



Herkese uygun bir TSS var
YETER Kİ DOĞRU
ÜRÜNÜ BULUN!



Yangın, sel ve
afette zararı
düşünmemeliyim.



Çilingir, camcı ve
tesisatçı giderleriyle
uğraşamamalıyım.



Hırsızlık teminatı ile
evden kafam rahat
çıkmalıyım.



Neden konut sigortamı Ray Sigorta'dan yaptırmalıyım?

Yazın klima,
kışın kombi bakımını
ücretsiz yaptırmalıyım.



Bahar temizliğinde
halımı ücretsiz
yıkattırmalıyım.

*6 m²'ye kadar sınırlıdır.



AKBANK



1e1 Bankacılık ile zamanın sevdiklerine kalsın

Portföyünle özel olarak ilgilenecek 1e1 Bankacılık yöneticinin ve avantajlı bankacılık ürünleriyle ayrıcalıklı bir deneyim seni bekliyor.

Sizin için

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Buse Kuşkaya Seçgin
busekuskaya@gmail.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVASYON
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: 0212 550 10 61/62

BASKI

Plusone Basım Matbaa Ambalaj
ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu 2.
Matbaacılar Sitesi ZF3
34025 Zeytinburnu - İstanbul
Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com

editör



Sektör büyürken sorunlar da büyür mü?

2021 yılında toplam sigorta prim üretiminin 100 milyar liraya ulaşması bekleniyor. Her ne kadar döviz kurlarındaki artış dolar bazında büyümeyi sınırlasa da böyle bir ortamda yıllık 100 milyar liralık prim üretimi azımsanmayacak kadar önemli.

Sektör büyürken sektörün karşılaştığı sorunlar da büyüyor. Sigorta ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SEDDK) elinden geleni yapsa da “yeterli mi değil mi” tartışmaları sürüyor. Anlaşılan Ankara biraz karışık, siyasi gündem neyse üst kurullardaki gündem de aynı. Biraz daha sabırlı olup beklemek lazım. Yıllardır beklenen sigortacılık kanunu meclisten geçti ama genel şartlar hala yayınlanmadı örneğin...

Sektöre ilgi artıyor. Neden herkes Türkiye’de sigorta şirketi kurmak için sıraya girdi. Bu iş çok mu kârlı ya da bilmediğimiz bir şey mi var, onu da zaman gösterecek.

Her ne kadar sigorta şirketi kurmak için asgari sermaye tutarı yükseltirse de bu sadece parayla yapılacak bir iş değil. Kimin sigorta şirketi sahibi olup olamayacağını elbette yasayla belirlemek doğru olmaz ama parası olan herkesin sektöre girmesi ne kadar doğru bunun da tartışılması lazım.

Kurulduğu günden bu yana destek olduğumuz üst kurul ciddi bir sınavdan geçiyor. Şirket denetimleriyle ilgili uygulamaları yakından takip ediyoruz. Son dönemlerde yeni ortak bulan ya da satılan bir şirketin yeni sahipleriyle ilgili tartışmalar sürüyor. Kimsenin o grupla ilgili ciddi bir bilgisi yok. “Üç beş kişi bir araya gelip sigorta şirketi alıyor” gibi bir algı var. Durum böyleyse SEDDK’nın sorumluluğu büyük.

Mali yapısı bozuk bir şirket halka açılma hazırlığı yapıyor. SEDDK izin verir mi, verirse bu şirketin hisselerine kim yatırım yapar o da aynı bir tartışma konusu. Sahiplik sorunu yaşayan ve hisse yapısında sorun olan şirketle ilgili nasıl bir aksiyon alınacak? Top yine SEDDK’da.

Sermayeyi tüketip de üretim yapmaya devam eden şirketler var. 31 Aralık 2021 bilançoları açıklandığında SEDDK ne yapacak? Onu da merakla bekliyoruz.

Portföyünün büyük bölümü trafik sigortasından oluşan şirketler var. Bu konuda bir dengeleme olacak mı yoksa pazar kendi kendine mi dengelenecek, bunu da zaman gösterecek.

Şu sıralar gündemde e-scooter’lara sigorta zorunluluğu da var. Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren “Elektrikli Skuter Yönetmeliği” doğrultusunda kurallara uymayanlara ceza kesilmeye başladı. Bu konuda bir sigorta boşluğu söz konusu ama henüz bir yasa, yönetmelik çıkarılmış değil.

Ciddi sorunlar yaşamaya başladık. Örneğin, bir e-scooter kullanıcısı ters yöne girip bir araçla çarpışıyor ve ağır yaralanıyor. Uzun bir süre yoğun bakımda kalıyor, tedavi masrafı ödüyor. Daha sonra karşı tarafın sigorta şirketinin açtığı tazminat davasıyla karşı karşıya kalıyor. Sigorta şirketi haklı çünkü kusurlu taraf, kusursuz tarafa verdiği hasarı ödemek zorunda. E-scooter sürücüsü ters yöne girdi, kurallara uymadı, arabaya zarar verdi, bu yüzden maddi zararı ödemek zorunda...

Bu konuda İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Onursal Başkanı Turusan Bağcı’dan iki öneri geldi. İlki, e-scooter kiralayan şirketlere sigorta yaptırmaya zorunluluğu getirilmesi. Yani kullanıcıyı şirket koruyacak. Kullanıcının canına ve üçüncü şahıslara gelebilecek zarara karşı bir sorumluluk sigortası yapılacak. Gerçi ülkemizde örnekleri var ama çok düşük limitli ve genelde takip edilmiyor. Limitlerin mutlaka yükseltilmesi ve kontrol edilebilir oranda olması lazım. Belediyeler de bu konuda bir karar alabilir. Ankara Büyükşehir Belediyesi gibi...

Bağcı’nın ikinci önerisi de şöyle: Her kullanıcının ödeyeceği ücretin üzerine küçük bir tutar eklenerek sigorta koruması sağlanabilir.

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

Çıktığınız her yolda... Türkiye Sigorta tüm gücüyle yanınızda!

Geniş güvence kapsamı sunan
çok avantajlı kasko ürünleri
Türkiye Sigorta'da!



İÇİNDEKİLER

ARALIK 2021



KAPAK

Herkese uygun bir **TSS** var, yeter ki doğru ürünü bulun!

16

KAYHAN
ÖZTÜRK



24

**Sompo, tamamlayıcı
sağlıkta sektörün
üzerinde büyüyor**

Türkiye tamamlayıcı sağlık sigortası pazarı geçen yıl poliçe bazında yüzde 19, prim bazında yüzde 52 büyüdü. 2021'in ilk 9 ayında poliçe sayısı yüzde 34, toplam prim üretimi yüzde 61 arttı. Sompo Sigorta ise 2020'de poliçe sayısını yüzde 75, prim üretimini de yüzde 104 artırdı.

38

**Türk Nippon
KOBİ Paket Sigortası
ile maksimum
güvence**

Türk Nippon Sigorta, "KOBİ Paket" poliçesiyle küçük ve orta ölçekli işletmelerin uğrayabileceği zarar ve kayıplara karşı sigorta güvencesi sağlıyor. Şirket, ek teminatlarla sigortalılarının günlük hayatlarını da kolaylaştırıyor...

32

**"Tamamlayıcı sağlık
sigortası çalışanlar
için bir fırsat"**

Groupama Sigorta Sağlık Grup Müdürü Elvan Atalay, 22 milyon çalışana karşılık sadece 2.1 milyon TSS poliçesi olmasını sektör açısından önemli bir potansiyel olarak değerlendiriyor.

34

**2022'ye 2.5 milyon
tamamlayıcı sağlık
sigortalısıyla girilecek**

Eylül 2021 sonu itibarıyla Türkiye'de 2.2 milyonu tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) kapsamında olmak üzere 8 milyon civarında sağlık sigortası poliçesine ulaşıldı. TSS poliçe sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 60 arttı. Bu branşta beklenen yıllık sigortalı sayısı artışı ise 600 bin civarında...

