

“Birkaç yılda  
yapılabilecek  
işleri birkaç  
aya sığdırmayı  
başardık”

Ceyhan Hancıoğlu  
Magdeburger Sigorta  
Genel Müdürü

Sigorta sektörünün  
risk haritası ve  
gelecek vizyonu



**SMART-İ  
AWARDS 2024  
KAZANANLARI  
ÖDÜLLERİNE  
KAVUŞUYOR**

2 EKİM 2024  
18:00 - 20:00

smart  
awards

Yeni nesil hibrit  
sigortacı: **Dijipol**





Türkiye  
Sigorta Birliği

13.

# SİGORTA HAFTASI

**30 EYLÜL - 6 EKİM 2024**

#SigortaKıymetBilmektir

ERİŞİM MEDYA RADYO  
TELEVİZYON VE  
DERGİ YAYINCILIK ADINA  
İMTİYAZ SAHİBİ VE  
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

**Kayhan Öztürk**

kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

**Barış Bekar**

bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

**Abdullah Çetin**

acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

**Özlem Bayburs**

obayburs@akilliyasamdergisi.com

**E. Esin Gedik**

esin.gedik@gmail.com

**Berrin Vildan Uyanık Bekar**

buyanik@akilliyasamdergisi.com

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



## Sigorta Haftası kutlu olsun!

Her yıl mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası'nı, bu yıldan itibaren ekim ayının ilk haftasında kutluyoruz.

Türkiye sigorta sektörünün inovasyona dayalı ilk ve tek yarışması Smart-i Awards'ın ödül törenini de bu yıl 13'üncüsü yapılan Sigorta Haftası programı kapsamında, 2 Ekim'de Sheraton Grand İstanbul Ataşehir'de düzenliyoruz. Çoğunuz bu satırları okurken Sigorta Haftası etkinlikleri ve ödül törenimiz tamamlanmış olacak.

Bu yıl "Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar" temasıyla düzenlediğimiz Smart-i Awards ile sigorta sektöründeki yaratıcılığı teşvik etmeyi amaçlıyoruz. Bu özel yarışmaya, sektörün önde gelen kuruluşları da sponsorluklarıyla katkı sağlıyor. Onların destekleriyle ekosistemimiz büyüyor. Bu vesileyle, başta ana sponsorumuz Türkiye Sigorta Birliği (TSB) olmak üzere tüm sponsor ve destekçilerimize bir

kez daha teşekkür ediyoruz.

Akıllı Yaşam dergisi ile Sigorta Gündem haber sitesinin 10'uncu yılına özel başlattığımız ve bu yıl üçüncüsünü düzenlediğimiz yarışma umarım uzun soluklu olur ve sigorta sektöründeki yenilikleri ödüllendirmeye, yeniliklere kafa yoran gençleri desteklemeye devam eder.

Bu sayımız için Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ile özel bir röportaj yaptık. Hancıoğlu'nun görevindeki ilk yılını enine boyuna mäsaya yatırdık.

TSB öncülüğünde düzenlenen Arama Konferansı'nda sigorta sektörünün risk haritası ve gelecek vizyonu ortaya kondu. Tüm sektör paydaşlarının hemfikir olduğu gelecek 10 yıllık hedefleri ve projeleri sayfamızdan okuyabilirsiniz.

Bu sayımızda da yine sigorta şirketlerinin yeni ürünlerine ayrıntılı olarak yer verdik. Bunlardan Ray Sigorta'nın yeni mobil uygulaması Ray eXpress, acentelerin sadece birkaç dakikada tüm iş süreçlerine hakim olmasını sağlıyor.

Allianz Türkiye, kritik hastalıklara karşı destek sağlayan yeni ürünü "Allianz Yarınlara Umut Sigortası"nı hizmete sundu.

Fibasigorta, "Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası" ürününü hayata geçirdi.

Unico Sigorta da çocuklara özel olarak tasarladığı "İlk Sigortam" ürününü hizmete sundu.

Türk Nippon Sigorta, kasko ve sağlık branşlarında iki yeni kampanyayla pazar payını artırmayı hedefliyor.

Sigorta sektörü için önemli bir aksiyon da NN Group'un Türkiye operasyonlarını satmak için Zurich Türkiye ile el sıkışması oldu. Zurich Sigorta Grubu'nun yeni yatırımları, şirket üst yönetimi tarafından Türkiye'nin geleceğine ve Türk ekonomisine duyulan güvenin net bir göstergesi olarak ifade ediliyor.

Hepimizin Sigorta Haftası kutlu olsun!

**Barış Bekar**

bbekar@akilliyasamdergisi.com



# İÇİNDEKİLER

EKİM 2024



## 22

### KAPAK

## “Birkaç yılda yapılabilecek işleri birkaç aya sığdırmayı başardık”

Magdeburger Sigorta, Ceyhan Hancıoğlu liderliğindeki ilk yılında, hedeflediği kârlılık seviyesine adım adım yaklaşıyor. KaskolaMAG’la iyi bir çıkış yakalayan şirket, sağlıkta da benzer bir büyüme bekliyor. MAG serisi ürünlerin devamı geliyor. Acente sayısının 2 bini geçtiğini gururla açıklayan Hancıoğlu, “İşimizin odağında acentelerimiz var” diyor...

## 22

### NN Group, Türkiye operasyonlarını Zurich Türkiye’ye satıyor

NN Hayat ve Emeklilik, Zurich Türkiye bünyesine geçiyor. Zurich Türkiye, bu aksiyonla elementer branşlardaki başarısını artırıp bireysel emeklilik, sağlık ve hayat sigortası alanlarında da yola devam etmeyi planlıyor...

## 24

### Allianz’dan “Yarınlara Umut” sigortası

Allianz Türkiye’nin yeni ürünü “Allianz Yarınlara Umut Sigortası” kanser, kalp krizi, alzheimer, MS, parkinson gibi kritik hastalıklara karşı güçlü bir maddi güvence sunuyor...

## 26

### Acentelerin ihtiyacı olan her şey Ray eXpress’te

Ray Sigorta’nın yeni mobil uygulaması Ray eXpress, acentelerin sadece birkaç dakikada tüm iş süreçlerine hakim olmasını sağlıyor. Bu yeni uygulamayla, QR kod teknolojisinden faydalanarak kasko ve trafik sigortaları için teklif alma süreçleri daha hızlı yürütülebiliyor...

## 28

### Sigorta sektörünün risk haritası ve gelecek vizyonu

TSB öncülüğünde düzenlenen Arama Konferansı’nda buluşan sigorta sektörü paydaşları, geleceğe projeksiyon tuttu. Önümüzdeki 5-10 yılda sektörü bekleyen riskler belirlenirken, sigortacılığın ekonomideki ağırlığını artırıp kamu üzerindeki yükü hafifletmek adına yapılacaklar tespit edildi.

## 30

### Yeni nesil hibrit sigortacı: Dijipol

Dijipol.com üzerinden, 10 farklı branş için 35’ten fazla sigorta şirketinden online fiyat teklifi alarak anında poliçe satın alabilirsiniz. Dijipol, hem dijital, hem şube hem de çağrı merkezi üzerinden satış imkanı sunarak fark yaratıyor...

## 32

### Türk Nippon’dan iki yeni iddialı kampanya

Kasko ve sağlık branşlarında peş peşe çıkardığı yeni ürünlerle iddiasını pekiştiren Türk Nippon Sigorta, acentelerine yönelik kampanyalarda da çitayı yükseltiyor. Yeni kasko ürününde acentelerine ek yüzde 5 komisyon veren şirket, TSS’de de primi 2 bin 500 TL olarak belirledi...

## 34

### Siber tehditlere karşı KOBİ’lere kapsamlı güvence

AXA Türkiye’nin yeni ürünü Siber Riskler Sigortası, işletmelerin sanal dünyada karşılaşabileceği risklere karşı kapsamlı teminatlar içeriyor. Ürün, işletmelerin birinci taraf risklerinin yanı sıra veri sızıntılarından kaynaklı üçüncü şahıs taleplerini de kapsıyor...

## 40

### “El ve gönül birliğiyle çok şey başardık!”

Türkiye Sigorta, 4’üncü yılında 6 milyon, Türkiye Hayat Emeklilik ise 10 milyon müşteriye ulaştı. 4 yıllık dönemde Türkiye Sigorta, kaskoda 3 milyon, konutta 8 milyon, sağlıkta ise 2 milyon 670 binin üzerinde poliçe kesti. Türkiye Hayat Emeklilik ise yaklaşık 5 milyon BES katılımcısıyla 230 milyar TL fon büyüklüğü elde etti...

## 41

### Türk Reasürans’ın pazar payı yüzde 50’yi geçti

Türk Reasürans, 5’inci yılında öz kaynaklarını 4.3 milyar, aktif büyüklüğünü de 236 milyar TL’ye ulaştırdı. Şirket, Türkiye reasürans pazarındaki payını da 2024’ün ilk çeyreği itibarıyla yüzde 57 seviyesine yükseltti...



# Çocuğunuzun BES'i sizden, okula dönüş hediyesi bizden!

Dijital kanallarımızdan 9 Eylül-9 Ekim tarihleri arasında Çocuklara BES başlatın, birbirinden güzel hediyelerden birini kazanma şansı yakalayın.\*



9 Eylül (00:01) 2024- 9 Ekim (23:59) 2024 tarihleri arasında Garanti BBVA Mobil, Garanti BBVA Emeklilik Mobil ve Garanti BBVA Emeklilik web sitesi üzerinden 18 yaş altı Çocuklara BES yaptıran müşterilerin yararlanabileceği "Okula Dönüş Çekiliş Kampanyası" düzenlenecektir. Bu kampanya Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. tarafından MPI'nin 06.09.2024 tarihli ve E-58259698-255.01.02-60945 sayılı izni ile 09.09.2024-09.10.2024 tarihleri arasında düzenlenmektedir. Çekilişe katılım hakkı sözleşme başlattıkları her çocuk için/çocuk bazında kampanya dönemi boyunca 1 (bir) adet ile sınırlıdır. Ödeyen ile veli/vasinin aynı olmadığı durumlarda çekiliş hakkı sözleşmeye tanımlı veliye/vasiye aittir. Çekiliş hakkı elde edilebilmesi için sözleşmelerin 30.10.2024 tarihinde aktif olması gerekmektedir. Kampanyamızdan DijibES Emeklilik Planı (8016) veya E-Emeklilik Planı (8017) ile 18 yaş altı Bireysel Emeklilik Sözleşmesi başlatan müşterilerimiz yararlanabilir. Kampanya sonunda yapılacak çekilişte 2 kişi Apple AirPods Max, 5 kişi 20.000 TL değerinde Boyner Hediye çeki ve 20 kişi TCL Movetime Family Watch 2 ikramiyesi kazanacaktır. Kazanan talihliler 12.11.2024 tarihinde Türkiye Gazetesi'nde duyurulacaktır. Asil ve yedek talihlilere taahhütlü posta ile tebliğat yapılacaktır. Postada meydana gelen gecikmelerden Türkiye Garanti Bankası A.Ş. sorumlu tutulamaz. Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş., T.C. Garanti Bankası A.Ş. ve Garanti Bankası iştirakleri çalışanları, U2 Tanıtım ve Promosyon Hizmetleri Tic. Ltd. Şti. çalışanları ile 18 yaşından küçükler kampanyaya katılamaz, katılmış ve kazanmış olsalar bile ikramiyeleri verilmez. KDV ve ÖTV dışında tüm vergi ve yasal yükümlülükler talihlilere aittir. Bu çekilişe katılan herkes, yukarıdaki şartları kabul etmiş sayılır. \*\*Görseller temsilidir. Talihlilere verilecek/gönderilecek ürün/lerin rengi değişiklik gösterilebilir. Katılım koşullarının tamamı için [garantibbvaemeklilik.com.tr](http://garantibbvaemeklilik.com.tr)'yi ziyaret edebilirsiniz.

# ING Türkiye ve Allianz'dan stratejik iş birliği



Alper Gökğöz

ING Türkiye, sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Allianz Türkiye ile stratejik bir iş ortaklığına imza attı. Bu kapsamda ING Türkiye'nin tüm dijital kanallardan ve şubelerinden kredi kullanan müşteriler, Allianz'ın 6 farklı kredi bağlantılı hayat sigortası ürününden ihtiyaç ve beklentilerine en uygununu seçebilecek.

