

**TSS'niz
eksik olmasın!**

**Generali Sigorta,
resmen Arex
bünyesine geçti**

**Anadolu Sigorta,
100 yılın tecrübesiyle
ikinci yüzyılımı tasarlıyor**

**2025
MUTLU YILLARI!**



**"İhtiyariMAG"
ile araçlar için
geniş koruma**

**YENİLİKLERLE
DOLU BİR YIL**



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
kamarası ile okutarak
kredi sürecini başlatın.



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

Kayhan Öztürk

kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin

acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

Özlem Bayburs

obayburs@akilliyasamdergisi.com

E. Esin Gedik

esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar

buyanik@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM

Yücel Asırlık

yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVAZYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

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

BASKI

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

editör



Çıtaların yükseleceği bir *yeni yıl*

Sigorta sektörü olarak inovasyonda sınırları zorladığımız bir yılı geride bırakıyoruz. Bir yandan penetrasyon artışı diğer yandan da maliyet optimizasyonu için çalışan sigorta şirketleri, bu zorlu süreçte birbirinden inovatif ürünlerle sigortalı kazanmayı başardı. Başta yapay zekâ olmak üzere teknolojinin gücünü her geçen yıl daha etkin kullanan sektör, 2025'te de sınırlarını zorlamaya devam edecek.

İşte biz de Türkiye'nin sigorta sektöründe inovasyona dayalı ilk ve tek ödül programı Smart-i Awards ile bu birbirinden önemli projeleri ödüllendirmek-

ten büyük mutluluk duyuyoruz. Sektörün gelişimini desteklemesi ve güzel bir rekabet ortamı yaratması açısından önemli bir iş yapıyoruz. 2025'te Smart-i Awards'ın çıtası çok daha yüksek olacak gibi gözüküyor!

2024, sigorta sektörü için rekorlar yılı olarak kayıtlara geçti. Bireysel emeklilik sistemindeki (BES) fon büyüklüğü 1.1 trilyon liraya ulaşırken, katılımcı sayısı da 17 milyonu aştı. Halen çalışmalarını devam eden ve sektör temsilcilerinin üzerinde epey kafa yorduğu tamamlanıcı emeklilik sistemi (TES) ile birlikte bu alandaki ivmenin daha da hızlanması bekleniyor. TES, 2025'in merakla beklenen konuları arasında ön sıralarda.

2025, zorunlu deprem sigortasının diğer afetleri de kapsayacak şekilde genişleterek zorunlu afet sigortasına (ZAS) dönüşümünün de yılı olacak. Çalışmalarda sona yaklaşıyor, taslak model hazır. ZAS ile deprem teminatına ek olarak sel, taşkın, heyelan, fırtına, dolu, çığ, yanardağ püskürmesi ve orman yangınlarını da kapsama alınacak.

Yılın bu ilk sayısında, önde gelen şirketlerin tepe yöneticilerinin öngörülerini ve hedeflerini anlattığı haberlere yer veriyoruz. Sağlık ve kasko branşları, şirketlerin odağına aldığı alanların başında geliyor. Özellikle pazar payı gittikçe büyüyen tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) için rekabet ortamı bu yıl da çetin olacak. TSS branşındaki faaliyetlerini yoğunlaştırmasıyla dikkat çeken QNB Sigorta'nın Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan'la yaptığımız röportajı da bu kapsamda okuyabilirsiniz.

Dileriz 2025; sağlık, umut ve barış dolu bir yıl olur. Herkese iyi yıllar!

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

OCAK 2025



14

KAPAK

Yeniliklerle dolu bir yıl

Türk sigorta sektörü, 2024'ü yaklaşık 900 milyar TL toplam prim üretimiyle kapattı. Başta ZAS, TES ve katılım sigortacılığı olmak üzere yeniliklere gebe yeni bir yıla girdik. Sektör temsilcileri, yeni ürünler ve özel alanlarda sigorta çözümlerinden risk ve sermaye yönetimine kadar çok geniş bir yelpazede proaktif yaklaşım sergilemeye hazır...

10

Generali Sigorta, resmen Arex bünyesine geçti

Arex Sigorta, Türkiye'nin en eski sigorta şirketi olan Generali Sigorta'yı resmen devraldı. Arex'in Kiler Holding ve Ekol Girişim Sermayesi ile birlikte satın aldığı Generali, yeni marka ve vizyonuyla yoluna devam edecek...



12 Sigortasız olmayan ikinci el araç satışı yasaklandı!

İkinci el araç alıcılarının trafik sigortası yaptırmaları zorunlu hale geldi. Yeni düzenlemeyle yeni alıcıların sigortasız trafiğe çıkma olasılığı ortadan kaldırılacak ve eski araç sahibinin hakları korunacak. TSB'ye göre, sigortasız araç kullanımı engelleyecek bu düzenlemeyle sektöre güven de artacak...

18

Dar Kasko ile trafiğe sık çıkmayanlara da güvence

Türkiye Sigorta'nın Dar (Pert) Kasko ürünü, 4-20 yaş aralığında olup da trafiğe sık çıkmayan otomobil ve kamyonet tarzı araçların sahiplerini, büyük risklere karşı güvence altına alıyor...

21

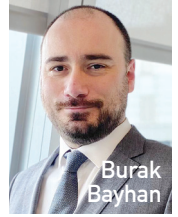
Aksigorta'nın tohumları yarınlara nefes olacak

Aksigorta, eCORDING ile iş birliği kapsamında tüm çalışanları adına 10 bin karaçam ve kızılçam tohumunu toprakla buluşturdu. İnsansız hava aracı ecoDrone'ların tohum atma süreciyle Aksigorta, yarınlar için yeni bir nefes olmayı amaçlıyor...

22

TSS'niz eksik olmasın!

"TSS Eksikliği" kampanyasıyla iddialı bir çıkış yakalayan QNB Sigorta, bu alanda sigorta bilincini yükseltme misyonuyla yol alıyor. Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, 2025'te sağlıkta yüzde 100, hayat branşında ise yüzde 70 büyümeye hedeflediklerini söylüyor...



26

"Başarıyla Parıldayan Kadınlar Ödülleri" başlıyor!

Yeni yıla birlikte WSpark 2025 için başvuru süreci başladı. Yarışma, kadınların iş hayatındaki başarılarını öne çıkarıp eğitim sürecindeki genç kızlara umut aşılamayı hedefliyor. Başvuru ücretleriyle, yazılım alanında kariyer yapmak isteyen ancak imkanları kısıtlı genç kızlar desteklenecek...

28

Tüm risklere karşı "Hayatım Yolunda"

BNP Paribas Cardif Türkiye'nin kapsamlı sigorta çözümü "Hayatım Yolunda"; yaşamsal riskler, hastalıklar, kaza gibi konularda geniş teminatlarının yanı sıra ek asistans hizmetleriyle de dikkat çekiyor.

32

"100 yılın tecrübesiyle ikinci yüzyılımızı tasarlıyoruz"

Yeni yıla her alanda büyüyerek giren Anadolu Sigorta, dijital platformlar üzerinden yaptığı satışlarda 3,5 kat artış yakaladı. Şirketin en hızlı büyüyen dağıtım kanalı, 560 milyon TL üretimle dijital platformlar oldu. Anadolu Sigorta Genel Müdür Mehmet Tuğtan, "100 yılın tecrübesiyle ikinci yüzyılımızı tasarlarken, geçmişten aldığımız güçle geleceğe yön veriyoruz" diyor...

Küçük kontroller
büyük fark yaratır.

**Sağlık Sigortası
fark yaratır.**



Her Yaşta Fonu, **alzheimer** hastaları için destek olacak

AgeSA, “Her Yaşta” çatısı altında oluşturduğu Her Yaşta Fonu’nun dördüncü döneminde destekleyeceği sivil toplum kuruluşunu belirledi. Sivil Toplum için Destek Vakfı koordinasyonunda, Türkiye Alzheimer Derneği ve İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi Davranış Nörolojisi Anabilim Dalı ortaklığıyla yürütülecek “Alz-Tag” projesine 1 milyon 250 bin TL hibe desteği sağlanacak.

Türkiye Alzheimer Derneği’nin Adana, Bursa, Denizli, Kayseri ve İstanbul şubelerinde yürütülecek projenin birinci aşamasında alzheimer hastalarının



karşılaştığı düşme, yaralanma, boğulma, kaybolma gibi acil durumlar ile günlük hayatın diğer tehlikelerine karşı bakım verenlere yönelik “Risk Analizi ve Eğitim Atölyesi” düzenlenecek.

Atölye kapsamında doğru iletişim

teknikleri, güvenli bir bakım ortamı oluşturma ve acil durum yönetimi konuları ele alınacak. Ayrıca, kaybolma riskini azaltmak için akıllı anahtarlık (tag) gibi teknolojik cihazlarla hastaların konumlarının nasıl takip edileceği ve acil durumlarda yapılacak müdahaleler de anlatılacak. Atölyeler aracılığıyla 525 hasta ve yakınına akıllı anahtarlık temin edilecek.

Projenin ikinci aşamasında ise risk analizi ve güvenlik konularında desteğe ihtiyaç duyan ailelere 6 ay boyunca mentörlük hizmeti sunulacak.

QCAR Mobilite, Mardin’de

Türkiye genelindeki hızlı büyümesini sürdüren QCAR Mobilite, Mardin’in Midyat ve Kızıltepe ilçelerinde geniş bir katılımı iki yeni şube açtı. QCAR Mobilite, böylece Türkiye genelinde 15’inci şubesine ulaştı. Akgül Sigorta’nın sahibi Furkan Akgül, Mardin ilinin ilk acente şubesi sahibi oldu.

Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO’su Levent Uluçeçen, açılış konuşmasında QCAR’ın büyüme hikayesinin arkasındaki güçlü yapıyı “Sayısı 8 bine ulaşan acentelerimizle her ilçede yer almak istiyoruz” sözleriyle ifade etti.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar da QCAR Mobilite’nin bulunduğu şehirlerin turizmine de katkı sağlayacağını vurgulayarak “Yepyeni araçlarımızla Mardin halkına ve bu güzel şehri keşfetmek isteyen ziyaretçilere hizmet vereceğiz” dedi.

QCAR Genel Müdürü Barış Sezen ise Quick Sigorta acentelerinin QCAR ekosistemindeki rolünü vurgulayarak şu değerlendirmeyi yaptı:



“Sigorta acentelerimiz şube olma yolunda önemli adımlar atıyor. Biz de daha fazla şube açarak bu bölgenin turizmine katkı sağlamak istiyoruz. En büyük gücümüz de Quick Sigorta acenteleri. Onlarla yıllardır sürdürdüğümüz bir iş ilişkisi var. QCAR

Mobilite ile bu ilişkiyi daha da geliştirerek devam ettiriyoruz. Acentelerimiz bize rezervasyon yönlendirebiliyor ya da sisteme araç katabiliyor. Dolayısıyla farklı finansal yöntemleri kullanarak acentelerimizle birlikte bir yol buluyoruz.”

Allianz 

 Koruncuk

Bir **KUZ** Gelecek Çocuk Olacak

Allianz, Koruncuk kızlarına **yeni yurt, burs ve ileride iş imkânı sağlayacak;**
kızlar geleceğe umutla bakacak.



#BirlikteUmutla

allianz.com.tr



Galatasaray'ın en özel kareleri Quick Sigorta takviminde

1905 Galatasaraylı Yönetici ve İş İnsanları Derneği'nin (GSYİAD) bu yıl 22'nci kez düzenlediği ve Quick Sigorta'nın sponsorluğunda gerçekleşen Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf ve İçerik Yarışması'nın kazananları, RAMS Park Özhan Canaydın Salonu'nda düzenlenen törende sahiplerini buldu.

Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Aydın Özbek, 1905 GSYİAD Başkanı Murat Sancaktar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyyüp Özsoy ve spor dünyasından çok sayıda ismin katıldığı

törende, dört kategoride yarışan fotoğraf ve içeriklerin kazananları açıklandı. Başkanlar, açılış konuşmalarında, Quick Sigorta'nın 7 yıldır süren sponsorluk desteğine teşekkür edip iş birliğinden duydukları memnuniyeti dile getirdiler.

Törende, 2024 yılında Galatasaray ruhunu en iyi anlatan fotoğrafları çeken Ali Atmaca (birinci), Fatma Erdoğan (ikinci) ve Uğur Şenpire'ye (üçüncü) ödülleri takdim edildi. Kadircan Dilli, Abdulhamid Hoşbaş, Ali Kemertaş, Samet Yalçın, Fatih Erdoğan, Oğuz Yeter,

Gökhan Büyük, Murat Akbaş ve Mesut Işık da mansiyon ödüllü alan isimler oldu.

Röportaj kategorisinde Galatasaray Spor Kulübü Muhabiri Zafer Çeri, haber kategorisinde Cenk Çınar, sosyal medya kategorisinde ise Galatasaray Spor Kulübü Editörü Ahmet Yavuz, ödül kazanan isimler oldu.

Dereceye giren fotoğraflar, Quick Sigorta sponsorluğunda 2025 yılı için hazırlanan 1905 GSYİAD ve Galatasaray takvimlerinde yer alıyor. Takvimlere GS Store'lardan ulaşılabilir.

Sanatla iyiliği buluşturan sergi

MAPFRE Sigorta Kültür Sanat Kulübü tarafından düzenlenen fotoğraf ve resim sergisi açıldı. MAPFRE Sigorta çalışanları ve acentelerinin ziyaretine açık olan sergiden elde edilen gelir Darüşşafaka Cemiyetine bağışlanacak. Fotoğrafçılık kulübü üyelerinin objektifinden çıkan kareler ile sanat kulübü üyelerinin kara kalem eserlerinin yer aldığı serginin açılışında bir konuşma yapan MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Erdinç Yurtseven, "Yetenek, yaratıcılık ve emekle gerçekleştirilen her iş mutlaka bir değer yaratır. Eğer bu değer anlamlı bir sonuca hizmet ediyorsa, çaba daha da kıymetli hale gelir" dedi.

