

ANA SPONSOR ALTIN SPONSORLAR DESTEKLEYEN KURULUŞLAR HİZMET SPONSORLARI MEDYA SPONSORLARI



SİGORTACILIKTA “CESUR UFUKLAR” açan projeler ödülüne kavuştu

PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR.

HDI Sigorta'da neler oluyor?

HDI
SİGORTA

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 —

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

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

Kayhan Öztürk

kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin

acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

Özlem Bayburs

obayburs@akilliyasamdergisi.com

E. Esin Gedik

esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar

buyanik@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM

Yücel Asırlık

yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVAZYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

Erişim Medya Radyo Televizyon
ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı
Cad. Hasırcıbaşı
Apt. No:15/3 Kadıköy/İstanbul
Tel: 0216 550 10 61/62

BASKI

Plusone Basım Matbaa Ambalaj
ve Reklam San. Tic. Ltd.
100. Yıl Mah. Massit Matbaacılar
Sit. 3. Cadde No: 221
34204 Bağcılar / İstanbul
Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com

editör



Bir teminat açığı eksikti!

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), geçtiğimiz günlerde hayat dışı sigorta branşlarında faaliyet gösteren şirketleri ilgilendiren önemli bir genelge değişikliği yayınladı. Gelin önce 18 Ekim 2024 tarihli bu değişikliğin içeriğine bir bakalım...

20.06.2022 tarihli ve 2022/19 sayılı Tesis Edilecek Teminat Tutarına İlişkin Genelge'nin 2. maddesi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir:

"Bu çerçevede, hayat dışı sigorta branşları için şirketlerin tesis etmesi gereken minimum garanti fonunda hesaplama dönemi itibariyle yürürlükte bulunan asgari sermaye tutarlarına ilişkin mevzuat hükümleri dikkate alınır. 2024/20 sayılı sigorta branşları Sigorta Branşları İçin Öngörülen Minimum Sermaye Tutarlarına İlişkin Genelge'de belirlenmiş asgari sermaye tutarı ile

kuruluş tarihlerinde gerekli olan asgari sermaye tutarı arasındaki farklılıktan dolayı minimum garanti fonundaki artış nedeniyle teminat açığı olan hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren şirketlerin, teminat açığını 2025 Haziran dönemi güncel verileri ve hesaplamalarına göre en geç 31 Ağustos 2025 tarihine kadar kapatmaları gerekmektedir."

Bu da demek oluyor ki hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren şirketlerin kuruluşları sırasında belirlenmiş asgari sermaye tutarı ile güncel tutar arasındaki farkın (teminat açığı), 2025 yılı haziran dönemi güncel veriler ve hesaplamalar doğrultusunda en geç ağustos ayı sonuna kadar kapatılması gerekecek. Bu da şirketler için ek gider yani bütçeleri zorlayan bir kalem olacak.

Bu yeni durum, sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteren büyük oyuncular için pek sorun olmayacaktır. Ancak pazara yeni girenler veya küçük şirketler için zorlayıcı olacak gibi gözüküyor.

Ve bir Sigorta Haftası'nı daha yoğun bir gündemle geride bıraktık. 13. Sigorta Haftası kapsamında düzenlenen 3. Uluslararası Sigorta Zirvesi, sektöre ışık tutan panellere sahne olurken, zorunlu afet sigortası (ZAS) ve tamamlayıcı emeklilik sistemine (TES) dair son güncel bilgiler öne çıktı.

"Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar" ana temasıyla düzenlediğimiz Smart-i Awards 2024'ün kazananları da ödülleri kavuştu. 9 kategoride 15 Altın, 11 Gümüş ve 5 Bronz olmak üzere 31 ödül dağıttık. Ödül alan projelerin ayrıntılarını ilerleyen sayfalarımızda okuyabilirsiniz.

Törenimiz büyük bir katılımı ve coşkuyla gerçekleşti. Umarım daha uzun yıllar yenilikleri ödüllendirmeye, dönüştürme kafa yoran gençleri desteklemeye devam ederiz.

İyi okumalar.

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

KASIM 2024



24

KAPAK

Sigortacılıkta “Cesur Ufuklar” açan projeler ödülüne kavuştu

“Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar” ana temasıyla düzenlenen Smart-i Awards 2024’ün kazananları belli oldu. 9 farklı kategoride 15 Altın, 11 Gümüş ve 5 Bronz olmak üzere 31 ödülün sahiplerini bulduğu program, sektörün geleceğine ışık tutacak bir panele de ev sahipliği yaptı...

18

Sigorta sektörünün nabzı bu zirvede attı

13. Sigorta Haftası kapsamında düzenlenen 3. Uluslararası Sigorta Zirvesi, sektöre ışık tutan panellere sahne olurken, zorunlu afet sigortası (ZAS) ve tamamlayıcı emeklilik sistemine (TES) dair son güncel bilgiler öne çıktı...

44

Sigorta Haftası’na Maher Holding damgası

Maher Holding Sigorta Grubu, 13. Sigorta Haftası boyunca etkinliklere verdiği destek ve aktif katılımıyla dikkat çekti. Başkan Ahmet Yaşar, sigorta bilincinin yaygınlaştırılması ve sektörün sürdürülebilirliğine vurgu yaptı...

46

Tamamlayıcı sağlıkta en kapsamlı seçenek: Kırmızı Network

Allianz Türkiye’nin TSS’deki en yeni ürünü Kırmızı Network, Turuncu ve Turkuaz’in yanında yerini aldı! Allianz TSS müşterileri, Kırmızı Network’ün kurumlarından farklı katılım payları ile yararlanarak, daha geniş hastane ağına fiyat avantajıyla sahip olabilecek...

48

Türkiye Sigorta BİST Temettü 25 Endeksi’nde

Türkiye Sigorta, BİST Temettü 25 Endeksi’ne giren tek sigorta şirketi olarak yatırımcı ağını genişletti. Genel Müdür Taha Çakmak, “Bu önemli başarı, uzun vadeli finansal gücümüzün ve yatırımcılarımıza sunduğumuz sürdürülebilir değer yaratma stratejimizin somut bir kanıtıdır” dedi...

50

“İkinci yüzyılda da kaybetmek yok!”

27 milyar TL’yi aşan özsermaye büyüklüğüyle sektörün toplam özsermayesinin yüzde 17’sini oluşturan Anadolu Sigorta, “Kaybetmek Yok” mottosuyla ikinci yüzyılına giriyor. Şirketin sektördeki öncü rolünü vurgulayan Genel Müdür Mehmet Tuğtan, “Geleceğin Şirketi” vizyonuyla hareket ettiklerini söylüyor.

52

AHE, özel şirketler arasında liderliği bırakmıyor

Anadolu Hayat Emeklilik, sayısı 1.5 milyonu aşan gönüllü BES katılımcısı ve 11 milyar TL’ye ulaşan otomatik katılım fon büyüklüğüyle iki kategoride de özel sermayeli şirketler arasındaki liderliğini sürdürüyor...

56

Türk Nippon Sigorta acenteleri Karadağ’daydı

Tamamlayıcı sağlık sigortası kampanyasında Karadağ seyahati ödülü kazanan Türk Nippon Sigorta acenteleri, bu geziyle birlikte satış için daha da motive oldu. Acente sayısını bin 200’e çıkardıklarını açıklayan Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu tür gezilerin bağlılık duygusunu pekiştirdiğini vurguladı...

57

TSEV ve KPMG iş birliğinde eğitimler

TSEV ve KPMG iş birliğinde “Enflasyon Muhasebesi” ve “UFRS 17 - Sigorta Sözleşmeleri Eğitimi & Atölye Çalışması” eğitimleri yapılacak...

58

AcnTURK Sigorta, trafik için gün sayıyor

Büyük acenteler buluşmasını Bodrum’da yüksek katılımı gerçekleştiren AcnTURK Sigorta, sağlık ve trafik sigortasındaki gündeme dikkat çekti. Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükcülebi, “Trafik sigortasında girdiğimizde kartlar yeniden dağıtılacak” dedi...

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.*

$a^2+b^2=c^2$



2 Kişiyeye

Apple
AirPods Max



20 Kişiyeye

TCL Movetime
Family Watch 2



5 Kişiyeye

Boyner 20.000 TL'lik
Hediye Çeki

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 Dijital BES 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 katılmaz, 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 temsildir. Talihlilere verilecek/gönderilecek ürün/lerin rengi değişiklik gösterilebilir. Katılım koşullarının tamamı için garantibbvaemeklilik.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

Bupa Acıbadem, “Bu devirde ONSuz olmaz!” diyor

Bupa Acıbadem Sigorta, bireysel müşterileri için ONS Online Sağlık Sigortası ürününü hayata geçirdi. Bu yeni online sağlık sigortasına, senCard Market web sitesi üzerinden online olarak lansmana özel 375 TL fiyatla sahip olunabiliyor.

ONS Online Sağlık Sigortası sahipleri kulak burun boğaz, kadın doğum, çocuk sağlığı, dermatoloji, iç hastalıklar branşlarından uzman hekimler ile psikoloji ve diyetisyen danışmanlık hizmetlerinden ihtiyaçları olanı seçerek online görüşme sağlayabiliyor. Bunun yanı sıra acil yatarak tedavi teminatı, acil ambulans hizmeti ve 7/24 acil danışmanlık hizmetlerinden de faydalanabiliyorlar.

ONS Online Sağlık Sigortası sahipleri, senCard üyesi olarak üyelik programının sunduğu avantajlar dünyasından da faydalanabiliyor. Dijital çağda sağlık hizmetlerine pratik ve hızlı erişimin bir zorunluluk



haline geldiğini belirten Bupa Acıbadem Sigorta Vekil Genel Müdürü Aslıhan Duymaz, “Bu devirde ONS’uz olmaz! diyoruz. Dünyanın en müşteri odaklı sağlık şirketi olma hedefine paralel olarak hem

en yeni teknoloji ve uygulamaları takip ederek hem de ülkedeki sosyal ekonomik durumu gözlemleyerek müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun ürün ve hizmetleri sunmaya devam edeceğiz” diyor.

N Kolay’dan BES teminatlı ihtiyaç kredisi

Aktif Bank, dijital bankası N Kolay ile bireysel emeklilik sisteminde yer alan ve geçerli sözleşmesi bulunan ancak BES birikimini bozmadan kredi kullanmak isteyen müşterileri için BES teminatlı ihtiyaç kredisi olanağı sunuyor.

Bu fırsattan faydalanmak isteyenler, 300 bin TL’ye varan tutarda BES teminatlı ihtiyaç kredisine nkolay.com üzerinden, avantajlı faiz oranıyla ve vade seçenekleriyle ulaşabiliyor. N Kolay müşterileri hiçbir prosedür olmadan ve evrak işleriyle uğraşmadan, dijital başvuru kanalı sayesinde birkaç dakika içerisinde kredi başvurusunu tamamlayabiliyor.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (SEDDK), BES yönetmeliğinde yaptığı düzenleme sonrası BES teminatlı ihtiyaç kredisi ürününü müşterilere sunduklarını belirten Aktif Bank Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Cem Martı, “Avantajlı faiz oranıyla ve vade seçenekleriyle sunduğumuz bu krediyle müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamayı ve hayatlarını kolaylaştırmayı hedefliyoruz” diyor.



Cem Martı

VAKIFBANK'IN YEPYENİ DÜNYASI SKY SİZİ YÜKSEKLERE TAŞIMAK İÇİN HİZMETİNİZDE

Kullanıma hazır yüksek kredi limitlerinden avantajlı mevduat faiz oranlarına,
hızlı işlem kolaylığından sürpriz tekliflere kadar birçok ayrıcalık VakıfBank SKY'da sizi bekliyor.
VakıfBank, daima seninle.

Kullanıma
Hazır Yüksek
Kredi Limiti

Avantajlı
Mevduat Faiz
Oranları

Kişiyeye Özel
SKY
Ayrıcalıkları

7/24
Dijital-Hızlı



VakıfBank

Gençlerin tercihi **AgeSA** oldu

AgeSA, Youthall'un düzenlediği Youth Awards'ta bu yıl da "Gençler Tarafından En Çok Çalışılmak İstenen Sigortacılık Şirketi" kategorisinde bronz ödülün sahibi oldu. Şirket, "En Beğenilen Kısa Dönem Staj Programı" kategorisinde de başarı ödülüne layık görüldü. Böylece AgeSA, 2 yıl üst üste bu prestijli ödülü alarak gençlerin gözünde güvenilirliğini ve popüleritesini bir kez daha kanıtlamış oldu.

AgeSA İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgöl, ödüllerle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Gençlerin AgeSA'yı tercih etmesinin en önemli nedenle-

rinden biri de yeniliklere açık bir şirket olmamız. Süreçlerimizde kullandığımız yapay zekâ teknolojileri ve dijital dönüşüm çalışmalarımızla gençlerin beklentilerini karşılıyor ve onlara cazip bir çalışma ortamı sunuyoruz. İnsana merkezi koyuyor, esnek çalışma, esnek yan haklar gibi tercih ve motivasyon kaynağı uygulamaları hayata geçiriyoruz. 2 yıl üst üste gençler tarafından bu ödüle layık görülmek, insan odaklı yaklaşımımızın meyvelerini topladığımızın en büyük göstergesi. Geleceğin profesyonelleri olan genç yetenekler tarafından böyle bir ödüle layık görülmekten dolayı gurur duyuyoruz."



Burak Yüzgöl

Unico Sigorta'nın Ege buluşması



Unico Sigorta, "Güçlü İletişim, Sürekli Gelişim" yaklaşımı çerçevesinde düzenlediği acente iletişim günleri buluşmalarına bir yenisini daha ekledi. Unico Sigorta yöneticileri, 15 Ekim Salı günü İzmir Urla'da Ege bölgesi acenteleriyle bir araya geldi. Etkinliğe İzmir, Aydın, Denizli, Manisa, Muğla, Uşak illerinden acenteler katıldı. İzmir Urla'da keyif dolu açık hava ortamında gerçekleştirilen acente toplantısında, hem şirketin hem de sigorta sektörünün performansı ve geleceği hakkında bilgiler paylaşıldı. Unico Sigorta yöneticilerinin ve acente-

lerin bir araya gelerek birebir iletişim kurma fırsatı bulduğu etkinlikte acentelerin sorularına yanıtlar verildi ve sektörel bilgi alışverişi yapıldı. Samimi ve keyif dolu bir atmosferde geçen bu buluşma gerek verimliliğini artırma hedefini gerekse gelecekteki başarılarına birlikte yürüme kararlılığını bir kez daha vurguladı. Acentelerin geri bildirimlerini dikkate alarak hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak için sürekli kendini yenileyen Unico Sigorta, sektörün ihtiyaçlarına uygun stratejiler geliştirmeyi hedefliyor.

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.



**HEMEN
İNDİR**

QNB Sigorta, “TSS Eksikliği”ne dikkat çekiyor

QNB Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ürününe özel yeni bir reklam kampanyasını yayınladı. “TSS Eksikliği” kampanyasıyla tamamlayıcı sağlık sigortası eksikliğinin yol açabileceği senaryolar üzerinden bireylerin, tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı avantajlar konusunda farkındalıklarının artırılması amaçlanıyor.

Kampanya kapsamında, sağlık sigortası sahibi olmanın bir tür iç rahatlığı sağladığı çeşitli hikayeler üzerinden aktarılıyor. Yedi ayrı seri olarak hazırlanan reklam filmlerinde; anlaşmalı tüm özel sağlık kuruluşlarında devlet katkı payı hariç muayene, tahlil, röntgen dahil olmak üzere tüm hizmetlerin hiçbir ek ücret ödmeden alındığı, QNB Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’nda limit hesabı değil muayene, test, tahlil, tedavi, röntgeni içine alan hak hesaplaması yapıldığı, ürünün Türkiye çapında 550’nin üzerinde anlaşmalı özel sağlık kuruluşunda geçerli olduğu ve ürüne sahip sigortalıların hastaneye gitmek için işten izin alma gibi kaygıları olmadan 7/24 ücretsiz Online Doktor hizmetlerinden yararlanabilecekleri aktarılıyor.

Ayrıca ilk kez QNB Sigorta TSS poliçesi yaptracak olanlar için yüzde 20 indirim fırsatı da sunuluyor.



sigortaladım.com’dan anne adayları için tam güvence



Orçun Kızıltepe

Dijital sigorta platformu sigortaladım.com, anne adaylarına özel doğum sigortası seçenekleriyle sağlık hizmetlerine kolayca erişim sağlarken, uygun fiyatlı doğru çözümler sunmayı prensip ediniyor.

18-45 yaş aralığındaki kadınlara sunulan bu sigorta, tüm hamilelik kontrollerini, doğum masraflarını ve doğumdan sonra sağlık ihtiyaçlarını kapsıyor. Anne adayları, doğum sigortası sayesinde oluşacak sağlık harcamalarından korunarak hem sağlık hizmetlerine hızlı erişim sağlıyor hem de uygun fiyatlı çözümlerden faydalanıyor.

Doğum sigortasının anne adayları için, hamilelik sürecinde güvenli ve sorunsuz bir tıbbi hizmet süreci sağla-

dığına dikkat çeken sigortaladım.com Genel Müdür Yardımcısı Orçun Kızıltepe, şu bilgileri paylaşıyor:

“Doğum sigortası sadece bir poliçe değil, aynı zamanda geleceğe yönelik bir yatırımdır. Çoğunlukla hamileliğe ilişkin özel sağlık sigortası hizmetleri, henüz gebelik gerçekleşmeden alınan sigortalar için geçerli oluyor. Özel ya da tamamlayıcı sağlık sigortası hizmetleri alındığı sırada sigortalılar henüz gebe değilse, ileri tarihlerde hamilelik için sigorta hizmetlerinden yararlanabiliyor. Aileler hamilelik veya doğum teminatlı sigortalar için sigortaladım.com aracılığıyla özel sağlık sigortası ya da tamamlayıcı sağlık sigortası teklifi alabilir. Amacımız, ailelerin her aşamada en iyi hizmeti almalarını sağlamak.”



