektörünün büyüyeceğine güven duysa da bu oran bir önceki ankette yüzde 90 seviyesindeydi.

Büyümeye yönelik riskler açısından CEO'lar, siber suçu acil bir endişe kaynağı olarak belirtirken (yüzde 82), bunu müşterilerinin sigorta ürünleri alma kabiliyetini veya iştahını kısıtlayabilecek hayat pahalılığı (yüzde 79) yakından takip ediyor.



Ali Tuğrul Uzun

YAPAY ZEKÂ EN ÖNEMLİ YATIRIM FIRSATI

Daha geniş bir stratejik perspektiften bakıldığında ise siyasi belirsizlik ve çığır açıcı yeni teknolojiler, sigorta sektöründe büyümenin önündeki en önemli iki tehdit olarak öne çıkıyor.

Sigortacılık CEO'larının üçte ikisi (yüzde 65) mevcut koşullar ışığında büyüme stratejilerini hâlihazırda uyarladıklarını, üçte biri (yüzde 35) de bunu yapmayı planladıklarını söylüyor. Daha fazla CEO, yeni teknolojileri satın almaya daha fazla sermaye yatırımı yaptıklarını söylerken (yüzde 60, 2022'ye göre 6 puan arttı), daha azı iş gücünün beceri ve yeteneklerini geliştirmeye daha fazla yatırım yaptıklarını ifade ediyor (yüzde 40, bir önceki ankette yüzde 46).

"BÜYÜMEDEN EMİNLER AMA..."

KPMG Türkiye Sigortacılık Sektör Lideri Ali Tuğrul Uzun, rapora ilişkin şu değerlendirmeyi yapıyor: "CEO'lara göre devam eden bölgesel gerilimlerden kaynaklanan siyasi belirsizlik, önümüzdeki 3 yıl içinde kurumsal büyümeye yönelik en büyük tehdit haline gelirken bunu çığır açan yeni teknolojiler ve faizler takip ediyor. Bu durum, operasyonel riskler ve teknoloji riskinin listenin başında yer aldığı 2022 yılından bu yana bir değişime işaret ediyor. Geçen süre içerisinde dünya daha belirsiz bir yer haline geldi. Enflasyon ve faizler yükseldi. Bu faktörler bir araya gelince de sigorta CEO'larının çoğunun önümüzdeki yıllara ilişkin büyüme hızı beklentisi 2022'ye kıyasla azaldı."



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.

Smart-i Awards 2024

KAZANANLARI 2 EKİM'DE ÖDÜLLERİNE KAVUŞUYOR!

Smart-i Awards 2024 yılı finalistleri, 16 Eylül'de smartiawards.com web sitesinden açıklanacak. Kazananlar ise 2 Ekim'de Sheraton Grand İstanbul Ataşehir'de yapılacak törende ödülleri alacak...

Nisan 2022 – Nisan 2024 dönemi içerisinde sigorta sektöründe hayata geçmiş projelerin yarıştığı Smart Insurance Awards'ta (Smart-i Awards) finalistler belli oldu. Haziran ayında online değerlendirme süreci tamamlandı, jüri toplantısı da 17 Temmuz'da yapıldı.

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 ile İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı'dan oluşan jüri, başvuruları amaç/strateji, uygulama, başarı/fayda kriterlerine göre değerlendirdi.

Bu yıl smartiawards.com üzerinden gelen 200'e yakın başvuru, iki aşamalı olarak puanlandı. 3.5 ve üzeri puan alan projeler finale kalmaya hak kazandı. Geçen yıla göre başvuran şirket sayısında yüzde 27.3 artış olduğunu belirten Smart-i Awards Koordinatörü Tülin Çakmak, süreci şöyle değerlendirdi:

"Başvuran şirket sayısındaki artış memnuniyet vericiydi. Bu artışın daha çok sigorta şirketlerine ürün geliştiren hizmet veren teknoloji şirketlerinden kaynaklanması ise dikkat çekti.

Bu yıl yarışmamızda Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri adı altında yeni bir kategori açtık. WSpark kategorisini ise Smart-i Awards'tan çıkarıp 2025 yılı itibarıyla üçüncü bir ödül programı olarak plana aldık. Bu yıl 7 yaşına basan PSM AWARDS 2024 için başvurular ise 1 Eylül'de başlıyor.

Türk sigortacılık sektörünün ilk ve tek ödül programı olan Smart-i Awards'a sigorta şirketlerinden ve brokerlerden önümüzdeki dönemde daha çok başvuru gelmesini bekliyoruz. Ödül töreni için heyecanımız dorukta. Operasyonel hazırlıklarımız en az başvuru ve değerlendirme süreci kadar meşakkatli.



Hepinizi törene davet ediyoruz. 2 Ekim saat 17:00'yi şimdiden takvimlerinize ekleyin lütfen."

"SEKTÖRÜ DÖNÜŞTÜRECEK YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER"

Smart-i Awards'ta "Ana Sponsorluk" bayrağını bu yıl da sektörün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB) taşıyor. 1-2 Ekim tarihlerinde Sheraton Grand İstanbul Ataşehir'de düzenlenecek 13. Sigorta Haftası ve 3. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında 2 Ekim'de gerçekleşecek ödül töreninde kazananlar açıklanacak.

Ana teması "Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar" olan yarışmada "Sektörü Dönüştürecek Yenilikçi Çözümler" adlı bir de panelimiz olacak. Panelistler yapay zekâ, dijitalleşme, makine öğrenimi, veri analizi, otomasyon teknolojileri, risk yönetimi ve sigortalı dostu uygulamalar alt başlıklarında görüş ve önerülerini paylaşacak.

Sektörün neredeyse tamamının hazır bulunacağı Smart-i Awards'a sponsor olmak ve yaratıcılığı teşvik ederek geleceğe ışık tutmak için psm@psmmag.com adresinden iletişime geçebilirsiniz.

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI **AREX'TE**



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.