**Allianz** 

**ING** 

Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan, iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Dijitalizasyon ve inovasyon odaklı yeni nesil sigortacılığa ön-

cülük etmeyi amaçlıyoruz. Dijitaldeki gücüyle hayatın içinde çözümler geliştirmeye odaklanan ING Türkiye ile Allianz Türkiye stratejilerinin uyumu bu iş birliğine güç katacak. Biz de kredili hayat ürünlerimizi dijitalde özgü tasarlıyor, böylece müşterilerimize esnek, kolay ve zahmetsiz bir deneyim sunmayı amaçlıyoruz."

Dijitalleşmeyi stratejik öncelikleri arasında konumladıklarını vurgulayan ING Türkiye Genel Müdürü Alper Gökğöz de "Benzer vizyona sahip iki kurumun bu stratejik iş ortaklığıyla daha da güçleneceğine inanıyoruz" dedi.

## Aksigorta Reasürans Grup Müdürü **Zeynep Yıldırım** oldu

**Aksigorta**, yönetim kadrolarını güçlendirmeye devam ediyor. Bu doğrultuda sektörün tecrübeli isimlerinden Zeynep Yıldırım, Aksigorta Reasürans Grup Müdürlüğü görevine getirildi. 16 Eylül 2024 itibarıyla görevine başlayan Yıldırım, Aksigorta'nın reasürans stratejisi ve faaliyetlerinden sorumlu olacak.

İstanbul Üniversitesi İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi mezunu Yıldırım, 19 yıllık kariyerinde sırasıyla ERGO Sigorta'da kurumsal yangın sigortaları kıdemli uzmanı, Generali Sigorta'da kurumsal oto-dışı teknik ve reasürans müdürü, Sigortayeri'nde plasman ve kurumsal satış direktörü, Aon Group Nederland B.V. bünyesindeki Aon Reinsurance Solutions'ta ihtiyari reasürans brokeri ve son olarak da Corpus Sigorta'da yangın ve sorumluluktan sorumlu genel müdür yardımcısı görevlerini yürüttü.



Zeynep Yıldırım



# Çocuğunuzun geleceği güvende!

## Eğitimin Gücü Hayat Sigortası

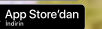
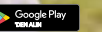
Güçlü ve parlak bir gelecek için siz de Eğitimin Gücü Hayat Sigortası yaptırın, yaşam kaybı riskine karşı çocuğunuzun eğitim hayatını güvence altına alın.

%15'TEN  
%40'A VARAN  
VERGİ  
AVANTAJI



**Eğitimin Gücü Hayat Sigortası**  
**Türkiye Hayat Emeklilik'te.**

Ayrıntılı bilgi için QR kodu okutun.





# Anadolu Sigorta

## “Bizimle Geleceğiniz Güvende” dedi, ödülleri topladı



Anadolu Sigorta'nın “Bizimle Geleceğiniz Güvende” motosuyla hazırladığı 2023 yılı faaliyet raporu, Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi (LACP) tarafından yapılan değerlendirmede “Sigorta Sektörünün En İyi Raporu” ve tüm sektörlerin dahil olduğu “EMEA Bölgesi En İyi Kapak” kategorilerinde Altın, “Finansal Hizmetler En İyi Rapor” kategorisinde ise Platin ödülün sahibi oldu.

Anadolu Sigorta faaliyet raporu ayrıca, dünyanın önde gelen iş ödüllerinden biri olan ABD merkezli Stevie International Business Awards'ta da “En İyi Yıllık



İdil Pamir

Rapor - Halka Açık Şirketler” kategorisinde Bronz ödül kazandı.

Anadolu Sigorta faaliyet raporu, LACP değerlendirme sıralamasında ise tüm sektörler dahil olarak dünya sıralamasında 44, tüm sektörler dahil olarak EMEA bölgesi ve tüm sektörler dahil olarak Türkiye sıralamasında da 4'üncü oldu.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İdil Pamir, “Bu tür prestijli ödüller, ortaya koyduğumuz titiz ve başarılı çalışmaların bir yansıması olarak değerlendiriyoruz” dedi.

## Bupa Acıbadem'den ebeveynsiz sağlık sigortası

Bupa Acıbadem Sigorta 18 yaş altındaki çocuk ve gençlere, ebeveynleri sigortalı olmasa dahi kişiye özel sağlık sigortası veya tamamlayıcı sağlık sigortası sunuyor. Üstelik poliçelerin 3 yıl boyunca kesintisiz devam etmesi halinde, süre sonunda poliçede ömür boyu yenileme garantisi hakkı doğabiliyor. Bu hakkı kazanan çocuklar, bu tarihten sonra ortaya çıkan hastalıklar için ek prim uygulanmadan ve teminat kapsamı daralmadan, yaşamları boyunca Bupa Acıbadem Sigorta güvencesinden ve kapsamlı hizmetlerinden faydalanmaya devam edebiliyor.

“İnsanların daha uzun, daha sağlıklı ve daha mutlu yaşam sürmelerine yardımcı olmak ve daha iyi bir dünya yaratmak” misyonuyla çalıştıklarını vurgulayan Bupa Acıbadem Sigorta Vekil Genel Müdürü Aslıhan Duymaz, “18 yaş altı bireyler için sunduğumuz bu imkan sayesinde ebeveynler ‘Çocuğum Tek Başına Güvende’ diyebilme rahatlığına sahip oluyor” diyor.



# BİTER Mİ

DİYE DÜŞÜNMEYİN. QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

# BİTER!

## Quick Bina Tamamlama Sigortası

Konut inşaat projelerinde hem konut alıcılarını hem inşaat firmalarını koruyan Bina Tamamlama Sigortası finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta güvencesiyle başladı. Quick Bina Tamamlama Sigortası ile konut alıcıları başlarını sokacakları eve kavuşacak, yatırımcılar birikimlerini koruyacak, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden yapacağı binayı güvence altına alıp satışlarında avantaj sağlayacak. Quick Sigorta ülke ekonomisi için çalışmaya devam ediyor. Quick'le herkes kazanıyor.

Quick Sigorta'nın 6.500'ü aşan acentesi bina tamamlama sigortası için sizi bekliyor, detaylı bilgi ve başvuru için;

[www.quicksigorta.com/bina-tamamlama](http://www.quicksigorta.com/bina-tamamlama)



Q>BLOG

Q>MAG

Q>SÖZLÜK



**QUICK**  
SİGORTA



# Balıkesir Motofest'e Quick damgası

**Türkiye'nin** en çok katılımlı motosiklet etkinliği 12. Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali, 5-8 Eylül tarihleri arasında Cunda'da yapıldı.

17 bin katılımcının yer aldığı festivalde Quick Sigorta, Quick Finans ve QCAR Mobilite, hem birbirinden eğlenceli aktivitelerle katılımcılara unutulmaz anlar yaşattı hem de stantlarında acenteler ve iş ortaklarını ağırladı.

10Riders Balıkesir Motosiklet Kulübü tarafından düzenlenen ve Quick Sigorta'nın ana sponsorluğunu yürüttüğü festival, kamp ve müziği Cunda ZOI SeaSide'da buluşturdu.

"Türkiye'nin En İyi Motosiklet Festivali" unvanına sahip ve aynı zamanda "Dünyanın En Kalabalık Motosiklet Korteji" Guinness Rekoru da bulunan bu uluslararası festivale, bu yıl da dünyanın birçok ülkesinden katılım oldu.

QTruck, QKaravan ve tüm enerjik



QTeam ekibiyle festivale renk katan Quick Sigorta, standında ziyaretçilere dolu dolu bir program sundu. Dört gün süren festival boyunca Quick Sigorta, düzenlediği aktivitelerle Quazzer motosiklet, QCAR'dan bir haftalık Opel

Grandland kiralaması, Quick Finans'tan sıfır faizli 100 bin TL kredi imkanı gibi ilgi çekici hediyeler dağıttı. Quick Sigorta'nın oyunlarında kazananlara Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası da hediye edildi.

## QNB Sigorta'nın faaliyet raporu 4 ödül, 2 de derece aldı

**QNB Sigorta**, uluslararası arenada kazandığı prestijli ödüllere yenilerini eklemeye devam ediyor. Şirketin 2023 yılı faaliyet raporu, LACP Vision Awards'ta 100 üzerinden 98 puan alarak sigortacılık sektöründe Gümüş Ödül'e layık görüldü. Aynı zamanda "Bölgesel En Çok Gelişen Rapor" kategorisinde Gümüş Ödül'ün sahibi oldu. EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesinin en iyi 19'uncusu seçilen rapor, Türkiye'de de en iyi 20 arasına girdi.

2023 mali yılı boyunca yıllık rapor iletişimde yöntem açısından kusursuz olarak değerlendirilen QNB Sigorta Faaliyet Raporu, Teknik Başarı Ödülü'nü de kazanarak LACP Vision Awards'tan toplamda üç ödül ve iki dereceyle dönmüş oldu.

Yıllık faaliyet raporlarının kapak tasarımı, başkan mektubu, iç tasarım, yazılı metnin netliği, kurumsal bilgilerin sunumu, finansal verilerin ifadesi ve kuruluşun ruhunun ne kadar iyi yansıtıldığı gibi kriterlerin baz alınarak değerlendirildiği ARC Awards'ta da QNB Sigorta, "Non-English Annual Reports / Insurance: Life & Health" (İngilizce Olmayan Yıllık Raporlar / Sigorta: Hayat & Sağlık) kategorisinde Bronz Ödül kazandı. Böylece bu kategoride ödüle layık görülen tek sigortacılık şirketi QNB Sigorta oldu.





TSS Eksikliğinin Çözümü

# QNB SİGORTA TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Özel hastaneye gitmek masraflı diye düşünüyor, doktora gitmeye çekiniyorsanız TSS eksikliğiniz olabilir. QNB Sigorta'ya gelin, siz de TSS'li olun!

Kampanya  
dönemine özel

%**20**\*  
**İNDİRİMİ**  
kaçırmayın



Kampanyaya özel %20  
indirimden yararlanmak  
için hemen **TSS** yaz,  
**2322**'ye gönder!



[tss-eksikligi.com](https://tss-eksikligi.com)

\*QNB Sigorta'dan ilk kez TSS alanlara özel %10 hoş geldin indirimine ek, %10 kampanya indirimi uygulanacak olup toplam indirim %20 olacaktır. Bu kampanya 1 Eylül - 31 Ekim 2024 tarihleri arasında geçerlidir.

# Yıkılan kadim şehirde yeni umutlar filizleniyor

Ray Sigorta'nın, 6 Şubat depreminin en fazla etkilenen bölgelerinden biri olan Hatay İskenderun'da inşa ettiği Ray Sigorta Umut İlkokulu açıldı. Ray Sigorta çalışanlarının bağışları ve Ray Sigorta'nın ana sermayedarı VIG'nin desteğiyle inşa edilen okul, devlet erkânının, şirket yönetiminin ve çocukların katılımıyla düzenlenen özel bir törenle yeni eğitim ve öğretim dönemine başladı. İskenderun'un Akarca Mahallesi'nde bulunan beş derslikli ilkokul binası, her yıl yaklaşık 125 öğrenciyi geleceğe hazırlayacak.

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan okulun açılış töreninde yaptığı konuşmada özetle şu mesajları



verdi: "Adı 6 Şubat Kahramanmaraş depremi olsa da en büyük yarayı alan ilimiz Hatay oldu. Amacımız, yıkılan kadim şehrimizde, gelecek aydın nesillerin yetişmesi-

ne vesile olabilecek bir eser yaratmaktır. Fikir böyle doğdu ve bugün geldiğimiz noktada da o güzel fikrin somut gerçeğe dönüştüğünü görmekten dolayı mutluyuz."

## Doğa Sigorta brokerleri Varşova'yı gezdi



**Doğa** Sigorta, broker ve acentelerini yurt dışı motivasyon gezileriyle desteklemeye devam ediyor. Şirket, hedeflerine ulaşan brokerlerini, 20-22 Eylül tarihleri arasında Polonya'nın başkenti Varşova'da ağırladı. Doğa Sigorta brokerleri, kendileri için özel olarak hazırlanan programda 3 gün boyunca birçok tarihi ve turistik yeri gezerek, gastronomik tadımlar yaparak şehrin tadını çıkardı. Geziye Doğa Sigorta'dan Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay, Oto-Hasar Denetim ve Lojistik Ar-Ge & İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Ümit Gültekin, Bilgi Teknolojileri, Stratejik Planlama, Bütçe ve Raporlama Genel Müdür

Yardımcısı Kuntay Baydar, Kurumsal Satış ve Alternatif Kanallar Direktörü İpek Güner eşlik etti.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, seyahatle ilgili duygu ve düşüncelerini şöyle dile getirdi: "Yıl boyunca hedeflerine ulaşmak için yoğun bir iş temposuna giren brokerlerimizle keyifli sohbet ve gezi ortamlarında buluşarak onların birçok yeni öneri ve fikirlerini de dinleme fırsatı buluyoruz. Ayrıca onlar arasında kurulan yeni bağlar, yöneticilerimizle ilerlettikleri iletişimleri de kurum sinerjimize büyük katkı sağlıyor. Doğa Sigorta olarak gerek yurt içi gerekse yurt dışı motivasyon gezilerini sürdürerek iletişim bağımızı güçlendirmeye devam edeceğiz."