Oturduğunuz yerden

Dijital Ticari Kredi

Quick Finans'ta!

Quick Finans Dijital Ticari kredi ile anlaşmalı satıcılarımızdan yapacağınız alışverişlerinizi 36 aya varan vadelerle taksitlendirin. Web sitesinden gerekli evrakları yükleyin. Kredi onayı sonrası satıcıdan ürünü teslim alın. Bu kadar kolay.

Eğer satın almak istediğiniz ürünün satıcısı Quick Finans'ta tanımlı değilse "Satıcı Öner" alanından satıcıyı önerin, gerisini biz halledelim.

Tamamı dijital süreç

36 aya kadar taksitlendirme imkanı

Her aşamada gizlilik



Karekodu
telefonunuzun
kameranisi ile okutarak
kredi sürecini başlatın.



Allianz Teknik ve TEGV iş birliğiyle çocuklara deprem farkındalık eğitimleri

Allianz Türkiye, Türkiye'nin ilk ve tek akredite deprem ve yangın test ve eğitim merkezi Allianz Teknik danışmanlığında ve Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) iş birliğiyle 7-14 yaş grubu çocuklar için yeni bir kurumsal sosyal sorumluluk programı başlatıyor.

Deprem öncesinde, sırasında ve sonrasında yapılması gerekenlere dair çocukların farkındalığını artırmayı hedefleyen "Bilinçli Adımlar, Güvenli Yarınlar" programı, tüm TEGV noktalarında zorunlu eğitim modülü olarak uygulanacak.

Birebir ve çevrimiçi Allianz Teknik ziyaretleri ve kazanımları pekiştiren kutu oyunları da desteklenecek program kapsamında



3 yılda 34 ilden 135 bin çocuğa ulaşılması hedefleniyor.

Programın tanıtım toplantısında konuşan Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan, "Afet konusunda bilinçli çocuklar, aileleri ve çevreleri

için de güvence olacak" dedi.

TEGV Genel Müdürü Sait Tosyalı da TEGV ve deprem bölgesi çalışmaları hakkında şu bilgileri paylaştı: "Bilinçli Adımlar, Güvenli Yarınlar programıyla ülkemizde sık yaşanan afetlere karşı çocuklarımızı erken yaşta afet bilinci kazandırmayı hedefliyoruz. Program kapsamında sunacağımız eğitimlerle, çocuklarımızın afet risklerine karşı bilgi ve beceri edinmelerini sağlayacağız. İki modülden oluşan kapsamlı eğitim programımız, doğal afetlerin nedenleri ve önlenmesi konularında farkındalık yaratacak ve çocukların bilinçli, güvenli davranışlar geliştirmesine destek olacak."

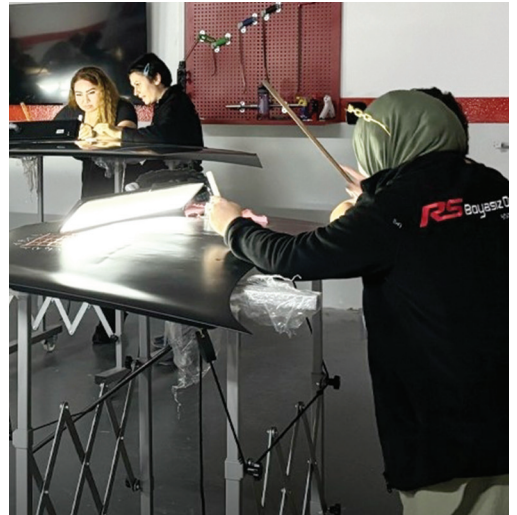
RS Otomotiv Grubu, kadın ustalar yetiştiriyor

RS Otomotiv Grubu iştiraklerinden RS Boyasız Onarım, iş hayatında fırsat eşitliğini sağlamak adına İBB Enstitü İstanbul İSMEK ve İBB Bölgesel İstihdam Ofisi iş birliğiyle kadınlar için eğitim programını hayata geçirdi. 40 saatlik süren eğitimle kadınların da otomotiv sektöründe meslek edinmelerini ve istihdama katılmaları amaçlanıyor.

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, yetişecek kadınlarla satış sonrası hizmetlerde her geçen gün derinleşen istihdam problemini önlemeyi amaçladıklarını ve sektöre katma değer sağlamaya gayret ettiklerini ifade etti. İş hayatında fırsat eşitliğine önem verdiklerini vurgulayan Ünal, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Otomotiv sektöründe kadınların da meslek edinerek istihdama katılmalarını amaçlayarak bu programı açtık. Kadın iş gücünü artırarak ve teşvik ederek satış sonrası hizmetlerde her geçen yıl büyük bir problem haline gelen istihdam sıkıntısını da önlemeye katkı sağlamak istiyoruz. Edindikleri yeni mesleklerle kadınlarımız da yüksek gelir elde etme fırsatı elde edebilecek. Sürece destek veren İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne de teşekkürlerimizi sunuyoruz."

Kadınlar tarafından yoğun ilgi gören 40 saatlik programda adaylar, teorik eğitimin ardından yüz yüze uygulamalı eğitim gördükten sonra sertifikalarını aldı.



**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**



AXA Türkiye, AXA Sigorta'da yıllık 65 milyar TL toplam prim büyüklüğüne, AXA Hayat ve Emeklilik'te ise 10 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşmak için gün sayıyor. “Tam da sigortacı olma zamanı” diyen CEO Yavuz ÖLken, 2026 yılında ise çok daha büyük bir finansal başarı elde edeceklerini öngörüyor...

AXA Türkiye, İstanbul acente ve brokerleri ile iş ortaklarını ağırladığı toplantı organizasyonunda 2024 yılını değerlendiren 2026 yılı hedeflerini paylaştı. Atatürk Kültür Merkezi'nde gerçekleşen toplantıya katılan binin üzerinde iş ortağı, AXA Türkiye'nin stratejik vizyonunu ve teknolojik yatırımlarını dinleme fırsatı buldu.

65 MİLYAR TL PRİM

AXA Türkiye CEO'su Yavuz ÖLken toplantıda yaptığı sunumunda, şirketin 2024 sonunda ulaşmayı hedeflediği finansal verileri katılımcılarla özetle şöyle paylaştı: “Şu an özsermayesi 5.7 milyar TL'ye ulaşan bir AXA Türkiye var. Sermaye yeterlilik oranımız yüzde 153 ile sektör ortalamasının üzerinde. 2024 sonu itibarıyla AXA Sigorta'da 65 milyar TL toplam prim büyüklüğüne, AXA Hayat ve Emeklilik'te ise 10 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşmayı hedefliyoruz. Aktif müşteri sayımız ise 4 milyona ulaşacak.”

2026 İÇİN DAHA İDDİALİ HEDEFLER

2026 yılında çok daha büyük bir finansal başarı elde edeceklerini belirten ÖLken, prim büyüklüğünün 2 milyar Euro'yu aşacağı öngörüsünde bulundu. Diğer hedefleri de şöyle açıkladı:

“2026 yılı kâr hedefimiz 100 milyon Euro'nun üzerinde. Hayat ve emeklilik tarafında fon büyüklüğümüz 25 milyar TL'yi aşacak. BES'te yaşayan sözleşme hedefimiz 100 bin ade-

tin, OKS'de yaşayan sertifika hedefimiz ise 250 bin adedin üzerinde. Aktif müşteri sayımız ise 4.5 milyona ulaşacağız.”

GELECEK NEDEN RİSK DEĞİL?

Yavuz ÖLken sunumunda, dünyanın her geçen gün değiştiği bir ortamda Ar-Ge çalışmalarına yatırım yapan, teknolojik anlamda altyapısını geliştiren markaların daha da öne çıkacağına vurgu yaparak şu değerlendirmeyi yaptı: “AXA Türkiye olarak bugünden gerekli tüm hazırlıkları yapıyoruz. Gelecekte oluşabilecek yeni risk ve hassasiyetlere ‘Gelecek neden bir risk olsun ki?’ bakiş açısıyla odaklanıyoruz. Birbirine bağlı ve öngörülemeyen risklerin olduğu yeni dünyada, korumaya duyulan ihtiyaç daha da önemli bir misyon haline geldi. Neredeyse tüm araştırmalar, küresel ısınma ve iklim değişikliğinin 2024 yılı sonrasında artık sıradan risklere dönüşeceğini söylüyor. Bütün bu karmaşaya, bizi bekleyen mega trendlere, kompleks kurguya rağmen riski ve belirsizliği en iyi ancak biz sigortacılar yönetebiliriz. Bu sebeple ‘Tam da sigortacı olma zamanı!’ diye düşünüyorum.”

HOŞ GELDİN YAVER!

AXA Türkiye toplantıda, kurum içinde “YAVER” olarak adlandırdıkları AXAGPT'nin demo sürümünü de ilk kez katılımcılarla paylaştı. Sektörde bir ilk olan uygulama sayesinde yapay zekâ teknolojisi iş süreçlerinde kullanılmaya başlayacak; veriye dayalı bilgiye daha hızlı ve etkili ulaşılarak hem çalışan hem de acente deneyimi üst seviyelere

Sağlıklı gelecek, güvenli bugünler için doğru tercih Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası!



Tamamlayıcı Sağlık Sigortamızın avantajları saymakla bitmiyor!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortamız ile hemen tanışmak ve detaylı bilgi almak için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

Psikolojik
Destek

Prim:
2.500 TL

Dış Bakım
Paketi

Check - up

**1 Ekim-
31 Aralık**
2024 Tarihleri
Arasında




Bitdefender
Koruma
Paketi

Diyetisyen

* 0-70 yaş arası herkes Türk Nippon Sigorta güvencesinde.

* Sağlık sigortaları risk kabul esaslarımıza bağlı olarak bazı kişilere teklif verilemeyebilir. Detaylı bilgiye www.turknippon.com.tr veya (444 88 67) numaradan ulaşabilirsiniz.



444 88 67 turknippon.com  TurkNippon  @turknippon  @turknipponsigorta  Türk Nippon Sigorta



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

HDI Sigorta'da neler oluyor?

Sigorta sektörünün en çok okunan internet gazetesi Sigortagundem.com'un, "HDI Sigorta'da yolsuzluk yapıldığını" iddia eden haberi büyük yankı uyandırdı.

HDI Sigorta'da pert araçların satışı konusunda bir yolsuzluk yaşandığını yazan sitede, 700 milyon liranın üzerinde bir zararın söz konusu olduğu ifade edildi.

Biri genel müdür yardımcısı olmak üzere 20'ye yakın çalışanın iş akdinin feshedildiği ve konu hakkında incelemenin sürdüğü yazılan haberde, şu sorulara cevap arandı:

"Peki yolsuzlukta kimler etkili? Olay nasıl ortaya çıktı? Kim ne kadar sorumlu? Hangi eksperler için içinde? Ekspertler Derneği olaya nasıl bakıyor?"

"ŞEFFAF VE DOĞRU BİLGİ AKIŞI SUNACAĞIZ"

Sektörde Sigortagundem.com'un bu iddiaları konuşulurken aynı gün HDI Sigorta'dan gelen açıklamayla yolsuzluk doğrulanmış oldu. "HDI Sigorta A.Ş." imzasıyla siteye yapılan açıklamada, süreç hakkında kamuoyuna şeffaf ve doğru bilgi akışının sunulacağı sözü verildi. Açıklama metni şöyle:

"16 Ekim tarihinde platformunuzda yayımlanan içerikte yer

alan iddiaların kapsamı kamuoyunu yanıltıcı yorumlara neden olabileceğinden şirketimizin şeffaflık ve etik değerlere bağlılık ilkesi çerçevesinde bir açıklama yapma gereği duyduk.

Öncelikle belirtmek isteriz ki, HDI Sigorta olarak, insan odaklı, adil ve etik değerlere bağlı köklü kurum kültürümüzle bağdaşmayan bu iddialar ile karşı karşıya kalmaktan büyük üzüntü duyuyoruz. Öte yandan her türlü usulsüzlük ve etik dışı uygulamalara karşı sıfır tolerans politikası izleyen şirketimizin, münferit olarak hasar departmanındaki sınırlı sayıda personelin dahil olduğu yönünde bulgular elde edilen usulsüzlükler hakkında kapsamlı iç soruşturma ve adli süreçlerinin devam etmekte olduğunu ifade etmek istiyoruz.

Sektörde örneklerine maalesef şahit olduğumuz bu tür olumsuz durumların önüne geçebilmek için HDI Sigorta olarak azim ve kararlılıkla çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Bünyemizde gerçekleştirdiğimiz soruşturma sürecinin de sektördeki işleyişin şeffaflığı ve güvenilirliği açısından rol model olacağına inanıyoruz. Soruşturma sürecinde tüm paydaşlarımıza olduğu gibi kamuoyuna da şeffaf ve doğru bilgi akışı sunmaya devam edeceğiz."



Aksigorta ve AgeSA'da sinerji atamaları

Sabancı Topluluğu bünyesinde hizmet veren Aksigorta ve AgeSA, yeni dönemin ihtiyaçları ve şirketin stratejik hedefleri doğrultusunda organizasyon yapısında bazı değişiklikler yaptı.

Bu doğrultuda, Aksigorta ve AgeSA İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdüren Burak Yüzgül, mevcut görev ve sorumluluklarına ek olarak 1 Ekim 2024 tarihi itibarıyla Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Baş Sorumlusu (CDIO - Chief Diversity & Inclusion Officer)

olarak atandı. Yüzgül böylece hem Aksigorta hem de AgeSA CDIO'luğu görevlerini üstlenmiş oldu.

AgeSA Banka Sigortacılığı Genel Müdür Yardımcısı Selim Avşar ise aynı zamanda Aksigorta Banka Sigortacılığından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Avşar'ın sorumluluk alanını genişleten bu atamayla iki şirket arasında güçlü bir sinerji yaratılması, banka sigortacılığı alanında büyüme sağlanması ve müşterileri ihtiyaçlarına yenilikçi çözümler sunulması hedefleniyor.



Burak Yüzgül



Selim Avşar



Jüri Başkanı
Prof. Dr. Selim Yazıcı

Paha biçilemez bir sponsorluk: Mastercard PSM Awards!



Abdullah Çetin



Celal Cündoğlu



Mehmet Sönmez



Nazan Somer Özelgin



Onur Faydacı



Sefer Yüksel



Serkan Ünsal



Dr. Soner Cankö



Ufuk Bilgetekin



Av. Yaşar K. Canpolat

Ödeme sistemleri teknolojisinde öncü Mastercard, Türkiye finans ve finansal teknoloji sektörünün en etkin ödül programı PSM Awards'a sponsor oldu. Söz konusu güç birliği doğrultusunda bu önemli organizasyon, 7'nci yılından itibaren "Mastercard PSM Awards" olarak yola devam edecek.

"Gelecek Burada" temasıyla düzenlenen Mastercard PSM Awards 2024, inovatif projeleri ve girişimleri Mastercard Türkiye'nin de desteğiyle daha geniş kitlelere tanıtop sektördeki yaratıcılığı teşvik edecek.

Jüri oylaması başladı

1 Eylül'de başlayan ve 31 Ekim'e kadar devam eden başvuru sürecinde jüri oylaması başladı. Mastercard'ın isim sponsoru olduğu yarışmanın jüri başkanlığı koltuğunda İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Profesör Doktor Selim Yazıcı oturuyor. Jüri üyeleri arasında PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, Object Consulting Kurucusu Celal Cündoğlu, Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez, MAPFRE Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Nazan Somer Özelgin, Finansal Teknoloji ve Kripto Para Editörü Sefer



**PSM
AWARDS**

Yüksel, Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, SC Yönetim ve Danışmanlık Kurucusu Dr. Soner Cankö, TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin ve Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat yer alıyor.

Bu arada, isim sponsorluğu çerçevesinde jüriye bir de yeni isim eklendi. Mastercard Türkiye Müşteri Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Onur Faydacı da jüri üyeleri arasına katıldı.

İki aşamalı gerçekleştirilecek değerlendirme sonucunda finale çıkan projeler, 27 Kasım Çarşamba günü www.psmawards.com ve www.psmmag.com sitelerinden duyurulacak. 3 bölüm altında toplam 11 kategoride yarışan projeleri de bu yıl önemli bir yenilik bekliyor. Her bölüm kategorisinin birincileri arasından seçilecek en yaratıcı proje, "Mastercard PSM Awards Büyük Ödülü"ne layık görülecek. Mastercard PSM Awards 2024 kazananları 18 Aralık'ta İş Bankası, İş Kuleleri Oditoryumu'nda düzenlenecek ödül töreninde açıklanacak.

Sigorta sektörünün nabzı bu zirvede attı



13. Sigorta Haftası kapsamında düzenlenen 3. Uluslararası Sigorta Zirvesi, sektöre ışık tutan panellere sahne olurken, zorunlu afet sigortası (ZAS) ve tamamlayıcı emeklilik sistemine (TES) dair son güncel bilgiler öne çıktı...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) liderliğinde bu yıl Sigorta Tatbikatçıları Derneği, IUC ve Middle East Insurance Review'in organizasyonunda gerçekleşen 13. Sigorta Haftası'nda düzenlenen 3. Uluslararası Sigorta Zirvesi önemli oturumlarla sahne oldu.

“Koruma Açığının Azaltılması: Türkiye'nin Dayanıklılık ve Sürdürülebilirlik Yolculuğu” temasıyla düzenlenen zirvenin açılışında konuşan Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik, küresel ölçekte önemli dönüşümlerin yaşandığı bir dönem beklediklerini ifade ederek bu değişimlere hazırlıklı olmanın önemine dikkat çekti. Çelik, bu bağlamda büyük veri

ve bu verinin analizi konularının sigorta sektörüne önemli fırsatlar sunacağını belirtti.

Sigorta sektörünün siber güvenlik ürünleri ile firmaların sürdürülebilirliğine katkıda bulunacağını anımsatan Çelik, iklim değişikliğinin neden olacağı risklere karşı önemli koruma sunacağını ve demografik değişikliklerin emeklilik, bakım ve özel sağlık sigortasında yeni ürün gereksinimleri doğuracağını ifade etti.

