

**Ray Sigorta'dan
'aracına gözü gibi
bakanlara' özel kasko**

**smart
awards**

**finalistleri
belli oldu**

**AXA Türkiye'den
dikey tarım ve temiz
gelecek için
yeni bir iş birliği**

**TSEV'in kısa
sürelili eğitim
programlarında bu ay**

**MOTOSİKLET tutkusu
ile SİGORTANIN
mükemmel uyumu!**

30 EYLÜL - 6 EKİM 2024



**SİGORTA
HAFTASI**

#SigortaKıymetBilmektir

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



SİGORTA Önemlidir!

Küresel ısınma ve iklim değişikliğinin etkilerini güçlü bir şekilde hissettiğimiz günlerdeyiz. Belki de uzmanların söylediği gibi “Bunlar daha başlangıç!” Ani su baskınları, dolu, hortum, yangın, kuraklık gibi pek çok iklimsel zorluklarla baş etmeye çalışan sektörlerin arasında yer alan sigorta, ürün geliştirme konusunda gayet başarılı şekilde gelişmesini sürdürüyor.

Bu sayımızda yer verdiğimiz Aksigorta'nın yeni ürünü “Yenilenebilir Enerji Kâr Kaybı Sigortası” ve AXA Türkiye'nin dikey tarım tesislerinin ihtiyaçlarına özel yenilikçi sigorta ürünü bunlardan sadece ikisi. Anadolu Sigorta'nın özel cam servisleri de “Değiştirme Onar” mottosuyla küresel ve çevresel sürdürülebilirliğe katkı sağlıyor.

Bir yandan da şirketlerin yılın ilk yarısına ilişkin verileri geldi.

Anadolu Hayat Emeklilik'in gönüllü BES katılımcı sayısı 1.5 milyona ulaştı.

Çift haneli kâra ilerleyen Türkiye Sigorta, sağlık branşında sigortalı sayısında yüzde 111 artışla yaklaşık 1 milyon kişiyi yakaladı.

Neova Sigorta, hayat sigortası dışındaki büyüme oranını yüzde 102 artırdı.

AgeSA, ilk yarıyı yüzde 64 büyümeyle kapattı.

Türkiye Katılım Sigorta, toplam prim üretiminde ilk 6 ayda 2023 yılını aşip 33 milyon TL brüt kâr elde etti.

Ray Sigorta'yı kasko ürün portföyüne yeni kattığı “Tek Kasko” ürünüyle, Unico Sigorta'yı da yeni dijital asistanı ULAŞ'la sayfamızdan okuyabilirsiniz. Fibasigorta'nın cep telefonu sigortasındaki iddiasının da genişleyen teminatlarıyla yükseldiğini göreceksiniz.

Türkiye Sigorta Birliği'nin üyesi olduğu Avrupa Sigorta Birliği tarafından “Sigorta Önemlidir” başlığıyla yayımladığı yeni strateji belgesinde de dikkat çekici noktalar var. Benzer dinamikler taşıyan Avrupa sigorta sektörüne ilişkin tespitler Türkiye için de önemli!

“2Teker 2Yürek” sloganıyla tanınan motosiklet camiasının ünlü çifti Dilek ve Özgür Candar'la özel bir söyleşi yaptık. Quick Sigorta ile örnek bir iş birliği yürüten çiftin hikayesini dinledik, sektöre mesajlarını aktardık.

Smart-i Awards'ta sona yaklaşıyoruz. Finalistler belirlendi. Kazananlarsa 2 Ekim'de Sheraton Grand İstanbul Ataşehir'de yapılacak ödül töreninde açıklanacak. Bu yıl yeni sürprizlerimiz var. Ödül törenini şimdiden takvimlerinize eklemeyi unutmayın! İyi okumalar.

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

EYLÜL 2024



22

KAPAK

Motosiklet tutkusu ile sigortanın mükemmel uyumu

Quick Sigorta'nın Dilek ve Özgür Candar çiftiyle yürüttüğü Quick Routes, Türkiye'nin dört bir yanından motosiklet tutkunları ile sigorta sektörü arasında köprü oluyor. Önde gelen motosiklet festivallerinin ana sponsoru olan Quick Sigorta ile örnek bir iş birliği yürüten çiftin sektöre mesajı var: "Lütfen, ileri ve güvenli sürüş eğitimi almış motosiklet kullanıcılarına özel ilgi gösterin."

18

Aracına gözü gibi bakanlara özel kasko

Ray Sigorta, kasko portföyünün yeni üyesi Tek Kasko'yu acente ve müşterileriyle buluşturdu. Aracını sadece kendisi kullananlara özel Tek Kasko, müşteri odaklı yaklaşımıyla ve değişen güncel ihtiyaçlar doğrultusunda hizmet sunuyor...

20

Dikey tarım ve temiz gelecek için yeni bir iş birliği

AXA Türkiye, karbon ayak izini minimize eden The Smart Farmers ile yeni bir değerler ortaklığı başlattı. Şirket, dikey tarım tesislerinin ihtiyaçlarına özel yenilikçi sigorta ürünüyle bir ilke daha imza atmayı planlıyor...

26

Anadolu Hayat Emeklilik BES'te çitayı yükseltiyor

Anadolu Hayat Emeklilik'in gönüllü BES katılımcı sayısı 1.5 milyona ulaştı. Bu alanda yüzde 16.4 pazar payıyla özel emeklilik şirketleri arasında lider olan şirket, sistemden emekli olan kişi sayısında da yüzde 23 pazar payıyla sektördeki öncü pozisyonunu koruyor...

28

Türkiye Sigorta çift haneli kâra ilerliyor

Yılın ilk yarısında prim üretiminde 50.4 milyar TL'ye ulaşan Türkiye Sigorta, yıl sonunda kârlılıktaki çift haneli oranları hedefliyor. Sağlık branşında yüzde 111 artışla yaklaşık 1 milyon sigortalı sayısına ulaşan şirket, TSS'de yüzde 143 büyüdü...

30

Gereksiz parça değişimine son!

Anadolu Sigorta, "Değiştirme Onar" prensibiyle geliştirdiği hizmetleriyle hasar süreçlerinde gereksiz parça değişimini önlemeyi amaçlıyor. Bu sayede araç camlarındaki hasarlar kolaylıkla onarılırken, çevresel sürdürülebilirliğe ve ülke ekonomisine de katkı sağlanıyor...

32

Avrupa sigorta sektörünün 4 önceliği

Avrupa Sigorta Birliği tarafından "Sigorta Önemlidir" başlığıyla yayınlanan strateji belgesinde, daha dirençli ve rekabetçi bir sigorta sektörünün öncelikleri ele alınıyor. Benzer dinamikler taşıyan Avrupa sigorta sektörüne ilişkin tespitler Türkiye için de dikkat çekici...

34

Unico Sigorta'nın ULAŞ'ı hizmette

Unico Sigorta, müşteri taleplerine hızlı ve kesintisiz 7/24 hizmet verme özelliğine sahip yeni dijital asistanı ULAŞ'ı hayata geçirdi. ULAŞ, sigorta ürün bilgileri, hasar dosya ve eksper bilgileri ile en yakın Unico acente ve anlaşmalı servis bilgilerini veriyor...

36

Türkiye Katılım 2023 yılı performansını ilk 6 ayda yakaladı

Türkiye Katılım Sigorta, ikinci yılında da tüm satış kanallarında büyüyüp güçlü finansal sonuçlar elde etmeye devam ediyor. İlk 6 ayda geçen yılın toplam prim üretiminin geçerek 33 milyon TL brüt kâr elde ettiklerini vurgulayan Genel Müdür Güray Çelik, "Güven esaslı çıktığımız bu yolda hem şirketimiz hem de acente ve brokerlerimiz kazanacak" diyor...

37

Neova Sigorta, yeni ürünleriyle katlanarak büyüyor

2024'ün ilk yarısında sektörün üzerinde performans sergileyen Neova Sigorta, hayat dışı prim üretimini yüzde 102, kasko primlerini ise yüzde 45 artırdı. Şirketin toplam prim üretimi ise 9.4 milyar TL'ye ulaştı...

Garanti BBVA Emeklilik Mobil'e girin, hediyelerle çıkın.

Henüz indirmediyse Garanti BBVA Emeklilik Mobil'i indirerek uygulamaya giriş yapın; hediyelerden birini kazanma şansı yakalayın.



19 Temmuz (00.01)-19 Eylül 2024 (23.59) tarihleri arasında yeni indireceklerin ya da mevcut Garanti BBVA Emeklilik Mobil uygulamasına giriş yapan müşterilerin yararlanabileceği Garanti BBVA Emeklilik Mobil Ödüllü Çekiliş Kampanyası düzenlenecektir. Çekiliş sonucunda 1 kişiye 150.000 TL değerinde Setur seyahat çeki (30 Haziran 2025 tarihine kadar Setur yetkili seyahat acentelerinden gerçekleştirilen seyahat organizasyonlarında tüm yurtiçi ve yurtdışı konaklama, ulaşım ve tur organizasyonlarında geçerlidir. Setur hediye kartını sadece talihli kullanabilir, başkası tarafından kullanılamaz; nakde çevrelemez, kullanılmayan tutar iade edilemez. Alınan ürünlerin iptali, iadesi başta olmak üzere tüm alışveriş sürecinde Setur genel kullanım koşulları geçerlidir.), 2 kişiye MacBook Pro M2 13 inç 512 GB, 2 kişiye iPhone 15 Pro Max 256 GB, 2 kişiye Dyson V15 Detect kablosuz süpürge ve 2 kişiye Dyson Airwrap saç şekillendirme ve kurutma seti verilecektir. Görseller temsildir. Talihlilere verilecek/gönderilecek ürün/lerin rengi değişiklik gösterebilir.

Aksigorta'dan "Yenilenebilir Enerji Kâr Kaybı Sigortası"



Deniz Ceylan

Aksigorta, Yenilenebilir Enerji Kâr Kaybı Sigortası ile sürdürülebilir kaynaklardan enerji üreten müşterilerinin yanında oluyor. Doğal afetlerden mekanik arızalara kadar çeşitli sebeplerden kaynaklanan hasarlara bağlı finansal kayıpları kapsayan bu yeni ürünüyle Aksigorta, sürdürülebilirliği desteklemeye devam ediyor.

Aksigorta Kurumsal Teknik ve Reasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Deniz Ceylan, sürdürülebilir sigortacılığın öncülerinden olma hedefiyle yola çıktıklarını vurguluyor. Ardından da ürünün içeriğiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Rüzgar ve güneş enerji santrallerinin doğal afet, yangın ve kâr kaybı gibi risklerine karşı koruma sağladığımız Yenilenebilir Enerji Kâr Kaybı Sigortası ürününi hayata geçirdiğimiz için oldukça mutluyuz. Bu ürünümüz ay-



rıca doğal afetlerden teröre, yangından hırsızlığa kadar geniş bir yelpazedeki hasarlar ve mekanik arızalar nedeniyle yaşanabilecek iş durmalarından kaynaklanan finansal kayıpları kapsıyor. Türkiye'deki toplam güneş enerjisi santrallerinin yüzde 11'ine ve rüzgar enerjisi santrallerinin de yüzde 8'ine teminat sağlamaktan gurur duyuyoruz."

Genişletilmiş Kasko ile daha kapsamlı koruma

Türkiye Sigorta'nın Genişletilmiş Kasko ürünü çarpma, çarpışma, çalınma ve yanma gibi ana teminatların yanı sıra anahtar kaybı neticesinde aracın çalınması ya da kilit mekanizmasının değiştirilmesi gibi durumlarda da sigortalıların yanında oluyor. Ayrıca son yıllarda artan doğal afetler neticesinde oluşan hasarlar da kasko kapsamında yer alıyor.

Bunlara ek olarak cam servisi, kemirgen hayvanlarca verilebilecek zararlar, sigara benzeri yanıklar, yanlış akaryakıt dolumu, yetkili olmayan kişilere araç çekirme sonucu meydana gelebilecek istenmeyen sonuçlara karşı da ek teminatlar sunuluyor.

Üründe ayrıca terör eylemleri, hukuksal koruma, iltihari mali mesuliyet, ölüm ve sürekli sakatlıkla ilgili teminatlar yer alıyor. Diğer ek avantajlar arasında ise kiralık araç, özel eşya teminatı, mini onarım ve yardım hizmetleri bulunuyor.

Aracın küçük hasarlarını büyük problemlere dönüş-



meden çözme amaçlayan "Mini Onarım Hizmetleri" altında ise boyasız ya da boya hasarlı kaporta göçük düzeltme, boya onarımı ve mini yama, iç döşeme onarımı, leke çıkarma, ön cam ile birlikte plastik tampon ve parça onarımı, ozon ve antibakteriyel sterilizasyon imkanları sunuluyor.