MAPFRE Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Komitesi Üyesi Yıldırım Türe de fotoğrafçılık kulübünün bir üyesi olmaktan gurur duyduğunu belirterek şu değerlendirmeyi yaptı: "2025'te bu tarz etkinlikleri daha sık düzenleyeceğiz. Hem kulüplerimizle çalışma arkadaşlarımızın yeteneklerini ve yaratıcılıklarını sergilemelerine olanak tanıyacak hem de toplumsal faydayı artıracak projelere daha fazla imza atacağız."





AXA SİGORTA

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

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

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



Generali Sigorta, resmen Arex bünyesine geçti

Arex Sigorta, Türkiye'nin en eski sigorta şirketi olan Generali Sigorta'yı resmen devraldı. Arex'in Kiler Holding ve Ekol Girişim Sermayesi ile birlikte satın aldığı Generali, yeni marka ve vizyonuyla yoluna devam edecek...



Nahit Kiler

Sektörün genç şirketlerinden Arex Sigorta, Generali Türkiye Sigorta'nın hisselerinin satın alınması sürecini tamamladı.

Arex Sigorta ve Arex Yatırım Holding, Generali Sigorta hisselerini, Kiler Holding ve Ekol Girişim Sermayesi ile birlikte Generali Türkiye Holding'den satın almak üzere 17 Eylül 2024 tarihinde hisse devri sözleşmesi imzalamıştı. Rekabet Kurumu ve SEDDK izinlerinin alınmasını takiben 19 Aralık 2024 tarihi itibarıyla hisse ve yönetim devir işlemleri gerçekleşmiş oldu.

150 yıldır Türkiye'de faaliyet gösteren Generali Sigorta, Arex ve Kiler grubunca devralınması sonrasında yüzde 100 yerli sermayeli bir yapıya kavuştu.

Arex Sigorta'dan alınan bilgilere göre, iki şirket birleştirilmeyecek. Yönetim ve sermaye olarak birbirinden bağımsız iki şirket olarak faaliyete devam etmesi planlanıyor. İki şirketin kendi alanlarında uzmanlaşması öngörülüyor. Generali Sigorta'nın yeni bir unvan, yeni bir marka ve geçmişten gelen birikimin üzerine inşa edilecek yeni bir vizyonla yoluna devam edeceği, yeni marka ve vizyonun yakında duyurulacağı belirtiliyor.

SEKTÖRE YENİ BİR SOLUK

Kiler Holding, Generali Sigorta'nın yüzde 90.5'ini satın alarak sigorta sektöründeki iddiasını ortaya koydu. Kiler Holding Yönetim Kurulu Başkanı Nahit Kiler, bir basın açıklaması yaparak devir işlemiyle ilgili şu bilgileri paylaştı:

"Bu adımımız, finans alanındaki büyüme hedeflerimizin önemli bir parçası. Türkiye'nin dört bir yanında sahip olduğumuz ticari birikim ve geniş müşteri kitlemizle sigorta sektöründe hızlı yol alacağımıza inanıyoruz. Marka yapılanma süreci sonrasında hedefimiz, her geçen gün büyüyecek müş-

teri kitemize daha güvenilir, daha yenilikçi ve daha sürdürülebilir çözümler sunmak. Müşterisine sadece sigorta ürünü satan değil, sigortacılık ihtiyaçlarında onların çözüm ortağı olan bir firma olarak sektöre yeni bir soluk getirmek istiyoruz. Sermaye gücümüzle Generali Sigorta'nın mevcut değerlerini güçlendirecek, Türkiye'de sigorta sektörüne bir başarı hikayesi yazacağız."

TÜRKİYE'DEKİ İLK SİGORTA FİRMASI

1831 yılında İtalya'nın Trieste kentinde kurulan Generali, Türkiye'nin de ilk sigorta firması konumunda. Generali, 1863'te İstanbul'da ilk acentesini açarak sigortacılık faaliyetlerine başladı. 1989 yılında ise Generali Sigorta Anonim Şirketi'ni kurarak yerelleşme yolunda büyük bir adım attı. Şirket, 500'ün üzerinde acenteyeyle geniş bir erişim ağına sahip.

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

Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

Türk Nippon Sigorta'ya gelin, evinizi ve eşyalarınızı, doğal afetlerden yangına, hırsızlıktan su basmasına kadar tüm risklere karşı koruyalım. Detaylı bilgi için **444 88 67**'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.





Sigortası olmayan ikinci el araç satışı yasaklandı!

İkinci el araç alıcılarının trafik sigortası yaptırması zorunlu hale geldi. Yeni düzenlemeyle yeni alıcıların sigortasız trafiğe çıkma olasılığı ortadan kaldırılacak ve eski araç sahibinin hakları korunacak. TSB'ye göre, sigortasız araç kullanımını engelleyecek bu düzenlemeyle sektöre güven de artacak...

Araç satışında "önce trafik poliçesi, sonra ruhsat" dönemi 5 Aralık 2024 itibarıyla başladı. Her gün binlerce aracın el değiştirdiği ikinci el otomobil piyasasında, yeni düzenlemelerle birlikte, araç satışında para alışverişi güvenli ödeme sistemi üzerinden yapılacak. Noterler, satış işlemini yalnızca ödeme onayı aldıktan sonra tamamlayacak ve trafik sigortası olmayan kişiler araç satın alamayacak.

Konuyla ilgili bir açıklama yayımlayan Türkiye Sigorta Birliği (TSB), yeni düzenlemeye yönelik sektörün memnuniyetini dile getirerek, sigortacılığa önemli katkılar sağlayacağını öngördü.

NELER DEĞİŞTİ?

Yeni düzenlemeyle eski araç sahiplerinin, aracın satışından sonra 15 gün geçerli olan trafik sigortasından kaynaklanan ilave prim maliyetleri ortadan kaldırıldı. Uygulamayla, yeni alıcıların sigortasız trafikte olma olasılığını ortadan kaldırılması ve eski araç sahibinin haklarının korunması amaçlanıyor.



Araç devri yapılacak kişilerin adına, satış ve devir tarihi itibarıyla geçerli bir trafik sigortası bulunduğu tespitinin zorunlu hale geldi. Sigorta poliçesinin geçerli olup olmadığı noterler tarafından kontrol edildikten sonra satış işlemi yapılabilecek.

TSB'ye göre bu düzenleme, sigorta sektörüne çok sayıda olumlu katkı sağlayacak. Eski poliçelerdeki 15 günlük ek koruma süresi kalkacak, yeni araç sahibinin sigortasız olarak trafiğe çıkması engellenecek ve böylece sigortasız araç kullanımını azalacak. Sigorta sektörüne güvenin de artması bekleniyor.

Acenteler açısından da herhangi bir ilave işlem yükümlülüğü olmayacak. Acenteler, aracın satışından sonra sadece eski poliçeyi iptal etmekle yükümlü olacak. Bu da iş yüklerinin hafiflemesini sağlayacak.

Vatandaşlar, poliçe düzenlendikten sonra araç ruhsatlarını alabilecek. Ancak, satış veya devir işlemi tamamlanmadığı takdirde, satış veya devir yoluyla aracı alacak kişi adına düzenlenen trafik sigortası poliçesi, alıcının talebi üzerine iptal edilebilecek. İptal edilen poliçedeki tahsil edilen primler ise herhangi bir kesinti yapılmaksızın alıcıya iade edilecek.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu, süreçle ilgili gerekli genelge değişikliğini yaptı. Satış veya devir işleminden vazgeçen vatandaşlar, poliçelerini iptal ettirebilecek ve primlerini geri alabilecek.

AXA Türkiye'nin "İl Birincileri" İstanbul'da buluştu



AXA Türkiye, 2023 yılı performanslarına göre "İl Birincileri" kulübünde yer almaya hak kazanan 73 acentesini İstanbul'da ağırladı. Etkinlik kapsamında düzenlenen "Eski İstanbul Turu", şirketin acenteleriyle bağını daha da pekiştirmesi için fırsat oldu...

AXA Türkiye, acentelerinin başarısını ödüllendirip motivasyonunu artıracak etkinlikler düzenlemeye devam ediyor. Şirket, yıl boyunca yaptığı bölgesel ziyaretler, eğitim programları ve teknolojik yeniliklerle sayıları 4 bini aşan

acentesini desteklemeyi amaçlıyor.

2023 yılı performanslarına göre "İl Birincileri" kulübünde yer almaya hak kazanan 73 acenteyle de bu kapsamda, Hilton İstanbul Bosphorus Hotel'deki gala yemeğinde bir araya gelindi.

AXA Türkiye'nin acenteleriyle güçlü bağlarını daha da pekiştirmeyi amaçladığı buluşmada konuşan Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı Sanem Çıngay Buçukoğlu, "İl Birincileri"ni kutlayarak, kurdukları iş birlikleriyle geleceği beraber inşa edeceklerine inandıklarını ifade etti.

Etkinliğin ikinci gününde ise katılımcılar, "Eski İstanbul Turu" ile kadim şehrin eşsiz tarihi güzelliklerini görme fırsatı buldu.

GELECEK FAKÜLTESİ'NDE 5. DÖNEM BAŞLADI



AXA Türkiye'nin sigorta sektöründe kalıcı çözümler üretmek vizyonuyla hayata geçirdiği "Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi", 5'inci dönem eğitimlerine lansman etkinliğiyle başladı.

Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi ile AXA Yetkinlik Akademisi (AYA) iş birliğinde hazırlanan ve desteklenen eğitim programlarıyla AXA Türkiye, hem acentelerine hem de sektöre profesyonel katkı sağlamayı amaçlıyor. 🌐

YENİLİKLERLE DOLU BİR YIL



Türk sigorta sektörü, 2024'ü yaklaşık 900 milyar TL toplam prim üretimiyle kapattı. Başta ZAS, TES ve katılım sigortacılığı olmak üzere yeniliklere gebe yeni bir yıla girdik. Sektör temsilcileri, yeni ürünler ve özel alanlarda sigorta çözümlerinden risk ve sermaye yönetimine kadar çok geniş bir yelpazede proaktif yaklaşım sergilemeye hazır...

Sigorta sektörü, 2023 yılını yüzde 124 büyümeyle kapatıp 2024'e güçlü bir giriş yapmıştı. Enflasyonla mücadele programlarına ve yüksek enflasyona paralel olarak en son eylül ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 74 artış kaydedildi. Bu da oransal olarak belirgin bir yavaşlamaya işaret etti.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, Kasım 2024 sonu itibarıyla toplam prim üretimi, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 72.6 artışla 717 milyar 568 milyon TL oldu. Bu da söz konusu dönemde 17.3'lük reel büyümeye karşılık geliyor.

TSB, sektörün 2024 yılını 900 milyar TL'ye yaklaşan toplam prim üretimiyle kapattığını tahmin ediyor. Ancak TSB Başkanı

Yardımcısı Ahmet Yaşar'ın işaret ettiği hedef çok daha büyük: "Türkiye ekonomisinin büyüklüğü, bizi dünya sıralamasında 18'inci sraya yerleştiriyor. Sigorta sektörü büyüklüğü olarak 30'uncu sıradayız. Türk sigorta sektörünü en azından ülkemizin bulunduğu yere yani 18'inci sraya getirmek istiyoruz."

TSB verilerine göre, 2024 yılı kasım sonu itibarıyla en çok üretim artışının yaşandığı branş sağlık sigortaları oldu. Şirketler, 114.8 milyar TL sağlık primi üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 96.76 artış sağladı.

ZAS VE TES

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş de "Yıl Sonu Söyleşileri" kapsamında AA muhabirine yaptığı değerlendirmede, finansal dayanıklılık ve piyasa disiplini kapsamında son bir yılda önemli adımlar atıldığını hatırlattı.

Bir taraftan piyasa disiplinine yönelik tedbirler alınırken diğer taraftan sigortacılık ve özel emeklilik alanında toplumun genelini ilgilendiren konularda önemli adımlar atmayı ihmal etmediklerini dile getiren Menteş, zorunlu afet sigortası (ZAS), tamamlayıcı emeklilik sistemi (TES) ve katılım sigortacılığında ilerlemeler kaydedildiğini vurguladı.

ZAS'la ilgili çalışmalarda son aşamaya gelindiğini aktaran Menteş, "20'den fazla ülke uygulaması tarandı, çok sayıda ülke temsilcisiyle görüşme ve toplantılar yapıldı, sektör paydaşlarının görüşleri alındı ve elbette ülkemiz gerçekleri de dikkate alınarak bir taslak model oluşturuldu. Modele son şeklinin verilmesi için ilgili paydaşlarla çalışmalar devam ediyor" dedi.

Davut Menteş, ulusal ve uluslararası standartlarla uyumlu, bütüncül ve kapsayıcı bir katılım sigortacılığı mevzuatı hazırlamak üzere çalışmaların sürdüğünü belirterek, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılım finans için işaret ettiği yüzde 15'lik pazar payına katılım sigortacılığının da ulaşmasında önemli bir rol oynayacağını ifade etti.

TES'te emeklilik yatırım fonlarının "çalışanların tüm hayat döngüsü" dikkate alınarak kurgulanacağına vurgu yapan Menteş, bireysel emeklilik sistemine (BES) ilişkin en güncel konunun TES olduğunu anlatarak, BES fonlarına ilişkin yapılan çalışmaya şöyle değindi:

"BES fonlarının konut, altyapı, yenilenebilir enerji, savunma, havacılık, teknoloji, uzay gibi uzun vadeli, katma değer yaratan, stratejik önemi haiz ve kârlı sektörlerle doğrudan yatırım yapmasını sağlayarak bir taraftan katılımcılara uzun dönemli ve yüksek oranlı temettü getiri sunulması, diğer taraftan ekonomik büyüme, istihdam ve tasarrufların artırılması gibi makro hedeflere katkıda bulunulması amaçlanıyor."