ZAS VE TES İÇİN GERİ SAYIM

SEDDK ve DASK tarafından yürütülen zorunlu afet sigortası (ZAS) projesinde sona gelindiğini belirten Osman Çelik, sektörün gelişimi için atılacak adımları Orta Vadeli Program'da somutlaştırdıklarını kaydederek, "Otomatik katılım sisteminin işverenlerin de katkısı ile ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği tamamlayıcı emeklilik sistemi (TES) kurulacak" dedi.



3. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin açılışında konuşan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş de ZAS, TES ve katılım sigortacılığı konularına değindi. ZAS'ın günün ihtiyaçlarına göre revize edildiğine işaret eden Menteş, bu sistemin yıl sonuna kadar hayat bulması için çalışıldığını, katılım sigortacılığında da yüzde 5 olan pazar payını yüzde 15'ler seviyesine çıkarma hedefiyle adımlar atılacağını altını çizdi.

HEDEF 16 MİLYON SİGORTALI

Menteş, özetle şu bilgileri paylaştı: "ZAS ile deprem, yanardağ, sel, heyelan, fırtına, dolu, çığ ve orman yangınlarını kapsayacak şekilde kapsam genişletildi. Ayrıca acil ihtiyaç teminatı ekledik ve bu poliçeyi zenginleştiren önemli unsurlardan biri oldu. Köyleri de sigorta kapsamına dahil ettik. Kontrol noktalarına doğal gaz ve internet gibi unsurları da koyduk. Bu iyileştirici adımlarla birlikte, 11 milyon seviyelerinde olan sigortalı sayısının önümüzdeki iki yıl içinde 16 milyonu aşmasını planlıyoruz."

TES'TE DE 20 MİLYONA DOĞRU

TES'in tasarımı için 20'den fazla ülkenin uygulama örneklerinin incelendiğini belirten Menteş, şöyle devam etti: "Katılım, otomatik katılım sistemindeki gibi zorunlu olacak. Sistemden çıkışta önemli bir değişiklik yapmayı planlıyoruz. Devam zorunluluğu üzerine kurulu bir yapı olacak ve istisnai haller dışında çıkış öngörülüyor. Devlet katkısı devam edecek ve en önemli adım olarak işveren katkısı da sisteme dahil olacak. TES'in devreye alınmasının 10'uncu yılında, fon hacminin gayri safi yurt içi hasılaya oranının binde 2'den yüzde 10'a çıkmasını, katılımcı sayısının ise 20 milyona ulaşmasını hedefliyoruz."

YENİ YÖNETMELİKLER

Davut Menteş, katılım sigortacılığı ve trafik sigortası alanında son 9 ayda gerçekleşen çalışmalara da değindi. Yakında özel sağlık sigortası yönetmeliği, hasar yönetmeliği, üniBES projesi, devlet destekli alacak sigortası ve IFRS 17 (finansal raporlama sistemi) düzenlemelerinin hayata geçirileceğini söyledi.

KORUMA AÇIĞI

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen de 3. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin açılış konuşmasında sigortacılığın ekonomide, kişilerin ve kurumların karşılaştıkları riskin sosyal transferi ile ekonomik büyümeyi, yeni girişimleri ve inovasyonu desteklerken, ekonomik hayatın devamlılığını sağladığına ve yatırımları finanse ettiğine vurgu yaptı.

Dünyadaki koruma açıklarına dikkat çeken Uğur Gülen, bu duruma neden olan dört makro başlığı "Jeopolitik gelişmeler ve bölgesel savaşlar", "Dijital dünyanın siber saldırılar ve yapay zekâ ile dönüşümü", "Doğal afetler, iklim değişikliği" ve "Demografik değişimler" olarak sıraladı.

Üretken yapay zekâların artan siber risklere yol açabileceğine dikkat çeken Gülen, önümüzdeki dönemde siber risk sigortasının daha fazla gündeme geleceğini altını çizdi. →



GELECEK 10 YILIN YOL HARİTASI

Koruma açığını hep birlikte çalışarak azaltmanın önemine değinen Gülen, sözlerini şöyle sürdürdü: “Sigortacılık durağan bir yapıda olmadığı için de küresel düzeyde karşılaştığımız zorluklar ve değişen risk profilleri, bizleri her geçen gün daha yenilikçi ve etkili çözümler üretmeye yönlendiriyor. Tabii ki sigortacılık lokal bir mesele olmanın önüne geçmiş ve uluslararası bir hüviyet ve rekabet ortamı kazanmıştır. Türkiye’deki çok sayıda yabancı kökenli sigorta şirketinin sektörde son derece başarılı iş hedeflerine ulaşmaları buna örnektir. Fakat ülkemiz sigortacılığını nasıl hak ettiği seviyelere ulaştırabiliriz diye sürekli çalışıyoruz. Bu yolda bir arama konferansı düzenleyerek önemli bir projeye start verdik ve sektörümüzün gelecek 10 yılının yol haritasını belirledik. Gelecek nesillere güvenli bir ülke bırakma adına çıktığımız bu yolculukta ortaya konan bu birliktelik sadece Türk sigorta sektörünün baş ve güven içinde birlikteliğini değil ülkemizin depremden 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 paydaşlarımızla el ele vererek, sektörümüzü daha güçlü kılabilecek adımlar atacağız.”

DİKKAT ÇEKEN PANELLER

TSB’nin düzenlediği 3. Uluslararası Sigorta Zirvesi, açılış konuşmalarının ardından “Kilit Alanlardaki Sigorta Koruma Açıklarının Değerlendirilmesi: Doğal Afetler, Siber Güvenlik, Yaşam ve Sağlık Hizmetleri ve Emekli Maaşları - İçgörüler ve Kapsamı ve Esnekliği Artırmaya Yönelik Stratejiler” başlıklı panelle devam etti. Moderatörlüğünü TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı’nın yaptığı panele, Sors Akademy CEO’su Zorana Pejic, Insurance Europe Genel Müdür Yardımcısı Olav Jones, SCOR SE Yönetim Kurulu Üyesi & Kuzey Afrika ve Güney Akdeniz



Emine Feray Sezgin

Pazar Müdürü Marc Büker ve Howden Türkiye Bölge CEO’su ve Yönetim Kurulu Başkanı Atıncı Yılmaz katıldılar.

“Türkiye’de Hayat Sigortasının Geleceği: Eksik Sigortanın Ele Alınması, Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliğini Gidermek ve Değişen Dünya İçin Yenilikçi Ürünler Geliştirmek” başlıklı panelin moderatörlüğünü A.M. Best MENA, Güney ve Orta Asya Pazar Geliştirme Genel Müdürü Vasilis Katsipis’in yaptı. Panelde QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, BNP Paribas Cardif CEO’su Cemal Kışmır ile Swiss Re Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Hayat ve Sağlık Müşteri İlişkileri Müdürü Yannick Vincent yer aldı.

Günün son paneli ise “Emeklilik Geliri Koruma Açığının Kapatılması - Fırsatları Yakalamak ve Zorlukların Üstesinden Gelmek” başlığı altında yapıldı. Moderatörlüğünü Hunting-



ton Partners LLP Yardımcı Direktörü Alper Yopalak'ın yaptığı panelde, İngiliz Sigortacılar Birliği Uzun Vadeli Tasarruf Yöneticisi Hetty Ahern, Garanti BBVA Hayat Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer ve TOBB ETÜ Öğretim Görevlisi Prof Dr. Cem Kılıç görüşlerini paylaştı.

İKİNCİ GÜN

Zirvenin ikinci günü açılış konuşmalarını Sigorta Tatbikatçıları Derneği Başkanı Fahri Altungöz, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı ve SEDDK Başkan Yardımcısı Emine Feray Sezgin yaptı.

Emine Feray Sezgin, yeşil dönüşüm, dijital dönüşüm ve demografik dönüşüm neticesinde oluşan koruma açıklarının gi-

derilmesi ve önlenmesi noktasında sigortanın önemine vurgu yaparak, kamu tarafında piyasanın sürdürülebilirliği üzerinde çalışmaların devam ettiğinin altını çizdi.

Sezgin, uzayan yaşamdan dolayı emeklilikte, medikal enflasyondan dolayı da sağlık sigortacılığında önemli açıklar olduğunu belirterek, "Sigorta sağlık sistemlerinin sürdürülebilirliği için uzun vadeli bakım sistemleriyle de dayanıklılık sağlanmalı. Aksi takdirde tasarruflar sağlık masraflarına gidecek. Önleyici bakım olmazsa tasarruflar daha da azalacak" diye konuştu.

Sezgin, sektör için ortak akıl ve iş birliğiyle çalışıldığına vurgu yaparak sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigortacılığın gelişmesi, BES'in daha cazip hale gelmesi için çalışmalarımız sürüyor. ZES'te de son aşamaya gelmiş bulunmaktayız." →

"HARÇ VE VERGİ İSTİSNASI YÜRÜRLÜĞE GİRMELİ"

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, zirvenin ikinci gününde ZAS, Sağlık Sigortaları, Bina Tamamlama Sigortası ürünlerindeki gelişmelere ilişkin bilgi verdi. Sigorta ve emeklilik ekosisteminin geleceğiyle ilgili öngörü ve hedefleri paylaştı.

"Türkiye Sigorta Piyasasındaki Gelişmeler: Sigorta Penetrasyonu ve Potansiyel Çözümler Üzerine Bir Analiz" başlığı altında dikkat çeken bir sunum yapan Yaşar, ülkemizin dünya ekonomisi ve sigorta sektöründeki konumuna ilişkin sayısal veriler paylaşarak şunları söyledi:

"Biz zorunlu sigortayı bile zorla satıyoruz. Trafikte sigortasızlık yüzde 20 ve en çok sigortasızlık motosiklet ve traktörde. TSS, salgından sonra ÖSS'nin önüne geçti. Ama TSS'de yüzde 8, ÖSS'de yüzde 5 sigortalılık oranı var. Konutta ise sigortalılık oranı maalesef yüzde 18 civarında. Dünya genelinde Kahramanmaraş depremiyle aynı yıl gerçekleşen afet hasarlarının yüzde 40'ını sigortacılık karşıladı. Bizim de İstanbul depremi gerçekleşmeden sigortalılık oranını arttırıp gerekli önlemleri almamız gerekiyor. DASK, ZAS'e dönecek ve orman yangınları dahil birçok doğal afeti karşılayacak bir sigortaya dönüşecek."

KENTSEL DÖNÜŞÜM

Kentsel dönüşümün riski azaltmada büyük rolü olduğuna vurgu yapan Ahmet Yaşar, "Kahramanmaraş depremi büyüklüğünde bir deprem Marmara Bölgemizde olursa beka sorunuyla karşılaşabiliriz. Yasalar teşvikler, kira ödemeler varken neden yavaş ilerliyor? Çünkü vatandaş güvenli binada güvenle oturmak istiyor. Burada tek enstrüman bina tamamlama sigortası. Kentsel dönüşümü sigortalı gerçekleştirmemiz lazım. 13 Haziran 2024'te burada genel şartlar yayımlandı. Fakat bu alanda bankalara uygulanan bazı istisnalara sigorta sektörü olarak sahip değiliz. Bir an önce harç ve vergi istisnasının yürürlüğe



girmesi ve kentsel dönüşümün önündeki en büyük engelin kaldırılması lazım ki burada penetrasyon hızla artsın" diye konuştu.

SİGORTA VİZESİ

Ticaret odalarıyla yaptıkları birçok buluşmada oda temsilcilerinden "sigorta vizesi" yönlü taleplerin geldiğine değinen Yaşar, yapılabilecekleri şöyle paylaştı: "TSB olarak bu konuda da çalışma başlattık. Önleyici sigorta faaliyetlerinin başında bu gelecek. Tazminatı ödemede sorun yaşamıyoruz. Sigortalının sigortacı diye tanıdığı acente ve brokerler. Bizim acente ve brokerle barışıp güvenimizi sağlamamız lazım. Aramızdaki güven sorununu mutlaka çözüp güven tazelememiz lazım. Belki de sigorta aracımızı branşa ve iş modeline göre lisanslayarak yeniden kurgulamak lazım. Bunların mevzuatla düzeltip sigortalılara bütünlük sigorta hizmeti vermemiz lazım."



Özgür Obalı

“SEKTÖR GÜCÜNÜ KANITLADI”

Özgür Obalı ise sigorta sektörünün ekonomik büyüme üzerindeki etkilerine dikkat çekti. Sigortacıların finansal koruma sağlama işlevinin bireyler ve işletmeler için hayati önem taşıdığını belirten Obalı, sigorta ürünlerinin kâr paylaşımı ve garantili teminatlar sunarak insanların yatırım yapma konusunda cesaretlendirdiğini söyledi.

Sigorta sektörünün dayanıklılığını ve güçlenmesini kanıtlandığını belirten Obalı, stratejik hedefler belirlediklerini ve topluma katkı sağlamaya devam edeceklerini ifade etti.



“PENETRASYONLA İLGİLİ ÇOK YOLUMUZ VAR”

Zirvede, sigorta açığı üzerine de önemli değerlendirmeler yapıldı. Sigorta Tatbikatçıları Derneği Başkanı Fahri Altungöz, Türkiye'nin geçmişteki büyük depremlerden aldığı derslerle sigorta penetrasyonunu artırması gerektiğini belirtti. 1999 İzmit depreminde ve 2023 Kahramanmaraş depreminde yaşanan sigorta kayıplarının oranları arasında paralellikler olduğunu belirten Altungöz, bu durumun sigortalılık oranının artırılmasının ne kadar önemli olduğunu vurguladı. Ayrıca, dijital teknolojilerin sigorta ürünlerini dönüştürme potansiyeline dikkat çekerek, bu ürünlerin daha esnek hale getirilmesi gerektiğini ifade etti.

AZERBAIJAN SİGORTA SEKTÖRÜ

Zirvede Azerbaycan Cumhuriyeti Merkez Bankası İcra Direktörü Ziya Aliyev de bir sunum yaptı. Aliyev, Azerbaycan sigorta pazarındaki fırsat ve zorlukları ele alarak, ülke ekonomisinin büyümesinin sigorta sektöründe potansiyeli artırdığını belirtti. Genç nüfusun sektöre katılımının önemine vurgu yaparak, sağlık ve yangın sigortalarının öncelikli talepler arasında olduğunu ifade etti. Ziya Aliyev'den sonra T-Rupt Afet Modelleme ve Veri Analitiği Departmanı Direktörü Prof. Sinan Akkar da “Reasürans Sektörü için Deprem Kayıp Modellemesinin Temelleri” konulu bir sunum yaptı.

PANELLER



Zirvenin ikinci gününde “Türkiye’de Depreme Dayanıklılığın Artırılması: Kritik Konuların Ele Alınması ve Koruma Açığının Kapatılması”, “Reasürans Sektörü için Deprem Kayıp Modellemesinin Temelleri”, “Yenilikçi Deprem Riski Çözümleri: Gelişmiş Dayanıklılık için Sensör Tabanlı Parametrik Kapsama



ve İzleme”, “Gelişen Azerbaycan Sigorta Pazarındaki Fırsatlar ve Zorluklar” ve “Sigortacılıkta Yapay Zeka, Makine Öğrenimi ve Gelişen Teknolojilerin Gücünü Ortaya Çıkarmak: Uygulamalar, Zorluklar ve Fırsatlar” konuları yerli yabancı uzmanların yer aldığı panellerde masaya yatırıldı.

Küçük önlemler
büyük fark yaratır.

**Siber Risk Sigortası
fark yaratır.**



tsb.com.tr #SigortasızOlmaz

Sigortacılıkta açan projeler ö



“Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar” ana temasıyla belli oldu. 9 farklı kategoride 15 Altın, 11 Gümüş bulduğu program, sektörün geleceğine ışık

Cesur Ufuklar” dülüne kavuştu

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

smartIQ

TÜRKİYE SİGORTA
Güçü, aklında.

Ürüp
KURUMU

paratika

utilify

MEDYA SPONSORU
BThaber



düzenlenen Smart-i Awards 2024'ün kazananları
ş ve 5 Bronz olmak üzere 31 ödülün sahiplerini
k tutacak bir panele de ev sahipliği yaptı...



Ahmet Yaşar
Türkiye Sigorta Birliği
Başkan Yardımcısı

smart
i
awards

Sigorta sektöründeki inovatif projeleri ve onları geliştiren şirketleri öne çıkararak teşvik etmek, sektördeki değişim ve dönüşüme ayna tutmak amacıyla düzenlenen Smart-i Awards (Smart Insurance Awards) yarışmasının üçüncüsü, “Sigortacılıkta Cesus Yeni Ufuklar” ana temasıyla hayata geçirildi. Türkiye sigorta sektöründe inovasyona dayalı ilk ve tek ödül programı olan Smart-i Awards 2024’ün ödül töreni, 13. Sigorta Haftası kapsamında 2 Ekim’de Sheraton Grand İstanbul Ataşehir’de yapıldı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar ile Sigorta Gündem ve Akıllı Yaşam Koordinatörü Barış Bekar’ın açılış konuşması yaptığı törende, sektörün önde gelen temsilcileri bir araya geldi.

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, açılış konuşmasında, Smart-i Awards gibi yarışmaların sigorta sektöründeki inovatif ürünlerin ve hizmetlerin gelişimine katkı sağlarken, yeni nesil sigorta teknolojilerinin entegrasyonunu ve verimliliğini artırmak için önemli bir platform sunduğunu vurguladı.

“SEKTÖRÜN GELİŞİMİNİ DESTEKLİYOR”

Özellikle gençlerin bu dönüşümdeki rolünü güçlendirip, onların sektördeki gelişimi şekillendirmelerine destek olmayı önemsediklerini dile getiren Yaşar, şöyle konuştu:

“Smart-i Awards, sigorta şirketlerimizin ve teknoloji sağlayıcılarının en iyi uygulamalarının ödüllendirilmesi açısından bakıldığında güzel bir rekabet yaratıyor ve bunu sektörün gelişimini desteklemesi adına çok önemli görüyorum. Ödül programı, en iyi uygulamaların paylaşılmasına ve yayılmasına yardımcı olurken, aynı zamanda sektördeki profesyoneller arasında iş birliğini teşvik ediyor.”