TEK KASKO

TEK KASKO!

TRAFİKTEKİ
TÜM TEHLİKELERE
KARŞI

*Ben tek
siz hepimiz!*

%15
'TEN
BAŞLAYAN
İNDİRİM
FIRSATI!

%15 indirim oranı, bireysel müşterilerde tek sürücü olarak aracını kullanacağını beyan eden herkese BSMV dahil toplam prim tutarı üzerinden uygulanacak minimum indirim oranıdır. Bu oran sürücü yaşı, hasarsızlık yılı, araç marka ve model gibi kriterlere bağlı olarak en fazla %20 olabilir. Ray Sigorta A.Ş. indirim oranlarını değiştirme hakkını saklı tutar. Detaylar için www.raysigorta.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

GRI Sigorta'nın tüm ruhsatları iptal

Usulsüz işlemler yapıldığı suçlamasıyla el konulan Gri Sigorta şirketinin tüm sigortacılık ruhsatları iptal edildi.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Gri Sigorta AŞ'nin tüm branşlardaki sigortacılık ruhsatlarının iptal edilmesine karar verildiğini duyurdu.

SEDDK'den ruhsatların iptaline ilişkin yapılan açıklamada, şunlar kaydedildi: "Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun 07/08/2024 tarih ve 728 sayılı kararıyla

5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ve Sigorta Şirketleri ve Reasürans Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esaslarına İlişkin Yönetmelik hükümleri çerçevesinde, Gri Sigorta AŞ'nin tüm branşlardaki sigortacılık ruhsatlarının iptal edilmesine karar verilmiştir."

SEDDK, Gri Sigorta şirketine usulsüz işlemler yapıldığı gerekçesiyle 28 Kasım Salı 2023'te el koymuştu. 125 bin sigortalının 450 milyon liralık sigorta priminin büyük bölümünün sahte hasarlar ile şirketlerden kaçınıldığı belirtilmişti.



"Her **depremde** vatandaşlarımızın yanındayız"

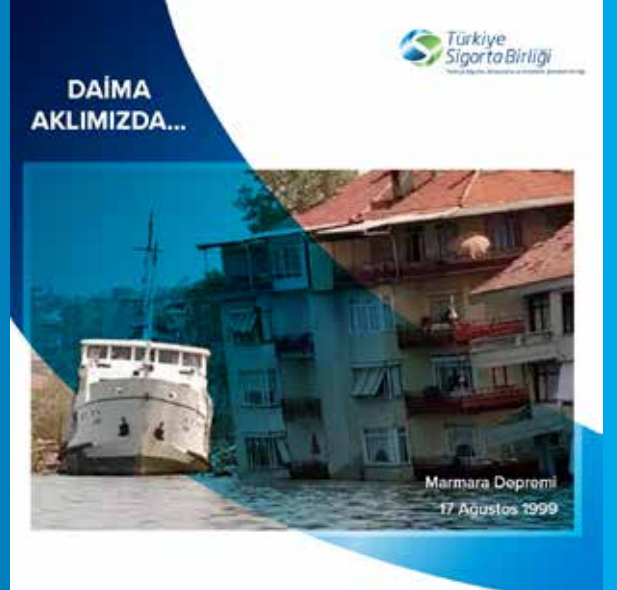


Uğur Gülen

17 Ağustos Marmara Depremi'nin 25. yıldönümü nedeniyle açıklama yapan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, "Aradan geçen 25 yıl, bu acı tecrübeyi unutmak yerine, ondan dersler çıkararak geleceğe daha güvenli bir şekilde bakmamız gerektiğini bir kez daha hatırlatıyor" dedi.

Sigorta sektörü olarak, ülkemizi ve halkımızı daha güvenli bir geleceğe taşımak adına üzerlerine düşen her türlü görevi yerine getirmeye devam edeceklerinin altını çizen Gülen, olası yeni bir Marmara depremine yönelik aralıksız çalıştıklarına vurgu yaparak şunları söyledi:

"İstanbul merkezli bir depremin olması durumunda, depremin şiddet ve merkezine göre ekonomik etkileri olacağı bekleniyor. Marmara Bölgesi'nde ülkemiz nüfusunun yüzde 30'u



barınıyor. Sigorta şirketlerimiz 6 Şubat depremlerinden çıkan dersler ile olası bir Marmara depremi için daha yüksek reasürans korumaları satın aldılar ve kapasitelerini arttırmaya devam ederken, sigorta ürünlerinin içerik ve yapısını, deprem riskinin daha yüksek oranda korunması için geliştiriyorlar. Sigortalılarımızın poliçelerindeki deprem içeriği ile ilgili daha fazla farkında olması için çalışmalar yapıyoruz."



AXA HAYAT EMEKLİLİK

AXA Bireysel Emeklilik Planları

Geleceğinizi güvence altına alan **AXA Bireysel Emeklilik Planları**, rahat ödeme seçenekleriyle bugününüz için de kolaylık sağlıyor.

- Aylık 300 TL'den başlayan avantajlı ödemeler
- Aylık / 3 aylık / 6 aylık ve yıllık ödeme seçenekleri
- Ödemeye ara verebilme imkanı

%30
Devlet
Katkısı

İyi Bir Gelecek Bugünden Başlasın



axasigorta.com.tr • AXA Hayat Emeklilik Acenteleri

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



Allianz Türkiye'nin “İnsan ve Kültür” projelerine ödül

Allianz Türkiye, en iyi işverenleri, insan kaynakları uzmanlarını ve projelerini değerlendiren global ödül programı “Büyük İşverenler için Stevie Awards 2024”te üç ödül birden aldı.

Allianz Türkiye'nin İnsan ve Kültür departmanı tarafından yürütülen GeleceğimAll Mesleki Eğitim Programı, Yetenek Kazanımı Ödülleri ana başlığında En İnovatif Yetenek İşe Alım Programı kategorisinde altın ödüle layık görüldü. Geleceğim-ALL meslek edindirme programı, bilgisayar/yazılım mühendisliği haricindeki bölümlerden mezun profesyonelleri bir yazılımcı olarak geliştirmek üzere tasarlanan ve bu alanlarda kendisini



geliştirmek isteyen kişilere fırsat tanınmasıyla öne çıktı.

Allianz Türkiye, Yetenek Kazanımı Ödülleri başlığındaki ikinci ödülünü ise En İyi Genç İşe Alım Stratejisi kategorisinde aldı. Allianz Türkiye'nin sektör ihtiyaçlarına odaklanarak sürdürülebilir bir yetenek havuzu oluşturmayı hedefleyen genç yetenek programları bronz ödülü kazandı.

Allianz Türkiye'nin dijitalleşme stratejisi doğrultusunda hayata geçirdiği One Click People & Culture projesi, Bordro ve Özlük Yönetimi Ödülleri başlığında yer alan İK Teknolojisinde Başarı kategorisinde altın ödülün sahibi

oldu. Allianz Türkiye, One Click People & Culture kapsamında yürüttüğü dört farklı projeye ödüllü kazandı.

AcnTURK Sigorta'da yeni ofis heyecanı

AcnTURK Sigorta, büyüme planı ve yenilenen ihtiyaçları doğrultusunda genel müdürlüğünü Quasar İstanbul'a taşıdı. Yaklaşık 4 bin metrekarelik alana yayılan ofis, 7 aylık titiz bir planlama ve uzman mimarlarla yapılan iş birliği sonucunda tamamlandı.

Çalışanların daha konforlu ve verimli çalışabilmesi amacıyla tasarlanan ofis, özellikle gün ışığı ve temiz havadan maksimum düzeyde yararlanmak için açık alanlar, dinlenme alanları, “sessiz oda” gibi şahsi alanlar, bir konferans salonu ve 6 büyük toplantı oda-

sı gibi çeşitli olanakla sunuyor.

Şirket, yeni ofisin kullanıma açılması dolayısıyla tüm AcnTURK Sigorta çalışanlarının katılımıyla bir kutlama düzenledi. Bölge müdürlüklerindeki çalışanların da hazır bulunduğu bu etkinlikte, şirketin yeni ofisine duyulan heyecan ve mutluluk dile getirilirken şirketin geleceği ve hedefleri hakkında önemli mesajlar verildi.

AcnTURK Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçebebi, “Bir buçuk yıl önce başlayan macera bizi buralara kadar getirdi. Şirketimizin genel müdürlüğüne, bize ve şirketimize yakışan çok güzel bir yer kazandırdığımızı düşünüyorum. Bugün buraya gelmemize büyük emek sarf eden çalışma arkadaşlarımızla bu ilk açılış yapmış bulunuyoruz. Hepimize hayırlı uğurlu olsun” dedi.

Genel Müdür Ali Murat Dişçi ise konuşmasında, “Bu güzel mekanı entelektüel bir doygunluğa ulaştırmak ve şirketi daha da büyütmek için çalışmaya devam edeceğiz. Hep birlikte hedefe koşalım” ifadelerini kullandı.



Kazananlar Sahneye Lütfen! Davetlisiniz...

Sigortacılıkta
Cesur Yeni Ufuklar

Ödül Töreni

2 Ekim 2024

Sheraton Grand Ataşehir

Hemen Kaydol | LCV

smartiawards.com | psm@psmmag.com

ANA SPONSOR



DESTEKLEYEN KURULUŞ



MEDYA SPONSORU



smart*i*
awards

VHV'den zengin içerikli “KOBİ Paket Sigortası”

VHV Türkiye, ürün ve hizmetlerine yenilerini eklemeye devam ediyor. Bu doğrultuda, küçük ve orta ölçekli işletmelerin faaliyet konuları ve ihtiyaçları doğrultusunda hazırlanan ve zengin teminat içeriğiyle öne çıkan VHV Yeni KOBİ Paket (YKP) ürünü piyasaya sunuldu.

KOBİ Paket Sigortası, şirketin büyük ölçekli ve endüstriyel işletmelere yönelik endüstriyel yangın ürününe ilave olarak, KOBİ'lerin tüm sigorta ihtiyaçları için tek bir poliçeyle kapsamlı teminatlar sunan ve kullanıcı dostu bir ekrana sahip bir ürün olarak tasarlandı.

VHV Sigorta Genel Müdürü Fatih Ağacık, KOBİ Paket Sigortası'nın içeriği ve sunduğu teminatları şöyle anlatıyor: “Ürünümüz işletmelerin mal varlıkları, sorumlulukları ve finans kayıpları başlıkları altında bina, dekorasyon, emtia, demirbaş, makine, üçüncü şahıs emtia, kasa, deprem, bina sabit kıymet, hırsızlık, izolasyon eksikliği, elektrik hasarları gibi teminatlar sunuyor. Ayrıca duman, dolu, fırtına, dahili su, kara-hava taşıtları çarpması, kar ağırlığı, grev, lokavt,



kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler, terör, yer kayması, deniz taşıtları çarpması, sel-su baskını, hırsızlık, cam kırılması, makine kırılması, hareketli makine kırılması, elektronik cihaz, taşınabilir elektronik cihaz ve enkaz kaldırma masrafları gibi ek teminatlarla zenginleştirdik.”

“Güçlü iletişim, güçlü acente!”



Unico Sigorta, “Acente İletişim Günleri” etkinliklerinin ilk etabını tamamladı. Bu kapsamda İstanbul Avrupa ve Anadolu Yakaları, Sakarya, Kocaeli, Düzce, Tekirdağ, Kırklareli, Edirne illerinde düzenlenen etkinlik ve ziyaretlerle, 125 Unico Sigorta acentesiyle bir araya gelindi. Acenteler, buldukları lokasyona yakın yerlerde düzenlenen kahvaltı ya da akşam yemeği etkinliklerinde ağırlandı. Etkinliklerden arta kalan zamanda, Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler ve Satış Direktörü Banş Tabakoğlu ve şirket yöneticileri, acenteleri tek tek ziyaret ederek geleceğe yönelik hedeflerini ve vizyonlarını paylaştı.

Bu davetler sayesinde birbirlerini daha iyi anladıklarını söyleyen Genel Müdür Ender Güzeler, “Güçlü iletişim devamında değişim, dönüşüm ve gelişimi getiriyor. Potansiyel iş birliği fırsatlarını yüz yüze değerlendirme fırsatı buluyoruz” dedi.

Satış Direktörü Banş Tabakoğlu ise şirketin finansal hedefleriyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Türkiye'nin çok sayıda şehrinde bin 250 acentemiz bulunuyor. Amacımız, sayısal büyümeye ziyade müşterilerini iyi tanıyan, ürün ve hizmetlerin gerektirdiği kaliteyi bilen, satış sonrası desteğe oldukça önem veren nitelikli ve profesyonel acentelerle çalışmak.”

Çocuğunuzun geleceği güvende!