AXA SİGORTA

Siber Riskler Sigortası

# Kobilerin Geleceği Dijital, Dijitalin Güvencesi AXA Sigorta

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, siber tehditlere karşı artık yalnız değil. **Siber Riskler Sigortası** ile işletmenizin dijital varlıklarını güvence altına alın. Veri kayıplarından iş durmasına kadar geniş kapsamlı teminatlarla siber saldırılara karşı hazırlıklı olun.

- Uzman desteği ve olay yönetimi
- Veri kurtarma ve iş sürekliliği desteği
- Hukuki ve teknik çözümler

**Siz işinizi büyötmeye odaklanın, dijital güvenliğini bize bırakın!**



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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





# Smart-i Awards

## kazananları ödülleri kavuşuyor

Sigorta sektörünün merakla beklediği Smart-i Awards 2024 ödülleri sahiplerini buluyor. 200'e yakın başvuru arasından 37 proje kısa listeye girmeyi başardı. Ödül töreninde "Dijital Dönüşüm: Sigortacılıkta Geleceği Şekillendirmek" temalı bir panel de düzenlenecek.

**Türkiye'nin** sigortacılık-sigorta teknolojileri alanındaki proje bazlı tek ödül programı Smart-i Awards (Smart Insurance Awards) için heyecan dorukta!

Bu yılki ana teması "Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar" olan yarışmanın kazananları, Sheraton Grand İstanbul Ataşehir'de, 13. Sigorta Haftası, 3. International Insurance Summit ve Türkiye Rendezvous XVI. International Istanbul Insurance Conference programı kapsamında 2 Ekim'de gerçekleşecek ödül töreninde açıklanıyor.

Sponsorlarla büyüyen yarışmada Ana Sponsorluk bayrağını, önceki yıl olduğu gibi Türkiye Sigorta Birliği (TSB) taşıyor. Yarışmanın Altın Sponsoru QCAR ve RS Otomotiv Grubu olurken, destekleyen şirketler arasında Payten, Quick Finans, SmartIQ, Türkiye Sigorta ve Ürgüp Belediyesi yer alıyor. Paratika ve Utilify, Hizmet Sponsoru olurken, Medya Sponsorluğunu ise BT Haber üstleniyor.

Başvuru ve değerlendirme sürecinde jürinin ince eleyp sık dokuduğu yarışmada, bu yıl 200'e yakın başvuru arasından 37 proje kısa listeye girmeyi başardı. Jüri üyeleri arasında Akıllı Yaşam Dergisi Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, İstanbul Sigorta Acenteleri Birliği Başkanı Berrin Dinç, Fiona Teknoloji ve Danışmanlık Kurucu Ortağı Ertuğrul Bul, HDH Danışmanlık Müdürü Metin Karacan, Doğan Sigorta Brokerlik CEO'su Selcen Doğan Gür ve İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı ile Habertürk Editörü Rahim Ak yer alıyor.

### SİGORTACILIKTA GELECEĞİ ŞEKİLLENDİRMEK

Ödül töreni programında bir panel de yapılıyor. "Dijital Dönüşüm: Sigortacılıkta Geleceği Şekillendirmek" temalı panel, İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı'nın moderatörlüğünde ger-



çekleştirecek. Konuşmacılar arasında Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu, SigortaAcentesi.com Genel Müdürü Bilal Türkmen, SmartIQ Kurucusu ve CEO'su Ali Kavak ile Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç yer alacak.

Panelde Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç, veri paylaşımı ve veri aktarımının sigorta sektörü açısından önemini değerlendirirken, yeni nesil teknolojiler, veri ve risk yönetimi, siber güvenlik gibi alanlarda nasıl bir değişim ve dönüşüme yol açtığını yorumlayacak.

SmartIQ CEO'su Ali Kavak da sigorta sektöründe yapay zekâ temelli çözümler ve ne gibi avantajlar sağladığına dair fikirlerini paylaşacak.

Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu ise yeni nesil ödeme yöntemlerinin sigorta sektörünün gelişimine ne gibi katkılar sağladığını anlatacak.

### SÜRPRİZ VAR!

Tören katılımcılarını ayrıca bir sürpriz bekliyor! Etkinlik sırasında yapılacak çekilişle bir talihli çiftte, Kapadokya'da 2 gece konaklama ve balon turu hediye edilecek.

# Kazananlar Sahneye Lütfen! Davetlisiniz...

**Sigortacılıkta**  
Cesur Yeni Ufuklar

## Ödül Töreni

2 Ekim 2024 | 18:00-20:00  
Sheraton Grand İstanbul Ataşehir

### ANA SPONSOR



### ALTIN SPONSOR



### DESTEKLEYEN KURULUŞLAR



### HİZMET SPONSORU



### MEDYA SPONSORU



**smart  
awards**

smartawards.com



Ceyhan Hancıoğlu  
Magdeburger Sigorta  
Genel Müdürü

# “Birkaç yılda yapılabilecek işleri birkaç aya sığdırmayı başardık”

Magdeburger Sigorta, Ceyhan Hancıoğlu liderliğindeki ilk yılında, hedeflediği kârlılık seviyesine adım adım yaklaşıyor. KaskolaMAG’la iyi bir çıkış yakalayan şirket, sağlıkta da benzer bir büyüme bekliyor. MAG serisi ürünlerin devamı geliyor. Acente sayısının 2 bini geçtiğini gururla açıklayan Hancıoğlu, “İşimizin odağında acentelerimiz var” diyor...

**Magdeburger** Sigorta, Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu’nun göreve başlamasının ardından kaydettiği gelişmelerle dikkatleri çekiyor. Sigorta sektöründe 35 yılı geride bırakan Hancıoğlu’nun bilgi birikimi ve tecrübelerinin ışığındaki yönetimiyle atak yapan şirket, stratejik dönüşüm süreçlerini yeniliklerle sürdürüyor. Yıl sonunda kâra geçip önümüzdeki yıldan itibaren sürdürülebilir büyümeye odaklanma hedefiyle ilerliyor.

Ceyhan Hancıoğlu, birkaç yılda yapılabilecek işleri birkaç aya sığdırmayı başardıklarını vurguluyor. Göreve geldiğinde binin altında olan acente sayısını ikiye katlayan Hancıoğlu, bu ilgiyi ulaşılabilmek, samimiyet ve güven ilkelerine bağlayarak “İşimizin odağında acentelerimiz var” diyor.



Magdeburger Sigorta'nın gözde ürünü KaskolaMAG ve bu serinin devamı olacak yeni ürünlerinden de bahseden Hancıoğlu, TamamlaMAG ile sağlık tarafında atağa geçeceklerini anlatıyor.

Akıllı Yaşam olarak Magdeburger Sigorta'nın Ceyhan Hancıoğlu yönetiminde geçen ilk yılını enine boyuna masaya yattık. Ayrıca sektörün sıkıntılarını ve çözüm önerilerini konuştuk...

### **Magdeburger Sigorta'daki ilk yılınız nasıl geçti? Güncel veriler eşliğinde paylaşır mısınız?**

15 Eylül itibarıyla göreve gelmemizin üzerinden tam bir yıl geçti. Bu süre çok hızlı geçti ama çok da verimli oldu. Birkaç yılda yapılabilecek işleri birkaç aya sığdırmayı başardık. Beklediğimizin üzerinde bir performansla devam ediyoruz.

Koltuğa oturduğumuzda bu yılın sonunda kâr açıklamayı planlamıştık, bir aksilik olmaz ise öyle de olacak gibi duruyor. Mart 2024 sonu itibarıyla 229 milyon TL olan zarar, Haziran 2024 sonu itibarıyla hızla düşerek 128 milyon TL'ye geriledi. Temmuz ve ağustos ayları da aynı şekilde ilerledi. Kısmetse aralıktan önce kâra geçmiş olacağız.

Son 6 ay yüzde 250'nin üzerinde bir büyüme ortalaması tutturduk. Adım adım "kırmızı"dan "yeşil"e doğru ilerliyoruz. Yıl sonunda kâra geçip gelecek yıllarda sürdürülebilir büyümeye odaklanacağız. Hem kazanan hem de kazandıran bir şirket olma hayalimiz var.

### **Bu kadar kısa süreye tüm bunları sığdırmayı nasıl başardınız?**

Göreve geldiğimizde öncelikli olarak organizasyondaki boşluğa odaklandık. Bu da sanırım şansımız oldu. Çünkü kolayca aksiyon alabilmemizi sağladı. Örneğin, sadece bir genel müdür yardımcımız vardı. Bu sayıyı dörde çıkardık.

İlk iş şirketimizi tanıdık, ekibimizi oluşturduk, altyapı eksikliklerimizi inceledik ve bunları gidermek için çok hızlı aksiyonlar aldık. Yeni bir bölge yapılanması kurgulayıp yöneticilerimizi belirledik. Bu arada dostlarımız da sağ olsun bizi hiç yalnız bırakmadı. Acente sayımızı ikiye katladık.

Portföyümüzü gözden geçirdik ve kârımızı artırıcı bir denge yakalamaya çalıştık.

İş ortaklarımızın ihtiyacına yönelik yeni ürünler geliştirip müthiş bir hızla satışlarına sunduk. Sahaya inip "bölgeler buluşması" toplantılarımızla iş ortaklarımıza kendimizi sahada anlattık. Onların beklentilerini ve önerilerini dinledik.

### **Sektördeki 35 yıllık tecrübenizin Magdeburger'e yansımaları nasıl oluyor?**

Magdeburger Sigorta'yı sektörün kuvvetli, iş ortakları tarafından sevilen, müşteri tarafından tercih edilen bir markası hâline getirmek istiyoruz. Bu çerçevede yol haritamızı belirledik.

Sigortacılık meşakkatli ve uzun soluklu bir iş. Akşamdan sabaha bir şeylerin değişmesi kolay olmuyor. En basit anlamda kâr-zarar dengesini oturtmak için zamana ihtiyacımız var. Organizasyonu ve altyapıyı tamamlamak, gelişim alanlarına odaklanmak önemli ama günün sonunda işletmenin amacı, kâr elde etmek.

Attığımız adımlara baktığımızda, belirlediğimiz yol haritasıyla uyumlu olduğumuzu ve bundan mutluluk duyduğumuzu söyleyebilirim.

Bahsettiğim gibi yüzde 250'lere varan büyümeyle ilerliyoruz. Koyduğumuz hedeflerin paralelinde gidiyoruz. Çünkü büyürken kâr etmek gibi bir amacımız da var. Kârdan uzak kalırsanız büyümek çok kolay. Hem kâr elde edeceksiniz hem geçmiş zararları unutturacaksınız hem de yüzde 250 büyüme sağlayacaksınız. Bu hiç de kolay bir iş değil. Dolayısıyla keyfimiz yerinde. 35 yıllık sektör tecrübemi burada yeni ve güzel bir hikâye yazmak için kullanmaktan mutluluk duyuyorum.

Bizim çalışma formülümüz net: Çok çalış, konsantre ol, sakin kal ve sabret!

### **Bundan sonraki hedefleriniz neler?**

Göreve geldiğimde Bor Holding yönetimine verdiğim söz, 5 yılda yüzde 2.5 pazar payına sahip olmaktı. Pazar payında 0.30'larda işe başladık, 0.75'leri yakaladık. Şu anda yüzde 1'e yaklaşmış durumdayız. 5 yıl içinde yüzde 2.5'lere gelebilir, hatta üzerine de çıkabiliriz. Hedefimiz sektörde adından bahsedilir bir piyasa şirketi olmak ve ilk 10 şirket arasına girmeyi zorlamak. İşin sonunda ilk 12 olur ilk 13 olur fark etmez.

### **Peki Bor Holding yönetiminin sigortaya bakışı nasıl? Bu sektöre ne kadar inanıyorlar?**

Ben ve ekibim buraya kendi vizyonumuzla geldik. Sermayemizin da uzun yıllar sigortacılık yapmak ve şirketi büyütmek üzere bizimle yollarını birleştirdi. Otomotiv kökenli bir holding olarak sigortayı da bu ekosistemi tamamlayan bir sektör olarak görüyorlar. Bu sektörde kalıcı işler yapmak istiyorlar. →





## Toplam üretiminizde hangi branş ne kadar paya sahip? Ürün gamınızda en çok hangi branş ilgi görüyor?

Kârlı olmak adına dengeli büyüme zorundasınız. Bu sebeple portföy dengesine çok önem veriyoruz. Özellikle iki alana odaklanmış durumdayız: Kasko ve sağlık.