36

**"Artan sağlık
harcamaları TSS
desteğiyle
yük olmaktan çıkıyor"**

Salgınla birlikte sağlıklı olmanın değerini daha iyi anladığımız son 1.5 yıllık dönemde artan sağlık harcamaları mali giderlerde ek bir yük oluşturdu. Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Giderek artan sağlık harcamaları, Covid-19'dan kaynaklanan tedavi masrafları da dahil olmak üzere tamamlayıcı sağlık sigortalarının sağladığı geniş teminatlarla yük olmaktan çıkıyor" diyor...



39

**AXA'dan 4 yıl geçerli
Genç Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası**

17-22 yaş arası gençler, toplam 1200 TL prim ödeyerek 4 yıl geçerli AXA Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sahibi olabiliyor. Anlaşmalı kurumlarda limitsiz ayakta tedavi teminatı veren poliçenin 1 adet de ayakta tedavi hakkı veriliyor. 260 TL ödemeye ek ayakta tedavi yüklemesi yapılabiliyor...

Hem bir güvencem olsun hem de
sigorta süresi sonunda ödediğim
primleri geri alayım diyenlere

Prim İadeli Hayat Sigortası!

Ayrıntılı bilgi garantibbvaemeklilik.com.tr ve 444 0 336'da.

%27
vergi
avantajı!*



*Ortalama.

ANADOLU SİGORTA'nın makine öğrenmesi projesine yapay zeka ödülü

Anadolu Sigorta, "Hasar Muallakları'nın Makine Öğrenmesi ile Tespiti" projesiyle "IDC Türkiye Dijital Dönüşüm Ödülleri 2021" in "Yapay Zekanın Geleceği" kategorisinde birincilik ödülü kazandı. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Projemizi hayata geçirmeden önce hasar dosyalarının düzenlenmesi adımıyla o dosyaya ait muallak miktarlar, tecrübe ve kural kümesine göre belirlenerek atanıyordu. Belirlenen muallak miktarlarının gerçek muallak tutarlarından farklı olması durumu, şirketimiz için yatırım süreçlerini

olumsuz etkiliyordu. Makine öğrenmesi algoritmalarını kullanarak hasar dosyalarının açılış muallak miktarlarını gerçeğe yakın tahmin ettiğimiz bir veri analitiği süreci geliştirdik. Hayata geçirdiğimiz ilk modelimiz sağlık branşında yatışlı provizyonlar için tahminleme yapmaya başladı. Yatışlı provizyonlarda dosyanın açılması sırasında atanan muallak miktarları eski yöntemle göre yüzde 90 doğrulukla belirlenebiliyor. Bu sayede

toplam muallak miktarında son 6 aylık dönemde, sağlık branşı provizyonları için yüzde 15 iyileşme kaydetmiş olduk. Bu sayede hasar ödemeleri için ayrılan tutar, olması gereken tutara en yakın hale



gelerek yatırıma yönlendirilen tutarlar artırılmış oldu. Veri analitiği akışlarıyla hasar dosyası muallak tahminleme projesi sayesinde şirket süreçlerini veri merkezli karar destek yöntemleriyle desteklemeye devam ediyoruz. Projelerimizi diğer branşlara da entegre ederek, elde ettiğimiz faydayı daha da artırmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz."



Mehmet Abacı

Ceyhan Hancıoğlu Sizi Dinliyor!

Paydaşlarının ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi anlayarak üst düzey memnuniyeti hedefleyen HDI Sigorta, sektörde bir ilke imza atarak "Ceyhan Hancıoğlu Sizi Dinliyor" adıyla açık bir e-mail uygulaması başlattı. Böylece HDI Sigorta müşteri, acente ve iş ortakları "c.hancioğlu@hdisigorta.com.tr" mail adresi üzerinden Hancıoğlu'na direkt olarak ulaşarak görüş, öneri ve taleplerini iletebilecek; değerlendirme sonrasında geri dönüş alabilecektir.

Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, uygulamanın çıkış noktası ve amaçlarıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "HDI Sigorta olarak başarlımızın

arkasında müşteri odaklı yaklaşımımız ve müşterilerimizin memnuniyeti var. Sigortalılarımız için fark yaratma gayretiyle her geçen gün müşterilerimizin risk algıları ve beklentilerine özel olarak tasarlanan hizmetleri hayata geçiriyoruz. 'Daha İyisi için Sözümüz Var' mottosuyla çıktığımız bu yolda, ekip arkadaşlarımızla birlikte sürecin her noktasına ben de temas edeceğim. Bundan sonra tüm paydaşlarımız gerek görmeleri halinde direkt benimle iletişime geçebilecek. Tüm kanallardan aldığımız geri bildirimleri hassasiyetle inceleyerek her geri bildirimi kendimizi geliştirmek için bir fırsat olarak değerlendireceğiz."



Ceyhan Hancıoğlu



Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile eksiğiniz yok, ayrıcalığınız çok

Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile özel sağlık sigortasının rahatlığına uygun fiyat ve ödeme koşullarıyla sahip olabilirsiniz. Türkiye genelinde 600'ün üzerinde anlaşmalı kurum ağı ile sağlık ihtiyaçlarınızı karşılarken Dr. Allianz 7/24 ücretsiz sağlık danışmanlığı hizmeti, check-up, diş bakım, diyetisyen, psikolojik destek hizmeti gibi ayrıcalıklardan yararlanabilirsiniz.

Allianz Bireysel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na sahip olmak için Allianz acentelerini ve anlaşmalı banka şubelerimizi ziyaret edebilirsiniz.

Allianz Acenteleri veya 0850 399 99 99
www.allianz.com.tr



Allianz'ım Mobil Uygulama



MAHER HOLDİNG’de yeni yatırımlar, yeni atamalar

Enerji ve inşaatla başladığı yatırımlarına önce Quick Sigorta, ardından Corpus Sigorta’yı dahil ederek Türkiye’nin en büyük bağımsız, yerli sigorta grubunun sahibi olan Maher Holding, yatırımlarını sürdürüyor.

Geçen nisan ayında, aktif varlıkları arasında AND Kozyatağı binası bulunan AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları’nın tüm hisselerini devralan Maher Holding Sigorta Grubu, bu işlemin ardından şirketin adını MHR Gayrimenkul Yatırımları olarak değiştirdi. Şirketin aktifinde yer alan AND Kozyatağı binasının yeni adı da “Quick Tower” oldu. Haziran 2021 sonu itibarıyla yaklaşık 4 milyar TL’lik varlık ve 750 milyon TL’lik özkaynak yöneten Maher Grubu, yıl sonuna kadar yeni binasına taşınmış olacak.

Maher Grubu CEO’su Levent Uluççen, önümüzdeki 3 yılda yeni yatırımlara hız vereceklerini, büyüme stratejisi doğrultusunda yeni sektörler ve şirketlerin gruba katılmasıyla üst yönetimde de yeni görevlendirme ve terfilerin olacağını açıkladı. Uluççen’in verdiği bilgilere göre grubun üst yönetiminde yeni görev dağılımı şu şekilde oluştu:

■ Quick Sigorta Genel Müdürü ve Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili olarak görev yapan Ahmet Yaşar, Maher Sigorta Grubu Başkanı oldu. Quick Sigorta’daki Yönetim Kurulu Üyeliği ve Genel Müdürlük görevleri devam eden



Levent Uluççen

Yaşar, aynı zamanda Corpus Sigorta’da Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini de sürdürecektir.

■ Maher Yatırım Holding CFO’su olarak görev yapan Volkan Yıldız, Maher Grubu Strateji ve İş Geliştirme Başkanlığı’na atandı. Yıldız da grup şirketlerindeki muhtelif yönetim kurulu üyeliği görevlerine devam edecek.

■ Corpus Sigorta Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Murat Şişli, Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak atandı.