Eğitimin Gücü Hayat Sigortası

Güçlü ve parlak bir gelecek için siz de Eğitimin Gücü Hayat Sigortası yaptırın, yaşam kaybı riskine karşı çocuğunuzun eğitim hayatını güvence altına alın.

%15'TEN
%40'A VARAN
VERGİ
AVANTAJI



Eğitimin Gücü Hayat Sigortası
Türkiye Hayat Emeklilik'te.

Ayrıntılı bilgi için QR kodu okutun.

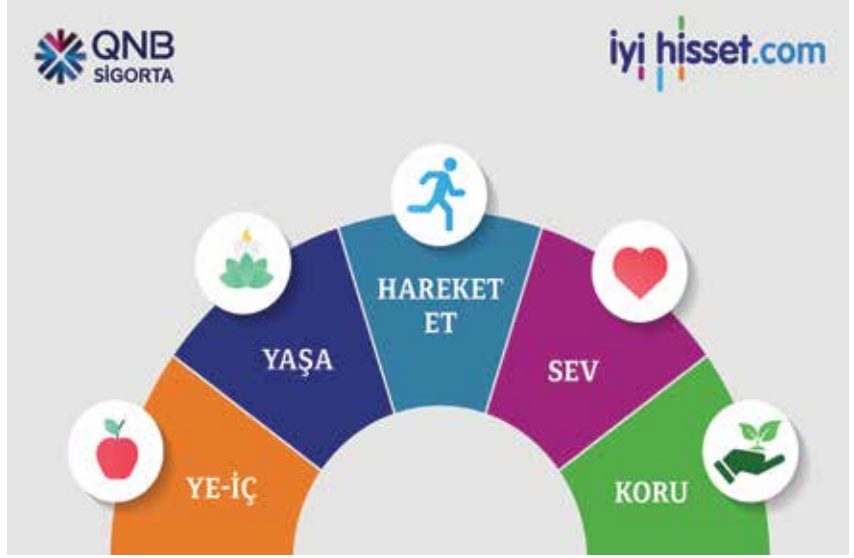


QNB Sigorta daha iyi hissettiriyor!

QNB Sigorta, herkesin daha iyi hissetmesi için ihtiyacı olan sayısız içeriği bulabildiği iyihisset.com blog'unu yeniledi. iyihisset.com'da sağlıklı tariflerden kişisel bakım önerilerine birçok konuda çok sayıda içeriğe erişebilen ziyaretçilerin deneyimini iyileştirecek yenilikler yapıldı. Astrolojiden finansa, kariyerdan spora yaşam kalitesini artıracak binlerce içeriği barındıran platform, kullanıcılara günlük yaşamlarında uygulayabilecekleri pratik tüyolar sunuyor.

Tasarım, altyapı ve fonksiyonel anlamda bir dizi geliştirme yapılan iyihisset.com'da ziyaretçilerin gezinme, arama ve etkileşim kurma deneyimlerinin iyileştirilmesi amaçlandı. Okuyucuların ilgi duydukları alanlar ön plana çıkarılırken daha sade ve minimalist bir yerleşim tercih edildi. Yapılan görsel iyileştirmelerle ziyaretçilerin yeni ve popüler içeriklerden daha kolay haberdar olmasına olanak tanıdı.

Oluşturulan yeni kategori sayfaları ve



“hashtag” üzerinden arama fonksiyonu ise gezinmeyi kolaylaştıran diğer yenilikler olarak öne çıkıyor. Web sitesi haricinde iyihisset.com'dan haber almak isteyen

ziyaretçiler ise düzenli paylaşım yapılan “iyihisset” bültenine abone olmayı ve sosyal medya hesaplarından iyihisset'i takip etmeyi tercih edebiliyor.

Özbekistan'ın TARSİM'i için yol haritası hazır

TARSİM'in, Türkiye Tarım Sigortaları Sistemi'nin Özbekistan'da da kurulabilmesi için rehberlik etme süreci devam ediyor.

Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Ahmet Bağcı, Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Osman Yıldız, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Barış Taşkesen, Hazine ve Maliye Bakanlığı Kamu Sermayeli Kuruluş ve İşletmeler Genel Müdürü Muhammet Faruk Aykut, Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürlü, TARSİM modelinin kurulmasına rehberlik






etmek amacıyla Özbekistan'a gitti.

TARSİM Heyeti, Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı başkanlığında Özbekistan Cumhuriyeti Tarım Bakanlığı, Ekonomi ve Maliye Bakanlığı, Cumhurbaşkanlığı İleriye Dönük Projeler Ajansı ve Meclis görevlileriyle bir araya geldi. Görüşmede, Tarım Sigortaları Sistemi modelinin Özbekistan'da kurulabilmesi amacıyla yönelik çalışma grubu oluşturulması ve sistemin kurulması için izlenecek yol haritası belirlendi.

Gücümüz istikrarımız.

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings'in Finansal Güçlülük değerlendirmesinden bir kez daha AA+ aldık. Finansal gücümüzü koruyarak başarılarımıza değer katmaya devam ediyoruz.

-  Güçlü ve yaygın iş ortağı ağı
-  Alanında uzman ekipler
-  Finansal istikrar





KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

Fırat Kuruca artık **Aksigorta**'nın asil Genel Müdürü

Sabancı Holding Finansal Hizmetler Grubu'ndaki entegrasyon çalışmaları doğrultusunda AgeSA Genel Müdürü ve Aksigorta Genel Müdür Vekili olarak görev yapan Fırat Kuruca, AgeSA Genel Müdürü rolüne ilave olarak asaleten Aksigorta Genel Müdürü olarak atandı.

Boğaziçi Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünü bitiren Fırat Kuruca, iş hayatına 1989 yılında başladı. Yurt dışında ve Türkiye'de finans ve idari işler alanlarında çeşitli görevlerde bulunan Kuruca, 2005 yılında finanstan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak katıldığı AvivaSA'da, 2017 yılında genel müdürlük görevine getirilmişti. Kuruca, mevcut görev ve sorumluluklarına ek olarak 1 Haziran 2024 itibarıyla, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen'in şirketten ayrılmasıyla boşalan Genel Müdürlük koltuğuna vekaleten getirilmişti.



Fırat Kuruca

MAPFRE Sigorta'da **Kurumsal Sağlık Sigortaları** **Nadya Güher'e emanet**



Dr. Nadya Güher

MAPFRE Sigorta'da üst düzey bir atama yapıldı. Sağlık sigortalarını merkezileştirme ve yeniden yapılandırma stratejisi kapsamında, tıp doktoru ve sağlık sigortaları alanın deneyimli ismi Dr. Nadya Güher, Kurumsal Sağlık Sigortaları Direktörü olarak atandı. Dr. Güher'in sektördekiengin bilgi birikimi ve deneyimiyle MAPFRE Sigorta'nın kurumsal sağlık sigortaları alanındaki stratejilerine katkı sağlayacağı açıklandı.

Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi mezuniyetinin ardından Koç Üniversitesi Executive MBA programını tamamlayan

Dr. Nadya Güher, kurumsal kariyerine 2003 yılında Anadolu Sigorta'da başladı. 2021 yılına kadar Anadolu Sigorta'da sağlık sigortaları alanında çeşitli yönetsel pozisyonlarda görev alan Dr. Güher, son olarak Eczacıbaşı Evital'de iş birlikleri ve medikal direktörü olarak görev yaptı. TÜSİAD Sağlık Çalışma Grubu ve TOBB Sağlık Meclis Üyesi olan Dr. Nadya Güher, aynı zamanda DİSADER (Dijital Sağlık Derneği) Genel Sekreteri ve Yönetim Kurulu Üyesi, ayrıca DETESADER (Değer Temelli Sağlık Derneği) Yönetim Kurulu Üyesi.

EN İYİSİ NEOVA'YA SİGORTA YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

Aracına gözü gibi bakanlara **ÖZEL KASKO**

Ray Sigorta, kasko portföyünün yeni üyesi Tek Kasko'yu acente ve müşterileriyle buluşturdu. Aracını kimselerle paylaşamayan, sadece kendisi kullananlara özel Tek Kasko, müşteri odaklı yaklaşımıyla ve değişen güncel ihtiyaçlar doğrultusunda hizmet sunuyor..

Ray Sigorta, kasko branşındaki geniş ürün yelpazesine “Tek Kasko”yu da ekledi. Genişletilmiş kasko poliçelerindeki tüm teminat ve asistans hizmetlerini barındıran Tek Kasko, aracını sadece kendisi kullanan müşterilere yüzde 15'ten başlayıp yüzde 20'ye ulaşan oranlarda cazip indirim avantajları sunuyor.

Değişen müşteri ihtiyaçları doğrultusunda her branşa olduğu gibi kasko branşında da ürün çeşitliliğini artırmaya devam ettiklerini belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, “Halihazırda portföyümüzde yer alan Ray Kasko, Baby On Board (BOB) Kasko, İkinci Şans Kasko, KaskHom ve Başlangıç Kasko ürünlerimize şimdi Tek Kasko'yu ekliyoruz. Toplamda 6 farklı seçenikle müşterilerimizin kendi standartları ve taleplerini karşılayacak geniş bir ürün gamı oluşturduk” diyor.

Tek Kasko'nun teminat olarak genişletilmiş kasko ürünlerindeki tüm özelliklerini içerdiğini dile getiren Erdoğan, şu bilgileri paylaşıyor: “Aracına gözü gibi bakan, sürücü kültürünü paylaşmayı tercih etmeyen geniş bir müşteri grubumuz bulunuyor. Bu açıdan Tek Kasko, aracını sadece kendisi kullanan müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayacak en avantajlı ürün olarak öne çıkıyor.”

“PAYDAŞLARIMIZI DİNLIYORUZ”

Müşterileri ve iş ortaklarıyla yakın temasta kalarak ihtiyaçlara özel çözümler ürettiklerini dile getiren Ray Sigorta CEO'su Erdoğan, yeni ürünün çıkış noktasını şöyle anlatıyor:

“2024 yılında birçok yeni ürün ve hizmeti hayata geçirmeye devam ediyoruz. Müşterilerimizin her zaman yanında olmak, sevdikleriyle güven içinde bir hayat sürmelerini



Koray
Erdoğan

ne destek olmak için birçok kanal üzerinden beklentilerini dinliyor, çözümler geliştiriyoruz. Tek Kasko da bu açıdan paydaşlarımızla yaptığımız görüşmelerde aldığımız geri bildirimlerle geliştirdiğimiz bir ürün oldu. İş ortaklarımızın ürünlerimizi benimsemesi ve ürünün yapısına uygun müşterilere ulaştırması bizim için çok değerli. Bu açıdan biz de geniş teminatları ve cazip fiyat avantajlarıyla öne çıkan ürünümüzü geniş kitlelere tanıtılabilmek adına reklam kampanyamızı başlattık ve iletişim çalışmalarımıza hız verdik. Yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımımızla her zaman sigortalılarımızın yanında olmayı sürdüreceğiz.”



Western temalı reklam filmi

Ray Sigorta, kasko portföyüne yeni kattığı “Tek Kasko” ürünü için “Trafikte tehlikelere karşı ben tek siz hepiniz” sloganıyla dikkatleri çeken bir reklam filmi yayınladı. Filmde, trafikte sürücüleri bekleyen tehlike ve sorunlar, klasik Western sahnelerine göndermeler yapılarak adeta bir düello havasında işleniyor.

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



Dikey tarım ve temiz gelecek için yeni bir iş birliği

AXA Türkiye, karbon ayak izini minimize eden dijital tarım teknolojisi girişimi The Smart Farmers ile yeni bir değerler ortaklığı başlattı. Şirket, dikey tarım tesislerinin ihtiyaçlarına özel yenilikçi sigorta ürünüyle bir ilke daha imza atmayı planlıyor...

AXA Türkiye, tarımda dijitalleşerek veri odaklı projeksiyonlarıyla dünya kaynaklarının en verimli şekilde kullanılmasına odaklanan The Smart Farmers ile sürdürülebilir tarımın geleceğine katkıda bulunmayı ve verimliliğin sürekliliğini sağlamayı amaçlıyor. Sağlıklı gıdayı zaman ve mekandan bağımsız olarak üretmeyi hedefleyen The Smart Farmers, dikey tarım yöntemleri ve yenilikçi teknolojileri kullanıyor.

Dikey tarım, geleneksel tarım yöntemlerine göre daha az su ve alan kullanarak daha yüksek verimlilik sağlama potansiyeli olan bir girişim. Ayrıca, şehir içindeki binalarda ve kapalı alanlarda yapılabilmesi sayesinde sağlıklı, taze ürünlere erişimi kolaylaştıran ve karbon ayak izini minimize eden geleceğin tarım modeli. Dikey tarım, bazı durumlarda dönüm başına verimin geleneksel yöntemlere göre 10 katından daha fazlasını elde etmeye imkan veriyor. Bazı örneklerde bu oran 40 kata çıkabiliyor. Geleneksel tarımın aksine kapalı alanda tarım sayesinde yıl boyunca mahsul alınabiliyor.