3 ÜNİVERSİTE HASTANESİNDE PİLOT UYGULAMA

Menteş, tamamlayıcı sağlık sigortasındaki (TSS) gelişmelere de değindi ve üniversite hastanelerinin TSS kapsamına alın-

ması ve sigortanın kullanım alanlarının geliştirilmesi için sektör temsilcileri ve üniversite hastanelerinin yetkilileriyle yapılan görüşmeleri şöyle değerlendirdi:

"Üç pilot üniversite hastanesinde uygulamanın başlatılması ve pilot uygulamalardan elde edilecek geri bildirimler ışığında tüm üniversite hastanelerinin TSS kapsamına dahil edilmesi hedefleniyor. Bu adım aynı zamanda fiyat rekabetine de katkı sunacak."

TÜRKİYE SİGORTA İÇİN REKORLAR YILI

Türkiye Sigorta, 2024 yılının ilk 11 ayında, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 76 büyüyerek toplamda 89.3 milyar TL brüt prim üretimine ulaştı. Şirketin, sağlık branşındaki yüzde 187'lik büyümesi özellikle dikkat çekti.

Türkiye Sigorta'nın tüm branşlarda istikrarlı büyüme gösterdiğini ve yenilikçi hizmetleriyle ülkemiz ekonomisine katkı sunmaya devam ettiğini söyleyen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, branşlara göre şirketin son verilerini şöyle paylaştı:



Taha Çakmak
Türkiye Sigorta
Genel Müdürü

ki sunmaya devam ettiğini söyleyen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, branşlara göre şirketin son verilerini şöyle paylaştı:

"Yangın ve doğal afetler branşında prim üretimimiz önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 107 artışla 23.5 milyar TL seviyesine ulaştı. Hastalık/sağlık branşında 2023 yılına göre yüzde 187 büyüme kaydederek 7.7 milyar TL üretim sağlarken,

mühendislik branşında yüzde 179'luk bir yükselişle prim üretimimizi 6.3 milyar TL'ye yükselttik"

Türkiye Sigorta, 2024 yılının 11 ayında, genel zararlarda 23.7 milyar TL brüt prim üretimine yüzde 97, kara araçları sorumluluk (trafik sigortası) branşında 12.8 milyar TL prim üretimine yüzde 9 artış sağladı. Nakliyatta yüzde 166, finansal kayıplarda yüzde 233, kredi sigortasında ise yüzde 74 artış kaydedildi.

Türkiye Sigorta, banka satış kanalındaki güçlü konumunun yanı sıra acente, broker ve dijital satış kanallarındaki etkinliğini de artırarak sürdürmeyi hedefliyor.

HERKES İÇİN SİGORTA

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, Akıllı Yaşam'a yaptığı değerlendirmede, her yıl katlanarak artan performanslarını 2025 yılında da sürdürmeyi hedeflediklerini belirtti. Sektördeki rekabet ortamını, sürdürülebilir büyümelerini destekleyen bir fırsat olarak değerlendiren Çakmak, 2025 öngörülerini ve hedeflerini şu sözlerle ifade ediyor: →

“2025 yılında da hem bireysel hem de ticari segmentlerdeki gelişimimizi ve sürdürülebilir kârlı büyümemizi, yaygın ve müşteri odaklı satış ve hizmet ağıımızı kullanarak devam ettireceğiz. ‘Herkes için Sigorta’ anlayışımızla, müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik özel ürünleri; uygun teknoloji, etkin dağıtım kanalları ve rekabetçi fiyatlarla sunmaya devam edeceğiz. Farklı ihtiyaçlara yanıt verecek yeni ürünler ve kişiye özel tasarlanabilen sigorta çözümlerinden, risk ve sermaye yönetimine kadar çok geniş bir yelpazede yürüttüğümüz çalışmalarımız aralıksız devam edecek.”

YAVUZ ÖLKEN

“Sektörün en büyük sorunu olan reasürans bağımlılığını azaltma ve sermaye yeterliliğini artırma konularında öncü adımlar atacağız.”

AXAGPT İKİNCİ ÇEYREKTE DEVREYE ALINIYOR

AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, 2025 yılının sigorta sektörü için “kritik bir dönüm noktası” olacağını öngörüyor. Enflasyonla mücadele, yükselen hasar frekansları ve finansal gelirlerdeki düşüşün sektörü teknik sigortacılığa daha sıkı odaklanmaya yönlendireceğini savunan Ölken’e göre AXA Türkiye için 2025, yeniliklere odaklanılan ve güçlü çözümler sunulan bir yıl olacak. Sadeleşme, verimlilik, büyük veri, teknoloji, inovasyon, kurumsal çeviklik, sürdürülebilirlik, gelişim ve büyüme, AXA Türkiye için öne çıkan başlıklar olacak.

Yavuz Ölken’in Akıllı Yaşam için yaptığı değerlendirmeler şöyle: “Bu yıl da yapay zekâ ve teknolojinin gücünü daha da etkin kullanacağız. 2025’in ikinci çeyreğinde devreye alacağımız AXAGPT uygulaması, acentelerimize satış ve yenileme süreçlerinde proaktif bir iletişim modeli sunacak. Bu, sadece verimliliği artırmakla kalmayacak, aynı zamanda müşteri memnuniyetini de üst seviyeye taşıyacak.

Siber güvenlik ve parametrik sigorta gibi yenilikçi ürünlerimizi genişleterek hem bireysel hem de kurumsal müşterilerimizin ihtiyaçlarına odaklanıyoruz. Özellikle KOBİ’lere sunduğumuz siber sigorta ürününü bireysel segmentlere taşıyarak bu alanda sektörde öncü olmaya devam edeceğiz. Ayrıca, parametrik sigorta çözümleriyle müşterilerimize hızlı ve pratik finansal destek sağlamayı hedefliyoruz.



Yavuz Ölken
AXA Türkiye CEO’su

Sağlık sigortalarında önemli projeler geliştirmeye devam ediyoruz. Provizyon sistemlerimizi sadeleştirerek, sigortalılarımızın tedavi süreçlerini daha pürüzsüz hale getireceğiz. Bu alandaki liderliğimizi güçlendirmek, hem bireysel hem de kurumsal müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmaya yönelik temel hedeflerimizden biri olacak.”

2025’te sektörel sadeleşme ve teknolojik dönüşümle ön plana çıkacaklarını dile getiren Ölken, “Çiftçi Paket Poliçesi” gibi yenilikçi ürünlerle farklı segmentlere ulaşmayı hedeflediklerini belirtti.

AHMET YAŞAR

“Hem Türkiye hem dünya için örnek ve model olacak bir şirketler topluluğu yarattık.”

QUICK FİNANSALL EKOSİSTEMİ

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, 2025’e ilişkin Akıllı Yaşam’a yaptığı değerlendirmede grubunun yol haritasından kesitler paylaştı. Yaşar, “Quick Finansall” adını verdikleri ekosistemle ilgili şu bilgileri verdi:

“Quick Sigorta, 12 Mayıs 2017’de ilk poliçesini keserek faaliyete başladı. Kasım 2018 itibarıyla da TURKLAND Sigorta grup bünyesine katıldı ve adı Corpus Sigorta olarak değiştirildi. Böylece grubumuzun iki önemli sigorta şirketi oldu.

Akabinde Quick Finans’ı kurduk. Çünkü banka dışı finans alanında büyüyeceğimizi ilan etmiştik. Finansal sigortalılarla ilgili Türkiye’de ilk defa yeni bir alan açtık. Yepyeni ürünler ortaya koyduk ve o ihtiyaç bize Quick Finans’ın kuruluşunu hissettirdi. Biz orada kuruluş süreçlerine başladık ve faaliyet izni alarak Quick Finans’ı faaliyete geçirdik.

Hemen arkasından Qpay Ödeme Sistemleri şirketimizi kurduk. Salgın nedeniyle herkesin evlere çekildiği, plazaların mezarlık olacağını söylediği bir dönemde, Anadolu Grubu’ndan bugün içinde bulunduğumuz bu binayı, şehrin yıldızı Quick Tower’ı, o zamanki adıyla AND Tower’ı satın aldık. AND Gayrimenkul’ün adını MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı’na çevirdik. Geçen yıl ekim ayında halka arz ettiğimiz MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı şirketimiz oluştu. Bina tamamlama sigortalılarıyla ilgili faaliyet göstermeye baş-



Ahmet Yaşar
Maher Holding Sigorta
Grubu Başkanı

ladığımız için QC İnşaat şirketimizi ve QCAR Mobilite'yi kurduk. Türkiye'nin en çok tercih edilen trafik sigortacısıyız. Otomobil sigortalarda en önemli oyuncularından biriyiz. Kendi sunduğumuz ürün ve hizmetleri de destekleyecek şekilde QCAR Mobilite şirketine ihtiyacımız vardı.

Varlık yönetimi bizim için çok önemli. Bu doğrultuda hem finansal alanda hizmet veren hem de varlık yöneten bir şirketler grubu haline geldik. Quick Tower bina yönetimi yapan bir şirketimiz var.

Öte yandan, Temmuz 2024'de faaliyet ruhsatını alan ve faaliyete başlayan Quick Hayat Sigorta var. Böylece bir ekosistemi tamamlamış olduk. İşte bu 'Quick Finansall' dediğimiz ekosistem. Bütün şirketlerimiz aslında bir makinenin dişlileri gibi birbiriyle bağlantılı hareket eden ve birbirini tamamlayan yapı. Dünyada bu tür finansal gruplar var. Biz bir Türk modeli olarak hem Türkiye hem de dünya için örnek ve model olacak şirketler topluluğu yaratmış diyebiliriz. Bunların hepsinin çatısında da elbette Maher Holding var. Maher Holding Sigorta Grubu olarak faaliyetlerimizi bu ekosistem içerisinde sürdürüyoruz."

CEYHAN HANCIOĞLU

“ En iyi büyüdüğümüz alan, sektörün de amiral gemisi olan kasko ”

MAGDEBURGER'İN İLK HEDEFİ, SÜRDÜREBİLİR BÜYÜME

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu da 2025'te tüm branşlarda büyümeyi sürdüreceklerini ifade etti. "Göreve gelişimizin üzerinden yaklaşık 15 aylık bir süre geçti. Bu zamana kadar hemen her alanda sektörün çok üzerinde büyümeye oranları yakaladık" diyen Hancıoğlu, yeni yıl plan ve hedeflerini şöyle açıkladı:

"Sürdürülebilir büyümeye devam etme niyetindeyiz. Güçlü mali yapımızla yeni ürün geliştirme alanlarında aktif olacağız. En iyi büyüdüğümüz alan, sektörün de amiral gemisi olan kasko. Buradaki temel dengeleri koruyarak halihazırda çok talep gören ürünlerimize yenilerini de ekleyerek büyümemizi sürdüreceğiz. Kasko'nun yanında sağlık sigortaları da özellikle poliçe sayısı artışı açısından mutlaka üzerinde durulması gereken bir alan. Özel sağlık sigortalarnın



Ceyhan Hancıoğlu
Magdeburger Sigorta
Genel Müdürü

çok pahalılaştığı şu zamanlarda insanların tamamlayıcı sağlık ürünlerine yöneldiğini görüyoruz. Burada çok güçlü bir talep var. İnsanımıza uygun maliyetlerle sağlık hizmetlerine erişebilmesi adına çeşitli çözüm önerilerimiz var. Bu önerileri daha da çeşitlendirerek tamamlayıcı sağlık alanında iddialı bir konuma gelmek istiyoruz."

ANADOLU SİGORTA'NIN 3 TEMEL KONUSU VAR

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, sıkı finansal koşullar devam ederse 2025'in 2024'ten biraz daha zor olabileceğini öngörüyor.



Mehmet Tuğtan
Anadolu Sigorta
Genel Müdürü

Anadolu Sigorta'nın 2025'te odaklanacağı üç temel alandan biri KOBİ segmenti olacak. Şirket, KOBİ'lere özel yeni ürün paketleri sunmayı planlıyor. Tuğtan, sağlık sigortasının büyüme alanları arasında yer almaya devam edeceğini belirterek şu değerlendirmeyi yaptı:

"Bireysel sigortalarda da dijitalleşmeyi kullanarak 'kullandıkça öde' gibi sigortalının kontrolünü kendi elinde hissettiği ve

istediği gibi şekillendirebileceği ürünler geliştireceğiz. 15 branşın tamamında, iyi risk seçimi ve doğru fiyatlandırma yaparak mümkün olduğunca daha fazla işe dokunarak hareket edeceğiz."

TÜRK NIPPON, SAĞLIKTAKİ İDDİASINI SÜRDÜRECEK

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2025 yılında da sağlık alanında aktif bir oyuncu olmayı sürdüreceklerini açıkladı. Bu branştaki ürünlerin satışına ağırlık vereceklerini dile getiren Pamukçu, "Çapraz satış imkanlarını daha da artıracacağız. Sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve üretimde branş dengesini sağlamayı da önceliklerimiz arasında bulundurmaya devam edeceğiz" dedi.



Dar Kasko ile trafiğe sık çıkmayanlara da güvence

Türkiye Sigorta'nın Dar (Pert) Kasko ürünü, 4-20 yaş aralığında olup da trafiğe sık çıkmayan otomobil ve kamyonet tarzı araçların sahiplerini, büyük risklere karşı güvence altına alıyor..

Türkiye Sigorta, Dar (Pert) Kasko ile fazla trafiğe çıkmayan ancak aracını pert durumuna karşı güvence altına almak isteyen kişiler için uygun fiyatlarla kasko poliçesi sunuyor.