Unico Sigorta’da Genel Müdür değişikliği

5 Şubat 2020 tarihinden bu yana Unico Sigorta’da genel müdür olarak görev yapan Ahmet Sertem Demir’in ayrılmasıyla boşalan koltuğa vekaleten Emine Talay Turan oturdu. 5 Kasım 2021 tarihi itibarıyla atanan Turan, şirkette CFO olarak görev yapıyordu. Marmara Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İngilizce İşletme Bölümü’nden mezun olan Emine Talay Turan, profesyonel iş yaşamına 1993’te KPMG Denetim’de başladı. 2001 yılında kıdemli denetim müdürü iken bu şirketten ayrıldı ve 2002-2006 yılları arasında MGI

Denetim’de denetim ortağı olarak çalıştı. Sonrasında 2015 yılına kadar sırasıyla Fleetcorp, Eko Faktoring ve Tam Faktoring şirketlerinde genel müdür yardımcılığı yaptı. Kariyerine 2017-2020 yılları arasında DenizBank’ta dijital işbirlikleri yöneticisi olarak devam attı. Şubat 2020 itibarıyla mali işlerden sorumlu genel müdür yardımcısı unvanıyla Unico Sigorta ailesine katıldı. Emine Talay Turan, şu anda Genel Müdür Vekilliği’nin yanı sıra İcra Komitesi Üyesi ve Yönetim Kurulu Üyesi görevlerini de sürdürüyor.



Emine Talay Turan



*Sağlınızı güvence altına alın,
hayata güvenle bakın.*

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI



**Türkiye
Sigorta Birliği**

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

Cigna IT ve operasyon ekibi evden, hatta başka şehirden çalışabilecek



Nazlı Tlabar Güler

200 yılı aşkın tecrübesiyle 30 ülkede 180 milyondan fazla müşterisine hizmet veren uluslararası sigorta devi Cigna Global ile Türkiye'nin en büyük özel bankalarından QNB Finansbank'ın güçlü iş birliğinde faaliyetlerini sürdüren Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik, salgın etkisiyle tüm dünyada yeniden şekillenen çalışma biçimlerini sigorta sektörüne taşıyor. Cigna, sektörde bir ilke imza atarak IT ve Operasyon Departmanı çalışanlarını kalıcı olarak uzaktan çalışma düzenine geçiren ilk ve tek sigorta şirketi oldu. Bu kapsamda, işi gereği her gün ofiste bulunması gerekmeyen ve bireysel rollerde görev alan IT Departmanı çalışanları evden, hatta istedikleri şehirden çalışabilecek.

Cigna İK Genel Müdür Yardımcısı Nazlı Tlabar Güler, modelle ilgili şu bilgileri veriyor: “Çalışanlarımızın zihinsel

ve fiziksel sağlığı bizim için çok önemli. Hibrit çalışma modelini, birbirimize olan bağlılığımızı, şirkete duyulan güveni ve müşterilerimize verilen çıktıların verimliliğini de etkileyecek bir dinamik olarak görüyoruz. Yeni uygulamalarımızla çalışanlarımızın verimliliklerinin ve memnuniyetlerinin artacağını düşünüyoruz. Evden çalışabilme esnekliğinin, iş devamsızlıklarında ve idari izinlerde de azalma sağlayacağını öngörüyoruz. İş süreçlerinin de daha pratik ilerleyeceği aşikâr. Yüz yüze bir toplantının yapılabilmesi için toplantı odası gibi operasyonel gerekliliklerden ulaşma kadar birçok faktörün bir araya getirilmesi gerekiyor. Çevrim içi toplantılarla ise çok daha hızlı ve esnek süreçler yürütülebiliyor. Sektörde öncü olacak İK uygulamalarımızla fark yaratmaya devam edeceğiz.”

Neova Katılım Sigorta, girişim sermayesi yatırım fonu kurdu

Neova Katılım Sigorta, 5 milyon TL sermayeli bir girişim sermayesi yatırım fonu (GSYF) kurdu. Söz konusu fonla öncelikle sigorta sektöründe faaliyet gösteren teknoloji odaklı girişimler (InsurTech) olmak üzere tüm girişimcilerin desteklenmesi amaçlanıyor.

Neova Katılım Sigorta Strateji Direktörü Metin Yücel, “Sigortacılık ürün ve hizmetleri sunarken aynı zamanda teknoloji ve inovasyon alanında girişimcilere vereceğimiz desteklerle sektörün gelişimine katkıda bulunmayı da hedefliyoruz. 5 yıllık büyüme stratejimiz doğrultusunda girişimcilere hem sermaye desteği vermeyi hem de onların ürettiği teknolojileri kullanan bir sigorta şirketi

olmayı amaçlıyoruz. Bu bakış açısıyla sektördeki girişimlerle bir ekosistem oluşturmayı önemsiyoruz. Kurduğumuz Neova Girişim Sermayesi Yatırım Fonu'na teknoloji odaklı ve inovatif bir iş fikrine sahip tüm girişimcileri neova.com.tr/neova-gsyf üzerinden başvuruya davet ediyoruz” diyor.

Neova GSYF için başvurular fon yöneticisi KT Portföy tarafından değerlendirilecek. Sonrasında fon yatırım komitesi kararıyla sözleşme tamamlanarak yatırımın önü açılmış olacak. Neova Katılım Sigorta sadece maddi destekte bulunmakla kalmayacak, aynı zamanda girişimcinin ihtiyaç durumuna göre çeşitli danışmanlık hizmetleri de sunacak.



Metin Yücel

Ekranların sevilen bankası

Dünyaya akıllı ekranlarımız yoluyla ulaştığımız bu çağda VakıfBank olarak teknoloji yatırımlarımızla yenilikçi çözümler üretiyor, VakıfBanklıların bankacılık işlemlerine en hızlı, en kolay ve en güvenli şekilde ulaşması için çalışıyoruz. Bizi ekranların sevilen bankası yapan işte bu.

VakıfBank, daima seninle.



444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burasi Sizin Yeriniz

 /vakifbank

Online ödeme memnuniyeti müşteri sadakatini getiriyor

Risklere karşı hazırlık için önlem alınmanın da yeterli olmadığını yaşayarak tecrübe ettiğimiz bu dönemde sigortanın hayatlarımızın baş köşesine gelip oturması kaçınılmaz oldu. Online ödeme sistemleri de bu dönemden güçlenerek çıkan bir diğer alan oldu.

TÜİK'in 2021 yılı Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması'na göre, anketin yapıldığı tarihten önceki 3 ay içinde internet üzerinden 3-5 defa alışveriş yapanların oranı yüzde 32.3 seviyesinde. Bu da online ödemeyi bir kez yapanların bu alışkanlıklarını devam ettirdiğini ortaya koyuyor.

Kart hamilleri ve ödeme alan işyerleri için "pürüzsüz" akışlar kurulumayı odağımıza almışken, ödemelerin güvenli ve kolay yapılabilmesini için sürekli yenilikçi ve teknolojik çözümler üzerinde çalışıyoruz.

Payten, sanal POS çözümü sunduğu 27 banka ve ödeme kabulü sağladığı 45 binden fazla üye işyeriyle Türkiye'nin en büyük online ödeme ağını yöneterek ekosistemdeki her oyuncu için ödeme çözümleri sunuyor.

Türkiye'de ilk online ödeme alma altyapısını 22 yıl önce sağlayarak ekosistemin kuruluşuna öncülük ve liderlik eden Payten, 20 sigorta firmasına hizmet vererek sektörün en çok tercih edilen ödeme geçidi oldu.

ÖDEME GÜVENLİĞİNDE "PAYTEN SECURE IVR" DÖNEMİ

TÜİK'in aynı araştırması, ödeme güvenliği ve gizlilik endişeleri nedeniyle internet üzerinden satın alma yapmadığını belirten kullanıcı oranının da yüzde 19.6 olduğunu gösteriyor. Müşteri güveninin sağlanmasıyla birlikte her 5 kişiden 1'inin online ödemeye yönlendirebileceğimizi biliyor ve buna uygun teknolojik çözümler üzerinde çalışıyoruz. Bunun son örneği, firma ihtiyaçlarını uçtan uca kapsayacak şekilde geliştirdiğimiz Secure IVR oldu. Bu çözümümüz birçok sektörde olduğu gibi sigorta şirketleri tarafından da merak ve heyecanla karşılandı.