“ÖNEMLİ BİR ADIM”

AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, iş birliğiyle ilgili şu bilgileri paylaştı:

“AXA Türkiye olarak ‘İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak’ marka amacı ve dünya dostu sigortalılık girişimlerimizle hizmet veren bir şirketiz. AXA Türkiye’nin



Onur Koçkar

dikey tarıma verdiği destek ve yarattığı değerler ortaklığı, çevresel sürdürülebilirlik ve toplumsal refah anlamında önemli bir adımdır. The Smart Farmers ile yaptığımız değerler ortaklığı, tarım sektöründe yenilikçi çözümleri sigortacı kimliğimiz ve yetkinliğimizle destekleme gayretimizin ve geleceğin tarım teknolojilerine katkıda bulunma konusundaki kararlılığımızın önemli bir göstergesi. Dikey tarım tesislerinin ihtiyaçlarına özel yenilikçi sigorta ürünümüzle bir ilke daha imza atacağız. Tarım sektörüne sorumlu şirket ve sigortacı kimliklerimizle değer katmaya, çevresel sorumluluğumuzu yerine getirerek sürdürülebilir bir gelecek yaratmak için yeni adımlar atmaya devam edeceğiz.”

TAZE VE YEREL

Geleneksel tarım yöntemlerine kıyasla daha az yer kullanarak, genellikle kontrollü kapalı ortamlarda veya kentsel alanlarda gerçekleştirilen dikey tarım yönteminde, bitkiler dikey olarak istiflenmiş katmanlar halinde yetiştiriliyor. Toprak kullanımını en aza indirerek verimliliği artırmak için modern tarım tekniklerini, su içinde mineral besin çözümleri kullanarak bitki yetiştirmeye olanak veren hidroponik veya bitkilerin hava veya sis ortamında yetiştirilmesine dayanan aeroponik sistemlerle birleştirerek su ve enerji tasarrufu sağlanan, pestisit kullanımını azaltan ve yıl boyunca mahsul üretimine olanak tanıyan dikey tarım uygulamaları sayesinde kent sakinlerinin taze ve yerel ürünlere daha kolay erişmesi sağlanıyor.



Yenilenen kapsamıyla ekonomik TSS, Türk Nippon Sigorta'da!



Benzersiz imkânlarıyla Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kaçırılmayacak indirimlerle.

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

Üstelik sektörde benzersiz olarak 70 yaşa kadar poliçe yapabileme 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**



Motosiklet tutkusu ile sigortanın mükemmel uyumu



Dilek Candar

Ahmet Yaşar
Maher Holding Sigorta
Grubu Başkanı

Özgür Candar

Quick Sigorta'nın Dilek ve Özgür Candar çiftiyle yürüttüğü Quick Routes, Türkiye'nin dört bir yanından motosiklet tutkunları ile sigorta sektörü arasında köprü oluyor. Önde gelen motosiklet festivallerinin ana sponsoru olan Quick Sigorta ile örnek bir iş birliği yürüten çiftin sektöre mesajı var: "Lütfen, ileri ve güvenli sürüş eğitimi almış motosiklet kullanıcılarına özel ilgi gösterin."

Sigorta sektörünün hız kesmeden büyüyen şirketlerinden Quick Sigorta, sosyal etkinlikleriyle de ses getiriyor. 7 yıldır farklı bölgelerde motosiklet etkinlikleri düzenleyen Quick Sigorta, bu yıl da camianın coşkusuna ortak oluyor.

Motosiklet etkinlikleri için gerekli altyapıyı taşıyan QTruck ve QKaravan ile yollara çıkan Quick Sigorta, 9 duraktan oluşan motofest maratonunda bölge bölge gezerek eğlenceli etkinliklere imza atıyor.

Quick Sigorta, "2Teker 2Yürek" sloganıyla tanınan motosiklet camiasının ünlü çifti Dilek ve Özgür Candar'la birlikte kurduğu Quick Routes ekibiyle renkli etkinlikler düzenleyen, bir yandan da sağlık, güvenlik ve sigorta odaklı mesajlar paylaşıyor.



Quick Routes ekibi, sürprizlerle dolu standıyla 60 gün boyunca 10 farklı şehirdeki motosiklet festivallerinde katılımcılarla bir araya geliyor. Festivaller süresince yaşanan eğlenceli anlar sosyal medyadan paylaşılıyor. Böylelikle etkileşim kurulan kişi sayısı 100 binleri buluyor.

Her yıl binlerce motosiklet sürücüsüyle bir araya gelen Quick Sigorta, bu festivalleri sadece bir etkinlik değil, aynı zamanda bu camianın ihtiyaçlarını daha yakından anlama fırsatı olarak değerlendiriyor ve motosiklet tutkusunu ve sürüş güvenliğini destekliyor. Başta Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar olmak üzere şirketin üst yöneticileri de hemen her etkinliğe katılmaya çalışıyor. Yaşar, hep şu mesajı veriyor: “Motosiklet camiası bizim ailemiz gibi.”

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, trafiğe kayıtlı motosiklet sayısındaki artış trendi bu yıl da devam etti. Türkiye’deki motosiklet sayısı mayıs ayı itibarıyla 5.5 milyonu aştı. Dilek ve Özgür Candar da camialarındaki kullanıcı sayısının 6 milyonu bulduğunu anlatıyor.

İşte biz de bu eğlenceli çiftle motosiklet festivalleri ve sigorta odaklı keyifli bir söyleşi yaptık...

Quick Sigorta ile yollarınız nasıl kesişti?

Özgür Candar: Quick Sigorta’nın kuruluşundan bu yana birlikte çalışıyoruz. 2017 yılında Motosiklet Kullanıcıları Federasyonu Başkanlığını yaptığım sırada, bir etkinlik için gittiğimiz Kilis’te, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar da oradaki acentelerini ziyaret ediyordu. Bizi motosikletlerimizle görünce yanımıza gelip tanışmak istedi ve işte o günden bu yana birlikteyiz.

O dönemde motosiklet sürücülerinin güvenle satın alacağı bir sigorta ürünü bile yokken Quick Sigorta, yepyeni bir marka olmasına rağmen, buradaki eksikliği fark etmişti. İlk tanışmamızdan itibaren aramızda çok iyi bir iletişim kuruldu.

Peki Quick Routes nasıl doğdu?

Özgür Candar: Ahmet Yaşar, çok pozitif, enerjisi yüksek biri. Kısa zamanda aramızda müthiş bir sinerji doğdu. Bizler o sıralarda motosiklet kullanıcılarına yeni rotalar önermenin yanı sıra doğru sürüş teknikleri üzerine bilinç düzeyini yükseltmek istiyorduk. Quick Sigorta da motosiklet sürücülerinin güvenle satın alacağı bir sigorta ürünü çıkarmak istiyordu. Bu iki amacı Quick Routes adı altında bir projede bir araya getirdik.



Dilek Candar: Quick Routes, motosiklet camiası ve sigorta sektörü arasında bir köprü görevi görmek üzere yola çıktı.

Motosiklet deyince kaç kişilik bir camiadan söz ediyoruz? Nasıl bir motosikletçi profilinden bahsedebiliriz?

Özgür Candar: Sayımız 6 milyona ulaşmış durumda. Gezin ve bilinçli kullanıcılar olarak ağırlıklı yaş aralığını 35 yaş üstü olarak nitelendirebiliriz. İşte bu kesim, yani bizler gibi 35 yaş üstü kullanıcılar, kendilerinden daha genç kullanıcıları bilinçlendirmeye çalışıyor.

Siz, çift olarak geziyorsunuz. Peki genelde kadın motosiklet kullanıcısı durumu nedir?

Dilek Candar: Bizim çift oluşumuzun motosiklet kullanıcı profiline çok olumlu yansımaları oldu. Erkek kullanıcı elbette çoğunlukta. Hatta eşler arası tedirginlikler yaşanıyor. Kadınlar kocalarının motosiklet kullanmasından korkabiliyor. Bu önyargı bizimle birlikte gittikçe azalıyor. Bu yönde olumlu tepkiler alıyoruz. “Motosiklete artık eşim de biniyor” veya “Sizin sayenizde artık motosikletten korkmuyorum, artık birlikte biniyoruz” diyenlerle karşılaşıyoruz. Çiftlerin birlikte gezmeye başlamalarına vesile olmaktan çok mutluyuz!

SÖYLEŞİ

Quick Routes'ta neler yapıyorsunuz?

Özgür Candar: “Önce Türkiye’yi Keşfet” mottosuyla yollara çıkıyor ve ülkemizin dört bir yanında geziyoruz. Tüm gezilerdeki yaşadıklarımızı sosyal medya platformlarında paylaşıyoruz. Son 7 yıldır, yılda yaklaşık 100 bin km yol kat ettik. 700 bin kilometreye ulaşmış durumdayız.

Sizi bugüne kadar en çok etkileyen rota hangisi?

Özgür Candar: Biz Türkiye aşığı bir çiftiz. Motosiklet kullanıcıları, genelde biraz daha büyük bir motosiklet alınca ilk yaptıkları gezi yurt dışına olur! Elbette o da çok güzel. Ama biz ülkemizde gezmediğimiz yer kalmadan yurt dışı rotaya gitmeyi tercih ettik. Bu sebeple Quick Routes, “Önce Türkiye’yi keşfet” dedi. Bu ilkemiz devam ediyor. Artık gezecek yer kalmayınca yurt dışına çıkacağız.

Her rotamızın ayrı bir güzelliği var, hepsi unutulmaz! Örneğin dünyanın en tehlikeli yollarından Bayburt Soğanlı Geçidi ve Kemaliye Taş Yolu unutulmazlardan...

Dilek Candar: Rotalardan bahsederken motosiklet turizminden de söz etmeden geçmeyelim. Bu rotalar aslında dünyanın en iyileri arasında olmasına rağmen az biliniyordu. Biz oralara gittikten sonra motosiklet kullanıcılarının ilgisini çekti. Şimdi mesela Bayburt Soğanlı’da motosiklet turizmi yapıyor. Sadece yerli değil yabancı motosiklet tutkunları da gelir oldu. Dünyanın en tehlikeli yollarından biri olarak gösterilen D915 Soğanlı Geçidi, Bayburt’u Soğanlı Dağı üzerinden Trabzon Of’a bağlıyor. Bunun gibi çok fazla rota var. Biz keşfetmeye ve tanıtmaya devam edeceğiz.

Bu arada şunu da vurgulamak lazım: Motosiklet turizmi doğayı seven ve koruyan bir turizm çeşidi. Gezginler uzun süreli geliyor, gittikleri şehrin her noktasını görmek ve hissetmek istiyor. Bu da bir ekonomi yaratıp yerel kalkınmayı destekliyor.

Quick Routes olarak katıldığınız motosiklet festivallerinin sayısı çok fazla. Bunlar eskiden beri düzenlenen festivaller miydi? Yenileri mi ekleniyor?

Özgür Candar: Geçmişte birkaç festival yapılıyordu. Şehirlerdeki motosiklet kulüpleri bu işe el atıp onları örnek aldı. Herkes hem kendi bölgelerini tanıtmak hem de camiayı bir araya getirmek amacıyla festival yapar hale geldi. Bu yüzden festivallerin sayısı epey arttı.

Dilek Candar: Şu anda haftada üç-dört tane, farklı bölgelerde festival yapıyor. Biz de işte bunları takip ediyor ve yıllara dayanan tecrübemizle içeriğinin daha etkili hale gelmesi için destek olmaya çalışıyoruz.

Türkiye’nin en büyük motosiklet festivali hangisi peki?

Dilek Candar: Organizasyonunu bizim yaptığımız Balıkesir Motofest en büyüğü. Quick Sigorta, son 7 yıldır ana sponsoru.



Bu yıl “12. Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motofest”, 5-8 Eylül tarihleri arasında Ayvalık’ın Cunda adasında yapılıyor. Her yıl olduğu gibi 10 binlerce motorcu katılacak. 8 ülkeden motosiklet kullanıcıları da bizimle olacak. Quick Sigorta sayesinde festivalimiz her geçen yıl büyüyor.

Quick Sigorta’nın size ne tür destekleri oluyor?

Özgür Candar: Quick Routes olarak, motosiklet camiasıyla tüm ilişkileri planlamaya çalışıyoruz. Yanı sıra Türkiye’nin en ücra köşelerine, biraz da dağ yollarından rotalar oluşturup geziler yapıyor ve bu maceraları motosiklet kullanıcılarıyla paylaşıyoruz. Her ay bir dergi çıkararak etap etap gezdiğimiz yolları basılı halde yayınlıyoruz. Dijitalde de QBlok’ta izlenimlerimizi yazıyoruz.