Müşteri ihtiyaçları doğrultusunda ürün çeşitliliği ve teminat kapsamlarını artırmaya devam ettiklerini ifade eden Türkiye Sigorta Oto, Tarım Sigortaları ve Aktüerya Genel Müdür Yardımcısı Melike Nur Çınar, yeni ürünün çıkış noktası ve kapsamıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Günümüzde araçları farklı risklere karşı korumak için kasko ürünlerine olan ihtiyaç da çeşitleniyor. İhtiyaca yönelik kasko ürün ailemizden Dar (Pert) Kasko, trafiğe sık çıkmayan ve bu yüzden çok çeşitli ek teminatlara ihtiyacı olmayan ancak

büyük risklere karşı önlem almak isteyen araç sahipleri için çok uygun bir seçenek. Bu ürünümüzle 4-20 yaş aralığındaki otomobil ve kamyonet tarzı araçlara, poliçede yer alan risklerin gerçekleşmesi sonucu tam hasara uğramaları yani pert olmaları halinde güvence sağlıyoruz. Önümüzdeki dönemde de geniş kitleler için ihtiyaca yönelik ürünler sunmaya devam edeceğiz.”

NELERİ KAPSIYOR?

Türkiye Sigorta'nın Dar (Pert) Kasko ürünüyle çalınma, yanma, deprem ve dolu, sel, grev, terör, anahtar kaybı neticesinde aracın çalınması ve özel eşya teminatı, ana teminatlar olarak kasko poliçesi kapsamında yer alıyor.

İsteğe bağlı olarak poliçeye eklenebilen oto yardım hizmetleri ise oldukça geniş bir yelpazeyi kapsıyor: Aracın çekilmesi, kurtarılması, yol yardım hizmeti, yakıt bitmesi durumunda aracın çekilmesi, oto kapı kilit hizmeti, lastik değiştirilmesi, profesyonel sürücü hizmeti, yedek parça temini ve ulaştırılması, aracın kaza veya arızalanması nedeniyle konaklama veya seyahat, seyahate devam etmek için kiralık araç, onarılan ya da bulunan aracın emanet ve muhafazası, teslim alınması... 📞



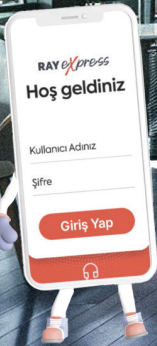
Melike Nur Çınar



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





KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

Aksigorta ve AgeSA'da kurumsal satışlar tek ismin sorumluluğunda



Mustafa
Erdoğan

Sabancı Holding Finansal Hizmetler Grubu'ndaki entegrasyon çalışmaları doğrultusunda Aksigorta Kurumsal Satış Direktörü Mustafa Erdoğan, AgeSA kurumsal projelerden de sorumlu olacak şekilde, her iki şirketin Kurumsal Satış Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.

Aksigorta ve AgeSA'nın kurumsal müşterilerine birlikte hizmet verilmesini sağlamak ve iş birliği fırsatı yaratmak amacıyla kurumsal satış faaliyetlerini tek bir çatı altında toplayacak şekilde organizasyon değişikliğine gidildi. Bu çerçevede, 1 Ocak 2025 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, Aksigorta Kurumsal Satış Direktörü Mustafa Erdoğan, mevcut görev ve sorumluluklarına ek olarak, AgeSA Kurumsal Projeler faaliyetlerinden de sorumlu olacak şekilde her iki şirkette Kurumsal Satış Genel Müdür Yardımcısı görevine atandı.


Organizasyonel değişiklik doğrultusunda Aksigorta Broker, Captive ve Direkt Satış Kanalı ile Kurumsal Acente/Banka ve Sağlık Satış Kanalı fonksiyonlarına ek olarak AgeSA'nın Kurumsal Projeler Grup Müdürlüğü faaliyetleri, Erdoğan'a bağlı olarak Kurumsal Satış organizasyonu altında devam edecek.

İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü mezunu Mustafa Erdoğan, profesyonel iş hayatına 2001 yılında Yapı Kredi Sigorta Teknik Müdürlüğü'nde başladı. Erdoğan, 2006 yılında Aksigorta ailesine katıldıktan sonra teknik ve satış birimlerinde farklı görevlerde bulundu. 2011-2016 yılları arasında Kurumsal Satış Müdür Yardımcılığı, 2016-2023 yılları arasında Kurumsal Satış Bölüm Müdürü görevlerini yürüttü. Mayıs 2023 itibarıyla da Kurumsal Satış Direktörü olarak atandı.

ÖZGÜR BÜLENT KOÇ DASK Koordinatörü oldu

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Koordinatörlüğü görevine, Türk Reasürans I. Genel Müdür Yardımcısı Özgür Bülent Koç getirildi. DASK'ın atamayla ilgili açıklamasında Koç'un, DASK'ın stratejik hedeflerini ileriye taşımamın yanı sıra hem kurum içindeki gelişim süreçlerine hem de kamuoyundaki farkındalık çalışmalarına katkı sunacağı belirtildi.

1975 yılında Ankara'da doğan Özgür Bülent Koç, ortaokul ve lise eğitimini Bursa Erkek Lisesi'nde tamamladıktan sonra 1996'da Orta Doğu

Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. İş hayatına 1996 yılında Risk Mühendisi ve Reasürans Uzmanı olarak başladı. Ocak 2009'da, Neova Sigorta'da kurucu Genel Müdür olarak göreve başladı. Neova Sigorta'da 13 yıl boyunca Genel Müdürlük görevini yürüttü. Mart 2023'te Türk Reasürans, DASK Strateji ve Proje Danışmanlığı ve T-Rupt Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini üstlendi. Koç, 1 Ağustos 2024'ten bu yana ise Türk Reasürans I. Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmüyordu. 



Özgür
Bülent Koç

Aksigorta'nın tohumları yarınlar için nefes olacak



Aksigorta, ecording ile iş birliği kapsamında tüm çalışanları adına 10 bin karaçam ve kızılçam tohumunu toprakla buluşturdu. İnsansız hava aracı ecoDrone'ların tohum atma süreciyle Aksigorta, yarınlar için yeni bir nefes olmayı amaçlıyor...

Sürdürülebilirlik stratejisini operasyonel süreçlerinden ürün ve hizmetlerine kadar tüm iş yapış şekillerinin merkezine yerleştiren Aksigorta, çevresel etkilerini de bu stratejinin temel bir parçası olarak değerlendiriyor. Bu amaçla, geçen haziran ayında Çevre Haftası'nda ecording ile bir iş birliğine giden Aksigorta, insansız hava aracı ecoDrone'larla 10 bin kızılçam ve karaçam tohumunu tüm Aksigorta çalışanları adına Muğla'da toprakla buluşturdu.

Kara yüzeyinin yüzde 30'unu kaplayan ve insan kaynaklı açığa çıkan karbon emisyonlarının dörtte birini hapsedebi-

len ormanların çoğalmasını, biyoçeşitliliği desteklemeyi ve sürdürülebilirlik stratejisi çerçevesinde yarınlar için katkı sağlamayı amaçlayan Aksigorta, bu çerçevede ecording iş birliğiyle ecoDrone'ları uçurarak iklim acil durumunun çözümü için katkı sağlıyor.

Güçlü kapasitesini ve 60 yılı aşkın köklü sigortacılık uzmanlığını karbonsuzlaştırma ve iklim değişikliğinin yavaşlatılmasına katkı çalışmalarında kullanan şirket, 2050 yılına kadar "net sıfır emisyon" ve "net sıfır atık" seviyelerine ulaşmayı hedefliyor.

FİKİRLERİNİ GELECEĞE TAŞIYAN GİRİŞİMLERE DESTEK

Aksigorta, gelenekselleştirdiği İTÜ Çekirdek Altın Paydaşlığı doğrultusunda girişimlere sağladığı desteklere bir yenisini daha ekledi. Şirket, Big Bang Startup Challenge'da bu yıl bina ve altyapı sağlığı ile güvenli sürüş konusunda yapay zekâ teknolojileri geliştiren startup'ları destekledi.

Aksigorta, alanında yenilikçi bir yer gözlemi şirketi olan Sensed AI'ya hibe desteği sundu. Kentsel ve tarımsal izleme konusunda uzmanlaşan Sensed AI, binaların ve kritik altyapıların fiziksel bütünlüğü ve sağlığı hakkında düzenli bilgiler sunuyor. Uzaktan algılama tabanlı yapısal ve çevresel sağlık analizlerini erişilebilir kılan girişim, bu alanda öne çıkıyor.

Nesnelerin ve insanların fizyolojik ve davranışsal analizlerini yaparak güvenlik ve operasyonel verimlilik için derinlemesine iç görüler sunan yapay zekâ teknolojileri geliştiricisi olan SmartIR girişimine de benzer şekilde



destek sunan Aksigorta, her iki girişime de 300'er bin TL olmak üzere 600 bin TL'lik hibe sağladı.

Aksigorta Strateji ve Değişim Yönetimi Direktörü Elif Horasan, InsurTech girişimlerinden ilham almaya, iş birliği yapmaya ve birlikte çalışmaya odaklandıklarını belirtti. 🌱

“TSS Eksikliği” kampanyasıyla iddialı bir çıkış yakalayan QNB Sigorta, bu alanda sigorta bilincini yükseltme misyonuyla yol alıyor. Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, 2025’te sağlıkta yüzde 100, hayat branşında ise yüzde 70 büyümeye hedeflediklerini söylüyor...

TSS’NİZ EKSİK OLMASIN!

Burak Bayhan
QNB Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye’nin en büyük özel bankalarından QNB Türkiye’nin yüzde 100 iştiraki olarak faaliyetlerini sürdüren QNB Sigorta, “Bugün, Bugünü Yaşa” söylemi ve yeni ürünleriyle pazar payını hızla yükseltiyor.

Tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) branşındaki faaliyetlerini yoğunlaştıran QNB Sigorta, “TSS Eksikliği” kampanyasının da etkisiyle sektör ortalamasının üzerine çıkarak yüzde 141’lik büyümeye yakalamayı başardı. Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, “Yıl boyunca yürüttüğümüz çalışmaların mey-

velerini topluyoruz” diyor.

Prim iadeli ürünlerin cazibesinin giderek arttığını anımsatan Bayhan, bu alanda da yeni ürünler çıkarmaya devam edeceklerini dile getiriyor ve “Ürünlerimizin esnekliğini ve çeşitliliğini artıracakız” diyor.

Benzer şekilde bireysel emeklilik alanında yeni ürünler üzerinde çalıştıklarını ekleyen Bayhan, gençlere yönelik yeni ürünleri E-İyilik Sağlık Ferdi Kaza Sigortası’nın tanıtımına da yoğunlaşacaklarını kaydediyor...



2024 yılı QNB Sigorta için nasıl geçti?

Son verilerinizi paylaşır mısınız? Geçen yıla karşılaştırdığınızda benzerlik veya farklılıklar neler?

Sigorta sektöründe önemli bir yıl olan 2023'ü hatırlamadan 2024'ü yorumlamak doğru olmaz. 2023, 6 Şubat büyük deprem felaketi ve yüksek enflasyonist ortamla geride kalan zor bir yıldır. Depremin tüm olumsuz etkilerinin yanı sıra sigorta sektörüyle ilgili bazı öğretileri de oldu, sigortalılık bilincinin artmasını sağladı. Öte yandan, yüksek enflasyon maliyetleri artırırken, sıkı maliye politikaları alım gücünü etkiledi. Bunlar sektörün tüm branşlarına yansdı. QNB Sigorta olarak faaliyet gösterdiğimiz sağlık, hayat ve bireysel emeklilik branşlarında biz de bu etkileri elbette yaşadık.

İşte bu ortamda QNB Sigorta olarak hedeflerimize ulaştığımız ve çeşitli branşlarda hedeflerimizin de üstünde bir performans sergilediğimiz, başarılı bir yıl geçirdiğimizi düşünüyoruz.

Hayat sigortacılığı branşında bankasürans kanalında yüzde 9.8'lik pazar payına ulaştık. Bu oranla özel sermayeli şirketler arasında 4'üncü sırada yer alıyoruz. Sağlık branşında ise bankasürans kanalında yüzde 13.7 pazar payıyla yine özel sermayeli şirketler arasında üçüncü sıradayız.

Sektör prim üretimi, hayat ve ferdi kaza sigortası branşlarında bu yıl yaklaşık yüzde 73 oranında büyürken, QNB Sigorta prim üretiminde yüzde 92 büyüdü. Eylül 2024 itibarıyla elde ettiğimiz yıllık verilere göre prim üretimimiz, sektörün toplam prim üretiminin yüzde 8'ini oluşturuyor.

TSS ürünümüzle kısa sürede sektörün güçlü oyuncular arasında yer almayı başardık. TSS prim üretimimizi ve pazar payımızı hızlı bir şekilde artırmaya devam ediyoruz.

2.2 milyonu aşkın aktif müşterimizle birlikte 8 milyona yaklaşan müşteri portföyüne ulaştık ve geçen yıla göre müşterileri portföyümüzü yüzde 10 büyüttük. Bu sonuçlar, müşteri ihtiyaçlarına dair doğru cevaplar verebildiğimize dair önemli göstergeler.

“ 800'ü aşkın çalışan sayımızla Türkiye sigortacılık sektöründe en üst sıralarda yer alan bir şirket olma kimliğimizin sorumluluğunu taşıyoruz. ”

Yüksek enflasyondan nasıl etkileniyorsunuz?

Maliyetleri yönetmek için neler yapıyorsunuz?

Yüksek enflasyon, sigortacılık sektöründe özellikle sağlık ürünlerinde büyük bir maliyet artışına neden oluyor. Bunun en belirgin nedeni medikal enflasyonun sağlık sigortalılarına etkisi.

Artan tedavi maliyetleri, sağlık ürünlerimizin maliyet yapısını doğrudan etkiliyor. Ancak, sigortalılarımızın yükünü hafifletmek adına, maliyetlerimizi daha akıllı yöneterek ve yükünü de bir bölümünü karşılayarak sigortalılarımızın yanında oluyoruz. Maliyetlerimizi yönetmek için otomasyona odaklandık ve inhouse/outsorce maliyetlerimizi optimize ettik.