Aslında IVR (etkileşimli sesli yanıt) teknolojileriyle günlük hayatta hepimiz bir şekilde karşılaşyoruz. IVR, şirketlere gelen aramalar ve şirketlerin müşterilerine yaptığı aramalarda otomatik olarak etkileşime girerek, tuşlama yoluyla müşteri bilgilerinin alınmasını sağlıyor. Bu bilgilerin güvenli ortamda alınması ve müşteri temsilcisinin ekranında görünmemesi, artık işlem güvenliği ve marka itibarı açısından sağlanması gereken bir eşik haline geldi. Payten Secure IVR çözümümüzle, ödeme yapmak üzere yapılan telefon görüşmesinde, PCI DSS uyumlu ortamda müşterinin kredi kartı bilgilerinin girilmesiyle güvenli bir işlem akışı sağlıyoruz.

SEKTÖRDE KREDİ KARTININ İLK 6 VE SON 4 HANESİYLE ÖDEMİYİ PAYTEN BAŞLATTI

Payten, farklı ülkelerde edindiği deneyimleri bulunduğu pazarın kendine has dinamik yapısı ve gereklilikleriyle birleştiriyor. Türkiye'de de sigorta sektörü için getirilen kredi kartının ilk 6 ve son 4



Burak Kutlu
Paratika CEO'su ve Payten
Türkiye Ülke Lideri

hanesiyle işlem yapılmasına yönelik regülasyonu ilk olarak canlıya alarak, tüm paydaşlarımıza karşı sorumluluğumuzu yerine getirmenin gururunu yaşadık. Prim tahsilatlarının yükseltilmesi için "kart saklama", "link ile ödeme" ve "tekrarlı ödeme", sigorta sektöründe en çok tercih edilen ödeme yöntemleri olarak öne çıkıyor.

Akıllı işlem yönlendirme, entegre anti-fraud modülü, kart saklama, tekrarlayan ödeme ve taksit programları, IVR ile güvenli ödeme, link ile ödeme alma, B2B tahsilat çözümleri gibi online ödemeler dünyasına ait sektördeki oyuncuların her birinde olmayan tüm fonksiyonları tek bir entegrasyonla kullanma imkanı sunuyoruz.

E-ticaretin en önemli kısmı olan sahtekarlık önleme çözümümüzü tüm hizmetlerimize entegre ederek sağlıyoruz. Müşterinin dijital kimliğini işlemin yapıldığı an takip edebiliyor, küresel bir veritabanı üzerinden saniyeler içinde kontrolünü yapabiliyoruz.

Hızla büyüyen sektörün dinamizmine ayak uydurabilmek için aralıksız çalışıyor; sigorta firmalarına işlemlerini hızlı ve güvenli bir şekilde yürütebilmeleri için ihtiyaç duydukları her an 7/24 üst seviye destek veriyoruz.



Çocuğunuz için BES yapın, bugünden biriktirmeye başlayın!

Çocuğum için BES ile çocuğunuzun geleceği için şimdiden biriktirmeye başlayabilirsiniz.
Üstelik İşCep'ten kolayca AHE Mobil'e geçiş yaparak çocuğunuzun BES'e dahil edebilirsiniz.

**%25
devlet
katkısı**



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**



İşCep

Çocuğum için BES ile 18 yaşından küçük çocuklarınızın geleceğini bugünden güvence altına alabilirsiniz. İşCep'ten ya da size en yakın İş Bankası şubesi aracılığı ile çocuğunuzun BES'e dahil edebilirsiniz. **Ayrıntılı bilgi: isbank.com.tr**



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

Sertem Demir, **AREX** Genel Müdürlüğü için resmi onay bekliyor



AREX Sigorta Yönetim Kurulu, resmi onayların alınmasının ardından Sertem Demir'in genel müdür olarak atanacağı bilgisini paylaştı.

Boğaziçi Üniversitesi İktisat Bölümü mezunu Sertem Demir, 2002 yılında sigortacılığa başladı. Kariyeri boyunca farklı şirketlerde teknik pozisyonlarda görev alan Demir, hem sigortacılık hem brokerlik deneyimine sahip. 2013 yılında genel müdür yardımcısı, 2018 yılında genel müdür unvanına terfi ettirilen Demir, son olarak Unico Sigorta'nın genel müdürlüğünü yürütüyordu.

Sertem Demir, yeni göreviyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "AREX Sigorta, yeni dönemde konvansiyonel sigortacılık ürünlerine ek olarak özel ürünler çıkaracak, projeler (speciality) alanında da faaliyet gösterecek. Şirketimiz ulaşılabilirlik, hizmet kalitesi ve yenilikçi bakış açısı mottosuyla piyasada kendine yer bulacak, özellikle finansal sigortalarda aktif olacak."



Zeynep Dolgun

ZEYNEP DOLGUN, AHE GENEL MÜDÜR YARDIMCISI OLDU

Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları alanında faaliyet gösteren Anadolu Hayat Emeklilik'te üst düzey bir atama yapıldı. Zeynep Dolgun, 16 Kasım 2021 itibarıyla Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendi.

Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Maliye Bölümü mezunu Zeynep Dolgun, yüksek lisansını Işık Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü'nde yaptı. Eğitim hayatına Université Grenoble Alpes'te aldığı çeşitli eğitimlerle devam eden Dolgun, 2002 yılında Anadolu Hayat Emeklilik'e katıldı. Uzman yardımcısı olarak göreve başladığı Araştırma-Geliştirme Müdürlüğü'nden sonra Acenteler Müdürlüğü ve Pazarlama Müdürlüğü'nde uzman ve müdür yardımcısı olarak çalıştı. Temmuz 2015 itibarıyla strateji ve kurumsal performans yönetimi müdürü görevini üstlendi.

NEOVA KATILIM SİGORTA'NIN TEKNİK VE REASÜRANSI ÇELEN'E EMANET

Neova Katılım Sigorta, stratejik hedefleri doğrultusunda organizasyon yapısını güçlendirmeye devam ediyor. Buna göre sigorta sektöründe 20 yılı aşkın bir deneyime sahip olan Cem Salih Çelen, Neova Katılım Sigorta'da Teknik ve Reasüransın sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi. 1998'de Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği'nden mezun olan Cem Salih Çelen, 2000 yılında Emek Sigorta'da risk mühendisi olarak başladığı sigortacılık kariyerine çeşitli şirketlerde ve kademelerde görev yaparak devam etti. 2019 yılında Halk Sigorta'da teknik ve reasüransın sorumlu genel müdür yardımcısı olan Çelen, Neova Katılım Sigorta'ya katılmadan önce Ankara Sigorta'da teknik ve hasardan sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini yürütüyordu.



Cem Salih Çelen

GENERALİ SİGORTA OLARAK FAALİYETLERİMİZE YENİ OFİSİMİZDE HİBRİT ÇALIŞMA MODELİ İLE DEVAM EDİYORUZ!



Generali Sigorta A.Ş.

Altunizade Mah. Ord. Prof. Dr. Fahrettin Kerim Gökay Cad.

Altinyurt Plaza No: 38 İç Kapı No: 5 34662 Üsküdar / İstanbul

0212 705 45 45

generali@generali.com.tr

generali.com.tr

Artık **evden çıkmadan** da ikinci tıbbi görüş alabilirsiniz!

AXA Sigorta, hastalıkların teşhis ve tedavi sürecinde ikinci bir tıbbi görüş desteği sağlayan "Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü"nü hizmete sunuyor...