Bir televizyon kanalında “2Teker 2Yürek” adıyla yayınlanan bir de programımız var. Şimdiye kadar 13 bölüm yayınladı. Önümüzdeki ay yeniden başlayacak.

Quick Sigorta, motosiklet festivallerinin yapılmasında da büyük katkılar yapıyor. Mesela bu yıl 10 festivale isim sponsoru oldu. QTruck ve QKaravan ile bunlara destek veriyor. QTruck’ta sahne, ses ve ışık sistemi var. Bir festivalin en ağır yükü bu sistemler olduğu düşünülürse, bunun nasıl büyük bir destek olduğu daha iyi anlaşılacaktır. QTruck, üzerimizdeki yükü çok hafifletmiş oldu.

Dilek Candar: Bu yıl özellikle bütün kulüpler QTruck’la derin bir nefes aldı. Quick Sigorta, ülkemizde tasarruf tedbirlerinin yoğun olduğu bir dönemde böylesine büyük bir destekle bizi ferahlattı. Çünkü artık yerel yönetimler kulüplere eskisi gibi destek olamıyor. Çok yoğun bir dönemden





geçiyoruz, tüm etkinliklere mümkün olduğunca katılmaya çalışıyoruz.

Ahmet Yaşar da motosiklet kullanıyor mu?

Dilek Candar: Henüz Ahmet Bey'i motosiklete bindiremedik. Bizim arkamızda gezdi ama kullanıcı olarak henüz denemedi!

Özgür Candar: Biliyorsunuz çok yoğun bir çalışma temposu var. Genelde festivallerde bir araya gelme fırsatı buluyoruz ve ona motosiklet öğretmeye pek zaman olmuyor.

Sigortayla aranız nasıl?

Sizde hangi poliçeler var?

Özgür Candar: Quick Sigorta ile tanışana kadar sadece poliçe yaptırıp, tarihi bitince ilgileniyorduk. Şimdi ise sigorta sektörüne epey hakimiz demek yanlış olmaz. Birlikte bir Gezgin Sigortası çıkardık. Motosikletle gezenler için seyahatte olduğu süre boyunca geçerli bir poliçemiz var artık. Gittiğimiz yerlerde drone kullanıp çekimler yapıyoruz. Bunu Quick Sigorta'ya anlattık. Yine birlikte bu konuda bir poliçe çıkardık ve Drone Sigortası'nı hayata geçirdik. Motosiklet kaskosuyla ilgili çalışmayı birlikte yaptık. Camiamızın isteklerini ilettik. Halen çalışmalar sürüyor, yakında çok güzel sonuçlar gelecek.

Motosiklet kullanıcılarının farkını anlattık ve poliçelere onlara özel çekici hizmeti koydurduk.

Quick Mobil uygulaması lansmanını Edirne'de birlikte yaptık. Festivallere katılıp bu yeni uygulamayı indirenler ücretsiz 1 yıl Acil Destek Sigortası'na sahip oluyor ve üstelik Doktora Sor ve Medline ambulans ücretsiz.

Gelecek hedefinizde neler var?

Dilek Candar: Rafta çok proje var ama vaktimiz kısıtlı. Örneğin, Türk Cumhuriyetleri gezisi planımız var. Rotayı bile çizdik ama festivallerin yoğunluğu nedeniyle ertelemek zorunda kaldık. Artık Türkiye bitiyor, biraz da dünya rotalarına başlayacağız.

Sigorta sektörüne vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Özgür Candar: Öncelikle Quick Sigorta'ya motosiklet camiasını sahiplendiği için çok teşekkür ediyoruz. Sektöre çok güzel bir örnek oldu. Diğer sigorta şirketleri bizimle artık daha çok ilgileniyor. Geçmişte bizim poliçelerimizi kesmekten kaçan şirketler vardı, çok zorlanırdık. 6 milyon kişiyi bulan

camiamız sigorta açısından artık daha rahat.

Sigorta şirketlerine buradan şöyle seslenmek istiyorum: Biz hızlı reaksiyon veren bir camia'yız. Bize yaklaşan markalara pozitif ayrımcılık yapmayı severiz. Bize adım atanlara biz iki adımla cevap veririz. Kültürlerimiz arasında sıkı bir iletişim var, onlarla ilişkilerinizi sıcak tutun! İleri ve güvenli sürüş eğitimi almış motosiklet kullanıcılarına tüm sigorta şirketlerinden özel ilgi talep ediyoruz. Böylelikle eğitimi özendirilebilir, trafik kazalarını da azaltabiliriz!

Dilek Candar: Quick Sigorta ile bu minvalde eğitim projelerimiz var. Önümüzdeki günlerde başlatacağz. Şu mesajı tüm motosiklet camiası adına sigorta sektörüne iletmek istiyoruz: "Önce güvenli sürüş!"

Ahmet Yaşar - Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı "ONLAR BİZİ, BİZ ONLARI BÜYÜTTÜK"

7 yıl kadar önce motosiklet sürücülerinin güvenle satın alacağı bir sigorta ürünü bile yokken Quick Sigorta, henüz yeni bir marka olmasına rağmen bu eksikliği gidermeyi kendine görev bildi. Önce ürünlerle, hemen akabinde outdoor mecralarda yayılan "Motorcuyu Fark Et" kampanyalarıyla sürücülerin sorun ve ihtiyaçlarına daha da yakınlaştı. Geride bıraktığımız onca yılda bağımız daha da güçlendi. Biz bu camiayı sahiplendikçe camia da büyüdü. Bu dünyanın bir parçası olmaktan hep heyecan duyduk, duymaya da devam edeceğiz. 🌱





Anadolu Hayat Emeklilik gönüllü BES'te çitayı yükseltiyor

Anadolu Hayat Emeklilik'in gönüllü BES katılımcı sayısı 1.5 milyona ulaştı. Bu alanda yüzde 16.4 pazar payıyla özel emeklilik şirketleri arasında lider olan şirket, sistemden emekli olan kişi sayısında da yüzde 23 pazar payıyla sektördeki öncü pozisyonunu koruyor...

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası branşlarında toplam 5 milyon müşteriye hizmet veren Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), bireysel emeklilik sistemi (BES) kapsamındaki gönüllü BES katılımcı sayısında 1.5 milyona ulaşan ilk özel emeklilik şirketi oldu.

Güncel verilere göre gönüllü BES katılımcılarının devlet katkısı dahil fon büyüklüğünün 178 milyar TL'ye ulaştığını belirten AHE Genel Müdürü Murat Atalay, "Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yayımlanan 12 Temmuz tarihli verilere göre, gönüllü BES katılımcı sayısında 1.5 milyonu aşan ilk özel emeklilik şirketi olduk. Müşterilerimizin bize olan teveccühü çok kıymetli, bu sorumluluğa layık olmak için var gücümüzle çalışıyoruz" dedi.

"ÇOCUĞUM İÇİN BES" İVMESİ

Gönüllü BES katılımcı sayısının yanı sıra diğer alanlara da aynı düzeyde odaklandıklarını vurgulayan Atalay, değerlendirmelerine şöyle devam etti: "1.5 milyonluk gönüllü BES müşteri portföyümüz ve 10.7 milyar TL'yi aşan otomatik katılım fon büyüklüğü tutarımızla iki kategoride özel sermayeli şirketler arasında lider konumda bulunuyoruz. Çocuğum için BES, satışa sunulduğu 2021 yılından bugüne 18 yaş altı kişilere yönelik en çok tercih edilen bireysel emeklilik ürünü olma özelliğini sürdürüyor. 14 Haziran 2024 itibarıyla bu müşteri grubunda 300 bin çocuğa ulaşan ilk şirket olduk. Güncel verilere göre, 18 yaş altı katılımcılarımızın toplam gönüllü BES katılımcılarımız içerisindeki oranı yüzde 20.6'ya ulaştı. Bu sayılara ulaşmamızda çocuk müşterilerimizin etkisi büyük."



Murat Atalay

DİJİTALİN GÜCÜ

Anadolu Hayat Emeklilik'in dijital dönüşüm yolculuğunda emin adımlarla ilerlediğini vurgulayan Atalay, bu alandaki çalışmalarını da şöyle anlattı:

"Şirketimizin dijital olgunluğunu önemli bir seviyeye taşıdık. Teknolojiyle iç içe gelişen çocuklarımız ve gençlerimiz başta olmak üzere herkese, sisteme zorlanmadan dâhil olmaları adına dijital kanallardan hızlı ve kolay bir şekilde başvuru yapmaları fırsatı sunuyoruz. Kişiler, bireysel emeklilik ve hayat sigortası ürünlerimize dijital ortamda uçtan uca kâğıtsız bir süreçle sahip olabiliyor. Gelecekleri için şimdiden harekete geçerek tasarruf yapmak isteyen bireyler, her an her yerde BES ya da hayat sigortası müşterimiz olabiliyor."

FonMatik ROBO, 100 bin barajını geçti

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından 2019 yılında katılımcılarının hizmetine sunulan bireysel emeklilik fon robotu FonMatik ROBO, 100 bin kullanıcıya ulaştı. Katılımcıların bireysel emeklilik birikimlerini yatırımçı karakterlerine en uygun fonlarda değerlendiren ve piyasa koşullarına göre fon dağılımlarını otomatik olarak değiştiren FonMatik ROBO'nun yönettiği toplam fon büyüklüğü de 5'inci yılında 16 milyar TL seviyesine geldi. 📈



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.

TÜRKİYE SİGORTA

çift haneli kâra ilerliyor

Yılın ilk yarısında prim üretiminde 50.4 milyar TL'ye ulaşan Türkiye Sigorta, yıl sonunda kârlılıкта çift haneli oranları hedefliyor. Sağlık branşında yüzde 111 artışla yaklaşık 1 milyon sigortalı sayısına ulaşan şirket, TSS'de yüzde 143 büyüdü...

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, yılın ilk yarısını değerlendirdiği ve yıl sonu hedeflerini paylaştığı bir basın buluşması düzenledi. Yılın ilk 6 ayında prim üretiminde 50.4 milyar TL'ye ulaştıklarını açıklayan Çakmak, yıl sonunda bu tutarı 100 milyar TL'ye çıkarmayı ve kârlılıкта çift haneli oranları yakalamayı hedeflediklerini dile getirdi.

Şirketin genel merkezinde yapılan toplantıda branş bazında elde ettikleri sonuçları aktaran Genel Müdür Taha Çakmak; kasko, sağlık, trafik gibi bireysel branşlarda kâr etmekten ziyade vatandaşların sigortaya daha kolay ulaşmasını sağlamayı amaçladıklarını vurguladı. Çakmak, "Bunu bir iş değil, önemli bir görev olarak görüyoruz" dedi.

Çakmak'ın açıklamasına göre Türkiye Sigorta, yılın ikinci yarısında güçlü bilanço ve sürdürülebilir kârlılıkla pozisyonunu daha da güçlendirmeyi, sektör liderliğini sürdürerek pazar payında sağlıklı ve dengeli büyümeyle yılı tamamlamayı hedefliyor. Reasürans kapasitesini ise 2025 yılında yüzde 40 artırmayı amaçlıyor.

FİNANSAL PERFORMANS

■ Türkiye Sigorta, 1 Ocak-30 Haziran 2024 döneminde 6.6 milyar TL net kâr elde etti. Bu tutar, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 129 artışa karşılık geliyor. Aynı dönemde şirketin teknik kâr ise yüzde 81 artışla 2.3 milyar TL'ye ulaştı.

■ Öz sermaye yüzde 36 artışla 21 milyar TL'ye yükseldi. Öz kaynak kârlılığı ise yüzde 72 seviyesinde oluştu.

■ İlk 6 aylık dönemde Türkiye Sigorta'nın SYR oranı yüzde 147 oldu. 2024 yılının ilk çeyreğinde sektör HPO'su yüzde 81 olarak gerçekleşti. Türkiye Sigorta'nın aynı dönemdeki HPO'su ise yüzde 75 oldu.

■ 2024 yılı birinci çeyreğinde sektör bileşik oranı yüzde 112, Türkiye Sigorta'nınki ise yüzde 97 olarak gerçekleşti.



BRANŞ BAZLI ÜRETİM

Sağlık branşında yüzde 111 artışla yaklaşık 1 milyon sigortalıya ulaşan Türkiye Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortasında (TSS) geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 143 büyümeye elde etti. Özel sağlıkta ise yüzde 40 büyümeye yakaladı.

Genel Müdür Taha Çakmak, yangın ve doğal afetler, mühendislik, havacılık branşlarında prim üretiminde sektör lideri olduklarını vurguladı. Ardından da yangın ve doğal afetlerde Türkiye'deki her 4 poliçeden 1'inin Türkiye Sigorta tarafından kesildiğini açıkladı.