TSS alanındaki son kampanyanızla bir çıkış yakaladınız, bunu neye borçlusunuz?

TSS branşında faaliyet yoğunluğumuzun yüksek olduğu bir yıl geride bıraktık. Sektörün toplam prim üretimi Eylül 2024 sonu itibarıyla, 2023 yılının aynı dönemine göre yüzde 136 büyümeye kaydetti. QNB Sigorta'nın prim üretimi ise aynı dönemde yüzde 141 büyüdü. Bu branşta sektörün üzerindeki büyümeye başarımız, yıl boyunca yürüttüğümüz çalışmaların verimliliğine işaret ediyor.

TSS ürünümüzle şu anda 110 bin müşteriyi aşmış durumdayız. TSS prim üretimimizi ve pazar payımızı da hızlı bir şekilde artırmaya devam ediyoruz. Bu başarıda ürünümüzün içerik, kapsam ve hizmet kalitesi olarak sektörde önde gelen örneklerden biri olmasının büyük payı var.

Ürünümüzün avantajlarını daha geniş kitlelere anlatırken aynı zamanda sigorta bilincini de artırmak hedefiyle “TSS Eksikliği” kampanya filmlerimizi yayınladık. Bu film serisiyle sağlık sigortasının önemini vurgulayarak günlük yaşamda ne kadar önemli olduğunu aktarmaya çalıştık. Yedi ayrı seri olarak hazırladığımız reklam filmlerinde, TSS'nin bireylere sadece büyük sağlık sorunlarında değil, aynı zamanda rutin sağlık kontrollerinde de finansal bir güvence sağladığını vurguluyoruz.

Kampanya kapsamında yaklaşık 2 milyon kişiye ulaştık ve müşterilerimizin bu ürüne ilgisinin giderek arttığını gözlemledik. Özellikle kampanyanın dijital platformlardaki etkisi, müşteri etkileşimlerimizi ve ürünümüzün algısını güçlendirdi.

“ QNB Sigorta olarak ana söylemimiz olan ‘Bugün, Bugünü Yaşa’ doğrultusunda herkesin geleceğe dair endişelerden sıyrılıp anın tadını çıkarmasını ve hiç kimsenin ‘TSS Eksikliği’ yaşamamasını hedefliyoruz. ”

Hayat ve ferdi kaza sigortası branşlarında durum nasıl?

Hayat ve ferdi kaza sigortası branşlarında, Türkiye Sigorta Birliği'nin yayınladığı prim üretimi verilerine göre prim üretiminde yüzdesel büyümeye olarak sektörde 6'ncı sıradayız. 2024'ün ilk 10 ayında geçen yılın aynı dönemine göre sigortalı sayısında yüzde 10, prim üretiminde ise yüzde 32 artış sağlanmış durumdayız.

QNB'nin yüzde 100 iştiraki olmamızla beraber sektördeki gücümüzü artırmaya devam ediyoruz. QNB Sigorta olarak sürdürülebilir büyümemize devam ediyor, müşterilerimize yenilikçi ürün ve hizmetler sunarak önemli başarılarla imza atmayı sürdürüyoruz. →



“ Gençlerin sigorta sektörüne ilgisini artırmak ve onları ihtiyaçlarına uygun, hızlı çözümlerle buluşturmak dijitalleşmeyle birlikte hedeflediğimiz yolun bir parçası. ”



QNBİLİR

Dijital kanallardaki satış payınız ne durumda?

QNB müşterileriyle, banka şubeleri aracılığıyla buluşmaya devam ediyoruz. Ürünlerimizin dijital satışına da büyük önem veriyoruz. Bu kapsamda yenilikçi ve öncü uygulamalara imza atıyoruz. Yenilediğimiz QNB Sigorta Mobil uygulamamızı müşterilerimizin kusura bir deneyim yaşamaları için uçtan uca yenileyerek zengin fonksiyonlarla desteklemeye devam ediyoruz. Yakın zamanda hizmete aldığımız dijital asistanımız ile sağlık ve hayat sigortası müşterilerimize WhatsApp kanalımız üzerinden, akıllı sohbet robotumuz QNBİLİR ile hizmet veriyoruz.

Başka en çok hangi ürünleriniz ilgi görüyor?

2024 yılında kullanıcılarımızı iki yeni ürünümüz olan E-İyilik Sağlık Ferdi Kaza Sigortası ve Akıllı Hayat Plus ürünlerimizle tanıştırdık.

E-İyilik Sağlık Ferdi Kaza Sigortası, gençleri sigortayla tanışarak sigorta bilinci edinmelerini ve geleceğe güvenle adım atmalarını teşvik etmek için yenilikçi bir üründür. Düşük primlere karşılık geniş teminatlar sunarak gençlerin ihtiyaçlarına cevap vermeyi amaçlıyor. Kaza sonucu vefat ve daimi maluliyet teminatlarıyla gençleri maddi güvence altına alıyor. Ayrıca, gündelik hastane teminatı sayesinde kaza veya hastalık sonucu hastane yatışlarında günlük maddi destek sağlıyor. Ürün, doktora gitmeden



uzman hekimlerle online görüşme ve reçete yazdırma imkanını da sağlayarak iş hayatındaki gençlerin izin kaygılarını önüyor.

Akıllı Hayat ise hem sağladığı vefat teminatı hem de prim iadesi avantajıyla müşterilerimizin tasarruf ve güvence beklentilerini aynı anda karşılıyor. Yıl içinde bu ürünü geliştirmeye odaklanarak Akıllı Hayat Plus versiyonunu devreye aldık. Bu yeni versiyon, farklı müşteri ihtiyaçlarına cevap vermek için daha geniş bir kapsam ve avantaj sunuyor. Sigortalılara, uzun süreli yaşam ve vefat teminatıyla kendileri veya sevdikleri için finansal güvence sağlamayı hedefledik ve ürün kapsamını bu hedefimizle paralel şekilde oluşturduk.

Sunduğumuz avantajlar arasında, vade sonunda sigortalının hayatta kalması durumunda dolar bazında yatırılan primlerin yüzde 10 fazlasının yaşam teminatı olarak sunulması, ödenen primlerin yüzde 40'a varan oranda vergi avantajı olarak geri alınabilmesi gibi faydalar yer alıyor.

2025 vizyonunuzda neler var?

Yeni ürünleriniz olacak mı?

2025 yılında sigorta sektöründeki yenilikçi ürünlerimizle, müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına etkin çözümler sunmayı sürdüreceğiz.

TSS kampanyamızı bahar aylarında yeniden hızlandırmayı planlıyoruz. Sağlıkta 2025'te müşteri sayımızı artırarak yüzde 100 büyümeyi hedefliyoruz.

Hayat sigortacılığında da yüzde 70 büyümeye hedefimiz var. Faaliyet gösterdiğimiz alanlarda pazarı büyütmek ve yüksek pazar payına ulaşmak amacıyla yol alıyoruz.

Prim iadeli ürünlerin cazibesi giderek artıyor. “Karma” dediğimiz bu ürün grubundaki ürünlerimizin esnekliğini ve çeşitliliğini artırarak müşterilerimize daha geniş bir yelpazede hizmet vermeyi amaçlıyoruz.

Benzer şekilde bireysel emeklilik alanında müşterilerimizin uzun vadeli finansal hedeflerine ulaşmalarını sağlayacak yeni ürünler üzerinde çalışıyoruz. Yaşam standardını her koşulda korumayı amaçlayan risk teminatlı ürünlerimizde bireyler ve işletmeler için sunduğumuz ürünlerimizi ek teminatlarla genişletip geliştirmeye devam ediyoruz.

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

W-SPARK

“Başarılarıyla Parıldayan Kadınlar Ödülleri” başlıyor!



Yeni yılla birlikte WSpark 2025 için başvuru süreci başladı. Yarışma, kadınların iş hayatındaki başarılarını öne çıkarıp eğitim sürecindeki genç kızlara umut aşılama hedefliyor. Başvuru ücretleriyle, yazılım alanında kariyer yapmak isteyen ancak imkanları kısıtlı genç kızlar desteklenecek...

WSpark, iş dünyasında varlık göstermek ve kariyer yolculuklarında karşılaştıkları cam tavanları aşabilmek için ekstra çaba ve özveri gösteren kadınların ilham veren başarı hikayelerini görünür kılmayı ve geleceğe rol model olmalarını sağlamayı hedefliyor.

2020 yılında PSM dergisinde başlayan ve 40 yaş altı kadınların başarı hikayelerini ön plana çıkaran araştırma, 2025 itibarıyla WSpark “Başarıyla Parıldayan Kadınlar Ödülleri” sloganıyla devam ediyor.

KRİTERLER, KATEGORİLER, ÜYELER BELİRLENDİ

WSpark, finans ekosisteminde kadın istihdamına dikkat çekerken; eşitlik, çeşitlilik ve kapsayıcılık bilincini de yaymayı amaçlıyor. Bu ödüller, sadece bireysel başarıları kutlamakla kalmıyor, aynı zamanda sektör genelinde dönüşüm yaratacak bir farkındalık hareketine de zemin hazırlıyor. 1 Ocak 2025 itibarıyla başvurulara açılan yarışmanın danışma kurulu, geçen yıl araştırmayı destekleyen kuruluşların temsilcilerinden oluşuyor. Kurul, 25 Aralık'ta İstanbul'daki Bank Pozitif Genel Müdürlük binasında bir araya gelerek, aday başvuru kriterleri, yaş sınırı, kategoriler, jüri üyeleri gibi yarışmanın temel unsurlarını görüştü. Başvuru gelirleriyle desteklenecek eğitim fonu için de ortak bir görüş birliğine varıldı.

WSPARK DANIŞMA KURULU


WSpark 2025 Danışma Kurulu şu isimlerden oluşuyor: Pluxee Türkiye İş Geliştirme, Ürün ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Berna Şamiloğlu; Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Gürkan Numanoğlu; Müşteri Deneyimi Genel Müdür Yardımcısı Gül Bilgin Mokan, PayFix Yönetim Kurulu Üyesi Hülya Turan, Garanti Ödeme Sistemleri Portföy Yönetimi, Dijital Pazarlama ve Marka Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu; PSM Dergisi Editörü Berrin Uyanık ile Yarışma Koordinatörü ve Nova-Form Danışmanlık Kurucusu Tülin Çakmak.

Toplantıya, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Kurumsal İletişim Yöneticisi Özde Akkurt ile Akıllı Yaşam Dergisi Editörü ve jüri üyesi Özlem Kapar Bayburs da katıldı.



YAZILIMIN GELECEĞİ, GENÇ KIZLARIN ELİNDE YÜKSELİYOR!

WSpark, kadınların iş hayatındaki başarılarını öne çıkarmanın yanı sıra eğitim sürecindeki genç kızlara umut aşılamayı hedefliyor. Yarışma başvuru ücretlerinden elde edilecek gelir, yazılım alanında kariyer yapmak isteyen ancak imkanları kısıtlı genç kızlara destek sağlayacak. Yarışma, geleceğin teknoloji liderlerini yetiştirmeyi ve fırsat ile cinsiyet eşitliği için güçlü bir ses olmayı amaçlıyor.

Başvurular 1 Ocak'tan itibaren www.wspark.com.tr adresinden alınacak ve 28 Şubat'a kadar devam edecek. Detaylı bilgi ve sponsorluk için psm@psmmag.com üzerinden iletişime geçebilirsiniz. 

YARIŞMA TAKVİMİ

- **Başvuru dönemi:**
1 Ocak – 28 Şubat 2025
- **Proje uygulama dönemi:**
1 Ocak 2023 – 31 Aralık 2024
- **Jüri değerlendirme dönemi:**
1 – 15 Mart 2025
- **Finalistlerin açıklanması:**
24 Mart 2025
- **Ödül töreni:**
10 Nisan 2025, İş Sanat, Levent, İstanbul

ADAY KRİTERLERİ

- **Yaş Sınırı:** 40 yaş ve altı kadınlar başvuru yapabilir.
- **Unvan seviyeleri:** Yarışma, staj dönemi hariç en az 4 yıllık iş deneyimine sahip profesyonellere açıktır.
- **Uygun unvanlar:** Uzman, Kıdemli Uzman, Takım Lideri, Proje Yöneticisi, Müdür, Grup Müdürü veya benzer seviyeler. (Direktör, Genel Müdür Yardımcısı, Genel Müdür, C-Level gibi üst düzey yöneticiler yarışmaya başvuramaz.)
- **Ekip liderliği ve sorumluluk:** Adayların bir ekip yönetme deneyimi olmasa da projelerde bireysel katkıları ve liderlik rollerini ortaya koymaları beklenir.
- **Çalışma alanı:** Bankalar, fintek şirketleri, ödeme kuruluşları, yatırım şirketleri, sigorta şirketleri, dijital varlık platformları, teknoloji şirketleri ve bunlarla iş birliği yapan diğer sektörlerdeki departmanlar.

BAŞVURU KATEGORİLERİ

- **İnovasyon Parıldayanı:** Yenilikçi projelerde görev alarak sektöre değer katan, yaratıcı çözümleriyle fark yaratan kadınlar.
- **Sinerji Parıldayanı:** Ekibin sinerjisini artırarak projelere katkı sağlayan kadınlar.
- **Teknoloji Parıldayanı:** Teknolojik gelişmeleri başarıyla uygulayarak dijital dönüşüme katkı sağlayan kadınlar.
- **Liderlik Parıldayanı:** Stratejik düşünce, takım liderliği ve ilham veren liderlik tarzıyla öne çıkan kadınlar.
- **Sosyal Etki Parıldayanı:** Toplumsal faydayı önceleyen projelerde görev alan kadınlar.
- **Girişimcilik Parıldayanı:** Kendi işini kuran ya da mevcut organizasyonda girişimcilik ruhuyla yenilikler yaratan kadınlar.
- **Tecrübesiyle Parıldayanlar:** İş tecrübesiyle projelere, ekiplere katkı sağlayan kadınlar. (Bu kategorinin yaş sınırı esnek, unvan seviyeleri ise aynıdır.)