AXA Sigorta, müşterilerin hastalık sürecinde ikinci bir tıbbi görüş edinmesine olanak tanıyan Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü ile sektörde bir ilke imza atıyor. Hastalıkların teşhis ve tedavi aşamasında uzman desteğinin öneminden hareketle geliştirilen bu modül, doktorlarla iş birliği halinde hizmete sunulacak.

Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü'ne AXAFit uygulaması üzerinden erişim sağlanabiliyor. Modül, AXAFit'te yer alan Doktor Danışma Hattı'nın dördüncü bir seçeneği olarak sunuluyor. AXA Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü'nden yararlanmak isteyen AXA Sigorta müşterilerinin AXAFit mobil uygulamasındaki bilgi formunu doldurması ve doktor raporu gibi hastalığıyla ilgili dokümanları uygulamaya yüklemesi gerekiyor.

Doğru tanı için ikinci bir görüş almak isteyen, hastalığıyla ilgili bilgi ve açıklamaya ihtiyaç duyan kişiler için önemli bir fırsat sunan modül; kronik hastalıklar, kritik hastalıklar ve her türlü ameliyat kararı öncesi danışma hizmetini içeriyor. Bu çalışmayla kişilerin hastalık teşhis süreci veya riskli tedavi olasılıklarını en aza indirebilmesi, hastalığın teyit edilebilmesi ve varsa alternatif çözümlerin hasta tarafından öğrenilmesi hedefleniyor. AXA Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü'ndeki uzman videolarında tanının isabetli olup olmadığı, tedavi planının uygunluğu, farklı tedavi seçeneklerinin olup olmadığı, hastalığın seyri gibi başlıklar hakkında bilgiler veriliyor.

"SİGORTACILIK SEKTÖRÜNDE BENZERİ GÖRÜLMEMİŞ BİR UYGULAMA"

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan Işcan, yeni hizmetle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"AXA Sigorta olarak 129 yıldır Türkiye'de müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran yenilikçi çözümlerimizle sigorta sektörüne öncülük ediyoruz. Ürün ve hizmetlerimizi insanları ve onların değer verdiklerini koruma misyonumuzdan hareketle, dönemin gerekliliklerine uygun olarak geliştiriyoruz. Sigortacılık adına attığımız her öncü adımla fark



Firuzan Işcan

yaratmayı hedefliyoruz. AXA Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü hizmetiyle de sigortacılık sektöründe benzeri görülmemiş bir uygulamaya imza atacağız."

"SAĞLIK PARTNERİ OLARAK MÜŞTERİLERİMİZİN YANINDA OLMAK İSTİYORUZ"

AXA Sigorta Bireysel Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çingay'ın modülle ilgili değerlendirmesi de şu şekilde:

"AXA Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü; müşterilerimizin hastalığı hakkında merak ettiği konulara yönelik danışabileceği, hastalığın tanısı ve tedavi edilmesi sürecinde tıbbi görüş desteği alabileceği uzman videolarına yer veriyor. AXA Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü hizmetimizi müşterilerimize ücretsiz olarak sunuyoruz. Biz sadece müşterilerimizin başlarına olumsuz bir durum



Sanem Çingay

geldiklerinde onların hasarlarını karşılayan bir sigorta şirketi değiliz. Onların sağlık partneri olarak her zaman yanında olmak istiyoruz. Bu amaçla çalışmamızı tüm hızıyla sürdüreceğiz."



Bir sonraki acentemiz belki de sizsiniz!

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olmak için sayısız nedeniniz var.

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olduğunuzda, sektörünün lideriyle çalışmanın avantajlarından yararlanırsınız: Müşterilerinize markanızı anlatmak zorunda kalmaz, kurumsal bir şirketle çalışmanın rahatlığını yaşar, sürprizlerle karşılaşmazsınız.

Gelin, Türkiye'nin en güçlü acente ağına katılın, ailemizin bir parçası olun.

www.anadoluhayat.com.tr/iletisim adresini ziyaret ederek, siz de İyi Gelecek'te yerinizi alın.



Herkes İyi Gelecek



“Sanatçıya

özel sigortalar çıkarılmalı”



Türkiye Sigorta ile Türkiye Hayat ve Emeklilik şirketlerinin reklam yüzü Timuçin Esen, sanatçıya özel sigortalar çıkarılması gerektiğini düşünüyor. Dönem dönem bazı risk ve tehlikeler içerebilen bir meslek icra ettiklerini hatırlatan ünlü sanatçı, bu konuda başta reklam yüzü olduğu şirketler olmak üzere sektörden icraat bekliyor...

Avukat anne babanın ilk çocuğu olan Timuçin Esen, tiyatro kökenli bir sanatçı. Alaylı değil, tam anlamıyla bu işin eğitimi almış bir isim. Ankara Üniversitesi Devlet Konservatuari Tiyatro bölümünü bitirmiş önce. Mimar Sinan Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra İtalya ve ABD'de de tiyatro eğitimi almış. Los Angeles'taki California Institute of the Arts Üniversitesi'nde sinema-yönetmenlik üzerine mastır yapmış...

Timuçin Esen, Gönül Yarası'ndaki gözü kara ve dünyayı aşkı uğruna yıkacak bir adam olan Halil karakteriyle ünlü oldu. Bu filmde sergilediği performansla 42. Antalya Altın Portakal Film Festivali'nde En iyi Yardımcı Erkek ödülünü aldı.

"House M.D."nin yerli uyarlaması olan Hekimoğlu dizisinde mucizeler yaratan ancak bir o kadar da sert ve sıra dışı bir doktoru canlandıran Esen, herkesin beğeni ve sempatisini kazandı.

Müslüm Gürses'in hayatının anlatıldığı Müslüm Baba filmi'nin başrol karakterini de canlandıran Timuçin Esen, buradaki performansıyla da gönüllerde taht kurdu. Bu arada, Timuçin Esen'in müzisyenliğinin Müslüm Gürses şarkılarıyla sınırlı olmadığını, 2011 yılında "Mayhoş" adlı bir albüm çıkardığını da belirtelim...

Timuçin Esen, son olarak Türkiye Sigorta ile Türkiye Hayat ve Emeklilik şirketlerinin reklam yüzü oldu. Reklam filmlerinde, Hekimoğlu dizisindeki rol arkadaşı Muhammed Dede ile sevenlerinin karşısına çıktı...

Sigorta demişken, Timuçin Esen'in bu konuda oldukça duyarlı olduğunu belirtelim. Kendisi ve ailesi için gerekli tüm sigortaları yaptırıyor. Oyunculunun cazip olmasının yanı sıra riskli, tehlikeli bir meslek olduğunu hatırlatan Esen, sanatçılara özel sigorta olmamasından yakınıyor ve "Sigortaya muhtaç bir sektörde çalışıyoruz" diyor.

Özellikle çocuk sahibi olduktan sonra özel sigorta ihtiyacının daha fazla belirginleştiğine dikkat çeken ünlü oyuncu, bireysel emeklilikten öze sağlığa, DASK'tan konuta her türlü sigorta ürününe sahip olduğunu vurguluyor. Hayat sigortalarına ise biraz temkinli yaklaşan Esen, yatırımlarını özel sigortalarda maksimum seviyede değerlendirdiğini anlatıyor.

"SETLERDE BİRÇOK TEHLİKEYE MARUZ KALİYORUZ"

Timuçin Esen, Türkiye Sigorta Hayat ve Emeklilik'in reklam filmlerinin lansman toplantısında gazetecilerin sorularını yanıtladı. İşte bazıları bize özel, bazıları da genel olan bu cevaplardan bazıları...



Türkiye Sigorta ile Türkiye Hayat ve Emeklilik şirketlerinin reklam yüzü Timuçin Esen, arkadaşımız Berrin Vildan Uyanık'ın sorularını yanıtladı.