Yenilenen "İş Yeri Ekstra" ürünleriyle 50 milyon TL'ye kadar onaya düşmeden teminat sağladıklarını kaydeden Çakmak, portföy dağılımlarını da şöyle açıkladı: Yüzde 45 kurumsal, yüzde 35 bireysel, yüzde 20 tarım.

KASKODA YÜZDE 5 FİYAT ARTIŞI

Taha Çakmak, şirketin fiyat politikasıyla ilgili de şu değerlendirmeyi yaptı: "Uygun fiyatlı ve ihtiyaca yönelik ürünler sunmaya devam ediyoruz. Bu strateji doğrultusunda kaskoda geçen yıla oranla sadece yüzde 5 fiyat artırdık. Yine sağlık enflasyon oranı yüzde 131'ken, Türkiye Sigorta olarak grup ve bireyselde yüzde 63 fiyat artışı yaptık. Sağlık branşında yaklaşık 1 milyon müşteriyle sektörde üçüncü sıraya yükseldik."



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**

Gereksiz parça değişimine son!

Anadolu Sigorta, “Değiştirme Onar” prensibiyle geliştirdiği hizmetiyle hasar süreçlerinde gereksiz parça değişimini önlemeyi amaçlıyor. Bu sayede araç camlarındaki hasarlar kolaylıkla onanırken, çevresel sürdürülebilirliğe ve ülke ekonomisine de katkı sağlanıyor...

Anadolu Sigorta, müşteri memnuniyetini ön planda tutan yenilikçi hasar hizmetleri sunmaya devam ediyor. Hızlı ve kaliteli bir hizmet anlayışına sahip Anadolu Sigorta özel cam servisleri, “Değiştirme Onar” mottosuyla hasar süreçlerinde gereksiz parça değişimini engellemek ve onarım imkanlarını genişletmek üzere çalışmalarını sürdürüyor.

Anadolu Sigortalılar, araçlarının ön camında oluşan çatlağın fotoğrafını çekip Anadolu Sigorta’nın yapay zekâ teknolojisi AS’lı ile onarıma uygun olup olmadığını öğrenebiliyor, tamir ya da değişim hizmetinden faydalanmak için kolaylıkla randevu oluşturabiliyor. Bu hizmet sayesinde, sürücü görüş alanını etkilemeyen, ön camda oluşmuş ve boyutu 1 TL’lik madeni parayı aşmayan cam çatlağı onanıyor.

DÜŞÜK HASAR KAYDIYLA DEĞER KAYBINA DA SON

Adana, Ankara, İstanbul ve İzmir’de bu hizmet sigortalının istediği, evlerinin ya da iş yerlerinin otoparkı gibi uygun bir yerde, servise gidilmesine gerek kalmadan kısa sürede verilebiliyor. Sigortalılar, cam tamir adedine bakılmaksızın hasarsızlık indirimini etkilemeyen ve yapılan onarımı garanti altına alan bu onarım hizmeti sayesinde düşük bir maliyetle hasarlarını giderebiliyor. Ayrıca sigortalılar, düşük bir Tramer hasar kaydıyla araçlarının ikinci el piyasa değerini koruma şansı buluyor. Anadolu Sigorta web sitesine araç camının fotoğrafını yükleyip onarımın durumunu öğrenmek için illa ki Anadolu Sigorta müşterisi olmak gerekmiyor.



Ali Kaplan

ÇEVRESEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE KATKI

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan sundukları bu hizmet sayesinde sigortalıların, kaskolu araçlarının ön camlarını kolaylıkla onararak uzun vadede sürdürülebilirliğe katkı sunduklarını belirterek şunları dile getiriyor:

“Özel cam servislerinde sunduğumuz bu hizmetle hem fazlulu üretimin önüne geçerek küresel ve çevresel sürdürülebilirliğe hem de bu sektörün büyük oranda ithalata dayalı olması sebebiyle milli servete ve ulusal ekonomik sürdürülebilirliğe katkı sağlamayı amaçlıyoruz.”



**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

Avrupa sigorta sektörünün 4 ÖNCELİĞİ

Avrupa Sigorta Birliği tarafından “Sigorta Önemlidir” başlığıyla yayınlanan strateji belgesinde, daha dirençli ve rekabetçi bir sigorta sektörünün öncelikleri ele alınıyor. Benzer dinamikler taşıyan Avrupa sigorta sektörüne ilişkin tespitler Türkiye için de dikkat çekici...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), uluslararası araştırmaların sektörle paylaşılmasına ve yeni yayınlara öncülük etmeye devam ediyor.

TSB'nin üyesi olduğu Avrupa Sigorta Birliği (Insurance Europe) tarafından “Sigorta Önemlidir” (Insurance Matters) başlığıyla yeni bir strateji belgesi yayınlandı. TSB'nin Türkiye'deki katkısını artırmasını sağlayacak tavsiyelerde bulunuyor. Stratejisi belgesini değerlendiren TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, Avrupa Sigorta Birliği'nin “Sigorta Önemlidir” mottosuyla yayınladığı çalışmanın Avrupa'daki sigorta sektörünün ekonomiye sağladığı katkılarını detaylı bir şekilde ele almasıyla önemli sonuçları barındırdığını ifade etti.

Belge ayrıca, AB politika yapıcılarını koruma açıklarını azaltmaya, iklim değişikliğiyle mücadelede devam etmeye, özel yatırımları artırmaya ve düzenlemelere yeni bir yaklaşım getirmeye çağırıyor ve sigorta sektörünün bu hedeflere ulaşılmasındaki katkısını artırmasını sağlayacak tavsiyelerde bulunuyor.

Obalı, Türkiye sigorta sektörünün de bu tür strateji belgelerinden faydalanarak kendi stratejik planlarını oluşturduğunun, global rekabet gücünü artırmaya çalıştığını altını çizdi. Obalı, “Özellikle, dijitalleşme, yenilikçilik, iklim değişikliği, yeşil



Özgür Obalı

ekonomi ve sürdürülebilirlik konularında atılacak adımlar, sektörümüzün geleceği için kritik öneme sahip” dedi.

DÖRT ÖNEMLİ ÖNCELİK

Avrupa Sigorta Birliği'nin dikkat çeken çalışmasında AB için dört öncelik şöyle sıralandı:

1 Koruma açıklarının ele alınması: İklim, emeklilik, sağlık ve siber koruma açıklarının azaltılması, Avrupa vatandaşlarının ve işletmelerinin dayanıklılığını ve refahını sağlamak açısından hayati öneme sahip.

2 İklim değişikliği: İklim değişikliği ve etkilerini hafifletmek, iklim uyumu ve dayanıklılığın güçlendirilmesine yönelik somut eylemlerle birlikte net sıfıra geçişe odaklanmaya devam edilmesi gerekiyor.

3 AB'ye özel yatırımın artırılması: Sigorta tasarrufları ve emeklilik ürünleri de dahil olmak üzere perakende yatırımları artırılmalı ve AB işletmeleri için finansman kaynakları çeşitlendirilmeli.

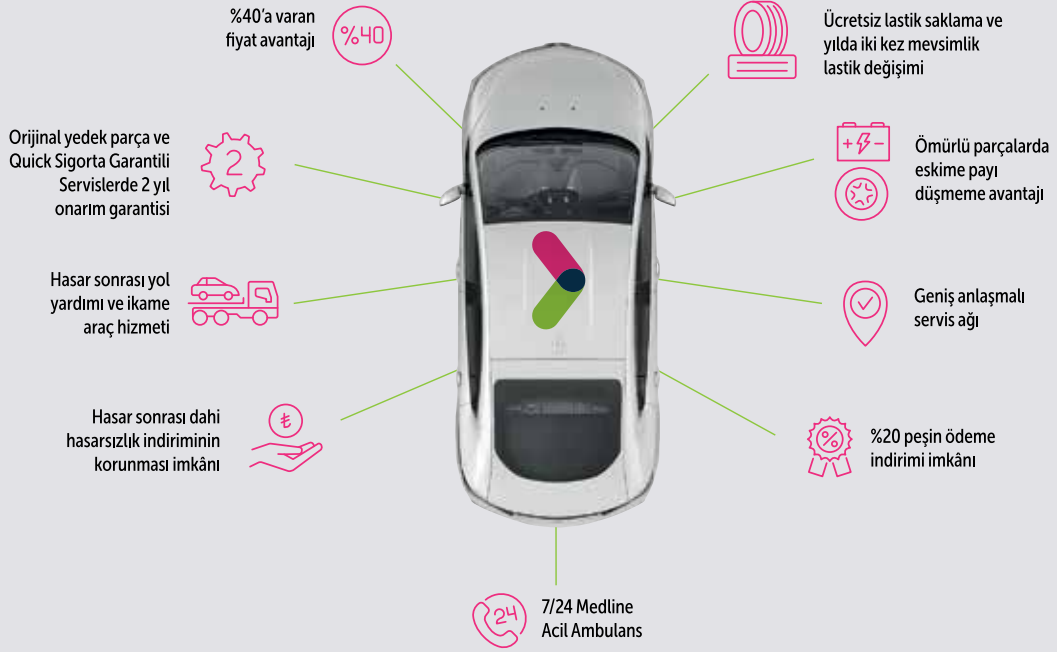
4 AB mevzuatına yeni yaklaşım: Yeniliğe, küresel rekabete ve dijitalleşmeye engel olmayan izin veren düzenlemeler geliştirilmeli.

AVRUPA SİGORTA BİRLİĞİ

TSB'nin de üyesi olduğu Avrupa Sigorta Birliği (Insurance Europe), Avrupa Birliği ülkelerinin sigorta ve reasürans federasyonu konumunda. Ulusal sigorta birlikleri olan 37 üye kuruluşu aracılığıyla her tür ve büyüklükteki sigorta ve reasürans şirketini temsil ediyor. Merkezi Brüksel'de bulunan Avrupa Sigorta Birliği, Avrupa'daki toplam prim gelirinin yaklaşık yüzde 95'ini oluşturan teşebbüsleri temsil ediyor.



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



Quick Kasko yenilenen geniş olanakları ile şimdi çok daha iyi. Gelin ekonomik, pratik, anında kasko yaptırın, içiniz ferah, kafanız rahat olsun.



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK

SİGORTA



Unico Sigorta'nın ULAŞ'ı hizmette

Unico Sigorta, müşteri taleplerine hızlı ve kesintisiz 7/24 hizmet verme özelliğine sahip yeni dijital asistanı ULAŞ'ı hayata geçirdi. ULAŞ, sigorta ürün bilgileri, hasar dosya ve eksper bilgileri ile en yakın Unico acente ve anlaşmalı servis bilgilerini veriyor...

Unico Sigorta, müşteri deneyimini iyileştirmek adına yenilikçi dijital çözümler sunmaya devam ediyor. Şirket, bu kapsamda müşterilerine 7/24 kesintisiz hizmet vermek amacıyla web sitesi unicosigorta.com.tr'de ve kurumsal WhatsApp hatında (0850 222 28 00) ULAŞ adlı dijital asistan uygulamasını kullanıcılarının hizmetine sundu.

Bu yeni dijital asistan hizmeti; sigorta ürün bilgileri, hasar dosya ve eksper bilgileri ile en yakın Unico acente ve anlaşmalı servis bilgisi vermenin yanı sıra kasko hasar onarımlarında ayrıcalıklı hizmetler sunan Unico Sigorta Servis Plus hizmeti ve hasar başvuru süreçleri hakkında da bilgilendirme yaparak birçok konuda site ziyaretçilerini yönlendiriyor.

MÜŞTERİ DENEYİMİNİ İYİLEŞTİRİYOR

Teknolojiyi sigortacılığın ve sunulan hizmetlerin merkezine konumlandırmaya devam ettiklerini belirten Strateji ve İş Geliştirme Direktörü Birol Balık, "Müşteri deneyimini iyileştirmek adına ULAŞ'a gelen tüm talepleri günlük olarak takip




Birol Balık



ediyoruz. Müşteri davranışlarını gözlemleyerek, gelen talepler doğrultusunda uygulamamızı eğitiyor ve geliştiriyoruz. Dijital asistan uygulamamız üzerinden gerçek kişiyle görüşme talebinde bulunan müşterilerimizi ise çağrı merkezi temsilcilerimiz arayarak hizmet veriyor" diyor.