Tüm risklere karşı “Hayatım Yolunda”



BNP PARIBAS CARDIF

BNP Paribas Cardif Türkiye'nin kapsamlı sigorta çözümü “Hayatım Yolunda”; yaşamsal riskler, hastalıklar, kaza gibi konularda geniş teminatlarının yanı sıra ek asistans hizmetleriyle de dikkat çekiyor. Ürün, 18-70 arası geniş bir yaş aralığına hitap ediyor...



Gökhan Sertsöz

BNP Paribas Cardif Türkiye, kapsamlı teminatlarıyla standart hayat sigortalarından ayrılan yenilikçi sigorta çözümü “Hayatım Yolunda” ile sektördeki iddiasını artırmayı planlıyor. Yaşamsal riskler, hastalıklar ve kaza gibi konuları kapsayacak şekilde tasarlanan “Hayatım Yolunda” sigortası, ek asistans hizmetleriyle de sigortalılara ekstra faydalar sağlıyor.

İKİ KAT TAZMİNAT

“Hayatım Yolunda”nın çok kapsamlı ve aranan nitelikte teminatlar sunan bir sigorta çözümü olduğunu vurgulayan BNP Paribas Cardif Türkiye Banka Sigortacılığı ve Acente Sigortacılığı Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz, ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Sahip olduğu standart hayat sigortası teminatlarına ek olarak, sigortalının kaza sonucu vefatı durumunda varislerine, hem ‘kaza sonucu yaşam kaybı teminaty’ hem de ‘normal yaşam kaybı teminaty’ sunan bu çözümümüz, böylelikle iki kat tazminat ödemesiyle destek sağlayabiliyor. Diğer taraftan

kanser, kalp krizi, inme gibi tehlikeli hastalıklar sigorta çözümünün kapsamında yer alıyor. Üstelik tehlikeli hastalıklar teminatının kullanılması ve tazminat ödemesi yapılması durumunda, poliçe diğer teminatlar için yürürlükte kalmaya devam ediyor.”

18-70 YAŞ ARALIĞI

“Hayatım Yolunda” sigortası, oldukça geniş bir yaş aralığını hedefliyor. Kaza, hastalık, tehlikeli hastalıklar gibi hayatın risklerine karşı kendisini ve ailesini güvence altına almak isteyen 18-70 yaş aralığındaki herkes, bu çözümünden faydalanabiliyor.

ÖZEL ÜCRETSİZ HİZMETLER

“Hayatım Yolunda” ürününü tercih edenler, poliçe süreleri boyunca ek asistans hizmetlerden de faydalanabiliyor. Poliçe sahipleri yılda 1 kez mini check-up, sınırsız 7/24 kara ambulansı, yılda 6 kez online doktor danışmanlığı, psikolojik danışmanlık, diyetisyen ve sağlıklı beslenme danışmanlığı, yine yılda 1 kez online telefon ve internet bağlantısı için teknik destek hizmetlerden ücretsiz yararlanabiliyor.

Sigortalılar ayrıca, anlaşmalı kurumlarda geçerli olmak üzere optik, göz muayenesi, katarakt ameliyatı gibi sağlık hizmetlerinden, hobi kulüplerinden ve ev güvenliği ile evde teknik destek hizmetlerinden yüksek oranlarda indirim fırsatlarıyla faydalanabiliyor.

“Hayatım Yolunda” farklı paket seçenekleri imkânı tanıyan ve 9 eşit taksite kadar bölünerek uygun ödeme koşulları ile vergi avantajı sunan bir çözüm olarak da dikkat çekiyor.





Tüm gücüyle yanınızda!

Gücümüzü adımızdan ve birlikteliğimizden alıyoruz.
İnsanımızın emeklerini, hayallerini, değerlerini güvence
altına alarak ülkemizin gücüne güç katıyoruz!



0850 202 20 20 | turkiyesigorta.com.tr

Allianz Türkiye, Laska ile lastikleri dönüştürüyor

Allianz Türkiye, yüksek teknoloji şirketi Laska iş birliğiyle, kullanım ömrünü tamamlamış lastikleri, ileri dönüşümle farklı ihtiyaçlara çözüm olmak üzere hayata kazandırıyor. Bu sayede şimdiye kadar, yaklaşık 592 ağacın tuttuğu emisyon miktarına denk gelen 9 bin 214 kilogram karbon emisyonunun önüne geçildi...

Allianz Türkiye, sigorta sektöründe inovasyonu destekleme hedefiyle 5 yıldır yürüttüğü HackZone programında iş birliği yaptığı startup'lardan biri olan Laska ile geliştirdiği projeye iklim değişikliğiyle mücadelede katkıda bulunuyor.

Allianz Türkiye'nin startup'larla birlikte yenilikçi iş modelleri geliştirmek amacıyla desteklediği yüksek teknoloji şirketi Laska, bu proje kapsamında kullanım ömrünü tamamlamış araç lastiklerini, çevre dostu yöntemlerle ekonomik değere dönüştürüyor.

DÖNGÜSEL EKONOMİYE KATKI

Doğaya atıldığında veya yakılarak imha edildiğinde çevre kirliliğine yol açan atık lastikler, ileri dönüşüm teknolojisiyle hammadde haline getirilebiliyor. Böylece hem çevresel bir sorun olmaktan çıkıyor hem de üretime tekrar sokularak döngüsel ekonomi destekleniyor. Yılda yaklaşık 25-30 milyon adet atık lastik olduğu tahmin ediliyor.

Proje kapsamında bin 580 adet (14 bin 240 kg) araç lastiği dönüştürülürken, 14 milyon metreküplük Mogan Gölü'nden biraz daha fazla (16 milyon 376 bin metreküp) suyun da kirlenmesini engellemiş oldu.

Fosil yakıt tüketimini de azaltan projeye, fosil yakıtların yerine kullanılacak yaklaşık 6 bin 408 kilogram yenilenebilir yakıtla aynı miktarda fosil yakıt tüketiminin, karbon siyahı üretiminden kaynaklı yaklaşık 9 bin 968 kilogramlık ham petrol tüketiminin önüne geçildi.

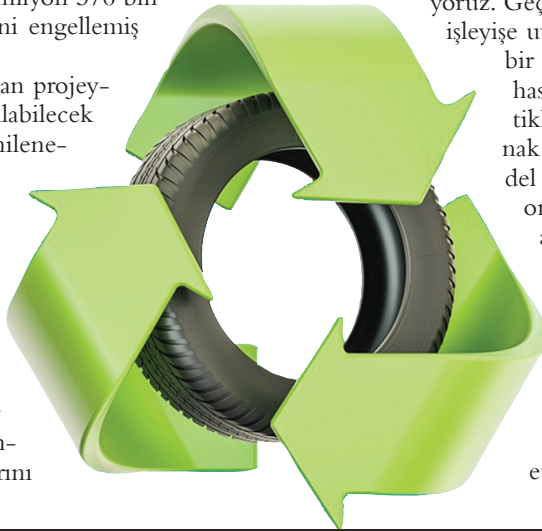
GERİ YA DA İLERİ DÖNÜŞTÜR

Allianz Türkiye Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Fahri Kaan Toker, projenin çıktılarını



Fahri Kaan Toker

şöyle değerlendiriyor: "Allianz olarak sürdürülebilirliği ve döngüsel ekonomiyi iş süreçlerimizin merkezine alıyoruz. HackZone programıyla 5 yıldır sigorta sektörünün geleceğini şekillendirecek projeleri sektörümüze kazandırıyoruz. Geçen yıl bu platformdan çıkan döngüsel işleyişe uygun bir fikir, Laska iş birliğiyle somut bir projeye dönüştü. Bu proje sayesinde, hasar ve tamir süreçlerinde kullanılan lastiklerin geri dönüşümü sağlanarak kaynak kullanımında sürdürülebilir bir model benimsendi. 'Değiştirmek yerine onar, onanlamıyorsa geri ya da ileri dönüştür' anlayışıyla, iş süreçlerimizi döngüsel ekonomi prensiplerine uygun şekilde yeniden yapılandırıyoruz. Allianz, yalnızca kendi operasyonlarında değil, geniş ekosisteminde de bu dönüşümü teşvik ederek daha iyi bir dünya için karbon emisyonlarını azaltmayı ve çevresel etkisini minimize etmeyi hedefliyoruz."



Tkır tkır işleyen sistem
durmasın diye

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İř 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

“100 yılın tecrübesiyle ikinci yüzyılımızı tasarlıyoruz”



Z. Mehmet Tuğtan
Anadolu Sigorta
Genel Müdürü

Yeni yıla her alanda büyüyerek giren Anadolu Sigorta, dijital platformlar üzerinden yaptığı satışlarda 3.5 kat artış yakaladı. Şirketin en hızlı büyüyen dağıtım kanalı, 560 milyon TL üretimle dijital platformlar oldu. Anadolu Sigorta Genel Müdür Mehmet Tuğtan, “100 yılın tecrübesiyle ikinci yüzyılımızı tasarlarken, geçmişten aldığımız güçle geleceğe yön veriyoruz” diyor...

Anadolu Sigorta, bir basın toplantısı düzenleyerek, şirketin 100 yıla dayanan köklü geçmişi ile sektördeki öncü rolünü ve “Türkiye’nin sigorta okulu” olma misyonuyla hayata geçirdiği yenilikçi uygulamaları kamuoyuyla paylaştı.

Anadolu Sigorta’nın güçlü finansal büyümesi, eriştiği dijital olgunluk seviyesi ve yürüttüğü sosyal etkisi yüksek projeleriyle geleceğin sigorta şirketi olarak ikinci yüzyılına hazır olduğunun vurgulandığı buluşmada, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, şirketin 2024 yılı boyunca yürüttüğü projeler ile gelecek dönem hedefleri hakkında bilgi verdi.

27 MİLYAR TL ÖZSERMAYE

2023 yılı itibarıyla Orta Vadeli Stratejik Plan’ında kapsamlı bir revizyon yapan Anadolu Sigorta, iş programını ikinci yüzyıla hazırlık vizyonuyla şekillendirirken, özsermaye değerinin prim üretimi ve konservasyon oranını doğrudan etkilediği sigortacılık sektöründe, 27 milyar TL’yi aşan özsermaye büyüklüğüne ulaştı. Prim üretimini 2024’te 2023 yılının ilk 9 ayına göre yüzde 63.4 artıran ve 9 ay sonucunda 46.6 milyar seviyesine ulaştıran şirket, kara araçları, su araçları ve kefalet branşlarında sektör birinciliğini sürdürüyor.

İlk 9 aylık resmi sonuçlara göre Anadolu Sigorta'nın en yüksek prim ürettiği branş, 10.3 milyar TL ile kara araçları oldu. Bu branşı 10 milyar TL ile yangın ve doğal afetler, 8.8 milyar TL ile kara araçları sorumluluk ve 8.2 milyar TL ile hastalık-sağlık branşları takip etti.

Hayat dışı 15 ana branştan 11'inde ilk 3'te yer alan Anadolu Sigorta, yangın ve doğal afetler, nakliyat, hava araçları ve hava araçları sorumluluk branşlarında ise ikinciliğini sürdürüyor.

GELECEĞE YÖN VERİYOR

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, Orta Vadeli Stratejik Plan çerçevesinde kurumsal mimariyi yeniden yapılandırdıklarını aktardı ve çevik çalışma metodolojisini yaygınlaştırarak 100'üncü yıla büyük hedeflerle girdiklerini belirtti.

Tuğtan, "100 yılın tecrübesiyle ikinci yüzyılımızı tasarlarken geçmişten aldığımız güçle geleceğe yön veriyoruz. Bireysel ve toplumsal sürdürülebilirlikten ödün vermeyen, teknoloji odaklı yenilikçiliği ve operasyonel verimliliği önemseyen, yalnızca bugünü değil yarını da kucaklayan bir vizyonla geleceğin çalışma yaşamını şekillendiriyoruz. Sektörde 'güvenli liman' olarak tanınan şirketimizin bu algısını korumak, bizim için önemli bir sorumluluk" dedi.

AR-GE'DE ULUSLARARASI PROJELER

Tuğtan, Anadolu Sigorta'nın Ar-Ge anlayışı ve çalışmalarını konusunda da şu bilgileri paylaştı:

"100'üncü yılımızı kutlamaya hazırlanırken sadece bugünün değil geleceğin sigortacılığını inşa etmeye odaklanıyoruz. Türkiye'nin ilk yerinde Ar-Ge merkezi sahibi sigorta şirketi olarak uluslararası arenada kabul gören projelere imza atıyoruz. Teknolojik yetkinliklerimiz kapsamında robotik süreç otomasyonu, doğal dil işleme, nesne tanıma, üretken yapay zekâ alanlarında uzunca bir süredir geliştirmeler yapıyor ve bu geliştirmeleri iş süreçlerimize adapte ediyoruz. Bugüne kadar 15 projeyi başarıyla tamamladık. Aktif olarak 7 projemiz bulunuyor. Bunlardan biri giyilebilir teknolojiler ile sağlık verilerinin takibi, bir diğeri 5G teknolojisi ve video tanıma teknolojileriyle fizik tedavi süreçlerine ilişkin Avrupa Birliği projesi."