Film ve dizi setlerinde pek çok tehlikeyle karşı karşıya kalabiliyoruz. Örneğin, bir seferinde kullandığım kurusıkı silah patladı, kulağımda ve sırtımda hasar oluştu. Yine bir çatışma sahnesinde kurusıkı tabanca ateş aldı ve duvardaki kolonu vurdum. Her dizi setinde ışık ve elektrik sistemi vardır, tehlikeyi siz düşünün.

Yine mesela Hekimoğlu dizisinde 50 bölüm boyunca bir bacağımın üzerinde topalladım. Ana karakter olduğum için çalışma saatleri de uzundu. Yaklaşık 2 yıl boyunca normal yürümekten çok topalladım. Tabii bu da ister istemez vücutta birtakım problemler yarattı.

Film endüstrisinin gelişmiş olduğu ülkelerde bu işler daha disiplinli yürütülüyor. Örneğin ABD'deki film setlerinde öncelik hep güvenlidir. Sinema sektöründe bu bilinci verirler. Akdeniz insanı olarak farklı bir yapıda olmamızın da etkisiyle tehlikelere daha bir cesaretle yaklaşıyoruz galiba. Oysa profesyonel anlamda odalar ve sigorta birlikleri tarafından çözülebilecek sorunlar bunlar.



"ANLATABİLDİK Mİ?.."

Gönül Yarası'ndaki Halil ve Hekimoğlu performansları da çok özel ama Timuçin Esen'in "Müslüm Baba" rolüyle daha önce hiç olmadığı kadar geniş bir hayran kitlesine ulaştığı bir gerçek. Esen, toplantıda bu konuda hayli duygusal bir değerlendirme yaptı: "Bu yola çıkarken tıpkı Müslüm Gürses gibi her şeyi göze almıştım. Zorlu bir süreçti. Elimden geldiği kadar Müslüm Baba gibi hissederek söylemeye, anlatmaya çalıştım. Zaten onun da en önemli özelliklerinden biriydi bu; her şarkıyı kaydettikten sonra 'Anlatabildik mi' dermiş. Benim için de çıkış noktası bu oldu."



"HAYAT HARIÇ HER SİGORTAM VAR"

Sigortaya ilgin hep oldu. Çalışmaya başladığımdan bu yana hem kendim hem de ailem için gerekli tüm sigortaları yapıyorum. Özellikle çocuk sahibi olduktan sonra sigortaya daha da yakınlaştım. Tek ikna olmadığım ürünse nedense hayat sigortaları oldu...

"SANATÇILARA ÖZEL SİGORTALAR OLMALI"

Dizi ve film setlerinde zorunlu sigortalar yangına ve kazalara karşı yapıyor. Ancak teminatların tam olarak neleri kapsadığını bilmiyorum. Bunların yanı sıra sanatçılara özel sigortalar da kesinlikle olmalı. Çünkü sanatçı mesleğini vücuduyla icra ediyor. Mesela SGK kapsamındaki çalışanlar bir şekilde devlet tarafından güvence altına alınıyor. Çalışamaz hale geldiklerinde de birtakım güvenceleri var. Özel sigortaların da bu şekilde vücudunu kullanarak mesleğini icra eden sporculara, sanatçılara destek olması gerekiyor.

Bildiğiniz üzere Amerika'da da bazı projelerde yer aldım. Orada sigorta işleri oyuncuları ilgilendiren bir mevzu değil. Amerika'da bir prodüksiyonun start alabilmesi için birçok sigorta prosedürünün zaten tamamlanmış olması gerekiyor. Tabii Amerika bu konuda çok farklı bir kültüre sahip ve oyunculuk orada devasa bir sektör. Türkiye'yi belki Avrupa ile mukayese etmek daha doğru olacaktır.

"HERKES BES'E KATILMALI"

Sigorta aslında bir tasarruf bilinci. Kişilerin hiç ummadıkları anda ihtiyacı olabilecek ürünler söz konusu. Hepimizin gün-



lük yaşamda hayat kaygısı, geçim gibi birçok sorumlulukları var. Bu yüzden insanlar özel sigortalara bazen para ayıramıyor olabilir. Ancak sigorta şirketlerinin her bütçeye uygun ayrı ayrı planları ve ürünleri var. Bu sayede hem para biriktiriyor hem de ihtiyacınız olduğunda kullanabiliyorsunuz. Bu yüzden herkesin portföyünde özel sigortalar olmalı.

Keza herkesin de gücü yettiği oranda bireysel emeklilik sistemine katılması lazım. Çünkü günün sonunda insanlar harcamalarına baktığında, aslında bu yatırımların tutarların çok da büyük meblağlar olmadığını görebilir.

“TÜRKİYE SİGORTA ÖNAYAK OLURSA NE GÜZEL OLUR”

Günümüzde film ve oyunculuk, büyük paraların döndüğü ve pek çok kişiye istihdamın sağlandığı bir sektör haline geldi. Ve gerçekten de sigortaya muhtaç bir sektörde çalışıyoruz. Aslında bu konuda oyuncular olarak Çalışma Bakanlığı'yla da birtakım çalışmalar yürüttük. Biliyorsunuz meslekler risk ve tehlikelerine göre sınıflandırılıyor.

Oyuncular da bazen çok tehlikeli durumlarla karşılaşabiliyor. Dediğim gibi, yurtdışında bu tür projeleri sigortasız başlatamazsınız. Bu benim Türkiye'de de olabilir diye beklediğim ve umut ettiğim bir uygulamaya. Aslında herkes kendi sektöründe elini taşın altına koyarsa bu sağlanabilir. Biz de profesyonel olarak çalışmaya başlarız. Sigortanın sektörümüzde kaliteyi artıracığından şüphem yok. Belki Türkiye Sigorta da bu konuda önyak olur ve ne de güzel olur.



“MUHAMMED DEDE BANA HEP ŞANS GETİRDİ”



Timuçin Esen, toplantıda Türkiye Sigorta reklam filmlerini çekerken çok eğlendiklerini de anlattı. “Hiçbir aksilik olmadı, rahat bir işti. Muhammed Dede'nin bu reklam filminde olmasını çok istedim. Çünkü o bana hep şans getirdi. Birçok projede birlikte çalıştık” dedi.

Sompo, tamamlayıcı sağııkta sektörün üzerinde büyüyor

Türkiye tamamlayıcı sağıık sigortası pazarı geçen yıl poliçe bazında yüzde 19, prim bazında yüzde 52 büyüdü. 2021'in ilk 9 ayında poliçe sayısı yüzde 34, toplam prim üretimi yüzde 61 arttı. Sompo Sigorta ise 2020'de poliçe sayısını yüzde 75, prim üretimini de yüzde 104 artırdı. Eylül 2021 sonu verileri de şirketin yüzde 51 poliçe sayısı ve yüzde 70 prim artışıyla sektör ortalamasını geride bıraktığını ortaya koyuyor...

TÜİK verilerine göre son 5 yılda Türkiye'de klasik sağıık sigortalı kişi sayısı 2.1 milyondan 2.3 milyona yükseldi. Aynı dönemde TSS (tamamlayıcı sağıık sigortası) poliçe sahiplerinin sayısı ise 134 binden yaklaşık 2 milyon seviyelerine yükseldi. Kovid-19 salgınının etkili olmaya başlamasının ardından Türkiye'de sağıık sigortası yaptıran kişi sayısı gözle görülür düzeyde arttı.

2013'te 84 milyar TL olan sağıık harcamaları tutarı, 2019 verilerine göre 201 milyar TL'ye ulaştı. Vatandaşın cebinden harcaması gereken tutar ise 12.6 milyar TL'den 33 milyar TL düzeyine geldi. Buna karşılık özel sağıık sigortacılığı pazarı 2020 verileriyle henüz 10 milyar TL seviyelerinde. Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağıık Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan, "Bu veriler de Türk halkının aşlında tamamlayıcı sağıık sigortasına ne kadar ihtiyaç duyduğunu bir göstergesi. Özel hastanelerdeki hizmetlerden faydalanmak için artık yüksek primli özel sağıık sigortalılarına bağıımlı kalınıyor. Hem fiyat hem de sağladığı kapsam açısından TSS'nin nüfusun geneline hitap ettiğini söylemek yanlış olmaz" diyor.