“YENİLİKLERİ ÖDÜLLENDİRMeye DEVAM”

Sigorta sektörünün gelişmesine paralel olarak Smart-i ödüllerinin de geliştiğini ve sektöre katkı yapmaya devam ettiğini söyleyen Barış Bekar da “Umarım daha uzun yıllar yenilikleri ödüllendirmeye, dönüşüme kafa yoran gençleri desteklemeye devam ederiz” dedi.

Önümüzdeki 10 yıl içinde dünyanın her noktasında sigortacıların ilk kez 5 jenerasyona birden hizmet ve ürün satacağını vurgulayan Bekar, konuşmasını şöyle sürdürdü: “İşte sigorta şirketlerinin hitap ettiği bu 5 jenerasyon için rekabet ve ürün farklılığı çok önemli. Gelecek 10 yılda rekabetin sınırları daha da zorlanacak. Çok daha fazla müşteriye ulaşip daha çok teklif verilmesi gereken bir dönem olacağı öngörülmüyor.”

SPONSORLARLA BÜYÜYÖR

Sigorta, finans ve teknoloji başta olmak üzere daha birçok sektöre Akıllı Yaşam ve PSM dergileriyle ulaşan, her gün yüz binlerce okuyucusunu sigortagundem.com, psmmag.com ve ekonomimanset.com web sitelerinde internet haberciliği ve interaktif iletişim kanallarıyla buluşturan Erişim Medya Grubu’nun organizasyonu olan Smart-i Awards’ın bu yılki ana sponsoru, geçen yıl olduğu gibi TSB oldu.

Altın Sponsor QCAR ve RS Otomotiv Grubu olurken, destekleyen şirketler arasında Payten, Quick Finans, smartIQ, Türkiye Sigorta ve Ürgüp Belediyesi yer aldı. Paratika ve Utility Hizmet Sponsoru olurken, Medya Sponsorluğunu ise BT Haber üstlendi.

YOĞUN KATILIM

Ödül töreninin 13. Sigorta Haftası ve “3. International Insurance Summit” ve “Türkiye Rendezvous XVI. International Istanbul Insurance Conference” programı kapsamında gerçekleşmesi ayrı bir önem taşıdı. Program, dopdolu içeriğini yoğun katılımlı Smart-i Awards töreniyle taçlandırmış oldu.



Barış Bekar
Sigorta Gündem ve
Akıllı Yaşam Koordinatörü

9 FARKLI KATEGORİDE 31 ÖDÜL

Sigorta sektöründeki yaratıcılığı teşvik etmek ana hedefiyle yola çıkan yarışmaya yüzlerce başvuru oldu. Finale kalan 37 ödül adayı proje Altın, Gümüş ve Bronz Smart-i için yarıştı.

Smart-i Awards ödül kategorileri “Dijital Dönüşüm”, “Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri”, “En İyi Altyapı”, “En İnovatif Ürün”, “En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı”, Sosyal Sorumluluk”, “Kurum İçi İnovasyon”, “Yenilikçi Müşteri Etkileşimi-Deneyimi” ve “Yılın Ekibi” olmak üzere 9 başlık altında toplandı. 9 farklı kategoride 15 Altın, 11 Gümüş ve 5 Bronz olmak üzere 31 ödül sahiplerine kavuştu.

BÜYÜK JÜRİ

Yarışmanın jüri üyeleri arasında Akıllı Yaşam Dergisi Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, İstanbul Sigorta Acenteleri Birliği Başkanı Berrin Dinç, Fiona Teknoloji ve Danışmanlık Kurucusu Ertuğrul Bul, HDH Danışmanlık Müdürü Metin Karacan, Habertürk Editörü Rahim Ak, Doğan Sigorta Brokerlik CEO’su Selcen Doğan Gür ile İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Selim Yazıcı yer aldı.



Geleceği Şekillendirmek

Smart-i Awards töreninde “Sigortacılıkta Geleceği Şekillendirmek” başlığı altında bir de panel düzenlendi. Moderatörlüğünü İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Selim Yazıcı’nın üstlendiği panelin konuşmacıları 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 aldı.

Moderatör Selim Yazıcı, panelistlere sigorta sektöründe yapay zekâ temelli çözümler, veri analitiği, risk yönetimi, veri paylaşımı ve güvenliği gibi konulara dair sorular yöneltti.





Burak Kutlu
Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su

Ödeme davranışlarına göre ürün

Sigorta ve bankacılık sektörlerine 25 yılı aşkın süredir ödeme sistemleri alanında hizmet veren Payten Türkiye'nin Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu, konuşmasına maliyetlerin optimizasyonu konusunda yaptıkları çalışmaları anlatarak başladı. Örnek olarak birden fazla POS cihazının kullanıldığı durumda en uygun komisyonu veren seçen sistemler geliştirdiklerini belirten Kutlu, bu sistemlerin aynı zamanda veri topladığını dile getirdi. Kutlu, "Sigorta şirketleri, ödeme alışkanlıkları verilerinden yola çıkarak yeni ürünler geliştirebiliyor" dedi.

Payten'in 40'ın üzerinde sigorta şirketi ve acenteye hizmet sunduğunu aktaran Kutlu, bunlara özel teknolojiler geliştirerek dijital dönüşüme katkı sağladıklarını kaydetti.

Verilerin güvenli ortamlarda saklanması ve işlenmesi konusuna da dikkat çeken Kutlu, "Payten, dünyada en yüksek veri güvenliğine sahip olan PCI Güvenli Yazılım Standardı v1.1 ile çalışıyor. Payten'in özel atanmış sahtekarlık önleme ekibi tarafından yapay zekâ ve makine öğrenmesi destekli InACT Antifraud Hub sistemi, işlemleri gerçek zamanlı olarak takip ediyor ve riskleri minimuma indiriyor. 7/24 izlenen, dijital kanallardan ve cihazlardan gelebilecek sahtekarlık girişimlerinin anlık önleyen sistemlerimiz de var" diye konuştu.

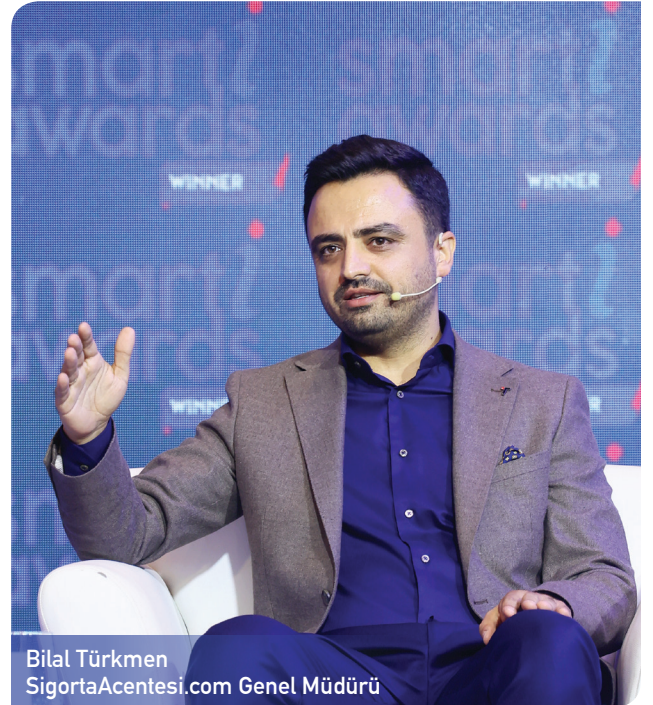
Burak Kutlu, sigorta sektörüne özel çözümlerin de gündeme geleceğini söyleyerek, o alanda çok yakında yeni bir ürünün hayata geçirecekleri haberini de verdi.

Hasar yönetiminde yapay zekâ

RS Otomotiv Grubu'nun sigorta acentelerine özel girişimi SigortaAcentesi.com'un Genel Müdürü Bilal Türkmen de hasar yönetiminde dijital süreç ve yapay zekâ konusundaki son gelişmeleri yorumladı. Yapay zekâ kullanımının son birkaç yıldır ulaşılabilirliğinin, kapasitesinin ve boyutlarının arttığının altını çizdi.

Müşteriye dokunacak, Fraud'u önleyecek ve sürecin verimliliğini artıracak uygulamaların çok daha hızlı geliştiğini ifade eden Türkmen, "Sigortacılığa özel dil ve görsel işleme modellerinin hasar sürecinde inanılmaz kapılar açtığını görüyoruz. Sektör bu konuda gayet emin adımlar atıyor" ifadelerini kullandı.

RS Otomotiv Grubu bünyesindeki RS Boyasız Onarım şirketinin yapay zekâ destekli MARS projesini hayata geçirdiğini de anlatan Türkmen, hasar sürecini bu şekilde basitleştirdiklerini söyleyerek, yakında farklı projeler çıkaracaklarını sözlerine ekledi.



Bilal Türkmen
SigortaAcentesi.com Genel Müdürü



Ali Kavak
smartIQ Kurucusu ve CEO'su

Gerçek veriye dayalı pazar analizi

smartIQ Kurucusu ve CEO'su Ali Kavak ise veri, büyük veri ve yapay zekâ alanlarındaki çalışmalarını anlattı. Şirketler için gerçek veriye dayalı pazar analizi yaptıklarını söyleyen Kavak, başta otomotiv olmak üzere bankacılık ve sigortacılık sektörleriyle çalıştıklarını kaydetti.

Sigorta şirketlerinin daha tutarlı risk analizleri yapmaları, daha rekabetçi poliçe fiyatları çıkarmaları ve hasar tarafında da karar destek sistemleri kurmalarını sağlamak için makine ve derin öğrenme sistemleri kullandıklarını dile getiren Kavak şöyle konuştu: "Çok popüler olan genel yapay zekâ sistemlerinden ziyade, geçtiğimiz 10 yıl dünyada bu alanın öncü kürsülerinde konuşulduğu gibi ticarileşebilen, gerçekçi, belli bir konuda odaklı ve tutarlılığı çok yüksek derin öğrenme metodlarıyla projeler üretiyoruz."

Sigorta sektörünün teknolojiyi yeterince kullanmadığı gözlemini de paylaşan Ali Kavak, "Gidecek çok yol, çözülecek çok konu var" vurgusu yaptı.

Türkiye'de finansal sigortalar alanında GAP insurance (garantili varlık koruma sigortası) bulunmadığını belirten Kavak, SmartIQ'nun veri tabanında bulunan ülkemizin 9 yıllık otomotiv verisi üzerinden bir simülasyon çıkardıklarını söyledi. Kavak, "Sektöre GAP insurance ürünlerini getirebilecek Ar-Ge bizde" dedi.

"Açık sigortacılığı gündemimize almalıyız"

Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç da konuşmasında, sigorta sektörünün artmaya devam eden veri potansiyeline dikkat çekti. Açık sigortacılık kavramının sektörün gündeminde yeterince yer bulmadığını savunan Kılıç, "Oysa sigorta şirketleri verileri kendi aralarında paylaşarak ekosisteme katkıda bulunabilir" yorumunu yaptı.

Kılıç, büyük veriye giden yolda verinin çeşitliliğini, hakimiyetini ve hızını da konuşmak gerektiğini kaydederek, "Tüm bunlara ek olarak siber tehditlere karşı önlem almamız gerekiyor" dedi.

Türkiye Sigorta'nın attığı her adımda müşterilerine, acentelerine ve kendi insan kaynaklarına fayda yaratmaya odaklandığını vurgulayan Kılıç, şunları ifade etti: "İşe alımlarda yapay zekâdan yararlanıyoruz. Acentelerimize 3 ay önce bir dijital asistan hediye ettik. Çok yakında da tüm hedef kitemize hitap edecek yapay zekâ tabanlı bir asistan daha çıkaracağız. Öte yandan RPA (robotik süreç yönetimi) yazılım robotlarını çok kullanıyoruz. 54 tane robot çalışmamız var. Hasar maliyetlerini azaltmak ve fraud için de yapay zekâdan faydalanıyoruz."



Çiğdem Kılıç
Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı



Dijital Dönüşüm kategorisindeki Smart-i ödüllerini, Erişim Medya Grubu İmtiyaz Sahibi Kayhan Öztürk takdim etti...

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

- ALTIN SMART-I
- Payten Teknoloji
- Payten Güvenli Sigorta Ödeme Platformu



Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik için geliştirilen ödeme altyapısı, satış kanallarındaki tahsilatları merkezileştirerek komisyon maliyetlerini azaltmayı ve ödeme süreçlerini tek bir noktadan yönetmeyi hedefliyor. Bu sistem, PCI DSS Level 1 uyumlu altyapısı ve tokenizasyon teknolojisiyle kesintisiz ve güvenli bir ödeme deneyimi sunuyor. Akıllı işlem

yönlendirmeye kart bilgileri saklanmadan işlemler tercih edilen bankalara yönlendiriliyor, böylece sepet dönüşüm oranları artıyor.

Pilot uygulamaların başarıyla tamamlanmasıyla Türkiye geneline yaygınlaştırılan altyapı, müşteri ihtiyaçlarına yönelik geliştirilen özel çözümlerle operasyonel verimliliği ve müşteri memnuniyetini maksimize ediyor.

Proje sayesinde 2023'te sistemdeki kart sayısı yüzde 28, işlem sayısı yüzde 20 arttı ve Payten'in gelirleri yüzde 22 yükseldi. Söz konusu proje, sigorta sektörünün dijital dönüşümüne katkı sağlarken mevzuata uygun, güvenli bir ödeme altyapısı da sunuyor.



Kapadokya tatili hediyesi

Tüm sektör paydaşlarının geniş katılımıyla gerçekleşen törende, salonda bulunanlar arasında bir de tatil hediyesi çekilişi yapıldı.

Ürgüp Belediyesi'nin bu hediyesinin kazananı çekilişte adı çıkan Bereket Sigorta Pazarlama Yönetmeni Muhammet Ali Çakın oldu. Çakın, eşi ve çocuğuyla birlikte 11-13 Ekim tarihleri arasında Kapadokya'da 2 gece konakladı ve balon turuyla keyifli bir tatil yaptı.

■ ALTIN SMART-i

■ Quick Sigorta

■ Quick Finansall Dijital Ekosistemi

Müşterilerinin tüm finansal ihtiyaçlarına cevap verebilmek için yeni şirketler kuran Quick Sigorta, bir müşterinin herhangi bir banka şubesinden alabileceği tüm finansal hizmetleri (kredi, sigorta, ödeme sistemi, araç kiralama, mobilite çözümleri gibi) tek bir çatı altında toplayarak Quick Finansall markasını hayata geçirdi.

Quick Finansall, şirketin dijital evrenine entegre olarak müşterilerine yenilikçi ve dijital çözümler geliştiriyor ve 6



binden fazla acenteye hizmet veren B2B portalı QPORT çatısı altında hizmet veriyor.

Bu projeye öncelikle 6 bini aşkın acente üzerinden onlara ek gelir imkânı yaratan fırsatlar verildi. Böylece sigorta acenteleri, poliçe komisyonundan daha çok gelir opsiyonel gelir kazanma fırsatı sağladı. Kredi kullanan müşterisine indirimli faiz oranlarıyla Quick Finansall devrede oldu; mobilite çözümleriyle de QCAR günlük, aylık araç kiralama fiyatları üzerinden indirim gitti. Kullanıcılar, hem indirimlerden yararlandı hem de ekosisteme kazandırdıkları müşteriler üzerinden ek gelir kazanma fırsatı yakaladı. Kredi kullandırma açısından değerlendirildiğinde de 10 bine yakın müşteriden poliçe prim kredisi başvurusu alındı.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Brandefense

■ Ransompedia

Ransompedia, Brandefense servisinin bir parçası olan Cosmos analist ekibi yardımıyla ransomware (fidye yazılımı) saldırılarını paylaşan bir hizmet. Projenin amacı, Brandefense müşterilerinin ransomware saldırılarından haberdar olmalarını sağlamak. Müşteriler, çalıştıkları ülke ve sektör bilgilerine göre ransomware saldırısına uğrayan kurum veya kuruluşlardan ha-



berdar oluyor. Ayrıca, müşterilerin zafiyetlerine göre muhtemel ransomware grupları tarafından hedef alınma ihtimalleri de bildiriliyor.

Bu proje, güvenlik farkındalığını artırarak olası zararları minimize etmeye yardımcı oluyor. Farklı sektörlerdeki müşteriler, sektörlerine özgü ransomware tehditleri hakkında bilgi sahibi olarak daha hedefli ve etkili güvenlik önlemleri alabiliyor, böylece daha güvenli bir iş ortamı yaratılıyor. Proje, farklı ülkelerde faaliyet gösteren müşterilere uluslararası güvenlik standartlarına uygun çözümler sunuyor ve küresel çapta daha geniş bir güvenlik ağı oluşturuyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Ray Sigorta

■ Trink Komisyon

Ray Sigorta, acente komisyon süreçlerini dijitalleştirerek yepyeni bir deneyim sunuyor. Sigorta şirketlerinde standart komisyon süreci, acentelerin komisyonlarını sigorta şirketiyle yapılan mutabakat sonrası ay sonunda alınması şeklinde iler-



lerken Ray Sigorta, ekonomik dalgalanmalar ve acentelerin nakit ihtiyaçlarını adreslemek için herhangi bir anda komisyon hakedişlerinin bir kısmını acentelerin hesaplarına transfer edebilecekleri bir altyapı geliştirdi. Bu uygulama sayesinde Ray Sigorta acenteleri, Yapı Kredi ile yapılan entegrasyon sonucunda 7/24 tek tuşla komisyonlarının belli bir kısmını anında alabiliyor.

Bu yeni uygulamayla acentelere her zaman yanlarında olduğunu gösteren şirket, onlara hayatlarını ve işlerini kolaylaştıracak benzersiz bir deneyim sunabilmeyi hedefliyor.