Kasko, Türk sigorta sektörünün lokomotif branşı. Hem hacim hem kârlılık anlamında çok önemli bir branş. Tabii ki biz de sektör oyuncusu olarak kasko alanından ciddi pay almak istiyoruz. Bunu da kısa döneme rağmen gerçekleştirmiş durumdayız. Şirketimizin en iyi büyüdüğü alan kasko. Toplam üretimimizde kaskonun payı yüzde 48'e ulaşmış durumda.

Sağlıkta da kasko benzeri bir büyüme planımız var. Ancak bu ikisi de çok dikkat edilmesi gereken branşlar. Çünkü kasko tarafında oto hasar enflasyonu, sağlık tarafında ise medikal enflasyon sizi gerçekten yanlış yollara götürebilir.

Önümüzdeki süreç, bahsi geçen iki alanda kârlı bir şekilde büyüme istediğimiz bir dönem olacak. Tarım alanında ruhsatımız yoktu. Ocak ayında TARSİM'e üye olduk ve tarım alanında da faaliyet göstermeye başladık. Özetle, tüm branşlarda büyümemizi sürdüreceğiz.

Kasko dışındaki branşlarda dağılımımız şöyle: Trafik yüzde 27, sağlık yüzde 8, yangın yüzde 9, nakliyat yüzde 3.5, mühendislik yüzde 1.5 ve diğer yüzde 3...

## En popüler ürünlerinizden bahsedebilir misiniz? KaskolaMAG'a ilgi nasıl?

Türkiye çapında sayısı 80'e yaklaşan MAG servislerimizin geçerli olan KaskolaMAG, hem uygun fiyatla müşteri hizmetini

en iyi ve kaliteli şekilde verdiğimiz hem de herkes için kazan-kazan modeli yaratan bir ürünümüz. İlginin çok yüksek olduğunu söyleyebilirim.

Bunu TamamlaMAG ile tamamlayıcı sağlık tarafında devam ettirmek niyetindeyiz. Yakın dönemde MAG serisi ürünlerin devamı gelecek. Gerçekten herkesin kazandığı, müşterimizin rahat uyuduğu, ek avantajlarla mutlu olduğu, tamir döneminde rahat ettiği bir modeli şirketin de hasarını iyi yönettiği bir sistemde kurgulayacağız.

Magdeburger Sigorta olarak alım gücünün zayıfladığı bu dönemde mevcut standart ürünlere, hizmet anlayışımızdan ödün vermeden ekonomik alternatifler yaratmaya çalışıyoruz. Bu anlamda özellikle kasko ve tamamlayıcı sağlık alanında her gelir grubuna hitap edebilen, çözüm odaklı ve esnek alternatifler sunuyoruz. Bu ürünlere özel geliştirilmiş ülke genelinde geniş servis ağı anlaşmaları yaparak daha etkin hizmet verebiliyoruz.

KaskolaMAG ve TamamlaMAG, tam da bu strateji etrafında kurgulanmış çok başarılı ürünler. KaskolaMAG için oluşturulan üstün hizmet noktaları "MAG Servis" ağına benzer şekilde TamamlaMAG ürünümüz için de sağlık alanında yüksek standartlarda hizmet veren yerel kuruluşlardan oluşan bir anlaşmalı kurum yapısı oturttuk.







### **KaskolaMAG için yıl sonu hedefiniz nedir?**

Yıl sonuna geldiğimizde 25 bin KaskolaMAG müşterisine ulaşacağımızı öngörüyoruz.

### **Biraz da acentelerinizle ilişkilerinizden söz eder misiniz? Motivasyonlarınızı yüksek tutmak ve sinerji yaratmak için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?**

Bir yıl önce bu şirkete geldiğimde 976 acentemiz vardı. Bugün bu sayının iki katından daha fazla acenteye yürüyoruz. Dolayısıyla bu kadar kısa sürede bu kadar güvene dayalı başka bir örnek yoktur diye tahmin ediyorum. Bu da yol haritamızın ne kadar doğru olduğunu gösteriyor.

Acentelerle diyalogumuz, iletişimimiz, karşılıklı güvenimiz, samimiyetimiz, sıcaklığımız, ulaşılabilirliğimiz çok önemli. Benim yol haritamı bu kavramlar oluşturuyor. Bu başlıklardaki gücümüz bizi güvenilir iş ortaklarından biri olarak öne çıkarıyor. Bize olan teveccüh de bunun kanıtı.

Ben yıllardır “sigortacılık acenteye yapılır” fikrini savunuyorum. Samimi, güvenilir ve ulaşılabilir, sigortacılığa aracı kanala inanan ve bunu şiddetle savunan bir yöneticiyim. Bu özelliklere görev icabı olarak bakmıyorum. İşimde çok mutluyum, benim doğalam bu! Böyle olunca da bu duygular iş ortaklarımıza yansıyor. Coğrafyamız gereği, Akdeniz insanı olmamızın da getirdiği bir duygusallığımız var. Dolayısıyla güvenin duyguyla geçtiği bir ülkede bu işi aracıyla yapmak zorundasınız.

Acente, sonuna kadar güvendiğim bir kanal. Onları aynı zamanda, müşteri hizmeti kalitesinde hizmet vermem gere-

ken iş ortaklarını olarak görüyorum.

Sigortacılık duygusallık, iletişim ve güvenden geçiyor. Çünkü biz güven satıyoruz ve güveni de acente sağlıyor. Bir de hep şunu söylerim: Müşteri, benim acentemin müşterisi. O müşterisine ne kadar iyi bakıyorsa ben de acenteme o kadar iyi bakıyorum. Bu teveccühün ve samimiyetin bir göstergesi de çokça acenteye yol ve gönül arkadaşlığımızın devam etmesidir.

### **Acentelerle iletişim ve onlara yönelik kampanyalar hakkında da bilgi verebilir misiniz?**

“Bölgeler buluşması” gibi etkinliklerde acentelerimizle çizdiğimiz yol haritamızı paylaşmak ve onların sorunlarını birinci elden dinlemek gibi imkânları sağlayabiliyoruz. Bunu yıl içerisinde zaten sürekli yapıyoruz ama bölge özelinde bu iletişimi birebir karşılıklı gerçekleştirmek çok yararlı olabiliyor.

Tabii ki günümüzde teknolojinin getirdiği bir sürü fırsat da var. Acente kanalımızı güçlendirmek ve onların elini rahatlatmak için müşteri tarafında hizmeti sonuna kadar iyileştiriyoruz. Acentemizin de hayatını kolaylaştırmak ve verimliliğini artırmak için birçok kampanya gerçekleştiriyoruz. Bu kampanyalar sadece komisyon odaklı değil. Çünkü biz paraya çok inanan insanlar değiliz. Bizle çalışanlar her şeyin sadece para olmadığını bilir. Bunu ben yıllarca savundum. Acentelerin çoğu da bu fikir ortaklığı sayesinde bizim yanımızda. Birlikte zaman geçirmek, samimiyeti getiriyor. Gelirlerini artıracak, onları mutlu edecek, müşteri nezdinde daha güçlü kılacak bir organizasyon için elimizden geleni yapmaya devam ediyoruz. İşimizin odağında acentelerimiz var.





## Bir yandan da peş peşe yeni bölge ofisleri açılıyorsunuz. Sırada nereler var?

Yukarıda bahsettiğim gibi acente iletişimimizi güçlendirmek için çalışırken, salgın döneminde gelişen uzaktan çalışma modeli yerine, fiziki çalışma isteğindeki yükselişi gördük. Bu doğrultuda bölge ofisi yatırımlarımızı başlattık. Ankara ve İzmir’de yeni bölge ofislerimiz açıldı. Sırada Adana var. Ankara, İç Anadolu; İzmir de Ege Bölgesi ve çevresine hizmet veriyor. İstanbul’da da zaten Anadolu ve Avrupa olmak üzere genel müdürlüğümüzde iki bölgemiz var.

Dolayısıyla operasyonumuz fiziksel mekan olarak da büyüyor. Açılışlarımız sürececek. Bölge ofislerimizin sayısını 9’a çıkarmayı hedefliyoruz.

Öte yandan, şirketteki çalışan sayımız 240 oldu. Bulduğumuz binada bir buçuk kata yerleşmiş durumdayız ama artık sığmıyoruz. Zaman ne gösterir bilemiyorum ama bir sigorta şirketi olarak kendimize ait bir binada olmayı çok isterim. Bir veya bir buçuk yıl sonra bunu yapabilmeyi hayal ediyorum.

## Son sorumuz sektör geneli için olsun. Sizce sektörün en önemli sorunu ne?

Türk sigorta sektörü, ekonominin ve büyümenin hep üstünde geliyor. Her koşulda büyümesini sürdürüyor. Ama tabii sadece prim büyümesine bakmamak lazım. Sigortalı sayısı ve poliçe adedindeki büyümeye de bakmak lazım. Poliçe adetlerine baktığımızda da kabaca yüzde 10'lara varan bir artış var. Tüm branşlara yayılan bir artış bu. Sağlık ve kasko gibi branşlara baktığımızda sektörün lokomotifini söylediğimiz. Son dönemde kasko sigortalı sayımız arttı. Tamamlayıcı sağlıkta da benzer bir ivme devam ediyor. Geçen dönemde genel sigortalılık oranına da katkı yapan bir büyüme oldu. Bu büyümeyi kârlılık tarafından da ele almak gerekir. Ekonomik gelişmelerin de etkisiyle ortalama primler de teknik olarak kabul edilebilir seviyelere geldi.

Sigortanın topluma doğru anlatılması çok önemli. Toplumumuz kaderci bir profile sahip. Diğer yandan, Türkiye’deki

## HER EVE GİRMEMİZ LAZIM!

Geçmişte de dile getirdiğim gibi, sigortacılar olarak her eve girmemiz lazım. Nasıl ki evlerde tencere, tava, parfüm vs. satılıyor. Biz niye sigorta satamayalım? İmkânsız değil. Zamanında bunu dile getirdiğimde konuyu yeteri kadar iyi anlatamamıştım. Acentelerimiz bu iş modelini uygulayabilirler. Ben her zaman acentelerimizin çıkarlarını, savunan biriyim. Bu yapılanmayı öğrenciler ve kadınlarla başlatabiliriz. Mevzuatı da buna göre düzenlersek hiçbir engel kalmaz. İşin istihdam tarafı da cabası!

ekonomik dalgalanmaların satın alma gücüne olumsuz yansımalarının da etkisiyle, uzun yıllardır konuştuğumuz penetrasyon problemini yaşamaya devam ediyoruz. Hiper enflasyonist dönemleri de işin içine katacak olursak bu tarz durumlar ülkemizde çokça yaşanıyor. Sigortalılık oranlarını artırmaya çalışırken maalesef zaman zaman sigortasızlığın arttığı, insanların sigortaya bütçe ayırmadığını görüyoruz. Enflasyon o kadar yüksek ki satın alma gücü de zayıflıyor.

Buna rağmen ısrarla söylüyorum: Sigortacılık fiyat artışı yapmayan hatta fiyat düşüren bir sektör. Sigortalı varlıkların değeri artıyor. Örneğin, bir kişinin arabasının değeri iki katına çıkıyor. Başlıca sebebi enflasyon. Elbette aracın sigorta primi de artıyor. Vatandaş bunu karşılamak istemiyor ve sigortayı bütçede ilk göz ardı edilecek kalem olarak düşünüyor. Biz ne yapıyoruz? Varlığın artan değerini korumak için yükselen prim tutarları varken kişilere ek avantajlar sağlamaya gayret ediyoruz. Varlıkların değeri artıyor ama bir de bu değeri koruyamama riski var. Aslında özellikle de bu dönemde kişilerin sigortasız kalma lüksü yok. Burada sigorta sektörüne büyük iş düşüyor. Hizmet kalitesini ön plana çıkarıp sigortalılara ek avantajlar sağlamanız gerekiyor.

# YENİ NESİL ÖDEME VE TAHSİLAT EKOSİSTEMİ

İster bireysel ister ticari, ödeme ve tahsilatları dijitalleştirerek VakıfBank güvencesinde gerçekleştirilmesini sağlayan Vinov ile siz de bir sonraki bankacılığa adım atın.