Sompo Sigorta da sağıığın giderek önem kazandığı ve sağıık harcamalarının arttığı bu süreçte sağıık sigortalılarına yönelik ihtiyacı ayrıcalıklı özellik ve hizmetlerle sunduğu TSS ürünüyle karşılamaya devam ediyor. Kalkan, ürünün içeriğini şöyle anlatıyor:

"Sompo Sigorta olarak TSS ürünümüzü Nisan 2016 itibarıyla satışa sunmuştuk. O dönemden bu yana temel stratejik ürünümüz olarak benimsediğimiz tamamlayıcı sağıık si-



gortası için altyapımızı ve kendi yazılımlarımızı oluşturduk. Bunlarla birlikte alternatifli ve geniş kapsamlı planlarımızı müşterilerimize sunup, müşteri memnuniyetini ön planda tuttuk. Gerek yatarak tedavi, gerekse yatarak + ayakta tedavi planımızla sigortalılarımız herhangi bir ek prim ödemeksizin check-up, avantajlı dış paketi, gündelik yatış tazminatı gibi benzersiz teminatlara da sahip oluyor. Doğum planımızla da sigortalılarımızın doğumu en uygun primlerle ve ödeme kolaylığıyla yapmalarına olanak sağlıyoruz."

SOMPO, İLK 9 AYDA TSS PRİMLERİNİ YÜZDE 70 ARTIRDI

Ataman Kalkan, Sompo Sigorta'nın TSS branşında gösterdiği performansı da şöyle değerlendiriyor: "Branş 2020'de bir önceki yıla göre poliçe adedi bazında yüzde 19, prim bazında yüzde 52 büyüdü. Sompo Sigorta aynı dönemde adette yüzde 75, prim bazında ise yüzde 104 büyüyerek pazarın çok üstünde performans gösterdi. Eylül 2021 sonu verilerine göre pazar ilk 9 aylık dönemde bir önceki yılın aynı dönemine göre adette yüzde 34, prim bazında yüzde 61 büyüdü. Sompo Sigorta aynı dönemde adette yüzde 51, prim bazında ise yüzde 70 artışla sektöre oranla dikkat çekici bir büyüme yakaladı. Sompo Sigorta olarak iyi bir altyapı ve tamamlayıcı sağıık sigortalılarında kapsamlı paketler sunarak sektörün üzerinde büyüyüyoruz."



Ataman Kalkan



Türk Ticaret Kanunu, tacir olmanın hükümlerini "Her tacirin, ticaretine ait bütün faaliyetlerinde **basiretli bir iş adamı*** gibi hareket etmesi gerekir" diye emreder.

Faaliyetleri sırasında öngörülebilir risklerini, ödenebilir primlerle sigorta güvencesi altına alarak, işletmesini, istihdamı, vergi gelirlerini ve ekonomiyi sürdürülebilir kılmak **basiretli bir tacirin** önde gelen **yasal görevidir.**

Risklere karşı basiretli tacir olmanın gereği Quick Sigorta **Basiretli Tacir İş Yeri Sigortası.**

Quick'le özeniniz tam, içiniz rahat.

*İş adamı ibaresi kanunda geçtiği şekli ile kullanılmıştır.



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

“Sigortacılığın yeniden tanımlanmaya ihtiyacı var”

Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, sigortacılığın yeniden tanımlanmaya ve müşteri zihnindeki değerinin büyütülmeye ihtiyacı olduğu söyledi

Türkiye Sigorta Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, müşteri beklentilerinin hızla evrildiği ve şirketlerin iş yapış biçimlerini bu değişime göre adapte etmeye çalıştığı bir dönemden geçildiğini söyledi. Bloomberg HT televizyonunda Finansal Teknoloji programına konuk olan Türkmen, sigorta sektörünün doğası gereği teknolojiyi çok yoğun kullanan bir sektör olduğunu, sigortacılığın yeniden tanımlanmaya ve müşteri zihnindeki değerinin büyütülmeye ihtiyacı olduğunu altını çizdi. Türkmen, “Bundan 5-10 yıl önce bunu söylemiş olsaydık belki çok absürt gelebilirdi ama içine geldiğimiz dünyada sigorta şirketleri olarak oyunu kenardan izlediğimiz, kulübeden takip ettiğimiz bir dünyada açıkçası yok olmaya mahkumuz. Bu oyun ne diye sorarsanız, bu oyun müşterilerin kalbini kazanma oyunudur” dedi.

“SİGORTA ŞİRKETLERİNİN ÜRÜNLERE DEĞİL ÇÖZÜMLERE ODAKLANMASI GEREKİYOR”

Sigorta şirketlerinin artık ürünlere değil çözümlere odaklanması gerektiğini ve sigortayı soyut olmaktan çıkartıp daha somut bir hale getirmeleri gerektiğini vurgulayan Türkmen şöyle devam etti: “Bunun için de sigortacılar olarak müşterilerimizin hayatlarında daha fazla yer almak, sadece üretim ve hasar anında değil tüm bir yaşam döngüsünde onların hayatlarını penetre edebilmek, daha iyi tanıyabilmek için de aslında sadece kendi içimizden değil dış taraftaki ekosistem işbirlikleri ile ortak kuracağımız platformlar üzerinden müşterilerin hayatlarına daha fazla dokunmalı ve daha anlamlı çözümler geliştirmeliyiz diye düşünüyorum. Bir çok sektörde olduğu gibi biz de müşteri bağlığını daha da artırmak istiyoruz. Dolayısıyla ‘Sigorta ötesi’ kavramı sadece sigortaya has bir şey değil, bankacılık da bankacılığın ötesini konuşuyor, herkesin derdinin aynı olduğu bir dönmedeyiz.” Müşterilerin sadece sigortalamaya esas verilerine değil, müşterilerin hayat yolculukları içindeki verilere ihtiyaçları olduğunun altı çizen Türkmen, “Ama veriyi almak için de müşterinin hayatında yer almak gerekiyor. Dolayısıyla müşterinin sadece riskini hedge etme ihtiyacını da ötesine geçerek sigortaladığımız varlığa ilişkin daha 360 derece bir çerçevede ekosistem işbirlikleri ile müşterinin hayatında yer almalıyız. Çünkü müşteriler artık birden fazla hizmete hızlı, kolay ve



Bilal Türkmen

etkin bir şekilde ulaşmak istiyorlar” dedi.

Müşteriye dokunan, hizmetler sunan ekosistemlerle sigortacıların değer yaratmak üzere tasarladığı platformların sigortacılığın geleceği için çok çok önemli hale geleceğini ifade eden Türkmen şöyle devam etti: “Müşterilerimiz artık kompleks. Dolayısıyla daha kişiselleştirilmiş çözümlere doğru gitmeliyiz. Sigortayı soyut olmaktan çıkarabilmek üzere müşterinin hayatına dokunan, ona değer veren çözümleri onun hayatına sunabilmeliyiz. O zaman sigorta poliçesi bir kağıt parçası olmaktan çıkar. Daha iyi ve gerekli bir hale dönüşür. Sigorta şirketleri eğer bu gelecek yolculuğunda bu pozisyonlarını almazlarsa sonuçları iyi olmaz. Hepimizin bildiği bir çok teknoloji dev bu alanlara yatırım yapıyor ve müşteriyi bizden daha iyi tanıyorlar. Sadece tanımakla kalmayıp onlara kusursuz bir satın alma ve kusursuz bir deneyim sunuyorlar. O zaman biz de sigorta şirketleri olarak sadece içimizde değil, dışarıdan içeriye bakarak ve ekosistemi geliştirmek üzere girişimcilerle bu ortak sorunları çözerek ilerleyebiliriz diye düşünüyorum.”