■ BRONZ SMART-i

■ Allianz Türkiye

■ Allianz Plus

Allianz Türkiye, sigorta araçlarına yönelik kampanya sistemine getirdiği uçtan uca dijital dönüşümle 5 binin üzerinde acentesine mükemmel bir deneyim sunmayı amaçlıyor. Şirket, Allianz Plus ismini verdiği platformla kampanya yönetimini



tek bir çatı altında birleştiriyor. Bu sayede acentelerin kazanımlarını gerçek zamanlı takip edebilmesine ve doğru hedef ve maksimum kazançla buluşmasına imkan sağlıyor.

Allianz Türkiye acenteleri, hem web hem mobilden ulaşılabildikleri platform üzerinden kendilerine özel olarak belirlenmiş hedeflerini ve hedeflerinin neresinde olduklarını görebiliyor, yine kendilerine özel olarak belirlenmiş kazanç modeliyle ek komisyon kazanımlarını takip edebiliyor. Bu sayede hem performanslarını en üst seviyeye çıkarıyor hem de gelirlerini yönetebiliyorlar.

YARIŞMA

■ BRONZ SMART-i

■ AFB Bilgi Teknolojileri / Affinitybox

■ Salesbox

Yapay zekâ destekli satış platformu Salesbox, satış kanallarının sağlık sigortasını en etkin şekilde satabilmesi için geliştirilmiş bir yazılım projesi. Daha önce tanıtılan Healthbox projesini tamamlayan bir proje olarak yapay zekâ ve mobil



teknolojilerle en etkin satış sürecini oluşturmayı hedefliyor.

Uygulama, sigorta satış kanallarına hızlı ve kolay bir satış deneyimini cihaz bağımsız olarak sunuyor. Proje aşamasında belirtilen acentelerin ürünle ilgili bilgi eksiklerini tamamlamak için yapay zekâ destekli satış danışmanı yapısı devreye alınarak ürün sorularına anında cevap alma yapısı geliştirildi. Acenteler ürünle ilgili akıllarına takılan soruları bu chatbot'a sorarak anında bilgi edinebiliyor ve müşterilerine etkin hizmet sunabiliyor.

■ BRONZ SMART-i

■ Bereket Sigorta

■ SADAR

Sigorta şirketlerinin maruz kaldığı önemli risklerden biri de dayandığı temel prensip olan güven ilkesini tehdit etmesi nedeniyle sigorta suistimalleri oluyor.

Sigorta suistimali, çeşitli branşlarda değişik şekillerde ortaya çıkabiliyor ve yüksek miktarda ek maliyetler yaratabiliyor. Son



yıllardaki gerek oto gerek oto dışı hasarların giderilmesine yönelik maliyetlerin artışıyla sigorta suistimallerini tespit edebilmek ve önleyebilmek her firma için büyük kazanç anlamına geliyor. Sektördeki ortak kanı, küresel düzeyde gerçekleşen her 10 kazadan 1'inin suistimal içerdiği yönünde.

İşte Bereket Sigorta da olası sigorta suistimallerini filtreleyerek tespit etmek amacıyla teknoloji tabanlı "Suistimal Radar" uygulamasını hayata geçirdi. Kısaca SADAR adı verilen bu analitik modellemeyle Bereket Sigorta'da poliçesi bulunan (oto-oto dışı) sigortalılardan gelen hasar dosyaları içerisindeki suistimal riski barındıran dosyalar belirleniyor.

EKOSİSTEM GELİŞTİREN İŞ BİRLİKLERİ



Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri kategorisinin kazananları ödülleri, Smart-i Awards'ın Altın Sponsoru RS Otomotiv Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dan teslim aldı.

■ ALTIN SMART-i

■ Enqura & Hepiyi Sigorta

■ EnNovate



Enqura'nın EnNovate platformu, sigorta sektörü için devrim niteliğinde bir dijital çözüm sunuyor. Hepiyi Sigorta ile yapılan iş birliği kapsamında, müşterileri teklif alma sürecine yönlendirmeyi hedefleyen bir proje hayata geçirildi. Bu platform, mobil ve web kanalları üzerinden kullanıcı dostu bir deneyim sunarak sigorta teklif alma sürecini kolaylaştırıyor. Yenilikçi UX/UI tasarımları, ileri seviye güvenlik önlemleri ve entegre analiz araçları ile sektöre önemli katkılar sağlıyor.

EnNovate, kullanıcı deneyimini iyileştirirken, sigorta şirketlerinin operasyonel verimliliğini ve rekabet gücünü artırıyor. Müşterilere 30 saniyede poliçe sunmak ve sektörün en hızlı hasar ödeyen şirketi olma hedefiyle yola çıkan proje süresince, mobil ve web platformlarında kullanıcıların kolayca sigorta teklifi alabilmesi için kullanıcı dostu arayüzler geliştirildi. İki adımlı doğrulama, SMS ve sosyal medya hesaplarıyla giriş gibi güvenlik önlemleri entegre edildi.

■ ALTIN SMART-i

■ QNB Sigorta & Papara

■ Scooter Sürüş Sigortası

QNB Sigorta, finansal teknoloji şirketi Papara ile yaptığı iş birliğiyle elektrikli scooter kullanıcılarını olası kazalara karşı güvence altına alan Scooter Sürüş Sigortası'nı hayata geçirdi. Mikro mobilite alanında hayata geçen ilk gömülü (embedded) sigorta ürünü olma özelliği taşıyan Scooter Ferdi Kaza



Sigortası, kiralama dahil scooter kullanımına ihtiyaç duyulan her anda, uçtan uca dijital bir süreç dahilinde ve aylık otomatik yenileme özelliğiyle öne çıkıyor.

Papara, hem scooter satışı yapan hem de kiralama yapan tüm firmalarla anlaşmalı olduğundan söz konusu iş birliği, QNB Sigorta'ya pazarlama ve satış açısından önemli bir avantaj sağlıyor. Scooter Ferdi Kaza Sigortası, geleneksel sigorta satın alma sürecindeki tüm prosedürlerden arındırılması itibarıyla da dijitalleşme açısından türünün tek örneği olarak kullanıcı deneyiminin iyileştirilmesine katkı sağlıyor.

EN İNOVATİF ÜRÜN



En İnovatif Ürün kategorisinin kazananları ödülleri, Smart-i Awards Jüri Üyesi ve İstanbul Sigorta Acenteleri Birliği Başkanı Berrin Dinç'ten teslim aldı...

■ ALTIN SMART-i

■ Anadolu Sigorta

■ AS'lı Yapay Zekâ ile Cam Onarım/Değişim Tespiti Projesi

Bu yapay zekâ projesi, kurumsal web sitesine yüklenen hasarlı cam fotoğraflarını kullanarak camın onarılabilir mi yoksa değişim gerektirip gerektirmediğini saniyeler içinde tespit



ederek hasar sonucunu kullanıcıya iletme prensibiyle çalışıyor. Müşterilerin sadece hasarlı cam yüzeyinin net ve tam görülebilecek şekilde fotoğrafını çekip sisteme yüklemesi yeterli. Geliştirilen yapay zekâ camlı bölgeyi analiz ederek, üzerindeki hasarı sınıflandırıyor ve hasar türünü tespit ediyor.

AS'lı Yapay Zekâ ile Cam Onarım/Değişim Tespiti Projesi'nin yenilikçi yaklaşımı, Anadolu Sigorta'nın kendi oluşturduğu veri setinin kullanılarak 9 farklı yapay zekâ modelinin eğitilmesiyle hasar tanıma sürecini gerçekleştiren uçtan uca özgün bir akışa sahip olmasına dayanıyor.

■ ALTIN SMART-i

■ Aveon Global Sigorta

■ Fotoliz Akıllı Araç Hasar Tespit Uygulaması

Aveon Global Sigorta'nın Fotoliz Akıllı Araç Hasar Tespit Uygulaması, sigortalı adaylarının araçlarında herhangi bir hasar olmadığını kanıtlamalarına yardımcı olan yenilikçi bir yapay zekâ uygulaması.

Bu uygulama, görüntü işleme teknolojisi kullanarak araçlardaki hasarları tespit ediyor ve böylece sigorta sahiplerinin



yüksek primli poliçelere maruz kalmalarını önliyor. Otomobil sahiplerinin sigorta yaptırırken araçlarında hasar bulunmadığını gösterebilmeleri için ideal bir çözüm olarak nitelendiriliyor.

Uygulama, gelişmiş görüntü işleme ve derin öğrenme algoritmalarını kullanarak, otomobil üzerindeki çizik, göçük, boya hasarı ve diğer olası kusurları tespit ediyor. Kullanıcı, araçtan çeşitli açılardan fotoğraflar çekiyor ve bu fotoğraflar uygulamaya yükleniyor. Fotoliz Akıllı Araç Hasar Tespit Uygulaması ile geliştirilen yapay zekâ platformu, bu görselleri analiz ederek hasarın türünü, boyutunu ve yerini belirliyor.

■ ALTIN SMART-i

■ RS Boyasız Onarım

■ Yapay Zekâ ile Dolu Hasar Tespiti

İklim değişikliği, dolu ve fırtınaların sıklığını ve şiddetini artırarak otomobil karoserisinde ciddi hasarlara neden olabiliyor. RS Boyasız Onarım'ın geliştirdiği dolu göçük tespit sistemi, bu hasarları hızlı ve doğru bir şekilde belirlemek için tasarlanmış yenilikçi bir çözüm. Tünel içerisine yerleştirilmiş



endüstriyel kameralarla araç yüzeyleri yüksek çözünürlükte taranıyor ve derin öğrenme algoritmaları ile analiz ediliyor. IoT (nesnelerin interneti) entegrasyonu ile gerçek zamanlı veri işleme ve bulut tabanlı depolama sağlanarak süreçler optimize ediliyor.

Bu sistem, sigorta sektöründe hasar tespit süreçlerini hızlandırıp maliyetleri düşürürken müşteri memnuniyetini de artırarak önemli katkılar sağlıyor. Otomatik ve doğru tespit sahte taleplerin önlenmesine yardımcı olurken, standartlaştırılmış değerlendirme süreçleri operasyonel verimliliği artırıyor ve sigorta şirketlerine rekabet avantajı kazandırıyor.

■ ALTIN SMART-i

■ smartIQ

■ Otomotive Yeni Sigorta Ürünü: RV (Residual Value) - Gap Insurance

smartIQ, ikinci el araç fiyatlaması ve otomotiv sektöründe hizmet veren bir platform. Günlük kiralama, filo kiralama, sigorta ve finans kuruluşları gibi sektörlerde yaşanan zorluklara veri odaklı çözümler sunarak karar alma süreçlerini destekliyor.

RV (Residual value - Kalıntı değer) konusu Avrupa ve Amerika'da yıllardır gerek otomotiv firmaları, gerekse sigorta



ve finans sektöründe uygulanmakta olan bir çözüm olmakla birlikte Türkiye'de güçlü veri altyapısı ve bilimsel tahminleme modelleriyle yeterince odaklı çözüm geliştirilmemesi sebebiyle pazarda büyük açık oluşmuş durumda. Ülkemizde RV tahminleme yapan objektif yerel bir kuruluş bulunmuyor.

Aynı zamanda filo kiralama firmalarının gündemi olan kalıntı değer hesaplama, sigorta ve finans kuruluşlarının risk analizleri içinde önem arz ediyor.

İşte smartIQ RV ürünü, bu soruna çözüm olması amacıyla geliştirildi. Davranış ekonomisi ve tahminsel analitik kavramları benimsenerek geliştirilen smartIQ; dijital kanallardan veriler üretiyor, tasnifliyor ve pazarlamanın dört ana unsuru olan fiyat, tutundurma, ürün ve yer faktörleri için veri odaklı içgörüler sunuyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ GTech

■ Wiseboard Insurance

Wiseboard Insurance, sigorta sektörüne özel bir veri ambarı modeli ve bu veri ambarı modelinden beslenen raporları içeren bir ürün. Sigortacılık alanında uzmanlaşmış ve bu alanda birçok projeye imza atan GTech proje ekibi, sektörün ve sektör



profesyonellerinin ihtiyaçlarını gözeterek bu ürünü tasarladı.

100'den fazla temel performans göstergesini içeren bu ürün, sıfırdan yapılan veri ambarı projelerinde terzi dikim olarak her seferinde yeniden hazırlanan model ve ETL çalışmalarının ürün kapsamında bir kereye özgü hazırlanması ve bu veri modeline ilgili kaynak sistemden data beslenmesiyle "tak çalıştır" olarak hizmet verebiliyor. Bu sayede hızlı entegrasyon sağlıyor, firmaların minimum 8 ayda canlıya alabildikleri veri ambarı ve raporlama projelerinin süresini 2 aya kadar indirebiliyor. Böylece hem zaman hem de maliyet avantajı sağlıyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Marm Assistance

■ Marm Doctors

Marm Assistance, 38 yıllık medikal asistans deneyimini teknolojiyle birleştirerek, Marm Doctors ile tele-sağlık (tele-medicine) alanında öncü bir girişimde bulundu. Uzun yıllar boyunca edindiği bilgi ve tecrübeyi, en son teknolojik yeniliklerle harmanlayarak, sağlık hizmetlerinin erişilebilirliğini



bir üst seviyeye taşıdı. Bu yenilikçi platform, sağlık hizmetlerine erişimi hem de yurtdışında daha geniş bir kitleye ulaştırarak, birçok insanın hayatını olumlu yönde değiştirdi.

Marm Doctors, sadece bir tıklama ile hastaların sağlık profesyonellerine ulaşabilmesini mümkün kılarak, sağlık hizmetlerine erişimde devrim yarattı.

Marm Doctors platformu, kullanıcılarına güvenli, hızlı ve kolay erişim imkanı sunarak hastaların sağlık hizmetlerine ulaşımını büyük ölçüde kolaylaştırıyor. Platform, 7/24 hizmet vererek her an her yerde sağlık hizmeti almayı mümkün kılıyor.

EN İYİ ALTYAPI



En İyi Altyapı kategorisinin kazananları ödülleri, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar'dan teslim aldı...

■ ALTIN SMART-i

■ Neova Katılım Sigorta

■ Neova ConnectSure

Neova Katılım Sigorta, teknolojinin ilerleme hızına uyum sağlamak için entegrasyonların kolay, hızlı ve güvenilir bir şekilde kurulmasına imkan veren API teknoloji platformu ConnectSure'ü hayata geçirdi.

ConnectSure, çalışanların, müşterilerin ve acentelerin arala-



rında bulunduğu tüm paydaşlara uçtan uca dijital sigortacılık deneyimini artırmak için önemli bir teknolojik altyapı sunuyor. Bu projeye şirkette yer alan ve dışa açılan tüm API entegrasyonları standardize edilerek tek bir noktadan kontrol etme imkanı sağlanmış oldu. ConnectSure ile birlikte broker, dijital banka, mobil uygulamalar gibi dijital kanal entegrasyonları; esnek, güvenilir ve hızlı bir şekilde yapılabilir hale geldi.

ConnectSure ile uçtan uca API geliştirme, API versiyonlama, Soap-to-Rest dönüşümü, API trafiği izleme, geniş kapsamlı güvenlik ve API kimlik doğrulama (authentication) seçenekleriyle hızlı ve güvenilir hizmet sunuluyor.

YARIŞMA

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ AgeSA

■ Hibrit Bulut Altyapı Taşıma Projesi

Hibrit Bulut Altyapı Taşıma Projesi ile SabancıDX Levent veri merkezindeki klasik network, sistem, sanallaştırma, openshift ve backup altyapısı; uluslararası sertifikaya sahip Equinix'in İstanbul Dudullu'daki veri merkezine taşındı.

AgeSA'nın bulut tabanlı mimaride, yeni teknolojik altyapıda daha hızlı, güvenli, esnek, hızlı büyüyebilir ve devam-



lılığı yüksek bir ortamda çalışması sağlandı. Türkiye'nin en büyük bulut dönüşüm projelerinden biri, Türk mühendislerin yetkinlikleri ve kesintisiz hizmet akışıyla gerçekleştirildi. AgeSA tüm teknolojik altyapısını, SabancıDX teknoloji şirketinin co-location yaptığı ve özel bulut (private cloud) hizmet verdiği uluslararası sertifikasyonlarına sahip Equinix veri merkezinde konumlandırarak, AgeSA'yı çevresel güvenlik, enerji güvenliği, internet erişim güvenliği, veri güvenliği konularında daha güçlü hale getirdi. Bununla birlikte AgeSA'nın teknolojiyi kullanma kapasitesi, müşteri memnuniyeti ve iş süreçlerinin etkinliği de arttı.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ MagicPay Teknoloji

■ MagicPay

MagicPay, sigorta firmaları için yenilikçi ödeme çözümleri sunuyor. Yapay zekâ destekli dolandırıcılık önleme sistemi, potansiyel dolandırıcılığı gerçek zamanlı tespit ediyor ve önüyor. Blokkinciri tabanlı ödeme takibiyle ödemeler güvenli ve şeffaf bir şekilde izleniyor. Dinamik abonelik yönetimi, esnek fiyatlandırma ve kişiselleştirilmiş seçenekler sunuyor. Gelişmiş



veri analitiği araçları, detaylı raporlar ve analizler sağlıyor, stratejik kararları destekliyor. Otomatik ödeme hatırlatmaları ve bildirimler, ödemelerin zamanında yapılmasını sağlıyor.

Mobil uyumlu platform, kullanıcı dostu arayüzü ile kolay ödeme işlemleri sunuyor. Entegre sigorta ürünleri ve çözümleri, geniş hizmet yelpazesi sunmayı sağlıyor. Mikro sigorta ve anında poliçe onayı, müşteri memnuniyetini artırıyor. Uyumluluk ve regülasyon yönetimi, sigorta sektöründeki yasal gerekliliklere uygunluğu sağlıyor. MagicPay, sigorta firmalarının ödeme süreçlerini daha verimli, güvenli ve kullanıcı dostu hale getirerek operasyonel verimliliği ve müşteri memnuniyetini artırıyor.