CANLI DESTEK YOLDA

ULAŞ'a gelen soruların yapay zekâ desteğiyle ilişkili cevap konularına yönlendirme oranının son 1 ay için yüzde 75 olarak gerçekleştiğini belirten Birol Balık, sistemin geliştirilmesiyle ilgili de bilgileri veriyor: "Kısa vadede canlı destek hizmetini devreye almayı, orta vadede de hasar ihbarı, dosya sorgulama, anlaşmalı servis sorgulama, acente sorgulama gibi süreçleri web servis entegrasyonları aracılığıyla soru cevap ile bot üzerinden gerçekleştirmeyi planlıyoruz. İlerleyen süreçte ChatGPT gibi doğrudan yapay zekâ desteğiyle kendi kendine öğrenebilen bir yapı geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda, makine öğrenimi süreçlerini inceleyip, ilgili firmalarla görüşmeler yaparak piyasadaki gelişmeleri yakından takip ediyoruz." 

Smart-i Awards

FİNALİSTLERİ BELLİ OLDU!

Sigorta Sektörü Yarışıyor
Herkes Kazanıyor!
 Törene Katıl, Ödülün Kapadokya Olsun!



Ödül Töreni
 2 Ekim 2024
 Sheraton Grand Ataşehir
 LCV: smartiawards.com



ÜRGÜP
 BELEDİYESİ

smart-i
 awards

Sigorta sektörünün “projede inovasyon”a dayalı ilk ve tek ödül programı Smart-i Awards’ta 2024 yılı finalistleri belirlendi. Kısa liste 16 Eylül’de smartiawards.com web sitesinden duyurulacak. Kazananlar ise 2 Ekim’de Sheraton Grand İstanbul Ataşehir’de düzenlenecek ödül töreninde açıklanacak...

Sigorta sektöründe fark yaratan projelerin yarıştığı Smart Insurance Awards (Smart-i Awards) için önemli bir aşama daha tamamlandı. Bu yıl üçüncüsü düzenlenen ve her geçen yıl ilginin arttığı yarışmanın finalistleri, 16 Eylül’de smartiawards.com web sitesinden duyurulacak.

Yarışmanın kazananları, 1-2 Ekim tarihlerinde Sheraton Grand İstanbul Ataşehir’de 13. Sigorta Haftası, 3. International Insurance Summit ve Türkiye Rendezvous XVI. International İstanbul Insurance Conference programı kapsamında 2 Ekim’de gerçekleşecek ödül töreninde açıklanacak.

Türk sigortacılık sektörünün ilk ve tek ödül programı Smart-i Awards için düzenlenen törende katılımcıları bu yıl

yeni sürprizler bekliyor. Örneğin, Ürgüp Belediyesi’nin ödül töreni katılımcılarına özel bir hediyesi olacak. Salonda yapılacak çekilişle talihli bir çifte, doğa ve kültür turizminin dünyaca ünlü destinasyonu Kapadokya’da 2 gece konaklama ve balon turu armağan edilecek. Katılımcılar, törene özel hazırlanacak NFT’yi salonda okutarak çekilişe katılabilecek.

Smart-i Awards’ta “Ana Sponsorluk” bayrağını geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Türkiye Sigorta Birliği taşıyor. BT Haber medya sponsoru olurken, FinTech İstanbul ve Utilify destekleyen kuruluşlar arasında yerini aldı.

Ödül töreni kapsamında düzenlenecek “Dijital Dönüşüm: Sigortacılıkta Geleceği Şekillendirmek” temalı panelde sektör temsilcileri dijitalleşme, yapay zekâ, makine öğrenimi, veri analizi, otomasyon teknolojileri, risk yönetimi ve sigortalı dostu uygulamalar alt başlıklarında görüş ve öngörülerini paylaşacak.

Ulusal ve uluslararası sigorta sektörünü bir araya getiren bu özel programda inovasyonu teşvik edenler arasına katılarak sponsor olmak veya panel konuşmacısı olarak geleceğe ışık tutmak için psm@psmmag.com üzerinden iletişime geçebilirsiniz.

Ödül törenine katılmak için smartiawards.com üzerinden online kayıt oluşturabilirsiniz. Smart-i Awards ödül törenini şimdiden takvimlerinize eklemeyi unutmayın!

Türkiye Katılım

2023 yılı performansını ilk 6 ayda yakaladı

Türkiye Katılım Sigorta, ikinci yılında da tüm satış kanallarında büyüyüp güçlü finansal sonuçlar elde etmeye devam ediyor. İlk 6 ayda geçen yılın toplam prim üretiminin geçerek 33 milyon TL brüt kâr elde ettiklerini vurgulayan Genel Müdür Güray Çelik, “Güven esaslı çıktığımız bu yolda hem şirketimiz hem de acente ve brokerlerimiz kazanacak” diyor...

Türkiye Varlık Fonu’nun yüzde 100 sermayedarlığıyla kurulan Türkiye Katılım Sigorta ve Türkiye Katılım Hayat şirketleri, katılım sigortacılığı ilkelerine uygun çalışmalarıyla büyümeyi sürdürüyor.

Türkiye Katılım Sigorta, kuruluş yılı olan 2023’te katılım sigortacılığını geniş kitlelere yaymayı hedeflerken, tecrübeli ve güçlü ekibiyle müşterilerinin tüm ihtiyaçlarına çözüm sağladı. İlk yılında katılım sigortacılığının bilinirliğini, ürün çeşitliliğini ve pazardaki payını genişletmek üzere öncülük oynayan şirket, aktif büyüklüğünü artırarak kâr elde etmeye devam ediyor.

2024 yılı stratejisi doğrultusunda tüm satış kanallarında büyüdüklerini ve güçlü finansal sonuçlar elde etmeye başladıklarını açıklayan Türkiye Katılım Sigorta ve Türkiye Katılım Hayat Genel Müdürü Güray Çelik, bu yılın ilk 6 ayında kaydedilen performansı şöyle değerlendiriyor:

33 MİLYON TL BRÜT KÂR

“Türkiye Katılım Sigorta olarak 2023 yılında sahip olduğumuz toplam 1 milyar 4 milyon 285 bin 384 TL’lik toplam prim üretimini bu yılın ilk yarısında geride bırakarak 1 milyar 541 milyon 298 bin 113 TL’ye ulaştırmayı başardık. 33 milyon TL brüt kâr elde ederek sektördeki yerimizi daha da etkin hale getirdik. Müşterilerimizin ihtiyacına yönelik ürünlerimizle potansiyel müşterilerimiz için yeni bir sigortacılık deneyimi vaat ediyoruz. Genişleyen ürün segmentimizle ülke ekonomimize katkı sağlamayı sürdürüyoruz.”



Güray Çelik

GÜÇLÜ KADRO

Katılım ekosisteminin genişlediği ve sektördeki payını yüzde 5.5’lara çıkardığı bu yıl sektördeki konumunu güçlendiren Türkiye Katılım Sigorta, müşterilerine etkin hizmet sunabilmek için kadrosunu da alanında uzman isimlerle güçlendiriyor. Butik acente yönetimini yaklaşımıyla şekillenen satış kanalı etkili hale getirirken, iş ortaklarını öncelendiği stratejisiyle yükselen bir ivme kazandı. Şirket bu planlamayla başlattığı ve yıl sonuna kadar devam edecek olan ödüllü ek komisyon kampanyasıyla acente kanalında da satış stratejisini aktifleştirdi.

ACENTELERLE SIKI BAĞ

Nitelikli ve sınırlı sayıda iş birlikleri geliştirerek acenteleri ile sıkı ve sağlam bir iletişim kurmayı amaçladıklarını dile getiren Genel Müdür Güray Çelik, “Güven esaslı çıktığımız bu yolda hem biz hem acente ve brokerlerimiz kazanacak” diyor.

“KATILIMIN YILDIZLARI”

Türkiye Katılım Sigorta, acente ve brokerlerine özel olarak hazırladığı kasko, konut, işyeri yangın ve ferdi kaza ürünlerinde yılın ikinci yarısı boyunca geçerli olan “Katılımın Yıldızları” kampanyasını başlattı.

İkinci çeyrekte sayısı artan ve toplam 250 adet acenteye ulaşan şirket, yürüttüğü kampanya doğrultusunda acenteleri ve brokerlerine avantajlar sunarken müşterilerini de yüksek hizmet kalitesiyle buluşturmayı amaçlıyor.

Neova Sigorta, yeni ürünleriyle katlanarak büyüyor

2024'ün ilk yarısında sektörün üzerinde performans sergileyen Neova Sigorta, hayat dışı prim üretimini yüzde 102, kasko primlerini ise yüzde 45 artırdı. Şirketin toplam prim üretimi ise 9.4 milyar TL'ye ulaştı...

Neova Sigorta, 2024 ilk yarı yıl sonuna dair finansal sonuçlarını kamuoyuna açıkladı. Aktif büyüklüğünü yüzde 41.8 artırarak 21 milyar TL'ye ulaştıran şirket, ödenmiş sermayesini 2024 yılı ilk çeyreğinde 900 milyon TL'den 1.4 milyar TL'ye yükseltti.

Yılın ilk yarısında hayat dışı sigorta sektörünün toplam prim üretimi yüzde 81 büyürken, Neova Sigorta yüzde 102 oranında artış yakaladı. Şirketin acente kanalı prim üretiminde ise yüzde 114 büyümeye kaydedildi. Bu oranla acentelerin prim üretimindeki payı yüzde 70'e yükseldi.

Şirketin 2024 ikinci çeyrek dönem net kârı ise yaklaşık 609 milyon TL olarak gerçekleşti.

9.4 MİLYAR TL'LİK PRİM ÜRETİMİ

2024 yılının ilk yarısında hem yatırımları hem de yenilikleri ile sektördeki pozisyonlarını güçlendirmeye devam ettiklerini söyleyen Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "Tüm kanallarımızın desteğiyle yılın ilk yarısında prim üretimimiz 9.4 milyar TL'ye ulaştı" diyor.



Neslihan Neciboğlu

KASKODA YÜZDE 45'LİK ARTIŞ

Bu başarılarının önemli bir kısmının, prim üretiminin yüzde 70'ini oluşturan acentelere ait olduğuna vurgu yapan Neciboğlu, kaskodaki prim üretimini önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 45 artışla 1.6 milyar TL'ye ulaştırdıklarını, pazar paylarını da yüzde 3.13'e yükselttiklerini dile getiriyor. Neciboğlu, "Özellikle odaklandığımız özel binek otomobil segmentinde geçen yıl yüzde 5 olan pazar payımızı yüzde 5.5'e çıkardık" diyor.

"KEFALETTE ÜÇÜNCÜLÜĞE YÜKSELDİK"

Neova Sigorta'nın finansal sigortalarda da etkili bir dönemi geride bıraktığını kaydeden Neciboğlu, bu branştaki sonuçları şöyle değerlendiriyor: "İlk üretimi yaptığımız 2023 yılından bu yana bu alanda kamu ihaleleri, vergi iadesi, lisanslı depoculuk, kentsel dönüşüm riskli yapı, bayilik ve mal alım kontulu kefalet senetleri düzenliyoruz. 2024'in ilk yarısı itibarıyla müşterilerimize 3.6 milyar TL limit tahsis ettik. Toplam prim üretimimiz 49.3 milyon TL olarak gerçekleşti. Bu başarıyla birlikte de kefalet branşındaki pazar payımızı yüzde 12'ye ulaştırarak prim üretiminde 2024 ilk yarıda sektörde üçüncü sıraya yerleşmiş durumdayız."

BROKER KANALI DA BÜYÜYOR

Neova Sigorta'da 2024 yılının ilk yarısında en çok büyüyen kanal brokerlik oldu. Bu kanalda yüzde 152 oranında büyümeye kaydettiklerini aktaran Neciboğlu, iş birliklerini güçlendirerek butik hizmet vermeye devam edeceklerini sözlerine ekliyor.



NeoEnerjik Kasko

NeoEnerjik kasko

Sürdürülebilir bir gelecek için yatırımlarını sürdüren Neova Sigorta, elektrikli araçlar için NeoEnerjik kasko ürününü geliştirdi. Geniş kapsamlı teminatlara ek olarak NeoEnerjik Kasko, mobil şarj asistans hizmetiyle elektrikli araç sahiplerine kesintisiz bir sürüş deneyimi sunuyor.

NeoKritik Güvence Sigortası

Neova Sigorta, 18-55 yaş aralığındaki bireylerin sağlığını kritik hastalıklara karşı güvence sağlıyor. "NeoKritik Güvence Sigortası" ile kanser, inme, organ nakli, koroner by-pass cerrahisi, miyokard infarktüsü, kalp kapakçığı değişimi, beyin anevrizma ameliyatı, böbrek yetmezliği, multipl skleroz (MS) ve kol ve bacak kaybı teminat altına alıyor.



“Başarı, kazandığını paylaşmaktır”



En çok üretim yapan acentelerini yurt dışı seyahatleriyle ödüllendiren Türk Nippon Sigorta, “Başarı kazandığını paylaşmaktır” mottosuyla bu yılın ilk gezisini Belgrad’a yaptı. Şirket, bu özel kampanyalarına yenilerini ekleyecek...