**VakıfBank, daima seninle.**

**Vinov**



Vinov, bir VakıfBank inovasyonudur.  
Vinov uygulamasını indirmek için  
Android 5.0 ve sonrası, iOS 11.0 ve  
sonrası sürümleri gerekmektedir.

**VakıfBank**

# NN Group, Türkiye operasyonlarını Zurich Türkiye'ye satıyor



NN Hayat ve Emeklilik, Zurich Türkiye bünyesine geçiyor. Zurich Türkiye, bu aksiyonla elementer branşlardaki başarısını artırıp bireysel emeklilik, sağlık ve hayat sigortası alanlarında da yola devam etmeyi planlıyor...

**NN Group**, Türkiye operasyonlarını satmak için Zurich Türkiye ile el sıkıştı.

2009 yılında ING Grubu'nun Oyak Emeklilik'i satın almasıyla Türkiye'deki faaliyetlerine başlayan NN Group, o zamandan bugüne emeklilik, hayat sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünleri sunuyor. 180'den fazla çalışanıyla NN Hayat ve Emeklilik, bağımsız bir acente ağı aracılığıyla müşterilerine hizmet veriyor.

Satışla ilgili yapılan açıklamada, NN Hayat ve Emeklilik'in NN Group'un faaliyet sonucuna katkısı değerlendirildiğinde söz konusu işlemin Solvency II oranı üzerinde önemli bir etki beklenmediği belirtildi. NN International Insurance CEO'su Frank Eijsink, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Türkiye'deki operasyonlarımızı satma kararını titiz bir değerlendirme sürecinin sonucunda aldık. Detaylı bir değerlendirmeden sonra, bu kararın

Türkiye'deki müşterilerimizin, çalışanlarımızın ve diğer paydaşlarımızın faydasına olacağı sonucuna vardık. Zurich Türkiye'nin, ölçeğini ve pazar payını artırarak Türkiye'deki faaliyetlerini ileriye taşımak için iyi bir konumda olduğuna inancımız tam. Türkiye'deki iş arkadaşlarımıza ve acentelerimize son 15 yıldaki değerli katkıları ve özverileri için teşekkür ediyorum. Zurich Türkiye ile onlara en iyi dileklerimizi sunuyorum."

## TÜRKİYE EKONOMİSİNE GÜVENİN KANITI

Türkiye'de 2008 yılı itibarıyla elementer sigorta branşında faaliyetlerini sürdüren İsviçre merkezli Zurich Türkiye, stratejik hedefleri doğrultusunda 2023 yılının ekim ayında MAPFRE Yaşam Sigorta'yı satın alarak hayat branşında faaliyet göstermeye başlamıştı. 2024 yılında ise şirket, bireysel emeklilik lisansını alarak "Zurich Yaşam ve Emeklilik Sigorta" unvanıyla yola devam etme kararı aldı. Son olarak da NN Group ile NN Hayat ve Emeklilik'in satışı konusunda anlaşma sağlandı.

Zurich Sigorta Grubu'nun yeni yatırımları, şirket üst yönetimi tarafından Türkiye'nin geleceğine ve Türk ekonomisine duyulan güvenin net bir göstergesi olarak ifade ediliyor.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu ile Rekabet Kurulu'ndan gerekli onayların alınmasını takiben satın alma sürecinin 2025'in ilk çeyreğinde tamamlanması bekleniyor.



# ZURICH



# Otomobilini herkes sever kasko isteyen Türk Nippon Sigorta'yı seçer!



## Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

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

Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya [turknippon.com](http://turknippon.com)'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.



# Allianz'dan “Yarınlara Umut” sigortası

Allianz Türkiye'nin yeni ürünü “Allianz Yarınlara Umut Sigortası” kanser, kalp krizi, alzheimer, MS, parkinson gibi kritik hastalıklara karşı güçlü bir maddi güvence sunuyor...

**Allianz** Türkiye, kritik hastalıklara karşı destek sağlayan yeni ürünü “Allianz Yarınlara Umut Sigortası”ni hizmete sundu.

Allianz Yarınlara Umut Sigortası; kanser, kalp krizi, alzheimer, MS, parkinson gibi hastalıklara karşı güçlü bir güvence sunarak, hayatlarının en zor anlarında müşterilerine toplu maddi destek sağlıyor.

Tercihe göre 10 adet veya 22 adet kritik hastalıktan herhangi birinin tanısı konulduğunda, Allianz Yarınlara Umut Sigortası devreye girerek finansal destek sağlıyor ve acil ihtiyaçların kolayca karşılanmasına yardımcı oluyor.

Allianz Yarınlara Umut Sigortası sahipleri, aynı zamanda Dr. Allianz Sağlık Danışmanlığı hizmeti aracılığıyla, deneyimli doktor ve hemşirelerden oluşan kadrosuyla 7/24 hizmet veren sağlık danışma hattına erişebiliyor.



Tolga Gürkan

## HİZMETLER GENİŞLİYOR

Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan, her ihtiyaca uygun farklı çözümler geliştirme stratejisiyle Allianz Türkiye'nin lider konumunu daha da güçlendirmeyi hedeflediklerini belirterek şu bilgileri paylaşıyor:

“Müşterilerimizin sağlıklarını koruma, hayatlarının tüm evrelerinde yanlarında olma misyonuyla hizmetlerimizi sürekli genişletiyoruz. Bu branştaki en yeni ürünümüz olan Allianz Yarınlara Umut Sigortası'ni ciddi hastalıklara karşı müşterilerimizin daha rahat hissedebilmesi için geliştirdik.

Kanser, parkinson, motor nöron hastalıkları, priyon hastalıkları, uzun süreli koma hali, kalp krizi, uzuv kaybı gibi ciddi hastalıkların teşhisi durumunda pek çok acil ihtiyaç ortaya çıkabiliyor. Yeni ürünümüzle müşterilerimizin bu tür durumlara daha hazırlıklı olmalarını, toplu maddi desteğe erişebilmelerini ve tamamen sağlıklarına kavuşmaya odaklanabilmelerini amaçlıyoruz.”



# Yepyeni RayExpress Acente Mobil

Her zaman,

her yerde seninle!



- Hızlı Teklif ve Satış
- QR ile Kolay Teklif
- Mobilite ve Erişilebilirlik
- Günlük Rutinleri Kolaylaştırma
- Müşteri Yönetimi ve İletişimi

**RAY**  
express  
— Acente —

**RAY SİGORTA**  
VIENNA INSURANCE GROUP



# Acentelerin ihtiyacı olan her şey **Ray eXpress**'te

Ray Sigorta'nın yeni mobil uygulaması Ray eXpress, acentelerin sadece birkaç dakikada tüm iş süreçlerine hakim olmasını sağlıyor. Çapraz satış fırsatı da sunan bu yeni uygulamayla, QR kod teknolojisinden faydalanarak kasko ve trafik sigortaları için teklif alma süreçleri daha hızlı yürütülebiliyor...

**Ray** Sigorta, dijital dönüşüm kapsamında acentelerine yeni ürün ve hizmetler sunmaya devam ediyor. Kısa bir süre önce şirket, poliçenin üretilmesinden saniyeler sonra acentelerine komisyon ödemesi yaptığı "Trink Komisyon" projesiyle oldukça ses getirmişti.

Ray Sigorta'nın acenteler için geliştirdiği son proje ise Ray eXpress Acente Mobil Uygulaması oldu. Uygulama, kullanıcı dostu arayüzü ve güncel teknolojik gelişmelerin entegre edildiği hizmet başlıklarıyla öne çıkıyor.

Acentelerin birkaç dakika ayırarak tüm portföyüne ve iş süreçlerine hakim olmasını sağlayan uygulama, aynı zamanda geniş kapsamlı raporlarla müşterilerin mevcut portföylerine de dikkat çekiyor ve acentelere çapraz satış yapma fırsatı sunuyor.

## **HASAR SÜREÇLERİNİN TAKİBİ DAHA KOLAY**

Teklif ve raporlama hizmetleriyle acentelerin üretim süreçlerini destekleyen uygulama ayrıca, hasar süreçlerinde de acentelerin hayatını kolaylaştırıyor. Açılan hasar dosyaları acentelere bildirim olarak gelirken, süreç takibi de Ray eXpress üzerinden anlık olarak yapılabilir.

Dijital dönüşümün günümüz iş dünyasının belirleyici unsurlarından biri haline geldiğine dikkat çeken Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, yeni ürünle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Dijitalleşmeyi iş stratejimizin merkezine yerleştiriyor ve dijitalleşmenin getirdiği fırsatları en iyi şekilde değerlendiriyoruz. Bu doğrultuda dijital teknolojilerin sunduğu imkanlarla müşterilerimize daha etkili ve verimli bir şekilde hizmet sunabilmeleri için acentelerimizi destekliyoruz. Ray Sigorta acentelerinin dijitalleşme çağına başarıyla ayak uydurabilmesi ve rekabet avantajı elde etmesini çok önemsiyoruz. Sektördeki benzer uygulamalardan farklı olarak Ray eXpress ile ofise ya da bilgisayara bağlı kalmadan mobil uygulama üzerinden poliçe tanzim edilebiliyor. Yine sektördeki benzer uygulamaların ötesine geçerek kasko ve trafik sigortalarda QR kod



Koray  
Erdoğan

teknolojisinden faydalanarak teklif alma süreçlerini hızlandırıyoruz. Güne başlarken 'Bugün Yapılacaklar Listem', gün sonunda ise 'Günün Özeti' menüleriyle üretim süreçlerini kontrol edebilecekleri raporlar sağlayarak işlerini daha kolay takip edebilmelerini amaçladık. Acentelerimiz tüm bu işlemleri Ray eXpress Acente Mobil Uygulaması üzerinden sadece birkaç dokunuşla, kolayca ve güvenle gerçekleştirebiliyor."




## **RAY EXPRESS'TE NELER VAR?**

- Hızlı Teklif ve Satış
- Bugün Yapılacaklar Listem
- QR ile Kolay Teklif
- Kasko Fırsatları
- Hasar Bildirimi ve Takibi
- Poliçe, Teklif Yönetimi ve Yenilemeler
- Müşteri Yönetimi ve Müşteri İletişimi
- Bildirimler ve Hatırlatıcılar
- Günün Özeti



# 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





# Sigorta sektörünün risk haritası ve gelecek vizyonu

TSB öncülüğünde düzenlenen Arama Konferansı'nda buluşan sigorta sektörü paydaşları, geleceğe projeksiyon tuttu. Önümüzdeki 5-10 yılda sektörü bekleyen riskler belirlenirken, sigortacılığın ekonomideki ağırlığını artırıp kamu üzerindeki yükü hafifletmek adına yapılacaklar tespit edildi. Beyin fırtınasıyla sigorta sektörüne ilişkin 63 maddelik risk haritası belirlenirken, "sigortacılık kanunu" çıkarılması konusuna da vurgu yapıldı...

**Sigorta** sektörünün tüm paydaşları tarihi bir adım attı ve geleceği üzerine önemli bir beyin fırtınasında buluştu. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) öncülüğünde 18-19 Eylül tarihlerinde Radisson Blu Vadi İstanbul'da iki günlük bir Arama Konferansı düzenlendi.

TSB Başkanı Uğur Gülen öncülüğünde yapılan konferans; iklim değişikliği, yapay zekâ, demografik değişim, insan kaynakları, reasürans sorunları, maliyet yönetimi, trafik sigortası, yeşil dönüşüm gibi geniş bir yelpazeye yayılan konularda de-

rinlemesine fikir alışverişlerine sahne oldu.

Sabancı Üniversitesi Arama Kürsüsü Başkanı Prof. Dr. Oğuz Babıroğlu liderliğindeki ARAMA ekibiyle yönlendirilen etkinliğe sigorta şirketlerinin genel müdürleri, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı uzmanları; sektörün regülatör kurumu SEDDK'nın başkan, başkan yardımcıları ve uzmanları; acente, eksper, asistans meslek örgütleri ile sigorta ekosisteminde yer alan tüm kurum ve kuruluşların temsilcilerinden oluşan yoğun bir katılım oldu.