EN İYİ TUTUNDURMA-PAZARLAMA BAŞARISI

■ ALTIN SMART-i

■ Türkiye Sigorta

■ Engel Tanımayanlar



Türkiye Sigorta'nın 2021 yılında görüşmeleri başlayan "Engel Tanımayanlar" sosyal sorumluluk projesi, 2022 yılında Türkiye Ampute Futbol Milli Takımı'na verdiği destekle hayata geçti. Proje, milli takımın ardından tekerlekli sandalye tenis milli sporcuları Zeliha Aksak ve Uğur Altunel ile para yüzme milli sporcu Sevilay Öztürk'e verilen destekle birlikte bugünkü kapsamına ulaştı.

Proje kapsamında sporculara sportif faaliyetlerinde ihtiyaç duydukları temel malzemelerin karşılanması, engellerine uygun kanadiyen, tekerlekli sandalye gibi ihtiyaçlar için maddi destek sunuldu. Sağlık sigortası ve diğer sigortalar konusunda sporcular Türkiye Sigorta güvencesi altına alındı. Ayrıca sporcuların gerekli durumlarda, eğitmen ve federasyonlarının yönlendirmeleriyle planlanan kamp çalışmalarını birlikte özel yarışma katılımları, ulaşım, fizyoterapist, psikolog, kondisyoner, eğitmen ve danışmanlık ihtiyaçları proje kapsamına alındı. İlgili sporcuların başarılarının duyurulması için geleneksel ve dijital mecralarda çalışmalar yürütüldü. Basın bülteni dağıtımlarının yanı sıra sporcuların yer aldığı bir reklam filmi çekildi. Sinema tarafında ise 4 hafta boyunca Mars sinemalarında tüm filmlerde ve tüm salonlarda reklam filmi yer aldı.



Türkiye Sigorta, "En İyi Tutundurma-Pazarlama Başarısı" kategorisinde kazandığı ödülünü, Smart-i Awards Jüri Üyesi ve Akıllı Yaşam Dergisi Yayın Danışmanı Abdullah Çetin'den teslim aldı...



KURUM İÇİ İNOVASYON



Kurum İçi İnovasyon kategorisinde Anadolu Sigorta Altın, Ana Sigorta Gümüş Smart-i kazandı. Şirket temsilcileri, ödülleri Smart-i Awards Jüri Üyesi ve HDH Danışmanlık Müdürü Metin Karacan'dan teslim aldı.

- ALTIN SMART-i
- Anadolu Sigorta
- Yapay Zekâ ile İK Değerlendirme Merkezi Analizi

Yapay Zekâ ile İK Değerlendirme, toplantıların etkin bir şekilde yazıya dökülmesini hedefleyen bir yapay zekâ tabanlı proje. Bu kapsamda, İnsan Kaynakları Değerlendirme Merkezi toplantısı sırasında konuşulanların yazıya dökülmesi ve anlamlı özetlerin çıkarılması adına geliştirilmiş yapay zekâ modelleri kullanılıyor. Yapay zekâ destekli sistem sayesinde, uzun ve önemli toplantılarda dikkat dağınıklıklarından kaynaklanacak problemler en aza indirgenerek iş süreçlerinin optimizasyonu sağlanıyor.

Farklı alan ve sektörlerde kullanılma potansiyeline sahip olan proje, iş birlikleriyle ve modellerin başarısıyla rekabet avantajı elde ederek sektöre katkı sağlıyor. Bu yenilikçi proje, İnsan Kaynakları Değerlendirme Merkezi'nin verimliliğini artırırken, çeşitli sektörlerde etkin bir şekilde kullanılabilirlik sunarak geniş bir kitleye erişimi amaçlıyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Ana Sigorta

■ Rücu Süreç Tasarımı

Ana Sigorta, verilen ve alınan rücu süreçlerini kısaltmak, operasyonel yükü azaltmak ve manuel operasyonlarla doğabilecek hataları minimuma indirmek için Rücu Süreç Tasarımı

projesini hayata geçirdi.

Bu kapsamda üç farklı ekran kullanılarak oluşturulan dosyaların ve ödemelerin, tek bir ekranda yapılabilmesi sağlandı. Sağlanan SBM entegrasyonu ile de verilen rücu dosyalarında ödemeler kontrol ediliyor ve hata olması durumunda sistem uyarı ile kontrol edilmesine yönlendiriyor. Banka entegrasyonu ile de ödemelerde istenen dekontlar otomatik olarak transfer edilebiliyor.

SOSYAL SORUMLULUK



Sigorta şirketlerine ait markaların sosyal sorumluluk çalışmalarıyla pozitif etki yapan projeleri "Sosyal Sorumluluk" kategorisinde değerlendirildi. Kazanan projelerin ödüllerini Smart-i Awards Jüri Üyesi Selim Yazıcı takdim etti...

■ ALTIN SMART-I

■ AgeSA

■ Engelsiz Dijital Deneyim (İşaret Dili ile Görüntülü Görüşme)

AgeSA Mobil, kullanımı kolay, hızlı, anlaşılır, tüm kritik işlemlerin tek çatı altında kullanılabilirdiği ve AgeSA dijital dönüşüm stratejisinin önemli bileşeni olması açısından fark yaratan bir platform olarak konumlandı. Aktif kullanıcı ve indirme (download) adedi gibi metriklerde gözlenen artış ve müşteri beklentilerini kullanıcı deneyimiyle karşılayan etkin



ve sürdürülebilir bir platform oldu.

Şirket, Assistbox ile geliştirdiği işaret diliyle görüntülü görüşme teknolojisi sayesinde, kullanıcılara yönelik engelsiz bir deneyim sunma hedefiyle AgeSA Mobil üzerinden tüm işlemlerin yapılabilmesine olanak sağladı. Böylece AgeSA, sigortacılık ve emeklilik sektöründe bir ilke imza atarak öncülük yapmış oldu.

2023 Ekim'den itibaren 238 engelli kullanıcı AgeSA Hayat ve Emeklilik ürünleriyle ilgili tüm bilgi ve işlem taleplerini karşıladı. Erişim ve gerçekleştirilen işlem ile birlikte aktif işitme engelli kullanıcı sayısını günden güne artırmak, AgeSA'nın en büyük hedefleri arasında yer alıyor.

■ GÜMÜŞ SMART-I

■ Anadolu Sigorta

■ Anadolu Sigorta Kütüphaneleri

Anadolu Sigorta, nitelikli eğitimin her çocuğunun hakkı olduğu düşüncesiyle "Anadolu Sigorta Kütüphaneleri" projesini



başlattı. Bu proje kapsamında, ihtiyacı olan okullarda kütüphaneler kuruluyor ve çocukların kitap sevgisinin artırılması amaçlanıyor.

İlk olarak İstanbul'a bağlı Beykoz ilçesindeki beş ortaokulda kütüphane kurularak başlayan proje, sonrasında Ümraniye ve Urfa Haliliye'deki okullarla genişletildi ve 11 okula daha kütüphane kuruldu. Proje, çocukların bilgiye erişimini artırarak eğitimlerine katkıda bulunmayı hedefliyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Neova Katılım Sigorta

■ Geleceğimizin Sigortası Ormanlarımız



Neova Katılım Sigorta, toplumu geleceğin risklerine ve afetlerine karşı sigortalayan ormanlarımızı korumak için hatıra ormanı projesini hayata geçirdi. Orman Genel Müdürlüğü

iş birliğiyle Balıkesir’de 60 bin, Bursa’da 40 bin adet fidanın dikilmesiyle başlatılan “Geleceğimizin Sigortası Ormanlarımız” projesi kapsamında çocuklara yönelik ana teması “ormanların önemi” olan bir resim yarışması da düzenlendi.

Bu projeyle hem çevresel sürdürülebilirliği destekleyen hem de toplumun geleceğe daha güvenle bakmasına vesile olmayı amaçlayan Neova Sigorta, müşterileriyle arasındaki güvenin artırmak yolunda önemli bir adım daha atmış oldu.

YENİLİKÇİ MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ-DENEYİMİ



Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi kategorisinin ödülleri, Smart-i Awards Jüri Üyesi ve Doğan Sigorta Brokerlik CEO’su Selcan Gür verdi...

■ ALTIN SMART-i

■ Türkiye İş Bankası

■ Tek Dokunuşla Konut Sigortası



İş Bankası, mobil uygulaması İşCep aracılığıyla sunduğu kişiselleştirilmiş tekliflere olumlu yanıt veren müşterilerine yalnızca tek bir tuşa dokunarak, robotik otomasyon sürecinin de yardımıyla konut poliçeleri düzenliyor. Müşterilere sunu-

lan bu tekliflerde prim tutarı, poliçenin düzenleneceği adres bilgisi, tahsilatın yapılacağı tahsilat aracı gibi kişiselleştirilmiş bilgilere de yer veriliyor.

Zorunlu deprem sigortası olan ancak konut sigortası bulunmayan müşterilere robotik otomasyon süreciyle hazırlanan konut sigortası teklifleri İşCep üzerinden sunuluyor. Müşteriler uygulamaya giriş yaptığı anda açılır pencereyle teklif gösteriliyor ve “Onaylıyorum”, “İlgilenmiyorum”, “Belki Daha Sonra” seçenekleri sunuluyor.

■ ALTIN SMART-i

■ Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi

■ ALO KTT (Kaza Tespit Tutanağı) Çağrı Merkezi

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi, hayata geçirdiği ALO KTT Çağrı Merkezi hattı ile kazaya karışan sürücülerin, kâğıt formlarla düzenleyebildikleri Kaza Tespit Tutanağı'nı daha



kolay ve güvenli bir şekilde müşteri temsilcilerinin desteğiyle dijital ortamda oluşturulmasını sağlıyor.

Evrak işlemleriyle zaman kaybı ve izinsiz bilgi paylaşımları yaşanmadan dijital ortama aktarılan tutanaklar, sigorta şirketlerine anlık olarak iletiliyor. Böylelikle karayollarında trafik kazalarından kaynaklı oluşabilecek trafik yoğunluğunun ve bekleme sürelerinin en az seviyede tutulması, sürecin dijitalleşmesinden daha hızlı bir şekilde sonuçlanması ve kişisel verilerin güvenliğinin artırılması hedefleniyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Turkcell Dijital Sigorta

■ Cep Telefonu Sigortalarında Süper Hızlı Dijital Satış Deneyimi

Dijital operatör Turkcell'in iştiraklerinden biri olarak faaliyet gösteren Wiyo (Turkcell Dijital Sigorta A.Ş.) cihaz koruma sigortaları alanında hedeflediği liderliğe, müşteri memnuniyeti



ve operasyonel mükemmellik vizyonu doğrultusunda ulaşmak için çalışıyor. Müşterilerin cihaz koruma sigortalarına ait satın alma işlemlerini kolay ve anlaşılır şekilde tamamlayabilmeleri için tasarlanan dijital satın alma süreciyle hızlı ve güvenli bir deneyim sunuluyor.

Bu kapsamda Ocak 2024 itibarıyla lansmanı yapılan "Akıllım Güvende" cihaz koruma sigortaları, müşterilerle dijital kanallar üzerinden buluşuyor. Proje kapsamında müşterilerin ürünlere kolaylıkla erişebilmesi için kurumsal web sitesinin yanı sıra Turkcell'in tüm dijital kanalları da müşterilerin erişimine açıldı.

■ BRONZ SMART-i

■ Fibasigorta

■ Fibasigorta Mobil Uygulama

Fibasigorta, mobil uygulamasıyla dijital sigortacılıkta yeni bir sayfa açma iddiasında. Kullanıcı dostu arayüz ve işlem akış-



larıyla kişiselleştirilmiş bir deneyim sunan uygulamada biyometrik giriş, anında teklif alma, kolay satın alma, hızlı hasar bildirimini, anlaşmalı servislere konum servisiyle ulaşım, hikaye uygulamasıyla kampanya takibi ve satın alma akışının kaldığı yerden devamı gibi birçok özellik yer alıyor.

Farklı şirketlerden poliçeler de eklenebilen uygulamada, 7/24 erişilebilir hizmet sunuluyor. Fibasigorta, uçtan uca dijital süreçlerle sigortacılık işlemlerini kolaylaştırmayı amaçlıyor.

■ BRONZ SMART-i

■ IMC Sigorta Reasürans Brokerliği

■ TBS Cep'te

IMC Brokerlik, tüm müşterilerine, sigorta şirketinin dijital yeteneklerinden bağımsız olarak poliçeleriyle ilgili bilgi ala-



bilecekleri ve işlemlerini kolayca gerçekleştirebilecekleri bir portal yarattı. Proje kapsamında 8 sigorta şirketiyle entegrasyon sağlandı. Uygulama üzerinden poliçe görüntüleme, hak sorgulama işlemleri de yapılıyor.

Uygulama için iOS ve Android işletim sistemlerine özel versiyonlar geliştirildi. Sigorta şirketlerinden poliçe ve hasar bilgileri ortak platforma alınarak online entegrasyonla veri güncellenmesi sağlanıyor.



YILIN EKİBİ



Yılın Ekibi kategorisinin iki Altın Smart-i ödülünü, Smart-i Awards Jüri Üyesi ve HaberTürk editörü Rahim Ak takdim etti...

■ ALTIN SMART-i

■ Anadolu Hayat Emeklilik

■ Tohum Kumbaram

Tohum Kumbaram, Anadolu Hayat Emeklilik ve Buğday Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği iş birliğiyle başlatılan, çocuklara tohum bilincini aşılamayı ve çevreye duyarlı bireyler yetiştirmeyi amaçlayan bir sosyal sorumluluk projesi.

2022 yılında başlayan proje, büyükşehirlerde yaşayan ilkökul 1 ve 2'nci sınıf öğrencilerine yönelik atölyeler ve eğitimlerden oluşuyor. Bu sayede çocukların doğayla bağ kurması ve tohum biriktirme alışkanlığı kazanmalarını amaçlanıyor. Proje, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları arasında yer alan "Sorumlu Üretim ve Tüketim" ile "Karasal Yaşam" hedeflerine de katkı sağlıyor.

■ ALTIN SMART-i

■ Ensiht Bilgi Teknolojileri

■ Gamification

Bu proje, Aksigorta çalışanlarının iş performansını artırmak, motivasyonlarını yükseltmek ve sinerji içinde aynı hedeflere hep birlikte varmalarını amacıyla geliştirildi. Gamification sayesinde şirket yöneticileri, dinamik kampanyalara dayalı olarak belirlenmiş KPI'lar (ana performans göstergesi) doğrultusunda

da çalışan performanslarını gözlemleyip değerlendirebiliyor, birbirleriyle rekabet etmelerine olanak tanıyarak, işleriyle ilgili iyileştirmeler gereken yerleri görmelerini sağlıyor. Uygulama, her bir ekip üyesini hedefleri doğrultusunda daha iyi ve başarılı olmaya da teşvik ediyor.

Geleneksel performans sistemlerinin ötesinde ölçülebilir ve motive edici olmasıyla çalışanlar tarafından desteklenen projede kullanılan ana araç, Microsoft Power BI gibi iş zekası ve veri analizi platformları oldu. Bu platformlar, veri odaklı kararlar almayı sağlıyor.

smartawards

WINNER 24

ŞİRKET ADI	PROJE ADI	KATEGORİ	ÖDÜL
Payten	Güvenli Sigorta Ödeme Platformu	Dijital Dönüşüm	Altın Smart-i
Quick Sigorta	Quick Finansall Dijital Ekosistemi	Dijital Dönüşüm	Altın Smart-i
Brandefense	Ransompedia	Dijital Dönüşüm	Gümüş Smart-i
Ray Sigorta	Trink Komisyon	Dijital Dönüşüm	Gümüş Smart-i
Allianz Türkiye	Allianz PLus	Dijital Dönüşüm	Bronz Smart-i
AFB Bilgi Teknolojileri / Affinitybox	Salesbox	Dijital Dönüşüm	Bronz Smart-i
Bereket Sigorta	Sadar	Dijital Dönüşüm	Bronz Smart-i
Enqura & Hepiyi Sigorta	EnNovate	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Altın Smart-i
QNB Sigorta & Papara	Scooter Sürüş Sigortası	Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri	Altın Smart-i
Anadolu Sigorta	AS'lı Yapay Zekâ ile Cam Onarım/Değişim Tespiti	En İnovatif Ürün	Altın Smart-i
Aveon Global Sigorta	Fotoliz Akıllı Araç Hasar Tespit Uygulaması	En İnovatif Ürün	Altın Smart-i
RS Boyasız Onarım	Yapay Zeka ile Dolu Hasar Tespiti	En İnovatif Ürün	Altın Smart-i
smartIQ	RV(Residual Value)-Gap Insurance	En İnovatif Ürün	Altın Smart-i
GTech	Wiseboard Insurance	En İnovatif Ürün	Gümüş Smart-i
Marm Assistance	M-şarj	En İnovatif Ürün	Gümüş Smart-i
Neova Katılım Sigorta	ConnectSure	En İyi Altyapı	Altın Smart-i
AgeSA	Hibrit Bulut Altyapı Taşıma Projesi	En İyi Altyapı	Gümüş Smart-i
MagicPay Teknoloji	MagicPay	En İyi Altyapı	Gümüş Smart-i
Türkiye Sigorta	Engel Tanımayanlar	En İyi Tutundurma-Pazarlama Başarısı	Altın Smart-i
Anadolu Sigorta	Yapay Zeka ile İK Değerlendirme Merkezi Analizi	Kurum İçi İnovasyon	Altın Smart-i
Ana Sigorta	Rücu Süreç Tasarımı	Kurum İçi İnovasyon	Gümüş Smart-i
AgeSa	Engelsiz Dijital Deneyim	Sosyal Sorumluluk	Altın Smart-i
Anadolu Sigorta	Anadolu Sigorta Kütüphaneleri	Sosyal Sorumluluk	Gümüş Smart-i
Neova Katılım Sigorta	Bugünün Tecrübesi, Yarının Siber Geleceği	Sosyal Sorumluluk	Gümüş Smart-i
Türkiye İş Bankası	Tek Dokunuşla Konut Sigortası	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi-Deneyimi	Altın Smart-i
Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi	ALO KTT (Kaza Tepsit Tutanağı) Çağrı Merkezi	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi-Deneyimi	Altın Smart-i
Turkcell Dijital Sigorta	Cep Telefonu Sigortalarında Süper Hızlı Dijital Satış Deneyimi	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi-Deneyimi	Gümüş Smart-i
Fibasigorta	Fibasigorta Mobil Uygulama	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi-Deneyimi	Bronz Smart-i
IMC Sigorta Reasürans Brokertiği	TBS Cep'te	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi-Deneyimi	Bronz Smart-i
Anadolu Hayat Emeklilik	Tohum Kumbaram	Yılın Ekibi	Altın Smart-i
EnSight	Gamification	Yılın Ekibi	Altın Smart-i



AXA SİGORTA

AXA Sağlığım Tamam Tutumlu

Uygun fiyata özel sağlık hizmeti sunan **Sağlığım Tamam Tutumlu** artık tüm hastane ağımız ile hizmetinizde.