EKSTRA 37 MİLYON İŞLEM HACMI

Eriştikleri dijital olgunluk seviyesi sayesinde sigorta süreçlerinin otomasyonu, sanal sigorta asistanları, dinamik fiyatlandırma, karar otomasyonları, büyük veri analitiği ve kişiselleştirilmiş deneyim sunma konularına odaklandıklarını belirten Tuğtan, Anadolu Sigorta'nın teknolojik performansını da şu sözlerle değerlendirdi:

"Anadolu Sigorta, bin 700 çalışanıyla sektördeki önemli oyuncularından biri. Bu çalışanların 400'ü IT uzmanlarından oluşuyor. Şirketimiz, 151 API ve 823 servis tüketicisiyle güçlü bir dijital altyapıya sahip. Ayrıca her gün 1.5 milyondan fazla günlük işlem gerçekleştiren bir yapımız var. Robotik süreç



otomasyonu üzerine yaptığımız çalışmalar sayesinde yıllık 37 milyon işlem hacmi ve 1.6 milyon kişi saat kazanım sağladık. Bu kazanımlar sayesinde ortaya çıkan iş gücünü farklı departmanlarda değerlendiriyoruz." →



“ *Dijital platformlarımızla etkileşimi tercih eden ve iş ortaklarımız ile müşterilerimizden oluşan 1 milyona yakın paydaşımıza, Sigortam Cepte ve Sağlıkım Cepte mobil uygulamalarımız, web platformlarımız ve çağrı merkezimiz üzerinden farklı bir deneyimle ayrıcalıklı hizmet sunuyoruz.* ”

DİJİTALDE SATIŞLAR 3.5 KAT ARTTI

2024 yılında Anadolu Sigorta'nın devreye aldığı Dinamik Fiyatlandırma Entegrasyonu, Yatışlı Dosyaların Otomasyona Dönüşümü, Asistans Servislerin Optimizasyonu, SOBE Metin Madenciliği Modülü gibi projelere değinen Tuğtan, Akıllı Ağ Yapı ve Otomasyon Destekli Uzaktan Sağlık İzleme Platformu (ADA) ve Hasta Öz Yeterliliği ve Semantik Çalışma ile Sağlık Hizmet Dönüşümü (TREAT) gibi Avrupa Birliği destekli projeleri hakkında da bilgi verdi. Tuğtan, dijital platformlarla ilgili şu ayrıntıları paylaştı:

“2024 yılı üçüncü çeyreğinde dijital platformlarımız üzerinden yapılan satışların, önceki yıla kıyasla 3.5 katından fazla oranda bir büyüme kaydetmesiyle, dijital platformlarımız şirketimiz dağıtım kanalları arasında en hızlı büyüyen kanal haline geldi ve yaklaşık 560 milyon TL üretim dijital kanallarımız üzerinden gerçekleşti. Dijital platformlarımızla etkileşimi tercih eden ve iş ortaklarımız ile müşterilerimizden oluşan 1 milyona yakın paydaşımıza Sigortam Cepte ve Sağlıkım Cepte mobil uygulamalarımız, web platformlarımız ve çağrı merkezimiz üzerinden farklı bir deneyimle ayrıcalıklı hizmet sunuyoruz.”

ÇEVRE, SANAT, SPOR...

Anadolu Sigorta'nın sosyal etkisi yüksek sürdürülebilirlik çalışmaları çevre, sanat, spor ve eğitim alanlarında daha güçlü bir gelecek için toplumsal değer yaratma misyonu doğrultusunda ilerliyor. Bu kapsamda yıl boyunca “Anadolu Sigorta Marmaris Ultra Maratonu”, “Maximiles Black The Bodrum Cup”, “Winter Run İstanbul”, “Efes Ultra Mara-



tonu”, “Uludağ Premium Ultra Trail”, “Cappacodia Ultra Trail” gibi pek çok projeye destek veren Anadolu Sigorta, kültür-sanat alanında Beşiktaş Kültür Merkezi'nin “Hücreler” oyununun ana sponsorluğunu üstleniyor.

Spor konusunda da şirket, Fenerbahçe Spor Kulübü ile önemli bir iş birliğine imza attı ve resmi sigorta çözüm ortağı olarak tüm tesis ve varlıklarını sigorta güvencesi altına aldı. Halihazırda Trabzonspor Kulübü iş birliğiyle Taraftara Özel Araç Sigortası da bulunuyor. Ayrıca KidZania İstanbul'da bölge müdürlüğü açan Anadolu Sigorta, bu vesileyle 6 yaş ve üzeri çocuklara ve ailelerine riskin ne olduğunu, riskten korunmaya neden ihtiyaç duyulduğunu ve sigortanın önemini anlatıyor.



“ *Ormanın Gözleri ile 155 adet yangının erken tespit edilmesini sağladık. Anadolu Sigorta Kütüphaneleri ile 12 binden fazla öğrenciye ulaştık.* ”

SOSYAL PROJELER

Anadolu Sigorta, “Ormanın Gözleri” ve “Anadolu Sigorta Kütüphaneleri” projelerini de büyütme devam ediyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, şirketin bütüncül sürdürülebilirlik çalışmaları sayesinde sosyal etkisi yüksek işlere imza atarken Türkiye'nin sürdürülebilir ekonomik kalkınmasına ve toplumsal refahına odaklandıklarını belirterek sözlerini şöyle tamamladı:

“2022 yılında, orman yangınlarını önlemek için Tarım ve Orman Bakanlığı, Orman Genel Müdürlüğü ile devreye aldığımız ‘Ormanın Gözleri’ projesiyle 10 adet yangın gözetleme kulesini devreye alarak, 420 bin hektar alanın 7/24 gözlemlenmesini ve bugüne kadar toplam 155 adet yangının erken tespit edilmesini sağladık. Şirketimizin nitelikli eğitimin her çocuğunun hakkı olduğu düşüncesiyle 2023'te Beykoz ilçesindeki 5 okulda kütüphane kurularak başlattığı Anadolu Sigorta Kütüphaneleri projesi ise çocuklara kitap sevgisi aşılamayı, okuma alışkanlıklarını artırmayı, kültürel, sosyal gelişimlerini ve eğitimlerini desteklemeyi sürdürüyor.

Bu yıl Ümraniye'de 12 okulda ve Urfa Haliliye'de görme engelliler için kurulanla birlikte toplamda 18 kütüphaneye ulaştık. Bu proje sayesinde 2023 ve 2024 yılları arasında toplamda 12 bin 132 öğrenciye ulaştık. 2023 yılında 7 bin 357, 2024 yılında da 14 bin 419 olmak üzere toplamda 21 bin 776 adet kitabı okullara kazandırdık.”

W-SPARK

BAŞARISIYLA PARILDAYAN KADINLAR ÖDÜLLERİ



40 yaş altı finans ve teknoloji dünyasındaki kadın profesyoneller, başarılarınızı taçlandırmak için başvurun!

Başvuru Tarihleri

1 Ocak – 28 Şubat 2025

Ödül Töreni

10 Nisan 2025

Yer

İş Kuleleri Oditoryumu
Levent, İstanbul

Bir **PSM** Dergisi yarışmasıdır

Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru için:
wspark.com.tr | psm@psmmag.com



TSS'deki yükselişe Türk Nippon Sigorta katkısı

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı avantajların her geçen gün daha fazla insanı ilgi alanına girdiğini belirtiyor. Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın da acente eğitimleri ve kampanyalar düzenleyerek bu sürece katkı sağladığını vurguluyor...

Sağlık sigortalarındaki iddiasını artıran Türk Nippon Sigorta, acentelerinin de bu alanda büyümesi için sürekli kampanya ve eğitimlerle destek veriyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, söz konusu çalışmalarını şöyle anlatıyor:

“2024 yılı boyunca ‘Rotamız Karadağ’ ve ‘TSS Kıbrıs’ kampanyalarıyla acentelerimizin nabzını tutmaya devam ettik. Kampanyalarımızla aynı zamanda acentelerimizin portföy dengesini sağlamalarına da destek olmayı hedefliyoruz. Sağlık branşında sunduğumuz ürünler, kampanyalarımızda da ön plana çıkıyor. Ayrıca, acentelerimize düzenli olarak sağlık sigortalarıyla ilgili eğitimler veriyoruz. Ürünlerimiz hakkında acentelerimizi detaylı bir şekilde bilgilendiriyor ve bu alanda daha donanımlı olmalarına destek oluyoruz.”

SAĞLIĞINIZ BİZDE

Türk Nippon Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) alanında iki farklı ürünle yer alıyor. Pamukçu, Medical Park iş birliğiyle geliştirdikleri “Sağlığımız Bizde” ile ilgili şu bilgileri veriyor:

“Bu ürünümüz kapsamında, 80 yaş dahil SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabilir. SGK tarafından kapsam altına alınan ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan herkes bu üründen yararlanabiliyor. Sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikâyet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları da kapsam dahilinde ödeniyor. Yatarak yapılan tedaviler, poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde yüzde 100 ödeniyor. Ayakta yapılan tedavilerdeyse yılda 8 adet doktor muayenesi ve buna bağlı diğer teminatlar poliçe tarafından karşılanıyor.”

STANDART TSS

Türk Nippon Sigorta Standart TSS'den ise SGK kaydı bulunan 70 yaşına kadar



Dr. E. Baturalp Pamukçu

herkes faydalanabiliyor. Bu ürünle sigortalılar, SGK ile tüm branşlarda anlaşmalı olup Türk Nippon Sigorta ile de anlaşmalı olan kuruluşlarda fark ücreti ödemiyor. Ürün hem ayakta hem yatarak tedaviyi kapsıyor. Yatarak tedavi kapsamında cerrahi ve dahili yatışlar, yoğun bakım giderleri, yatış olmasına bakılmaksızın kemoterapi, radyoterapi, diyaliz tedavi hizmetleri bulunuyor. Ayakta tedavilerde ise yılda 10 ve 2 adet doktor muayenesi alternatifleri sunuluyor.

ÜCRETSİZ HİZMETLER

Türk Nippon Sigorta TSS'nin dış tasarruf planı kapsamında yılda bir kez dış muayenesi, 1 adet dolgu, detertraj, dış röntgen filmi gibi 19 adet işlemden ücretsiz yararlanılabiliyor. Yine yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz olarak diyetisyene danışılabilir. Sigortalılar, yılda bir kez ücretsiz olarak psikolojik destek ve ücretsiz check-up hizmeti alabiliyor.

TSS poliçesine sahip kişi sayısının yıllara göre periyodik olarak arttığına işaret eden Pamukçu, “Bu da TSS için talebin her geçen gün daha da arttığını ve pek çok sigortalıya ihtiyaçları yönünde fayda sağladığını açıkça ortaya koyuyor” diyor.



Doğa
sigorta

Sağlık Güvencesi

En zengin ek teminat seçenekleri
ve uygun primler ile yeni yılda da
yanınızda.



Yeni Yıla
Güvenle Başlamak için:

dogasigorta.com

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Ek Teminatlarımız

CHECK - UP
KAPSAMLI DIŞ PAKETİ
MEDLINE ACİL SAĞLIK HİZMETLERİ
40 YAŞ ÜSTÜ PSA VE MAMOGRAFI

ONLINE PSİKOLOJİK DANIŞMANLIK
ONLINE DİYETİSYEN DANIŞMANLIK
7/24 CANLI VE GÖRÜNTÜLÜ
SAĞLIK DANIŞMANLIĞI

Bir MAGDEBURGER Güven Hikayesi

Zorunlu trafik poliçesinin ve kasko imm limitlerinin yetmediği durumlarda İhtiyariMAG var!

Kasko olmadan da yapılabilen
İhtiyariMAG sayesinde
riskleri minimuma indirdik.



Araç yaşı
farketmeksizin
yapılabilen sigorta!..

İhtiyari
MAG



“İhtiyariMAG” ile araçlar için geniş koruma kalkanı

Magdeburger
Sigorta

Magdeburger Sigorta, esnek ve kapsamlı “İhtiyariMAG” ürünüyle araç sahiplerine, mevcut trafik sigorta teminat limitlerinin yetersiz kaldığı durumlarda oluşabilecek mali risklere karşı ekstra koruma sağlıyor...

Magdeburger Sigorta'nın yeni nesil “İhtiyariMAG” ürünü, esnek yapısı ve kapsamlı güvencesiyle sektördeki diğer ihtiyari mali mesuliyet (İMM) ürünlerinden ayrılarak, araç sahiplerine mali açıdan ekstra bir koruma kalkanı sunuyor.

Otomobil ve kamyonet sahipleri, trafik sigortaları hangi firmadan olursa olsun ve araçlarının kasko durumuna bakılmaksızın ürünü satın alabiliyor ve kendilerine güvence sağlayabiliyor.

Trafik poliçelerinin mevcut yasal limitleri, günümüzün yüksek değerli araçları ve karmaşık trafik koşulları düşünüldüğünde yetersiz kalıyor. 2024 yılı zorunlu trafik sigorta poliçeleri, araç başına 200 bin TL maddi hasar ve kişi başına 1.8 milyon TL bedeni hasar teminatı sağlıyor. Ancak 10-15 milyon TL değerindeki lüks bir araçta meydana gelebilecek orta ölçekli bir hasar bile kolaylıkla 1 milyon TL'yi aşabilirken, zorunlu trafik sigortası poliçesi bu hasarları karşılamada yetersiz kalabiliyor.

11.9 MİLYON ARAÇ SAHİBİNİN SORUNU

Türkiye'de 2023 yılı verilerine göre 17.8 milyon otomobil sahibinden sadece 5.9 milyonu kasko sigortası yaptırmış durumda. Bu durum, 11.9 milyon araç sahibinin büyük mali risklere açık olduğunu gösteriyor. Otomobil sahiplerinin yaklaşık üçte biri, kasko poliçesiyle kendi araçlarını güvence altına alıyor ve başka araçlara verecekleri kusurlu zararların

hukuki sorumluluğunu kasko içerisindeki İMM teminatıyla koruyor. Sadece trafik sigortası olan araç sahipleri ise trafik poliçe limitlerini aşan kusurlu zararların hukuki sorumluluğunu ister istemez kendi üstlenmiş oluyor. Bu sebepten söz konusu kişiler için bir İMM poliçesi ihtiyacı doğuyor.