## 2030 GELECEK PLANI

TSB Başkanı Uğur Gülen, konferansa yönelik yaptığı değerlendirmede şunları dile getirdi: "Tüm sektörlerden onlarca temel paydaş ve birçok çevre paydaşla iş birliği halinde faaliyet gösteren sigorta sektörümüz 2030 gelecek planını yapmak üzere ilk defa düzenlenen Arama Konferansı'nda bir araya geldi. Gelecek nesillere güvenli bir ülke bırakma adına çıktığımız bu yolculukta ortaya konan bu birliktelik, sadece Türk sigorta sektörünün barış ve güven içinde birlikteliği değil, ülkemizin deprem, iklim değişikliği risklerine, sağlıktan yaşlanmaya koruma açıklarını ortadan kaldıracak güçlü bir iradenin de sembolü olacaktır. Ortak akılla ilerleyerek sorunlarımızı birlikte çözmek zorundayız. Sigorta sektörü tek taraflı çözümlerle ilerleyemez. Bu nedenle tüm paydaşları-





mızla el ele vererek, sektörümüzü daha güçlü kılabilecek adımları atacağız.”

### 63 MADDELIK RISK HARİTASI

Sektörün gelişimi için birçok önemli konunun ele alındığı etkinlikte, sigortayı vatandaşa dost, vatandaşı ve kamuyu da sigortaya dost yapma hedefine vurgu yapıldı.

Yüksek katılımıyla gerçekleşen ve iki gün süren beyin fırtınasında, sigorta sektörüne ilişkin 63 maddelik bir risk haritası da belirlendi. Konferansta, gelecek 5-10 yılda sektörü bekleyen riskler belirlenirken, sigortacılığın ekonomideki ağırlığını artırıp, kamunun üzerindeki yükü hafifletmek adına yapılacaklar da tespit edildi.

### 10 YILLIK HEDEF VE PROJELER

Sigorta sektörü paydaşları Arama Konferansı'nda, Türkiye'de teminatsız varlık, güvencesiz birey ve sigortasız kimse bırakmamak vizyonuyla 10 yıllık hedef ve projeler belirlendi. Bunların bazıları şu şekilde:

- Dünya sigorta liginde ilk 10'da olmak
- Sigorta sektörünün finansal sistemdeki payını yüzde 5'ten yüzde 10'a çıkarmak
- 10 Trilyon TL prim üretimi
- Kişi başı prim üretimini 350-400 dolara çıkarmak
- Penetrasyonu ilk 5 yılda yüzde 5'e akabinde yüzde 7'ye çıkarmak
- Emeklilik fonlarının GSMH'ya oranını yüzde 20'ye çıkarmak.
- BES fon büyüklüğünün GSMH'nın yüzde 10'unun üzerine çıkarılması
- Zorunlu ürünlerde yüzde 100 poliçe sahipliği
- Yeni finansal ürünler geliştirilmesi
- Tüketicinin sigorta konusunda bilinçlendirilerek bir sigorta kültürünün oluşturulması
- Serbest piyasa, serbest tarif
- Türkiye Sigorta Platformu oluşturulması
- MEB-YÖK iş birliğinde erken yaşta eğitimle okullarda müfredata girmesi
- Zorunlu ürünleri vadesiz hale getirmek (süresiz, abonelikler)
- Riskli-risksiz sürücü ayrımı ve adil fiyatlandırma için trafik sigortasında kişi temelli poliçeye geçilmesi
- Türk Devletleri Teşkilatı pazarına nüfuz etmek
- TSB koordinasyonunda tüm tarafların ortak mutabakatı ile müşteri odaklı sigortacılık kanununun çıkarılması
- Uçtan uca dijitalleşmeye tüm tarafların entegrasyonunun sağlanması



## Yeni nesil hibrit sigortacı: **Dijipol**

Dijipol.com üzerinden, 10 farklı branş için 35'ten fazla sigorta şirketinden online fiyat teklifi alarak anında poliçe satın alabilirsiniz. Dijipol, hem dijital, hem şube hem de çağrı merkezi üzerinden satış imkanı sunarak fark yaratıyor...

**Sigorta** sektörünün köklü şirketlerinden ÖzserNEO Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nin dijital sigortacılık alanında da lider olma hedefiyle hayata geçirdiği Dijipol, yeni nesil hibrit sigortacılık anlayışıyla öne çıkıyor.

Dijipol, sigorta yaptırmak isteyenlere, farklı sigorta branşları için karşılaştırmalı online çözümler sunan bir platform. Zorunlu trafik sigortasından kaskoya, zorunlu deprem sigortasından tamamlayıcı sağlık ve konut sigortasına kadar çeşitli sigorta şirketlerinde birçok sigorta alternatifi bulunuyor.

190'nın üzerinde şubesi bulunan ÖzserNeo Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nin markası olan Dijipol, 35'ten fazla sigorta şirketinden 10 farklı bireysel sigorta branşında online olarak teklif alıp karşılaştırma ve anında satın alma işlemini gerçekleştirme olanağı sağlıyor.

### HİBRİT SİGORTACILIKTA TÜRKİYE'DE İLK

ÖzserNeo Yönetim Kurulu Üyesi Oğuzhan Üze, temelleri salgın döneminde atılan ve Türkiye'de bir ilk olan Dijipol'un sunduğu hizmetleri şöyle anlatıyor:

"Dijipol, günümüzde hem dijitalden, hem şubelerden hem de çağrı merkezlerinden satış yapan ve ulaşılmaması çok kolay olan bir platform haline geldi. Poliçe dijitalden alınsa bile hasar anında hemen bir müşteri temsilcisine ulaşıp hizmet almak büyük kolaylık sağlıyor. Kurumsal işlerde, sağlık sigortalılarında ve özellikli işlerde konuya tam hakim teknik uzmanlardan hizmet almak mümkün. Ülkemizde yeni hayata geçen bu sistem, dünyada birçok ülkede 'hibrit sigortacılık' adıyla uygulanıyor. ÖzserNeo olarak bu sisteme daha önceden yatırım yaptığımız için altyapımızla fark ve katma değer yaratıyoruz. Dijipol, rekabetin



yaratılması, tek platformdan bütün ihtiyaçların karşılanabilmesi ve kıyaslanabilmesi açısından sektöre önemli bir destek sağlıyor."

### "SİGORTA APP'İ YAPAN İLK VE TEK MARKA"

Oğuzhan Üze, sektörde sigorta app'i yapan ilk ve tek marka olduklarının da altını çiziyor. Üze, kendi yazılım şirketleri olmasının bu işi geliştirmede büyük katkısı olduğunu da özellikle vurguluyor: "Dijipol, kendi yazılım şirketimiz olan ÖzserNEO çatısı altındaki Megacode ekosisteminin bir ürünü. Sigorta app'leri, müşterilere daha hızlı ve kolay erişim sağlayarak sigorta işlemlerini basitleştiriyor ve hızlandırıyor. Aynı zamanda sigorta şirketlerinin daha verimli ve etkili bir şekilde iş yapmasına yardımcı oluyor. 35'ten fazla sigorta şirketinden anında sigorta teklifi alabileceğiniz, aldığımız teklifleri dilerseniz sigorta uzmanlarımızla değerlendirebileceğiniz, hızlı teknolojik altyapısıyla çok sevilen Dijipol tüm bu özellikleriyle sektörde bir ilk."

### OPERASYON VE MÜŞTERİ HİZMETLERİ BİRİMLERİ MARDİN'DE

ÖzserNEO, bölgesel gelişmişlik farkının azaltılması amacıyla uygulanan yatırım teşvik sistemi kapsamında, tüm operasyon ve müşteri hizmetleri birimlerini Mardin'de konumlandırma kararı aldı. Oğuzhan Üze, "Yapılanmamızı bu yıl sonuna kadar tamamlayamayı planlıyoruz. Gerek istihdam sağlayarak gerekse yaptığımız diğer yatırımlarla bölgenin ekonomik büyümesine ve gelişimine katkı sağlamayı amaçlıyoruz" diyor.

# EN İYİSİ NEOVA'YA KASKO YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman,  
ihmal  
etmeyin.*

**NEOVA**  
SİGORTA



# Türk Nippon'dan iki yeni iddialı kampanya

Kasko ve sağlık branşlarında peş peşe çıkardığı yeni ürünlerle iddiasını pekiştiren Türk Nippon Sigorta, acentelerine yönelik kampanyalarda da çitayı yükseltiyor. Yeni kasko ürününde acentelerine ek yüzde 5 komisyon veren şirket, TSS'de de primi 2 bin 500 TL olarak belirledi...

**Türk Nippon Sigorta**, kasko ve sağlık branşlarında iki yeni kampanyayla pazar payını artırmayı hedefliyor.

Kaskoda otomobil ve kamyonet grubuna özel 2024 model ve sıfır araçları kapsayan yeni bir kampanyayı hayata geçiren şirket, belli markalar için yıl sonuna kadar sürecek bu kampanyasında acentelerine yüzde 5 ek komisyon verecek.

Tamamlayıcı sağlık sigortasında yaş sınırını 70 yaşa kadar çıkaran Türk Nippon Sigorta, yeni kampanyasında ise bu detaya paralel olarak primi 2 bin 500 TL gibi oldukça uygun ve rekabetçi bir seviyede belirledi. Yatarak tedaviyi ve check-up hizmetini de kapsayan bu yeni kampanyanın en dikkat çekici noktası ise "Bit-defender" antivirüs programının pakete eklenmesi oldu.

Bu iki yeni kampanyayla hem acenteler hem de müşterilere en iyi hizmeti sunmayı hedeflediklerini vurgulayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "TSS kampanyamızda belirlemiş olduğumuz hedefi yakalayan acentelerimizi 2025 yılında Kıbrıs seyahatiyle ödüllendireceğiz. Ayrıca gelecek



Dr. E. Baturalp Pamukçu

yıl yapacağımız yeni kampanyalarla yurt dışı seyahat ödülllerimiz ve acentelerimize sağlayacağımız avantajlar artarak devam edecek" diyor.

## SERMAYE ARTIRIMI

Öte yandan, sigorta sektöründe ön sıralarda yer almak ve müşterilerine daha iyi hizmet vermek amacıyla hizmet veren Türk Nippon Sigorta, mevcut ödenmiş sermayesini 200 milyon TL artırarak 324 milyon TL'ye çıkardı.

Genel Müdür Pamukçu, her yıl giderek büyüyen sigorta sektöründe müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı cevap verebilmek için sermaye artırımına gittiklerini vurguluyor ve şöyle ekliyor: "Güçlü acente ağımız sayesinde verdiğimiz hizmetlerimizi, yeni sermayemizin de gücüyle daha da ileri taşıyacağız."



# AHE, “Ekonomimize İyi Gelecek” diyerek karbon ayak izini dengeliyor

2023 Yılı Entegre Sürdürülebilirlik Raporu’nu yayınlayan Anadolu Hayat Emeklilik, karbon ayak izini dengelemeye devam ediyor. “Ekonomimize İyi Gelecek” başlığı eklenen raporda sorumlu yatırımlardan, etki yatırımcılığından, ekonomiye katkılar ve yaratılan değerden de bahsediliyor...

**Anadolu** Hayat Emeklilik (AHE), 3 yıldır hazırladığı sürdürülebilirlik raporlarının ardından ilk entegre sürdürülebilirlik raporunu yayınladı. Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi’nin Entegre Raporlama Çerçevesi’ne uygun olarak hazırlanan 2023 Yılı Entegre Sürdürülebilirlik Raporu, değer yaratma süreci kapsamında şirketin sürdürülebilirlik yaklaşımını, stratejilerini, hedeflerini ve performansını ele alıyor.

“Herkes İyİ Gelecek” odağıyla hazırlanan rapor, Anadolu Hayat Emeklilik’in değer yaratma sürecinde kullandığı finansal ÇSY (çevresel, sosyal ve yönetim) etkilerini ve oluşturduğu değeri somut ve ölçülebilir performans göstergeleriyle birlikte ortaya koyuyor.

## EKONOMİMİZE İYİ GELECEK

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, raporla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Entegre sürdürülebilirlik olması dolayısıyla, daha ‘Müşterilerimize İyi Gelecek’, ‘Dünyamıza İyi Gelecek’ ve ‘Çalışanlarımıza İyi Gelecek’ olarak 3 ana başlıkta hazırladığımız raporumuza, ‘Ekonomimize İyi Gelecek’ başlığını ekledik. Bu başlık altında da



Murat Atalay

sorumlu yatırımlarımızdan, etki yatırımcılığından, ekonomiye olan katkılarımızdan ve yarattığımız değerden bahsettik. Bunun yanı sıra 2023 yılında yöneticilerimizin katıldığı bir çalıştay düzenleyerek değişen hedef ve stratejilerimiz, düzenleyici kurumların ve paydaşların beklentileri ışığında önceliklerimizi güncelledik. Bu yılki raporda bulunan sosyal ve çevresel verilerin bağımsız bir güvence sürecinden geçirildiğini ve bu süreç sonunda bağımsız bir rapor temin edildiğini de mutlulukla ifade etmek isteriz.”