Sınırsız yatarak tedavi ve 5 ayakta tedavi seğeneği ile avantajlı ve bütçe dostu Sağlığım Tamam Tutumlu artık daha da Tutumlu!

Üstelik salgın hastalıklar da kapsam dahilinde.

**Tamamlayıcı Sağlığın Tutumlusu
Artık Tüm Hastane
Ağımızda Geçerli**



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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



13. Sigorta Haftası'na **Maher Holding** damgası

Maher Holding Sigorta Grubu, 13. Sigorta Haftası boyunca İstanbul ve Antalya'daki etkinliklere verdiği destek ve aktif katılımıyla dikkat çekti. Başkan Ahmet Yaşar, sigorta bilincinin yaygınlaştırılması ve sektörün sürdürülebilirliğine vurgu yaptı...

Maher Holding Sigorta Grubu, 30 Eylül - 5 Ekim tarihleri arasında kutlanan 13. Sigorta Haftası'na aktif katılımı ve etkinliklere verdiği destekle sektöre değer kattı.

Maher Holding kuruluşlarından ME-NOVA Gelişim Merkezi ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) iş birliğiyle düzenlenen etkinlikle başlayan hafta, İstanbul'daki 3. Sigorta Zirvesi ve Antalya'da düzenlenen 3. Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi ile sektörün nabzını tuttu.

Sigorta Haftası, ME-NOVA'nın hazırladığı "Geleceğin Sigortası Çocuklar" etkinliğiyle start aldı. İnal Aydınoglu Kültür Merkezi ve Nazmi Arıkan Fen Bilimleri Eğitim Kurumları'nda ayrı ayrı gerçekleşen etkinliklerde, çocuklara sigorta bilincini aşlamak amacıyla seminerler ve eğitici atölye çalışmaları düzenlendi, TSB'nin hazırladığı "Sigorta ve Güvence" temalı çocuk kitapları dağıtıldı.

SİGORTA FUARI VE KONGRESİ

Antalya'da düzenlenen 3. Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar'ın moderatörlüğünü yaptığı "Sigortacılık Sektöründe Dağıtım Kanalları Sorunları ve Acentelerin Finansal Markete Dönüşümü" başlıklı bir de panel yapıldı. Panelde, SEDDK Grup Başkanı Melih Özbek, Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz ve Brokerler Derneği Başkanı Cenk Ecevit, sektörün dağıtım kanallarındaki sorunları ve çözüm önerilerini tartıştı.

DİJİTALLEŞME VE YENİLİKÇİ YAKLAŞIMLAR ÜZERİNE...

Quick Sigorta Finansal Sigortalar Direktörü Serkan Dedik, fuarın ilk günü düzenlenen "Ticari Alacak Sigortası" temalı sunumda panelist olarak yer aldı.

Maher Holding şirketlerinden Valde'nin Bilişim Teknolojileri Genel Müdürü Azak Yaşarkurt da başka bir panelde "Dijitalleşmenin Sigortaya Etkileri: Yakın Gelecekte Fırsatlar & Tehditler, Sigorta Sektöründe Yapay Zeka ve Makine Öğren-



mesi" başlıklı sunumuyla dijital dönüşümün sektöre etkilerini değerlendirdi.

Fuarın ikinci gününde Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy'un katıldığı "Asistans Hizmetlerinin Sigorta Sektöründeki Yeri ve Paydaşlar Tarafından Değerlendirilmesi" paneli yoğun ilgi gördü.

QTRUCK VE QKARAVAN İLGI ODAĞI OLDU

Fuar kapsamındaki eğlenceli etkinliklerde, QTruck ve QKaravan katılımcıların odak noktası oldu. Sanal gerçeklik gözlükleriyle "Ben Arkadayım Merak Etme" oyununu oynayan ziyaretçiler, keyifli anlar yaşadı. Maher Holding Sigorta Grubu standı, acente ve iş ortaklarının yanı sıra sigortacılık öğrencileri ve sektöre merak duyan katılımcılardan yoğun ilgi gördü.

GELECEĞE YATIRIM

Ahmet Yaşar, Sigorta Haftası etkinliklerinin sektöre katkısından duyduğu memnuniyeti dile getirerek, "Tüm sektörün bir arada olduğu İstanbul dışında çok az etkinlik yapıyor, bunların artması lazım. Belki Antalya dışında illere de taşımak gerekir. Sigorta bilincinin yaygınlaştırılması ve sektörün sürdürülebilir büyümesi için çalışmaya devam edeceğiz" dedi. 📌





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.

Tamamlayıcı sağlıkta en kapsamlı seçenek: **Kırmızı Network**

Allianz Türkiye'nin TSS'deki en yeni ürünü Kırmızı Network, Turuncu ve Turkuaz'ın yanında yerini aldı! Allianz TSS müşterileri, Kırmızı Network'ün kurumlarından farklı katılım payları ile yararlanarak, daha geniş hastane ağına fiyat avantajıyla sahip olabilecek...



Allianz Türkiye, tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) kapsamında yeni kurum ağı çözümlü olan "Kırmızı Network" ürününü hizmete sundu. Şirket, sağlık sigortası müşterilerinin bütçelerine, konumlarına ve sağlık hizmeti tercihlerine göre kişiselleştirebileceği yeni Kırmızı Network seçeneğiyle daha geniş bir hastane ağı sağlıyor.

Allianz Türkiye'nin sunduğu diğer network'ler Turkuaz Network ve Turuncu Network'ten yararlanan müşteriler, farklı katılım paylarıyla Kırmızı Network'ten yararlanma ve daha fazla hastane seçeneğine kavuşma imkanına sahip olacak.

Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, yeni seçenikle ilgili "2 milyonu aşkın sağlık müşterimiz ile liderliğimizi korumaya devam ettiğimiz TSS ve özel sağlık sigortası (ÖSS) branşlarında, yenilikçi ürünler sunma ve kurum ağımızı genişletme stratejisiyle büyümeye devam ediyoruz. Giderek daha fazla talep gören TSS alanında farklı ihtiyaçlara ve bütçelere özel alternatifler sunuyoruz" değerlendirmesini yaptı.



Okan Özdemir

KİMLER, HANGİ KOŞULLARLA YARARLANABİLECEK?

Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın Turkuaz Network kullanıcıları, Kırmızı Network hastanelerinden yüzde 50 katılım payıyla faydalanabilecek. Turuncu Network kullanıcıları ise yüzde 25 katılım payı ödeyerek bu hastanelerden hizmet alabilecek. Bu sayede Allianz Türkiye müşterileri, katılım paylı kurumları ihtiyaçlarına göre seçme, polielerindeki diğer kurumlardan ise 15 lira zorunlu katkı payı ödeyerek yararlanmaya devam etme imkânına sahip olacak.

Magdeburger

güvencesi!

MAG Servislerde tamir
imkânı sunan, fiyat
avantajlı kasko
sigortası

Kaskola **MAG**



Magdeburger
Sigorta
Garantisi

Mekanik
Bakım-Onarım
İndirimi

Tamir Süresince
İkame Araç



Magdeburger'in
avantajlı
dünyasından
haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger
Sigorta

TÜRKİYE SİGORTA

BİST Temettü 25 Endeksi'nde

Türkiye Sigorta, BİST Temettü 25 Endeksi'ne giren tek sigorta şirketi olarak yatırımcı ağını genişletti. Genel Müdür Taha Çakmak, "Bu önemli başarı, uzun vadeli finansal gücümüzün ve yatırımcılarımıza sunduğumuz sürdürülebilir değer yaratma stratejimizin somut bir kanıtıdır" dedi...

Türkiye Sigorta, Borsa İstanbul'da (BİST) temettü getirisi yüksek olan ve yatırımcılarına sürdürülebilir değer sunan kurumların dahil olduğu BİST Temettü 25 Endeksi'nde 1 Kasım itibarıyla bulunacak olan tek sigorta şirketi oldu.

Türkiye'nin en değerli marka ve kurumlarının bulunduğu BİST Temettü 25 Endeksi'nde yer alacak olmalarından duydukları gururu belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, "Bu önemli başarı, uzun vadeli finansal gücümüzün ve yatırımcılarımıza sunduğumuz sürdürülebilir değer yaratma stratejimizin somut bir kanıtıdır" dedi.

Endekse dahil olarak yatırımcı erişim ağlarını genişlettiklerini belirten Çakmak, gelişmeyi şöyle değerlendirdi: "Hissedarlarımıza daha fazla fayda sağlama hedefimiz doğrultusunda sigorta sektöründe lider konumumuzu pekiştiriyor ve güvenle büyütüyoruz. Ülkemize ve ekonomimize güveniyoruz. Ülkemizin stratejik varlıklarına sigorta güvencesi sağlıyor; vatandaşlarımızın kasko ve sağlık gibi bireysel sigorta ürünlerine kolay ulaşması için uygun fiyatlı ve ihtiyaca yönelik ürünleri sunmaya devam ediyoruz. Sürdürülebilir büyümemizin ve güçlü fi-



Taha Çakmak

nansal performansımızın göstergesi olan bu başarı için, çalışma arkadaşlarımıza, yatırımcılarımıza ve iş ortaklarımıza teşekkür ediyorum. Sigorta sektöründe öncü olmaya ve birlikte yeni başarılarla imza atmaya devam edeceğiz."

9 AYLIK FİNANSAL SONUÇLAR

- Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 9 aylık dönemde toplamda 16.4 milyar TL net kâra ulaştı.
- Türkiye Sigorta'nın yılın ilk 9 ayındaki toplam net kârı 9.6 milyar TL, Türkiye Hayat Emeklilik'in toplam net kârı ise 6.8 milyar TL oldu.
- Türkiye Sigorta üçüncü çeyrekte 3.1 milyar TL net kâr açıkladı.
- 9 aylık dönemde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 88 artışla 72.6 milyar TL prim üreten Türkiye Sigorta, sektör liderliğini daha da güçlendirdi.
- Türkiye Hayat Emeklilik ise BES ve OKS'de devlet katkısı dahil 244.9 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak sektör liderliğini devam ettirdi.



Tkır tkır işleyen sistem
durmasın diye

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

iş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

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



CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr

“İKİNCİ YÜZYILDA DA KAYBETMEK YOK!”

27 milyar TL'yi aşan özsermaye büyüklüğüyle sektörün toplam özsermayesinin yüzde 17'sini oluşturan Anadolu Sigorta, “Kaybetmek Yok” mottosuyla ikinci yüzyılına giriyor. Şirketin sektördeki öncü rolünü vurgulayan Genel Müdür Mehmet Tuğtan, ‘Geleceğin Şirketi’ vizyonuyla hareket ettiklerini vurguluyor..

Anadolu Sigorta 100 yıllık köklü geçmişi ile sigorta sektöründe öncü rolünü sürdürürken geleceğe dair sağlam ve yenilikçi adımlar atıyor. 2023'te Orta Vadeli Stratejik Plan'ında kapsamlı bir revizyon yapan Anadolu Sigorta, iş programını ikinci yüzyıla hazırlık vizyonuyla şekillendirdi.

Şirket, 2024'ün ilk yarısında teknik denge sonuçlarını da yükselterek geçen yıla göre yüzde 87 artışla 5.4 milyar TL net kâr açıklarken prim üretimi hedeflerine de ulaştı. Bu dönemde özsermayesini de güçlendiren Anadolu Sigorta, son 12 ayda yüzde 216 özsermaye artışı sağlarken sermaye yeterlilik oranını yüzde 65 oranında iyileştirmeyi başardı. Böylece Anadolu Sigorta, özsermaye değerinin prim üretimi ve konservasyon oranını doğrudan etkilediği sigortacılık sektöründe 27 milyar TL'yi aşan büyüklükle en yüksek özsermaye değerine ulaştı. Bu tutar aynı zamanda sektörün toplam özsermayesinin yüzde 17'sini oluşturuyor.

2023'teki büyük deprem felaketi sonrasında denk gelen bu 12 aylık süreçte yaklaşık 475 milyon Euro tutarında deprem hasar ödemesi yapan Anadolu Sigorta'nın özsermayesinin kuvvetlenmesinde ve finansal istikrarının korunmasında, ihtiyatlı ve kapsamlı reasürans programı da önemli katkı sağladı.

“GELECEĞİN ŞİRKETİ”

İkinci yüzyıla hazır olduklarını belirten Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, sürdürülebilirlik kavramının altını çizerek şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Türkiye geneline yayılmış güçlü acente ağımız sayesinde ikinci yüzyıla daha da kuvvetli giriyoruz. Reasürans yapımızı kuvvetlendirirken sektördeki risk paylaşımı ve kapasite yönetimi konusunda da öncü adımlar atıyoruz. Sürdürülebilirlik bakış açısını ve teknolojiyi merkezine alan, çalışanlarına değer veren ve müşteri odaklı yaklaşımlarımızla ‘Geleceğin Şirketi’ vizyonumuzu inşa ediyoruz. 100 yıllık köklü geçmişimiz, bize sadece sektörün öncülerinden biri olma sorumluluğunu değil, aynı zamanda geleceğe dair sağlam ve yenilikçi adımlar atma gerekliliğini de beraberinde getiriyor.”



Mehmet Tuğtan

11 BRANŞTA İLK 3'TE

Tuğtan, branş bazında şirketin konumunu ve gelecek hedeflerini de şöyle paylaşıyor: “Hayat dışı 15 ana branştan 11’inde ilk 3’te yer alıyoruz. Kara araçları (kasko), su araçları ve kefalet olmak üzere 3 branşta sektör lideriyiz. Yangın ve doğal afetler, nakliyat, hava araçları ve hava araçları sorumluluk branşlarında ise güçlü ikinciliğimizi sürdürüyoruz.

Elbette odak branşlarımızda payımızı artırmaya yönelik çalışmalarımız devam edecek. Özellikle ticari yangın konusundaki bilgi birikimimizle çok daha fazla sayıda işletmeyi koruma altına almayı hedefliyoruz. Sağlık sigortalarna ilgi, salgın sonrasında ciddi artış gösterdi. Sektörde tamamlayıcı ve özel sağlık sigortalı sayısında 2020 sonundan günümüze yüzde 98 artış var. Anadolu Sigorta olarak biz de yüzde 87 artış sağladık. Sağlık branşındaki payımızı artırmaya devam edeceğiz.”

EN İYİSİ NEOVA'YA İŞ YERİ SİGORTASI YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

AHE, özel şirketler arasında liderliği bırakmıyor

Anadolu Hayat Emeklilik, sayısı 1.5 milyonu aşan gönüllü BES katılımcısı ve 11 milyar TL'ye ulaşan otomatik katılım fon büyüklüğüyle iki kategoride de özel sermayeli şirketler arasındaki liderliğini sürdürüyor...

Bireysel emeklilik ve hayat sigortasındaki büyüme bu yıl da devam ediyor. Sektörün önde gelen oyuncularından Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) de Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 30 Eylül 2024 tarihli verilerine göre, bireysel emeklilik sistemindeki (BES) toplam fon büyüklüğünü, yılın başına göre yüzde 49.7 oranında artırarak 200 milyar TL'ye ulaştırdı. Şirketin katılımcı sayısı ise yüzde 6.3 büyümeyle 3 milyonu aştı.

Genel Müdür Serkan Uğraş Kaygalak'ın verdiği bilgilere göre Anadolu Hayat Emeklilik, sayısı 1.5 milyonu aşan gönüllü BES katılımcısı ve 11 milyar TL'ye ulaşan otomatik katılım fon büyüklüğü tutarıyla her iki kategoride özel sermayeli şirketler arasındaki liderliğini yılın üçüncü çeyreğinde de sürdürdü.

AHE'nin hayat sigortası prim üretimi, 2024 yılının ilk 9 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 81.9 artarak 8.7 milyar TL'yi aştı. Aktif büyüklüğü 242 milyar TL, özkaynakları ise 8.3 milyar TL seviyesinde gerçekleşti.

FONMATİK ROBO'NUN 100 BİN KULLANICISI VAR

AHE'nin 2019 yılında katılımcıların hizmetine sunduğu bireysel emeklilik fon robotu FonMatik ROBO'nun hizmet



Serkan Uğraş Kaygalak

verdiği kullanıcı sayısı 2024 yılının üçüncü çeyreğinde 100 bine ulaştı. Kaygalak, uygulamayla ilgili şu bilgileri paylaştı:

“Fon tercihinde zorlanan, finansal piyasalar hakkında bilgi sahibi olmayan veya birikimlerine yön vermek için yeterli vakti bulamayan katılımcılar için sunduğumuz, şirketimizin en önemli dijital çözümlerinden biri olan FonMatik ROBO, ulaştığı 16.6 milyar TL'lik fon tutarıyla gönüllü BES'teki fon büyüklüğümüzün yüzde 10'unu yönetiyor. FonMatik ROBO kullanıcı sayısının 100 bine ulaşmasını, şirketimizin dijital dönüşüm yolculuğunda önemli bir kilometre taşı olarak nitelendiriyoruz. Aynı zamanda sektörümüzdeki dijital dönüşümün öncü şirketlerinden biri olduğumuzun da en net göstergesi.”