Her yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmayı hedefleyen Türk Nippon Sigorta, 2024 yılının ilk gezisini Belgrad’a gerçekleştirdi. Acenteleri için motivasyon kampanyalarına devam eden şirket, yeni kampanyalar ve buna bağlı geziler yapmayı sürdürecektir.

Acentelerini en önemli iş ortağı olarak gören Türk Nippon Sigorta, geçen yıl düzenlediği üretim kampanyası sonucunda kazanan acentelerini Belgrad, Karadağ ve Dubai gezileriyle ödüllendirmişti. Bunlar arasında ilk durak olan Belgrad gezisi, 31 Temmuz- 2 Ağustos tarihinde gerçekleştirildi.

ACENTELERLE SICAK İLİŞKİ

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu seyahatlerin en büyük kazancının acentelerle buluşma,

onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı yakalamak olduğunu vurguluyor. Pamukçu, “Bu da bizi hızlı aksiyon alma konusunda avantajlı bir hale getiriyor. Acentelerimizi her daim ön planda tutuyor ve özel kampanyalar yapıyoruz. İlerleyen yıllarda da bu stratejimizi sürdürmeye devam edeceğiz” diyor.

HEDEFE DOĞRU EMİN ADIMLARLA

“Başarı kazandığını paylaşmaktır” ilkesiyle hareket ettiklerini ve bu işin bir ekip işi olduğunu ifade eden Pamukçu, şu değerlendirmeyi yapıyor: “Güçlü acente ağımız sayesinde yılın başında belirlediğimiz hedeflere emin adımlarla ilerliyoruz. Şirketimiz ve acentelerimiz bir bütün halinde çalışarak güzel performans sergiledi. Bu gezimizle performansımızı ödüllendirdik. Bu güzel ekibin bir parçası olmak beni çok mutlu ediyor.”

31 Temmuz – 2 Ağustos tarihleri arasında Belgrad’da düzenlenen gezi kapsamında Türk Nippon Sigorta acenteleri keyifli anlar yaşadı. İlk gün gerçekleştirilen panoramik şehir turuyla acenteler, Belgrad şehrini daha yakından tanıma imkanı buldu. İkinci günde yapılan Karloviçi ve Novisad turuyla Sırbistan’ın iki önemli turistik destinasyonu gezilmiş oldu.

Başarılı acenteler, gezinin son gününde ise Nikola Tesla Müzesi ziyaretinin ardından Zemun ve Avala’yı gezdi. 🌐

AgeSA, BES'te de hayatta da liderliği korudu

AgeSA, 2024 yılının ilk yarısını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 64 büyümeyle kapattı. BES'te 189 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan şirketin net kârı ise 1.3 milyar TL oldu...

AgeSA, 2024 yılı ilk yarı yıl finansal sonuçlarını açıkladı. BES'te 189 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak gönüllü BES'te lider konumunu sürdüren AgeSA, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 89 büyüdü.

Hayat ve ferdi kaza üretiminde de istikrarlı büyümesini ve liderliğini sürdüren AgeSA, geçen yıla göre yüzde 103 büyüyerek 6.5 milyar TL prim üretimine ulaştı. Böylece AgeSA, kamu ve özel tüm hayat sigortası şirketleri arasında prim üretimine göre birinci konuma geldi. Yasal Finansal Raporlama Standartları'na (SFRS) göre, şirketin 2024 ilk yarı yıl net dönem kârı ise 1.3 milyar TL olarak gerçekleşti.

"İYİ Kİ" DEDİRTİYOR!

2024'e hızlı bir başlangıç yaptıklarını, yılın başından bu yana istikrarlı büyümelerini devam ettirerek hem gönüllü BES fon



büyüklüğünde hem de hayat sigortalarında tüm şirketler arasında liderliği göğüslediklerini belirten AgeSA Genel Müdürü Firat Kuruca, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Gönüllü BES ve hayat sigortası pazarında, kamu ve özel şirketler arasında liderliği kimseye bırakmadık. Her iki pazarda da büyümeye artan bir ivmeyle devam edeceğiz. Önümüzdeki dönemde de tüm çalışanlarımızın ve iş ortaklarımızın emekleriyle, müşterilerimize 'İyi ki' dedirtmeye devam edecek, istikrarlı büyümemizi sürdüreceğiz."

İŞE ALIMDA DİJİTAL ATAK

AgeSA, işe alım süreçlerinde fark yaratan başvuru takip sistemi "Purple" uygulamasıyla hız ve etkinlik sağlıyor. AgeSA İş Teknolojileri, İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik ekiplerinin entegrasyonunu gerçekleştirdiği modern ve kullanıcı dostu platform, iş ilanının oluşmasından teklifin onay/ret durumlarına kadar geçen süreci uçtan uca takip ediyor. Adayların evrak işlemlerini kolaylaştırarak zaman tasarrufu sunarken, aday deneyimini de iyileştiriyor. Dijitalleşmenin her alanda olduğu gibi işe alım süreçlerinde de büyük bir dönüşümü beraberinde getirdiğini



belirten AgeSA İş Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı A. Fahri Arkan, sistemin işleyişini şöyle anlatıyor:

"Yapay zekâyı işe alım süreçlerimizde kullanarak bizimle çalışmak isteyen adaylardan gelen CV'leri hızlı ve doğru bir şekilde değerlendiriyoruz. Hatta ilk mülakatı da yapay zekâ ile yapıyoruz. Ek olarak yeni devreye aldığımız başvuru takip sistemi 'Purple' uygulmamızla da iş ilanının oluşmasından teklifin onay/ret durumlarına kadar geçen süreci uçtan uca takip ediyoruz. Bütün bu uygulamalar çok basit gibi görünse de çok ciddi bir zaman tasarrufu, hız ve verimlilik artışı sağlıyor."

TSEV'in kısa süreli eğitim programlarında bu ay



TSEV'in sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planladığı kısa süreli eğitim programları kapsamında eylül ayı boyunca farklı konularda önemli eğitimler gerçekleştirilecek.

Türk sigorta sektörünün ilk ve tek eğitim merkezi Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV), sigorta bilinç ve farkındalığının artması, sigortanın tabana yayılıp gelişmesi amacıyla düzenlediği eğitim programlarına online olarak devam ediyor.

Eylül ayı kısa süreli eğitim programlarından bazıları şöyle:

HASAR DEPARTMANINDA İLİŞKİ YÖNETİMİ

"Hasar Departmanında İlişki Yönetimi" eğitimi 10-11 Eylül tarihlerinde Dr. Hakan Özcan tarafından online olarak gerçekleştirilecek.

Police satışından sonra sigortalı ve sigortacının karşı karşıya olduğu ilk süreç olan hasar; müşteri açısından hizmet ve memnuniyet kriteri. Sigorta şirketlerinin hasar süreçlerinin hızlandırılması, doğru tazminat tespiti ve ödeme için her geçen gün iş süreçlerine yeni ortaklar katılıyor. Bu eğitimde de katılımcıların hasar departmanı ve iş ortakları (acente-ekspert-servis-asistans vb.) ile müşteri ilişkileri süreçlerini sağlıklı yönetebilmesi amaçlanıyor.

SİGORTA ŞİRKETLERİNİN YENİ İŞ MODELLERİNE UYUMU VE İNOVASYON KÜLTÜRÜ

"Sigorta Şirketlerinin Yeni İş Modellerine Uyumu ve İnovasyon Kültürü" eğitimi 19 Eylül tarihinde Melike Demirel tarafından online olarak gerçekleştirilecek.

YENİ BAŞLAYANLAR İÇİN SİGORTACILIĞA GİRİŞ

Sigorta sektöründe yeni başlayanlar için yapılan ve her ayın ilk salı günü başlayan "Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş" eğitim programı, 1 Ekim'de start alacak. "Sigortacılığa Giriş ve Sigorta Sektörü Bilgisi", "Sigorta Hukuku", "Ürün Bilgisi ve Hasar" ana başlıkları ele alınacak olan programa katılımcılar bir bütün olarak veya ders bazında modüler olarak katılabiliyor. Ekim ayı için son başvuru tarihi 26 Eylül.

Katılımcıların değişen iş dünyası dinamikleri içerisinde sigorta şirketlerinin gereksinim duyduğu dönüşüm alanları, kurumsal inovasyonun sigorta sektörü açısından önemi ve inovatif şirket olma yolları konularında bakış açılarını geliştirmesi amaçlanıyor.

Ayrıca kurum içinde inovasyonu teşvik etmek adına gereken iklimin nasıl yaratılacağı, sigorta şirketlerinin girişimci ekosistem ile ilgili bilgi sahibi olmalarını, şirketlerin Insur-Tech'lerle iş birliği yapmalarının önemi ve bunun yollarını öğrenmelerini sağlamak amaçlanıyor.

SATIŞTA DUYGUSAL ZEKA

"Satışta Duygusal Zeka" eğitimi 23 Eylül tarihinde Fatih Sankan tarafından online olarak gerçekleştirilecek.

Ürün ve hizmet satışı aşlında, deneyim vaat eden bir değişim süreci. Bu eğitimde duygusal zekanın, hem iş hem de özel hayatımızda başarıya dair belirleyici etkisinin vurgulanması amaçlanıyor.

Kurumsal duygusal zeka üzerinde durulacak; suçlama kültürü ve sürekli gelişim kültürlerine odaklanılacak

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI **AREX'TE**



Cep telefonu sigortasında yeni bir boyut



Cep telefonu sigortasında müşteri ihtiyacına odaklanan Fibasigorta'nın geniş güvence paketinde, ikame cihaz ve kullanımda olan telefona sigorta hizmeti de var. Cihazlara güncel piyasa değeri üzerinden teminat veriliyor. Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Erkin Gürel, bayi ağı entegrasyon süreçlerinin hızına da dikkat çekiyor...

Erkin Gürel

Fibasigorta, cep telefonu sigortasında müşteri ihtiyacına odaklanarak geniş bir güvence paketi sunuyor. Fibasigorta'nın bu paketi "ekran kırılması", "tam koruma" ve "uzatılmış garanti" olarak üç temel üründen oluşuyor. Sigorta ürünleriyle sunulan ana teminatlar ise şöyle: Ekran kırılması, cihaz onarımı, voltaj dalgalanması ve sıvı teması neticesinde oluşan hasarlar, yetkili servis garantisi, onarım süresince ikame cihaz, hırsızlık, üretici garantisi uzatma ve batarya değişimi.

Türkiye'de "gömülü sigorta"nın en çok tercih edildiği ürünlerin başında, sık sık yenilenen modelleriyle ve yüksek satış bedelleriyle cep telefonları geliyor. Fibasigorta, cep telefonu satışı sırasında, gömülü sigorta uygulamasını yaygın olarak kullanıyor.

PIYASA DEĞERİNİ ÖDEME GARANTİSİ

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Erkin Gürel, cep telefonu sigortasının kapsamı ve yeni hedeflerle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Bütçe dostu, kapsamlı ve kişiselleştirilmiş seçenekleriyle koruma sağlayan ürünlerimizi hiçbir belgeye gerek olmadan web sitesi üzerinden de satın alabilmek mümkün. Kapsam ve poliçe fiyatı olarak, sektördeki en uygun ürünleri tüketiciye sunmak için çalışıyoruz. Tüketiciler, yalnızca satın alırken değil, kullanımda olan cep telefonu ve elektronik cihazları için de online kanallardan 7/24 poliçe yaptırabiliyor. Fibasigorta'nın en çok fark yarattığı hizmetlerden biri de bu. Cep telefonu ve elektronik cihazlara güncel piyasa değeri üzerinden teminat sunuyoruz. Sigortalıya, cihazı pert olduğunda fatura bedeline bağlı kalmaksızın telefonun gerçek piyasa değeri üzerinden ödeme yapılacağı garantisini veriyoruz. Cep telefonu olmadan bir gün bile geçirmek zorunda olmak, hiç kimsenin istemeyeceği bir durum. İşte bu yüzden müşteri deneyimini bir üst noktaya taşıyan ve fark yaratan bir uygu-

lamayı daha hayata geçirdik. Hasar anında ikame cep telefonu sunuyoruz."

HIZLI VE MAKSİMUM FAYDA

Fibasigorta, cep telefonu sigortası için iş ortaklığı modelinde de hızlı entegrasyon avantajıyla fark yaratıyor, Gürel, "Bizimle çalışmak, iş ortaklığı yapmak isteyen firmalara, hem kendilerinin hem de müşterilerinin maksimum faydayı sağlayabileceği iş modelleri inşa ediyoruz. Proje özelinde değişebilmekle birlikte, bayi ağı entegrasyon sürecini ortalama 30 günün altında bir sürede tamamlayarak hız konusunda da fark yaratıyoruz" diyor.



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

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.