## KARBON AYAK İZİNİ DENGELEMeye DEVAM

2016 yılından bu yana sera gazı emisyonlarını yenilenebilir enerji projelerine katkıda bulunarak dengelediklerini anımsatan Atalay, sözlerini şöyle sürdürüyor: “2021 yılından bu yana ofislerimizde kullandığımız elektriğin yeşil enerji kaynaklarından sağlandığını şeffaf şekilde belgelemek ve kaynağını doğrulamak amacıyla Uluslararası Yenilenebilir Enerji Sertifikası (I-REC) temin ediyoruz. 2024 yılında da şirket faaliyetlerimizden kaynaklanan 2023 yılına ait karbon ayak izini yine bir yenilenebilir enerji projesine katkıda bulunarak dengeledik.”

## ANKARA MERKEZ OFİSİ AÇILDI

Anadolu Hayat Emeklilik, iş sürekliliğini ön planda tutarak Ankara’da yeni bir merkez ofisi açtı. Doğal afet durumlarında veya beklenmedik altyapı sorunlarına karşı şirketin faaliyetlerinin kesintisiz devam etmesini sağlayacak teknolojiye sahip olarak tasarlanan ofis alanının kapasitesi, iş takvimleri doğrultusunda yönetilebiliyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Dolgun, bu yatırımlarla geleceğe daha sağlam adımlarla ilerlediklerini vurguluyor. 📍



Zeynep Dolgun

# Siber tehditlere karşı KOBİ'lere en kapsamlı güvence

AXA Türkiye'nin yeni ürünü Siber Riskler Sigortası, işletmelerin sanal dünyada karşılaşılabileceği risklere karşı kapsamlı teminatlar içeriyor. Ürün, işletmelerin birinci taraf risklerinin yanı sıra veri sızıntılarından kaynaklı üçüncü şahıs taleplerini de kapsıyor...

AXA Türkiye, yenilikçi ürünlerine birini daha ekleyerek KOBİ'leri siber saldırılara karşı güvence altına almak amacıyla Siber Riskler Sigortası ürününü çıkardı.

İşletmelerin sanal dünyada karşılaşılabileceği risklere karşı kapsamlı teminatlar içeren ürün, müşteri bilgilerine yetkisiz erişim veya bilgilerin ifşa edilmesi, verilerin kaybolması veya verilere erişiminin engellenmesi, bilgisayar sistemlerinin siber atak sonucu işlevini yerine getirememesi ve siber atak sonucu ortaya çıkabilecek fidye taleplerinin yönetilmesi ve tazmini gibi riskleri KOBİ'ler için güvence altına alıyor.



Barış Altın

AXA Türkiye Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Barış Altın, siber güvenlik risklerinin kurumlar için oluşturduğu tehde dikkat çekerek yeni ürünün çıkış noktası ve amaçlarını şöyle özetliyor: "Hem işletmelerin birinci taraf risklerini hem de veri sızıntılarından kaynaklı üçüncü şahıs taleplerini kapsayan siber güvence paketi sunuyoruz. Amacımız, işletmelerin risklerini önceden güvence altına almak ve çözüm ortağı olarak yanlarında olmak."

## DIYARBAKIR TEMSİLCİLİĞİ AÇILDI



AXA Türkiye, stratejik büyüme hedefleri doğrultusunda Güney Anadolu Bölgesi'nde önemli bir adım atarak Diyarbakır'da yeni bir temsilcilik açtı. Bölgedeki acente ve müşteri ağını genişletme misyonunu sürdüren AXA Türkiye, temsilcilik ismiyle hizmet verecek olan bu yeni ofisle hem yerel pazara daha derinlemesine nüfuz etmeyi hem de acenteleri ve müşterileriyle daha yakın bir iletişim kurmayı hedefliyor. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, açılısta özetle şu açıklamayı yaptı: "Diyarbakır ofisimiz, Güney Anadolu'da sadece bir operasyon merkezi değil, aynı zamanda bölgenin ekonomik gelişimine katkı sağlayacak bir iş ortağı olma misyonunu üstleniyor. Bu yatırımla birlikte müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesini daha da ileriye taşıyacağımıza inanıyoruz."

## BÜYÜKDALYAN TÜM KALPLERDE İLKOKULU

AXA Türkiye ve acentelerinin iş birliğiyle deprem bölgesinde kalıcı bir çözüm sunma amacıyla Hatay'da inşa edilen Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu, Milli Eğitim Bakanlığı tarafından resmi onaylarını tamamlayarak eğitim öğretim faaliyetlerine başladı. Okulun açılışı; Hatay Valisi, İl Milli Eğitim Müdürü, Belediye Başkan Vekili, AXA Türkiye yönetimi ve Hatay acentelerinin katılımıyla yapıldı. 🗣️





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](http://corpussigorta.com.tr)



# Karbon emisyonunu dengeleyen ferdi kaza sigortası

Fibasigorta, "Ferdî kaza poliçeniz, dünyaya hediyeniz" sloganıyla duyurduğu ürünüyle müşterilerini olası kazalara karşı güvence altına alırken dünyanın geleceği için de önemli bir adım atıyor. Genel Müdür Erol Öztürkoğlu, "Her poliçe yılda 5 tonluk karbon emisyonunun karbon nötr projelerle dengelenmesini sağlıyor" diyor...

**Fibasigorta**, "Sürdürülebilir Gelecek Ferdî Kaza Sigortası" ürününü hayata geçirerek Türkiye'de bir ilke imza attı. Şirket, müşterilerini olası risklere karşı korurken her poliçeye hediye olarak "Gönüllü Karbon Sertifikası" ekleyerek önemli bir sosyal sorumluluk faaliyeti de yürütmüş oluyor. Fibasigorta müşterileri bu ürünü aldıklarında, sürdürülebilir bir dünya için karbon emisyonunun azaltılmasına katkıda bulunuyor.

Söz konusu uygulama bireysel karbon ayak izini dengelemekle kalmıyor, aynı zamanda sürdürülebilirlik bilincini yaygınlaştırmaya ve bireylerin çevresel sorumluluklarını üstlenmelerine de olanak tanıyor.

Şimdilik sadece Fibabanka müşterilerine sunulan ferdi kaza ürünüyle başlayan proje, yakın zamanda Fibasigorta'nın diğer ürünlerini de kapsayacak ve tüm kanallardan satışa sunulacak.

## YILDA 5 TON KARBON EMİSYONU

Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, yeni ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Sektörde ilk yılımızı doldururken dünyanın geleceği için yenilikçi bir adım atıyoruz. Sigortalılarımızın yıllık karbon ayak izini dengelemek amacıyla, poliçemizle birlikte karbon sertifikası hediye ediyoruz. Dünya Bankası verilerine göre ülkemizde kişi başına düşen yıllık karbon emisyonu 4.9 ton civarında. Uluslararası

denetleme kuruluşları ise engellenen her 1 ton emisyon için 1 tonluk sertifika üretme hakkı veriyor. 'Sürdürülebilir Gelecek Ferdî Kaza Sigortası' ürünümüzün her poliçesi, 5 tonluk karbon emisyonunun karbon nötr projelerle dengelenmesini sağlıyor. Projemizle Hatay'da bulunan Gold Standard sertifikalı Ziyaret RES rüzgar enerjisi santralini destekliyoruz."

## DAHA İYİ BİR GELECEK

Fibabanka Hazine Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Toprak da Fibasigorta ile bu çevre



İbrahim Toprak



Erol Öztürkoğlu

desti projeyi hayata geçirmekten büyük mutluluk duyduklarını belirterek şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Fibasigorta ile başladığımız bu iş birliği sayesinde bireylerin karbon ayak izlerini dengeleyerek çevresel etkilerini azaltmalarına katkıda bulunuyoruz. Sigorta sahiplerinin ferdi kaza risklerini güvence altına almanın yanı sıra dünyanın geleceğine katkı sağlayan bu projede yer almaktan gurur duyuyoruz. Bu iş birliği, bireylerin iklim değişikliğiyle mücadeleye katılmaları için pratik bir çözüm sunuyor ve karbon nötrlüğüne ulaşma yolunda önemli bir adım oluşturuyor. Dünyamız için daha iyi bir gelecek çağrımızı daha geniş kitlelere ulaştırmak için çalışmaya devam edeceğiz."



# İHTİYACA UYGUN

Esnek seçeneklerle kişiselleştirilebilen  
**Tamamlayıcı Sağlık Sigortası**

Klasik Ağ

Ekonomik  
Hastane Ağı

Yaygın  
Hastane Ağı

Klas  
Ağ





# 3-10 yaş arası çocuklara özel “İlk Sigortam”



Birol Balık

Unico Sigorta'nın çocuklara özel tasarladığı İlk Sigortam, 3-10 yaş aralığındaki çocukların kreşte, okulda ya da servis aracındayken sebep olabilecekleri maddi ve bedeni zararlara karşı teminat sağlıyor...

**Unico** Sigorta, çocuklara özel olarak tasarladığı İlk Sigortam ürününü kullanıma sundu. Çocuklarda sigorta bilincinin gelişmesini desteklemek ve ebeveynlere ek güvence sağlamak amacıyla tasarlanan İlk Sigortam, çocukların kreş, okul veya servis aracında buldukları süre içinde sebep olabilecekleri maddi ve bedeni zararları teminat altına alıyor. Avantajlı bir prim tutarıyla sunulan bu sigortaya, tüm acenteler aracılığıyla kolayca ulaşılabiliyor.

İlk Sigortam ayrıca, çocukların okulda cam veya dolap kırması, arkadaşının montunu yırtması, servisin koltuğuna yanlışlıkla zarar vermesi gibi durumlar için de güvence sağlıyor.

Bu arada, lansmana özel her İlk Sigortam poliçesi, Unico

Çocuktur Yapar,  
“İlk Sigortam” Karşılar!



Sigorta ve acenteleri adına yapılacak Hatıra Ormanı'nda bir fidana dönüşüyor.

## HER POLİÇE İÇİN 1 FIDAN

Evet, gelecek nesillere daha yeşil, nefes alabilecekleri bir dünya bırakmak amacıyla bu ürüne özel, her poliçe için bir fidan dikerek Unico Sigorta ve Acenteleri Hatıra Ormanı'na katkıda bulunulacak.

Unico Sigorta Strateji ve İş Geliştirme Direktörü Birol Balık, İlk Sigortam ürünüyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Sigortacılık Haftası'nı da kutlayacağımız eylül ayı itibarıyla müşterilerimizle buluşturduğumuz bu özel ürünle sigorta

bilincini ve farkındalığını küçük yaşlardan itibaren aşılamayı hedefliyoruz. Aynı zamanda çocukların okulda ya da serviste istemeden neden olabileceği zararlara karşı ailelerin endişelerini gidereceğiz. Diğer yandan, doğayı koruma ve gelecek nesillere daha yeşil bir dünya bırakmak amacını da çocuklarımızın bu ilk sigortasıyla hayata geçirmek bizi ayrıca heyecanlandırıyor. Unico Sigorta olarak her zaman insan odaklı ve toplumun ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunmak için çalışıyoruz.”



MAPFRE Sigorta bölge toplantılarının son durağı olan İstanbul buluşmasında, iş ortaklarıyla beraber büyüme konusundaki kararlılık vurgulandı. Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Türe'nin şu yorumu dikkat çekti: "Acente sayısıyla yarışmayı veya bununla prim üretimini arttırmayı değil, aracılarımızın verimliliğini önemsiyoruz..."

**MAPFRE** Sigorta; Bursa, Ankara, İzmir ve Adana'da düzenlediği acente bölge sohbetlerini İstanbul'la sürdürdü. İstanbul bölge acenteleri için iki farklı lokasyonda yapılan toplantılarda 200'e yakın iş ortağıyla sektördeki gelişmeler, makroekonomik göstergeler ve iş ortaklarının beklentileri ele alındı.

MAPFRE Sigorta genel müdür yardımcılarını ve bölge müdürlerinin ev sahipliğinde gerçekleşen toplantılarda, aynı zamanda müşteri odaklı yaklaşımlar, farklı branşlar özelindeki stratejiler, reasürans piyasaları ve şirketin prim üretim performansı gibi konular da ayrıntılı bir şekilde değerlendirildi.

#### "ACENTE SAYISIYLA YARIŞMIYORUZ"

MAPFRE Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Komitesi Üyesi Yıldırım Türe, "Bölge sohbetlerimiz sırasında farklı illerdeki acentelerimizden aldığımız geri bildirimler paralelinde hızla uygulamaya geçirdiğimiz öneriler,



acentelerimizin görüşlerini ne kadar önemsendiğimizi ve iş birliğinin gücünü ortaya koydu" dedi.