BAŞARILI ACENTELERE ÖDÜL GEZİLERİ

Anadolu Hayat Emeklilik, acentelerinin başarılarını Edinburgh ve Tiflis'te gerçekleştirdiği buluşmalarda bir araya gelerek kutladı. Etkinlikte, Türkiye'nin dört bir yanından ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nden başarılı acente temsilcileri yer aldı. Bu geziler sırasında şirketin ve acentelerin başarıları kutlanırken, acenteler kanalındaki stratejik hedefler de değerlendirildi.



İHTİYACA UYGUN

Esnek seçeneklerle kişiselleştirilebilen
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Klasik Ağ

Ekonomik
Hastane Ağı

Yaygın
Hastane Ağı

**Klas
Ağ**



Magdeburger Sigorta 3 bölge ofisi daha açıyor

İlk bölge ofisini İzmir'de açan Magdeburger Sigorta, yıl sonuna kadar Ankara, Adana ve Antalya'da da açılışlara devam edecek...

Magdeburger Sigorta, büyüme stratejisine paralel olarak acentelerine yerinde ve daha iyi hizmet verebilmek adına İzmir'deki Ege Bölge Müdürlüğü'nü hizmete açtı. Şirket, yeni ofisiyle birlikte bölgedeki iletişim kalitesini güçlendirmeyi ve acenteleri ile daha yakın bir ilişki kurmayı amaçlıyor.

Açılıшта bir konuşma yapan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, başarının mimarları olan değerli acentelerine teşekkür ederek "Biz acente odaklı bir sigorta şirketiyiz. Her zaman söylerim, müşteri benim acentemin müşterisi. O müşterisine ne kadar iyi bakıyorsa ben de acenteme o kadar iyi bakıyorum. Bu tevaccühün ve samimiyetin bir göstergesi de acentemle yol ve gönül arkadaşlığımızın devam etmesidir" ifadelerini kullandı.



Törende ayrıca Magdeburger Sigorta'nın yeni maskotu "MAGİ" de sahaya inerek katılımcılarla keyifli vakit geçirdi.

2 binin üzerindeki yetkili acentesiyle hizmet veren Magdeburger Sigorta, bu ay da Ankara'daki İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nün resmi açılışını planlıyor. Yıl sonuna kadar Adana ve Antalya'da da yeni bölge ofisleri açılmış olacak.

ACENTELERLE SEYAHATE DEVAM



Magdeburger Sigorta, acenteleriyle gerçekleştirdiği gezi organizasyonlarının bu yılki etaplarını tamamladı. Geçen ay yurt dışında Barselona ve Belgrad'a, önceki ayın sonunda da yurt içinde Mardin'e gezi düzenleyen şirket, başarılı acenteleriyle güçlü iletişim ağını pekiştirmeyi amaçlıyor. Bu yılın ilk yarısında "hukuksal koruma teminatı" kapsamında düzenlenen kampanyada başarı elde eden acentelerin temsilcileriyle birlikte 24-26 Ekim tarihleri arasında Sırbistan'ın başkenti



Belgrad'a, 16-18 Ekim tarihleri arasında İspanya'da Barselona'ya gezi yapan Magdeburger Sigorta, 26-28 Eylül tarihleri arasında da Mardin'e gitti. Böylece kampanya çerçevesinde planlanan durakların tamamı gezilmiş oldu. Ceyhan Hancıoğlu, gezilerin Türkiye'nin dört bir yanından gelen iş ortaklarıyla yurt içi ve yurt dışında devam edeceğini belirterek "2025 yılının ilk yarısında da farklı lokasyonlarda acentelerimizle yeniden buluşacağımızın müjdesini vermekten mutluluk duyuyorum" dedi.



ANA SİGORTA'dan araç onarım yatırımı

Ana Sigorta, MAPFRE Sigorta'nın oto sigortaları alanındaki onarım merkezi Genel Servis'teki yüzde 51 hissesini devralarak bu alandaki faaliyetlerini güçlendirme yolunda önemli bir adım attı. Şirket, Genel Servis onarım ağını Türkiye geneline yaymayı hedefliyor...

Ana Sigorta, stratejik yatırımları ve sigortacılık ekosistemindeki yenilikçi iş planlarını hayata geçirmek adına 2024 yılının son çeyreği itibarıyla önemli bir değişim ve dönüşüm sürecine girdi. Dijitalleşme ve sigortacılıkta teknoloji dönüşümüne ağırlık veren şirket, yakın zamanda Eron Yazılım ile yürüttüğü iş birliğini stratejik ortaklığa taşıdı.

Yeni hamleleriyle sektördeki yerini pekiştirmeye devam eden ve büyüme stratejisi kapsamında önemli bir adım daha atan Ana Sigorta, şirketin Sermayedarı ve Genel Müdürü Kantürk Öztürk'ün MAPFRE Sigorta'nın oto sigortaları alanındaki onarım merkezi olan Genel Servis'teki yüzde 51 hissesini devralmasını bu alandaki faaliyetlerini güçlendirdi.

YENİLİKÇİ ALTERNATİFLER GELİŞTİRİLECEK

Ana Sigorta olarak sürdürülebilir büyüme hedeflerine emin adımlarla ilerlediklerini belirten Kantürk Öztürk, "Teknolojiye yaptığımız yatırımlarla sigorta süreçlerini dijital dönüşümden geçirerek süreçlerimizde maksimum hız ve şeffaflık sunacağız. Sigortalılarımızın memnuniyetine verdiğimiz önem kadar yeni yatırımlarla sektördeki geleneksel uygulamaları da farklılaştırmayı hedefliyoruz" dedi.

GENEL SERVİS AĞI GENİŞLEYECEK

Genel Servis araç onarım merkezlerinin gelişimini, acente ve sigortalılara sunduğu dürüst ve güvenilir hizmeti, uzun süredir yakından takip ettiklerini belirten Öztürk, değerlendirmesini şöyle sürdürdü:



Kantürk
Öztürk

"Kuruluşundan bu yana yüksek oranda sigortalı memnuniyeti sağlamayı başaran, 'Ömür Boyu Garanti' mottosuyla hizmet veren, araç onarım sektöründeki en üst düzey akreditasyonlara sahip olan Genel Servis bayrağını devralmaktan mutluluk duyuyoruz. Genel Servis onarım ağını ve sunulan hizmetleri Türkiye genelini kapsayacak şekilde genişleterek, güncel ihtiyaçlara uygun, hayatı kolaylaştırıcı ve farklılaştırılmış bir iş modeliyle sektörümüzdeki seçkin şirketlere de hizmet verebilecek bir yapıya dönüştürmeyi planlıyoruz.

Bu vesileyle, bayrağı devraldığımız MAPFRE Grup şirketlerine ve MAPFRE Sigorta'ya, Genel Servislerin bugünkü teknik seviyeye ulaşmasındaki değerli katkıları için teşekkürlerimizi sunarız. Devir işleminin şirketimiz, sektörümüz ve çalışanlarımız için hayırlı ve uğurlu olmasını dileriz."

Bu arada MAPFRE Sigorta, önümüzdeki dönemde Genel Servis'ten anlaşmalı araç onarım servisi statüsünde hizmet almaya devam edecek.

Türk Nippon Sigorta acenteleri Karadağ'daydı



Tamamlayıcı sağlık sigortası kampanyasında Karadağ seyahati ödülü kazanan Türk Nippon Sigorta acenteleri, bu geziyle birlikte satış için daha da motive oldu. Acente sayısını bin 200'e çıkardıklarını açıklayan Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu tür gezilerin bağlılık duygusunu pekiştirdiğini vurguladı...

Acentelerine yönelik kampanyalarla motivasyonu en üst seviyede tutmaya çalışan Türk Nippon Sigorta, bu yılın ikinci gezisini Karadağ'a gerçekleştirdi.

Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç ve dinamik bir sigorta şirketi olduğuna vurgu yapan Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, şirketin en önemli dağıtım kanalı olan acenteleri için düzenledikleri bu tür gezilerin iletişimi güçlendirdiğini ifade etti. Pamukçu, seyahatle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Dolu dolu geçen üç günde birçok yeni yer görme imkanımız oldu. Seyahatlerimizin bize kattığı en önemli kazanç, acentelerimizle buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı yakalamaktı. Acentelerimizden gelen her türlü öneriyi şirket olarak

hızlıca değerlendirip, inandıkları her iş için onlara destek vermeyi sürdüreceğiz."

"ÇAPRAZ SATIŞLARI ARTIRMAK İSTİYORUZ"

Acente sayısını bin 200'e çıkardıklarını söyleyen Pamukçu, bu konuda izledikleri stratejiyi de şöyle özetledi: "Üretimimizin büyük bir kısmını en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimiz vasıtasıyla sağlıyoruz. Acentelerimize özel olarak hazırladığımız kampanyalarımızda hedefimiz, şirketimize olan bağlılık duygusunu pekiştirmenin yanı sıra çapraz satış imkanları yaratmak, sigortalı beklentilerine çözüm sağlamak, aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamak."

Kampanyalarındaki değişik ürünlerle sahanın nabzını da tuttuklarını kaydeden Pamukçu, geri dönüşlere göre bir sonraki kampanyada izleyecekleri yolu belirlediklerini ifade etti. Pamukçu, "Kampanyanın üretim anlamında pozitif katkısının yanında, ürün çeşitliliğimizle hem sigortalı hem de acentelerimiz arasında farklılığımızı ortaya koyuyoruz" dedi.

1-3 Ekim tarihleri arasında Karadağ'a yapılan gezide Türk Nippon Sigorta acenteleri keyifli anlar yaşadı. Acenteler ilk gün panoramik şehir turuyla Budva şehrini keşfetti. İkinci gün yapılan Perast & Kotor turuyla da Karadağ'ın en önemli lokasyonlarından ikisini görme imkanı buldular.

Seyahatin son gününde ise Türk Nippon Sigorta acenteleri, Avrupa'nın en yeni yat limanlarından Porto Montenegro'ya gezdi. Tivat şehir turuyla gezi tamamlanmış oldu.



Dr. E. Baturalp Pamukçu

TSEV ve KPMG iş birliğinde eğitimler



TSEV ve KPMG iş birliğinde “Enflasyon Muhasebesi” ve “UFRS 17 - Sigorta Sözleşmeleri Eğitimi & Atölye Çalışması” eğitimleri yapılacaktır...

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV), sektörden gelen talep doğrultusunda KPMG iş birliğinde “Enflasyon Muhasebesi” ve “UFRS 17 - Sigorta Sözleşmeleri Eğitimi & Atölye Çalışması” eğitimleri düzenliyor.

ENFLASYON MUHASEBESİ

“Enflasyon Muhasebesi” eğitimi 5 Kasım’da Tuğçe Uysal, Cantuğ Gökdere ve Ali Tuğrul Uzun tarafından yüz yüze gerçekleştirilecek. Bu eğitimle, TMS 29’a göre enflasyon muhasebesinin finansal tablolar üzerindeki etkileri ve izlenecek adımların uygulamalı eğitim ile işletmelerin yönetim, mali işler, bütçe ve raporlama kademelerindeki profesyonellere enflasyon muhasebesi konusunda temel ve teknik bilgiler aktarılması hedefleniyor.

Eğitime finansal tabloların onaylanmasından sorumlu bütçe, raporlama, muhasebe çalışanları, yönetici veya üst düzey yöneticiler katılabilir.

UFRS 17 - SİGORTA SÖZLEŞMELERİ

“UFRS 17 - Sigorta Sözleşmeleri Eğitimi & Atölye Çalışması” da 14 Kasım’da Ali Tuğrul Uzun tarafından yüz yüze gerçekleştirilecek.

UFRS 17 Sigorta Sözleşmeleri standardının nihai hali, Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (UMSK) tarafından 18 Mayıs 2017 tarihinde yayınlandı. UFRS 17, 1 Ocak 2021 tarihi itibarıyla veya sonrasında başlayan yıllık hesap dönemleri için yürürlüğe girecek. Yeni standart, sektörün şeffaflığını ve finansalların karşılaştırılabilirliğini artırma amacı taşıyor ve projenin en önemli parçası olarak kârın ne zaman muhasebeleştirileceği ve nasıl ölçüleceğine ilişkin kuralları yeniden oluşturuyor.

Eğitimde katılımcılara bu bilgiler aktarılacak ve sonrasında atölye çalışması yapılacaktır.

Eğitime temel seviyede TFRS 17 bilgisine sahip, projelerde aktif rol alan veya proje sponsoru olan, finansal tabloların onaylanmasından sorumlu bütçe, raporlama, muhasebe ve aktüerya birimleri çalışanları, yönetici veya üst düzey yöneticileri katılabilir.

Her iki eğitim programı hakkında detaylı bilgi almak ve kayıt için egitim@tsev.org.tr adresine mail atabilirsiniz. 📧

AcnTURK Sigorta, trafik için gün sayıyor

Büyük acenteler buluşmasını Bodrum'da yüksek katılımı gerçekleştiren AcnTURK Sigorta, sağlık ve trafik sigortasındaki gündeme dikkat çekti. Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçelebi, "Trafik sigortasında girdiğimizde kartlar yeniden dağıtılacak" dedi...

AcnTURK Sigorta, büyük acenteler toplantısını 400'e yakın katılımcıyla 25-27 Ekim 2024 tarihleri arasında Vogue Bodrum Otel'de yaptı. AcnTURK Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçelebi ve Genel Müdür Ali Murat Dişci, gazetecilerle bir araya geldikleri basın toplantısında "Yeni Doğan Çetesi" gibi olumsuzlukların sağlık sigortası primlerini artırabileceği uyarısında bulundu.

Büyükçelebi, "Vatandaşlarımızın bu olay nedeniyle maliyeti düşük hastaneleri tercih etmemesi durumunda sigorta şirketleri pahalı hastanelere mecbur kalabilir. Sigortacıların hastane ödemeleri artıp maliyetler yükselebilir. Bu da doğal olarak primlere yansıtacaktır" dedi.

Henüz 2 yıllık bir şirket olmasına rağmen AcnTURK'ün kasko sigortasında pazar payını yüzde 2.6'ya çıkardığını vurgulayan Büyükçelebi, şu bilgileri paylaştı: "2023'te 2.6 milyar lira ciroya karşı 200 milyon lira kâr elde ettik. 2024'ün ilk üç çeyreğinde de kârlıyız. Sermaye artırımını da yaptık. Büyük şirketlerin hatta yabancı global şirketlerin bile sermaye koymaya yanaşmadığı bir dönemde sermayemizi artırdık. Ancak buna rağmen şirketimize dair sürekli bir şekilde dezenformasyon ve bilgi kirliliği var."

"YABANCI ŞİRKETLER KÂR BASKISI ALTINDA"

Büyükçelebi, büyürken kasko ürünlerinde seçici olmanın yanı sıra özellikle sağlık alanında refah içinde yaşayan alanları tercih etmelerinin olumlu etkisine işaret etti. "Full Konut" ile konut sigortasında bir devrim yaptıklarını iddia eden Büyükçelebi, bu ürünün deprem sırasında büyüklüğüne bakmadan evin tüm yapım bedelini kapsadığını vurguladı.

Büyükçelebi, sektör geneliyle ilgili de özellikle trafik sigortasının pahalı olduğuna dikkat çekti ve başta yabancılar olmak üzere sigorta şirketlerinin ciddi kâr baskısı altında zorlandığını dile getirdi.

"HALKA AÇILMAYI PLANLIYORUZ"

AcnTURK'ün trafik sigortası faaliyet izni için başvuru yaptığını hatırlatan Murat Büyükçelebi, "Yıl sonuna kadar gerekli lisansı alacağımızı düşünüyorum. Biz trafik sigortasına



Murat
Büyükçelebi

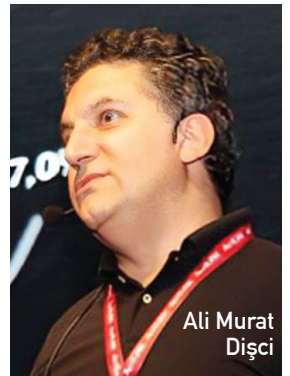
girdiğimizde kartlar yeniden dağıtılacak. Ayrıca ruhsatı alırsanız almaz şirketimizin yüzde 20 hissesini halka açmayı planlıyoruz" dedi.

Büyükçelebi, sigorta ve sanayinin ortak diğer büyük sorunu olarak da fabrika sahiplerinin makinelerini yenilememesini gösterdi. Bu yüzden sigortacıların da sigorta yapmaya yanaşmadığını ifade etti.

"3.5 MİLYON KİŞİ KASKODAN VAZGEÇTİ"

Ali Murat Dişci ise son 1 yılda artan maliyetler nedeniyle yaklaşık 1 milyon araç için trafik sigortası, 3.5 milyon araç için de kasko yaptırılmadığını kaydetti. Trafik sigortası pahalı olduğu için insanların kaskodan vazgeçmek zorunda kaldığını düşünen Dişci, bu noktada AcnTURK'ün izlediği stratejiyi şöyle özetledi:

"Kasko sigortasında ilk yıl yüzde 10, ikinci yıl yüzde 20 hasarsızlık iadesi yapıyoruz. Şu aralar üretimi duran ve başta Güneydoğu'da olmak üzere belirli bir kesimin sahip olmaya çalıştığı, çok kaza yapan bazı markalara kasko sigortası yapmıyoruz. Bu da hasar maliyetlerini düşürerek daha iyi fiyat vermemizi sağlıyor."



Ali Murat
Dişci

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI **AREX'TE**





ormanın gözleri



Gözlerimiz ormanın üzerinde!

Orman Genel Müdürlüğü'yle birlikte yürüttüğümüz Ormanın Gözleri Projesi kapsamında yapılan insansız ve yeni nesil yangın gözetleme kulelerimiz ormanları gözlüyor, orman yangınları kimseler görmeden söndürülüyor.

Orman yangınlarını önlemek amacıyla yürüttüğümüz kurumsal sosyal sorumluluk projemiz Ormanın Gözleri ile ilgili tüm detaylara www.anadolusigorta.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.