İşte tam bu noktada Magdeburger Sigorta'nın yeni nesil İhtiyariMAG ürünü devreye giriyor. Geleneksel sigorta anlayışının ötesine geçen bu ürün, esnek yapısı ve yüksek limitleriyle araç sahiplerine trafik poliçelerinin mevcut sınırlarının çok ilerisinde koruma sağlıyor.

30 YAŞIN ALTINDAKİLER YAPTIRAMIYOR

Magdeburger Sigorta'nın yeni ürününden, gerek 30 yaş ve üzerindeki araç sahipleri gerekse firma araçları faydalanabiliyor. Trafik poliçesi kesilen müşteriler için tamamlayıcı bir ürün olan İhtiyariMAG, mevcut trafik poliçelerinden bağımsız ayrı bir ürün olarak sunuluyor.

Magdeburger Sigorta acenteleri, maddi/bedeni ayrımsız olarak 1 milyon TL'den başlayıp, 5 milyon TL'ye kadar çıkabilen teminat alternatiflerini müşterilerinin seçimine sunarken, müşteriler uygun limite göre sigortasını yaptırabiliyor. Sigortalının isteğine göre vade farksız 4 taksite kadar da taksitlendirme imkanı sunulurken ödeme kolaylığı sağlanıyor.

İSTEĞE BAĞLI ASİSTANS

Magdeburger Sigorta, İhtiyariMAG içerisinde isteyen müşterilere asistans teminatı da sunuyor. Bu teminatla kaza veya arıza durumunda araçlarının çekilmesi ve ihtiyaç halinde vinçle kurtarılması hizmeti sağlanabiliyor. Bu teminata, 10 yaşa kadar olan araçlarda arıza hali de dahil ediliyor. Ayrıca, kaskosu olan müşteriler dilerlerse mevcut kasko poliçelerindeki İMM teminatını da İhtiyariMAG ürünüyle artırabiliyor.

**You
Locally
Risk,**



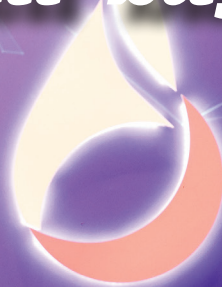
**We
Globally
Value**

GIG Sigorta, teknolojiyi odağa alarak “dengeli” büyüyecek

GIG

SİGORTA

A FAIRFAX Company



TÜRKİYE

Aklımız Hep Sizde.



Süleyman Sağıroğlu

Gulf Sigorta, marka ismini GIG Sigorta olarak değiştirdi. GIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, değişiminin sadece isimle sınırlı olmadığını vurguluyor ve “Dijitalleşmeyi odağımıza alarak, müşteri merkezli yaklaşımımızı daha da güçlendireceğiz” diyor...

2017 yılında Türkiye pazarına giren Gulf Sigorta, yoluna artık GIG Sigorta olarak devam ediyor. Bu yeni dönemi duyurmak için İstanbul Mandarin Oriental Bosphorus Otel’de bir etkinlik düzenleyen GIG Sigorta, daha güçlü dijitalleşme mesajları verdi.

Relansman etkinliğinde konuşan GIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, yeni dönemle ilgili önemli mesajlar paylaştı. Değişimin sadece isimle sınırlı olmayacağını vurgulayan Sağıroğlu, Türkiye GIG ekibi olarak en başından bu yana daha iyi, daha dengeli ve sürdürülebilir büyümeye önem verdiklerinin altını çizerek şöyle konuştu:

“GIG ismi altında da aynı anlayış ve müşteri merkezli hizmet prensibiyle yolumuza devam edeceğiz. Türkiye’de geldiğimiz noktadan ve diğer sigorta şirketleri arasında dur-

duğumuz farklı yerden memnunuz. Kârlılık ve sürdürülebilirlik odağı beraberinde uzun iş birliklerini ve artan başarıları getiriyor. Değişim, gelişimin kaçınılmaz bir parçası. Ancak bu değişim tabii ki sadece isimle sınırlı değil. Önümüzdeki dönemde teknolojiyi daha etkin kullanarak, dijitalleşmeyi odağımıza alarak müşteri merkezli yaklaşımımızı daha da güçlendirip en iyi hizmeti vermeye devam etmek için elimizden geleni yapacağız.”

Etkinlikte, ana hissedar Gulf Insurance Group ve bağlı olduğu grup Fairfax Financial Holding’in üst yönetimi, Türkiye Sigorta Birliği, Sigorta Bilgi Merkezi ve Milli Re gibi önemli kurumların temsilcileri, iş ortakları üst düzey yöneticileri ile banka, broker ve acentelerden oluşan dağıtım kanallarından yaklaşık 450 davetli ağırlandı.

▶ 12 ÜLKEDE FAALİYET GÖSTERİYOR

Gulf Insurance Group, 62 yıllık deneyimiyle 12 ülkede faaliyet gösteriyor ve AM Best tarafından A+ kredi notuyla derecelendiriliyor. 2017 yılında AIG Sigorta’yı satın alarak Türkiye pazarına giren Gulf Insurance Group, global birikimini ve deneyimini Türkiye’ye taşıyarak güvenilir bir sigorta hizmeti sunma misyonuyla faaliyet gösteriyor. 🌐



Primler **yapay zekâyla** belirlenip tasarruf edilecek

Neova Sigorta, elementer ve hayat sigortaları için yapay zekâ tabanlı prim modellemesine sahip fiyatlandırma çözümüyle müşterilerinin tasarruf etmesini sağlarken, operasyonel maliyetlerini de düşürmeyi hedefliyor...

Neova Sigorta, analitik konusunda küresel liderlerden SAS ve SAS İş Ortağı Sade Yazılım ve Danışmanlık ile iş birliği yaparak müşterilerinin yüzde 95'ine daha avantajlı prim fiyatları sunmayı hedefleyen bir girişim başlattı.

Türkiye pazarında türünün ilk örneği olan proje, motor branşı fiyatlarını optimize etmek için ileri makine öğrenimi (ML) yardımıyla yapay zekâ kullanacak. Bu yaklaşım, Neova Sigorta müşterilerinin tasarruf etmesini sağlarken, şirketin operasyonel maliyetlerini de düşürecek.

Neova Sigorta, elementer ve hayat sigortaları için yapay zekâ tabanlı prim modellemesine sahip bir fiyatlandırma çözümü olan SAS Dynamic Actuarial Modeling'i dönüşümünde tercih ettiği platform olarak seçti. Yazılım ve danışmanlık firması Sade Yazılım da girişim entegratörü olarak projeye yer aldı.

SATIŞLARA YÜZDE 15 İVME

SAS ve Sade Yazılım arasındaki benzer iş birlikleri, doğru fiyatlandırma politikasının satışları yüzde 15'e kadar artırabileceğini ve şirketin bileşik oranını yüzde 10 azaltabileceğini gösteriyor.

6 ila 8 ay arasında sürmesi beklenen yaygınlaştırma süreci, Neova Sigorta'nın yeni ve mevcut müşterilerine daha cazip fiyatlar sunmasına yardımcı olacak. Ayrıca şirketin yeni bölgelerde pazar payını önemli ölçüde artırması ve yerleşik bölgelerdeki yenileme oranlarını desteklemesi bekleniyor.

“HEYECANLIYIZ”

Neova Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Neslihan Neciboğlu, “İşimizde her zaman müşteri konforunu ve memnuniyetini her şeyin üstünde tutuyoruz. Uygun fiyatlı primlerin, müşteri mutluluğuna katkıda bulunan ana faktörlerden biri olduğunu biliyoruz. Müşterilerimizin Neova markasından daha da memnun olmasını sağlayacak bu projede SAS ve Sade ile birlikte çalışmaktan heyecan duyuyoruz.”

“SİGORTA ODAĞIMIZDA”

Sade Yazılım ve Danışmanlık Kurucu Ortağı Deniz Çelik de projeye ilgili şu bilgileri paylaştı: “Neova Sigorta ve SAS iş ortaklığıyla yürüttüğümüz makine öğrenimi tabanlı fiyatlandırma projesi, bölgedeki ilk ve en iyi örneklerden biri olmasıyla bizim için özel bir öneme sahip. Neova Sigorta, yapay zekâ ve makine öğreniminin önemini farkında. Şirketin bilgi birikimi ve vizyonu, onları piyasadaki ve sigorta sektöründeki birçok oyuncunun önüne geçiriyor.”

SAS Türkiye ve Orta Asya Genel Müdürü Rasim Eğri de “Bu kullanım örneği, sektör yapay zekâ destekli bir geleceğe doğru ilerlerken ortaya çıkabilecek pek çok olasılığı gözler önüne seriyor. Neova Sigorta, sigorta inovasyonunda bir çığır açıyor” değerlendirmesini yaptı.

DÜNYA EKCRANI

2025'İN 5 ÖNEMLİ RİSKİ

Dünya Ekonomik Forumu'nun risk anketine göre ekonomik tehditler, iklim ve siber riskleri geride bırakıyor. G20 ülkelerindeki ilk üç risk ekonomiyle ilgili; rekor sıcaklıklar, şiddetli seller ve orman yangınlarıyla geçen yılın ardından olağanüstü hava olayları, G20'nin ilk beş riski arasına girdi...

Dünya Ekonomik Forumu, Marsh McLennan ve Zurich Sigorta Grubu'nun ortaklığıyla Yönetici Görüş Anketi hazırladı. Anket sonuçları küresel ekonomik koşullarda bazı iyileşme belirtilerine işaret etse de G20 ülkelerindeki iş liderleri, resesyon, iş gücü eksikliği ve artan enflasyon gibi tehditler konusunda derin endişe taşımaya devam ediyor.

Her yıl yayınlanan anket sonuçları, 121 ülkeden 11 binden fazla iş lideri tarafından belirlenen en önemli beş kısa vadeli riski ortaya koyuyor.

Ekonomik durgunluk ve gerileme, iş gücü ve/veya yetenekli iş gücü eksikliği ve enflasyon, G20 iş liderleri tarafından önümüzdeki 2 yıl için belirtilen en önemli üç risk olarak listede öne çıkıyor. Bu riskleri yoksulluk ve eşitsizlik izliyor. Olağanüstü hava olayları ise G20'nin beşinci büyük risk olarak yer alıyor.

Bu durum Brezilya, Almanya, Endonezya ve ABD gibi birçok G20 ülkesinin

şiddetli sel, ortalamanın üzerinde yağış, orman yangınları, aşırı sıcaklık veya yoğun kasırga faaliyetleriyle karşılaştığı bir yılın ardından devam etti.

Bu yılki anketin bulguları, yapay zekâ kaynaklı yanlış bilgi ve dezenformasyon gibi teknolojik risklere yönelik endişelerin de arttığını gösteriyor. Bunlar ülke bazındaki ilk beş risk arasında bu yıl altı kez yer aldı. Bu sayı 2023'te sadece üçtü. Örneğin, Endonezya'da bir numaralı, ABD'de üçüncü ve Birleşik Krallık'ta ise dördüncü büyük risk olarak sıralandı.

"ÇEVİK OLUN!"

Marsh McLennan Avrupa COO Carolina Clint, anket sonuçlarını şöyle değerlendiriyor: "Küresel ekonomide bazı olumlu trendlere tanık olurken, bu yılki anketin bulguları, G20 liderleri arasında önemli bir endişe düzeyine işaret ediyor. 2025'e girerken durgunluk, iş gücü kıtlığı, artan korumacılık ve yüksek enflasyon gibi

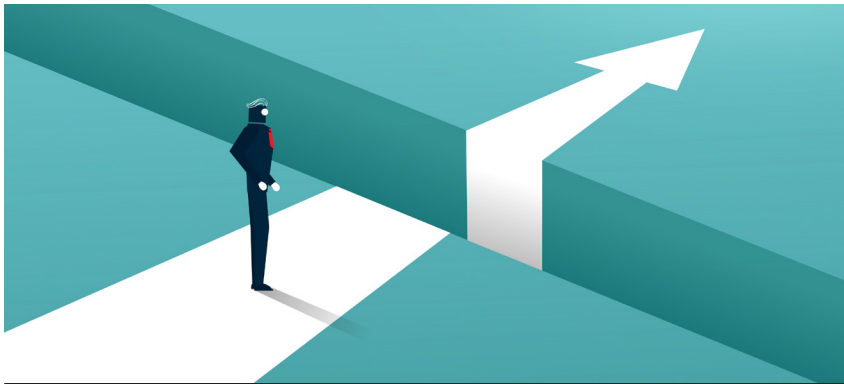


Peter Giger

tehditler, üst düzey yöneticilerin aklındaki en önemli konular arasında yer alıyor. Ayrıca yapay zekâ ve yanlış bilgilendirmenin etkileri dahil üzere olağanüstü hava olaylarının ve teknolojik risklerin ortaya çıkması durumu daha da karmaşık hale getiriyor. Bu zorlukların üstesinden başarıyla gelebilmek için işletmelerin çevik ve adaptif olmaları gerekiyor."

"PROAKTİF YAKLAŞIM GEREKİYOR"

Zurich Sigorta Grubu Grup Risk Lideri Peter Giger'in yorumu ise şöyle: "Şirketler giderek karmaşıklaşan risk ortamında yol alırken, odaklarını ekonomik risklerin ötesine genişletmeli. 2024, kayıtlara geçen en sıcak yıllardan biri olurken, iklim değişikliğinin artan etkileri göz ardı edilmemeli. Teknolojideki hızlı gelişim artan zorlukların üstesinden gelmeye yardımcı olsa da beraberinde yeni tehditleri de getiriyor. Şirketler bu riskleri proaktif bir şekilde tespit edip yöneterek, belirsizliklere karşı dayanıklılık kazanabilir ve gelişim sağlayabilir. Bu sorunları doğrudan ele almak, yalnızca operasyonları korumakla kalmayacak, aynı zamanda sürdürülebilir bir başarı yakalamaya de olanak tanıyacaktır."



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



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.