Türe, İstanbul bölge sohbetleri hakkında şu değerlendirmeyi yaptı: "MAPFRE Sigorta olarak piyasa ve değişime uyum sağlayabilen, değişimi doğru gözlemleyip stratejilerini adapte edebilen bir yapıya sahibiz. Güven, etik ve rekabette adil olma kavramları ana değerlerimizi oluşturuyor. Bu anlayışı Türkiye'deki tüm operasyonlarımızda ve iş ortaklarımızla ilişkilerimizde temel alıyoruz. Bugün itibarıyla neredeyse tüm illerimizde faaliyet gösteren bin 600 civarında aracımız var. Ancak acente sayısıyla yarışan veya bununla prim üretimini arttırmayı hedefleyen bir sigorta şirketi değiliz. Biz aracılarımızda verimliliği önemsiyoruz. Onlarla omuz omuza çalışıyor ve karşılıklı değer yaratıyoruz. MAPFRE Sigorta olarak iş ortaklarımız için güvenli liman olmaya, onları her alanda desteklemeye ve birlikte sigortacılık sektörünün geleceğini şekillendirmeye devam edeceğiz." 🌐

# “El ve gönül birliğiyle çok şey başardık!”

Türkiye Sigorta, 4'üncü yılında 6 milyon, Türkiye Hayat Emeklilik ise 10 milyon müşteriye ulaştı. 4 yıllık dönemde Türkiye Sigorta, kaskoda 3 milyon, konutta 8 milyon, sağlıkta ise 2 milyon 670 binin üzerinde poliçe kesti. Türkiye Hayat Emeklilik ise yaklaşık 5 milyon BES katılımcısıyla 230 milyar TL fon büyüklüğü elde etti...

**Türkiye Sigorta**, 41 bölge müdürlüğü, 3 bin 930 anlaşmalı acente ve broker, 5 bin 208 anlaşmalı banka şubesiyle 4'üncü yılını geride bırakıyor. Şirket, sağlıkta 4 bin 376 anlaşmalı kurum, kaskoda ise 3 bin 552 anlaşmalı servisle Türkiye'nin dört bir yanında sigortalılarına hizmet vermeyi sürdürüyor. 4 yılda 1 milyon 467 bin hasar dosyasını inceleyen Türkiye Sigorta, müşterilerine 34 milyar 856 milyon TL hasar ödemesi yaptı.

Türkiye Hayat Emeklilik ise söz konusu dönemde 5 milyon katılımcısıyla fon büyüklüğünü yüzde 596 artırarak 229 milyar 689 milyon TL'ye ulaştırdı.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in Ocak-Temmuz 2024 dönemindeki toplam net kârı 11.2 milyar TL oldu.

## 16 MİLYON MÜŞTERİ

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, şirketlerin 4 yıllık performansını değerlendirip gelecek planlarını şöyle ifade etti: “Geniş müşteri portföyümüz, yaygın dağıtım ağıımız, yenilikçi bakış açımız, teknolojideki öncülüğümüz ve yetkin insan kaynağımızla kısa sürede sigorta tarafında 6 milyon, bireysel emeklilik ve hayat tarafında ise 10 milyon müşteriye ulaştık. Her geçen gün daha da büyüyen şirketimiz 4 yılda kaskoda 3 milyon, konutta 8 milyon, sağlıkta da 2 milyon 670 binin üzerinde poliçe sayısına erişti.



Taha Çakmak

4'üncü yaşımızda liderlik konumumuzu rakamların ötesine taşıyarak bilgimiz, tecrübemiz ve üretimimizle sektörümüze öncü olduk. El ve gönül birliğiyle çok şey başardık! Hedeflerimiz yüksek, sorumluluğumuz büyük. Adımızdan aldığımız güçle, vizyonumuz doğrultusunda emin adımlarla geleceğe ilerliyoruz.”

## ▶ 8 AYDA 2023 YILI PRİM ÜRETİMİ AŞILDI

Türkiye Sigorta, 2024 yılının ilk 8 ayında prim üretiminde geçen yılın toplamını aşmayı başardı. 1 Ocak-31 Ağustos 2024 döneminde şirketin toplam prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 92 artışla 64 milyar 308 milyon TL'ye yükseldi. Böylece 2023 yıl 59 milyar TL olan toplam prim üretimi 8 aylık sürede aşılmış oldu. Taha Çakmak, primlerin branş bazındaki dağılımıyla ilgili

de şu bilgileri paylaştı: “Yangın ve doğal afetler branşında yüzde 132 artışla 17.6 milyar TL prim üretimine ulaştık. Kasko branşında da yüzde 77 artışla yaklaşık 7 milyar TL prim üretimi sağladık. Sağlık branşında yüzde 203 gibi yüksek bir büyümeyle yaklaşık 5 milyar TL prim üretimi gerçekleştirdik. Nakliyat branşında ise yüzde 241 büyüme elde ederek 423 milyon TL prim üretimine ulaştık.”



# Türk Reasürans'ın pazar payı yüzde 50'yi geçti

Türk Reasürans, 5'inci yılında öz kaynaklarını 4.3 milyar, aktif büyüklüğünü de 23.6 milyar TL'ye ulaştırdı. Şirket, Türkiye reasürans pazarındaki payını da 2024'ün ilk çeyreği itibarıyla yüzde 57 seviyesine yükseltti...

**Türkiye'deki** yerli reasürans kapasitesini artırmak ve kaynak verimliliğini sağlamak hedefleriyle, sermayesinin tamamını Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından karşılanarak 2019 yılında kurulan Türk Reasürans, 5'inci yaşını kutluyor. Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, şirketin 5 yıllık finansal performansı ile ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Türk Reasürans ailesinin başansı, birlikte verdiğimiz emeğin, inancın ve ortak hedeflerimize olan sarsılmaz bağlılığımızın bir sonucudur. Kuruluş öz kaynağımız olan 600 milyon TL'yi 5'inci yılımızda 4.3 milyar, aktif büyüklüğümüzü ise 23.6 milyar TL'ye ulaştırdık. Türk Reasürans kuruluşunun ilk döneminde yurt içinde 16 sigorta şirketi ve 3 kuruma teminat veriyordu. Bugün geldiğimiz noktada, 29 sigorta şirketi ve 5 kuruma güvence sağlıyoruz. Aynı zamanda 5 kıtada 57 farklı ülkeye güvence ihraç ediyor olmanın gururunu yaşıyoruz.”

## PAZAR PAYI YÜZDE 57

Türk Reasürans'ın 2024'ün ilk yarısında konsolide olarak ürettiği brüt primler 8.3 milyar, net primleri ise 7.1 milyar TL'ye geçti. 5 yıllık dönemde brüt ödenen tazminat miktarı ise 10.1 milyar TL'yi buldu. Türk Reasürans, 2024'ün ilk çeyreği itibarıyla Türkiye reasürans pazarındaki payını yüzde 57 seviyesine ulaştırdı.

## DÖNEM KÂRI YÜZDE 96 ARTTI

Şirketin, 2024 yılı ilk yarısı itibarıyla net dönem kârı 1.4 milyar TL seviyesine ulaştı. Cari oran 2.1'e yükseldi.

Geçen yılın aynı dönemiyle karşılaştırıldığında Türk Reasürans'ın net dönem kârı da yüzde 96 arttı. Şirket, yüzde 31 teknik kârlılığın yanı sıra yüzde 33 oranında öz sermaye kârlılığına ulaştı.

## DASK'TAN ZAS'A...

Bu arada Türk Reasürans, 2020 yılında teknik işleticiliğini üstlendiği Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) 25 milyar TL olan ödeme gücünü 280 milyar TL'ye yükseltti. Eren, bu alanda sağladıkları kapasite ve gücün önemini 6 Şubat depremiyle şöyle örneklendiriyor:

“24 yıllık DASK tarihinde ödenen toplam tazminat tutarı

5. yılımızın ilk yarısında...

**8,3**  
milyar TL

Prim üretildi.

**1,4**  
milyar TL

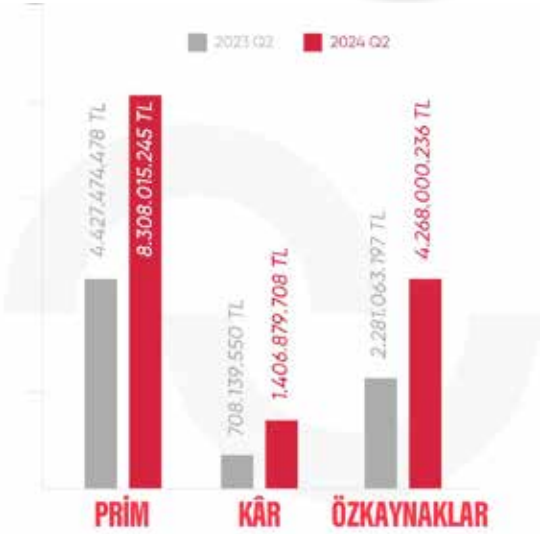
Net kâr elde edildi.

5 yılda...

Pazar payımız

**%57'ye**

ulaştı. (Q1)



türk reasürans

40 milyar TL'ydi. 6 Şubat Kahramanmaraş depremleri sonrasında Türk Reasürans yönetimindeki DASK, etkili süreç yönetimi sayesinde 6 ay gibi rekor bir sürede 37.7 milyar TL tutara varan ödemeyi sigortalılara ulaştırdı.”

Selva Eren bu noktada, vatandaşlara sunulan güvencenin kapsamının artırılması amacıyla zorunlu deprem sigortasının zorunlu afet sigortasına (ZAS) dönüştürülmesi projesi tamamlandığını da sözlerine ekliyor.

# TFRS 17 EĞİTİMİ 9 EKİM'DE



“Yöneticiler için TFRS 17 Prim Dağıtım Yaklaşımına Göre Finansal Tablo Esasları ve Finansal Tablo Okuma” eğitimi 9 Ekim’de yeniden yapılıyor.

**Türk** Sigorta Enstitüsü Vakfı’nın (TSEV), TFRS-17 Uzmanı Elçin Toygar tarafından 18 Eylül’de yüz yüze gerçekleştirilen “Yöneticiler için TFRS 17 Prim Dağıtım Yaklaşımına Göre Finansal Tablo Esasları ve Finansal Tablo Okuma” eğitimi, yoğun talep üzerine 9 Ekim Çarşamba günü için yeniden yapılacaktır.

Eğitim, şirket yöneticilerinin prim dağıtım yaklaşımıyla ölçülen sözleşmeler için finansal tablo kalemlerini mevcut uygulamayla karşılaştırmalı olarak analiz etmesini ve lokal uyum çalışmalarını kapsamında yol haritasını oluşturabilmesini hedefliyor.

**İLERİ DÜZEY EĞİTİM PROGRAMLARI GELECEK AY**  
TSEV’in sigorta sektöründe çalışan personelin uygulama ağırlıklı ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere düzenlediği “İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş



TÜRK SİGORTA ENSTİTÜSÜ VAKFI

Programları” (İSEP) da başlıyor.

Bu yıl online olarak planlanan eğitimlere, ilgili alanda en az 5 yıl tecrübe sahibi olanlar ya da Temel Sigortacılık Eğitim Programı ile ilgili branş mezunları kaydolabiliyor.

“İleri Düzey Hayat” branşı eğitimi 1 Kasım’da başlayacak. 5 Kasım’da başlamak üzere planlanan “İleri Düzey Yangın ve Mühendislik” branşında ise teorik eğitimlerin sonunda saha gezisi düzenlenecek.

İleri Düzey Eğitim Programı sonunda katılımcıların “Başarı Belgesi” alması için proje hazırlamaları gerekiyor. Alınan teorik derslerin uygulamaya dökülmesi amaçlanan projelerle katılımcılar, ilgilendikleri konuda araştırma yapıyor.

Detaylı bilgi ve kayıt için [egitim@tsev.org.tr](mailto:egitim@tsev.org.tr) adresine e-posta atabilirsiniz.

**You  
Locally  
~~Risk,~~**



**We  
Globally  
Value**



# 17 KÜTÜPHANE 10.592 ÖĞRENCİ SAYISIZ HAYAL

Anadolu Sigorta Kütüphaneleri projemiz ile  
17 okula kütüphane kurduk, 10.592 öğrenciye ulaşarak  
hayallerine ortak olduk.

ANADOLU   
SİGORTA   
KÜTÜPHANELERİ

ANADOLU  
SİGORTA  
Kaybetmek yok.

Detaylı bilgi için [anadolusigorta.com.tr](http://anadolusigorta.com.tr) adresini ziyaret edebilirsiniz.