“SİGORTA SEKTÖRÜNÜN GİRİŞİMCİLERDEN FAYDALANMA EĞRİSİ HIZLA YUKARI ÇIKIYOR”

Sigorta sektörünün girişimcilerden faydalanma eğrisinin hızla yukarı doğru çıktığını kaydeden Türkmen, “Sektör şunu anladı; bizim gibi bürokratik yapılarda inovasyon kültürünü oturtmak daha zor. Ne tek başına inovasyonun dışarıdan geldiği kültür doğru ne de tek başına inovasyonu içeriden tetiklemek ya da tetiklenmesini beklemek doğru. Dolayısıyla bu ikisini dengede yürütmek gerekiyor” dedi. Girişimcilerden sektörün faydalanabileceği alanların çoğaldığını ifade eden Türkmen, InsurTech tarafının bundan beş yıl öncesine göre çok daha iyi seviyelere geldiğini söyledi.

**OLABİLDİĞİNCE
ÇOK KİŞİNİN
YAŞAMINI
GÜVENLE
KURMASINA
YARDIM ETMEK
İÇİN BURADAYIZ.**

**BİZİM
VARLIK
NEDENİMİZ
BU!**

Kafana takma sigortan Groupama!
0850 250 50 50 | www.groupama.com.tr



Groupama

“Konut sigortasıyla tanışanlar vazgeçemiyor”

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, konut sigortalarında penetrasyon oranı düşük olsa da sigorta yaptıranların büyük kısmının poliçelerini yenilediğine dikkat çekiyor. Erdoğan, “Ray Sigorta olarak müşterilerin ihtiyaçlarına dokunan çözümlerle bu ürünle ilk tanışma oranını artırmayı hedefliyoruz” diyor...



Değişen yaşam koşulları yeni riskleri beraberinde getiriyor. Dijitalleşme trendine son 2 yılda salgının getirdiği yeni gelişmeler eklenince iş hayatı ve çalışma koşulları değişti. Türkiye’de de pek çok şirket süresiz olarak ya uzaktan ya da hibrit çalışma modeline geçiyor. Bu değişim evlerimizin olası risklere karşı güvence altına alınmasını daha da önemli hale getiriyor. Konut sigortası, evin yanı sıra konutta bulunan eşyaları da yangın, hırsızlık, su baskını, deprem gibi risklere karşı teminat altına alıyor. Evdeki elektronik eşyaların voltaj dalgalanması veya düşme kırılma sonucu zarar görmesi durumunda oluşacak maddi kayıpların yanı sıra iç-dış cephe camları dâhil, duvara ya da mobilyaya sabit cam malzemeler, elektrikli ocakların cam yüzeyleri ve kapaklarının zarar görmesi durumunda oluşacak maddi zararlar da poliçe kapsamında karşılanıyor. Komşulara, mal sahibinin kiracıya ve kiracının mal sahibine karşı neden olabileceği yangın-dahili su-duman kaynaklı maddi kayıplar da teminat altına alınıyor.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, konut sigortasının önemini şöyle anlatıyor: “Büyük bir özenle kendimiz ya da ailelerimiz için kurduğumuz yuvalarımızı beklenmedik hasarlara karşı güvence altına alan konut sigortaları günlük hayatın devamlılığını sağlamak açısından büyük önem taşıyor. Üstelik sadece hasar oluşuktan sonra değil, acil çilingir ihtiyacında ya da tesisat işçiliği gerektiren durumlarda olay anın-



Koray Erdoğan

da da yardımımıza koşuyor. Poliçelerle birlikte sunulan halı yıkama, kombi temizliği ve klima bakımı gibi birçok ücretsiz asistans hizmetleriyle hem sağlığını hem de konforunuzu garanti altına alıyor. Konut sigortası, genel kanının aksine sadece ev sahiplerinin değil kiracıların da evlerini pek çok riske karşı koruyor.”

Erdoğan, konut sigortalarındaki penetrasyon poliçe yenileme oranıyla karşılaştırıldığında ciddi bir “bilinirlik” sorununa işaret ettiğini vurguluyor ve “Elimizdeki veriler, konut sigortasında yenileme oranının 2021’in ilk 10 ayında yüzde 67 olduğunu gösteriyor. Demek ki bu sigortayı yaptıran vatandaş memnun kalıyor” diyor.

RAY SİGORTA’NIN MODÜLER KONUT ÜRÜNÜ YOLDA

Ray Sigorta, halen “Evim Saray” ürünüyle hizmet verdiği konut sigortası branşında yeni bir ürün çıkarma hazırlığında. Koray Erdoğan, 2022 yılında hizmete sunulması planlanan ürünle ilgili şu ipuçlarını veriyor: “Kişiselleştirilmiş ve müşteri ihtiyaçlarına göre kurgulayacağımız ürünümüzle, farklı segmentteki müşterilerin konut sigortasıyla ilk temasını artırmayı amaçlıyoruz. Araştırmalar, yeni nesil tüketicilerin sadeliği sevdiğini, bu doğrultuda standart ürünlere yatkın olduğunu ama aynı zamanda esneklik sağlayan ve kişiselleştirilebilir ürünleri tercih ettiğini gösteriyor. Yeni ürünümüz hem teminatları hem de asistans hizmetleriyle yeni bir sigorta anlayışını ortaya koyacak.”



AXA SİGORTA

AXA GENÇ TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Sadece 1.200 TL'ye 4 yıl boyunca geçerli yatarak tedavi hakkına ek olarak kontör yükler gibi kolayca ve uygun fiyata ayakta tedavi ekleyin. İhtiyacınız kadar yükleyin, boşuna para ödemeyin. Üstelik ilk ayakta tedavi de AXA'dan hediye!

GENC yazıp **7292**'ye SMS göndererek anında başvurun.

Know You Can

**Çocuğunuz
uzakta da olsa sağlığı
güvence altında.**

axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

AXA Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası 17-22 yaş arasındaki gençler için; 4 yıl boyunca geçerli 1 adet yatarak tedaviye ek olarak, 1 yıl geçerli 1 adet ayakta tedavi hediyesini kapsayan bir sağlık sigortası ürünüdür. Mevcut ayakta tedavi teminatının bitmesi durumunda, daha fazla ayakta tedavi eklemek istenirse 1, 2 veya 3 tedavi hakkı, kontör yükleri gibi poliçeye yüklenebilmektedir. Mevzuat gereği SGK'nın sigortalılardan özel hastanelerde alınmasını zorunlu tuttuğu doktor muayene fark ücreti 15 TL olup poliçeniz kapsamı dışındadır. Poliçe kapsamında, 650'ye yakın sağlık kuruluşunda tedavi olunabilir. Detaylar AXA Sigorta acenteleri ve axasigorta.com.tr de.

Gençler için yılda 100 TL'ye tamamlayıcı sağlık sigortası



Allianz Türkiye, "TSS Gençlik Kampanyası" ile gençleri tamamlayıcı sağlık sigortası avantajlarından yararlanmaya davet ediyor. Kampanya kapsamında 18 ile 25 yaş arasındaki gençler, 31 Ocak 2022 tarihine kadar yılda 100 TL'den başlayan fiyatlarla tamamlayıcı sağlık sigortası sahibi olabiliyor. Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, kampanyayla ilgili şu bilgileri veriyor: "Sağlık bilinci ve sağlık sigortasının önemi konusundaki farkındalık giderek artıyor. Sağlık en güçlü olduğumuz alanların başında geliyor ve bu branşta müşterilerimiz bizden, onları çok daha iyi tanımamızı, özel hizmetlerle onların her zaman yanında olmanızı bekliyor. Allianz olarak gençlerimizin de her daim yanındayız. Bu doğrultuda onlara, tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzden uygun maliyetlerle faydalanma imkânı sunuyoruz. Kampanyayla gençlerimiz yılda 100 TL'den başlayan fiyatlarla TSS'nin

avantajlarından yararlanırken, ürünümüzün özelliği gereği limitsiz yatarak tedavi imkânına da kavuşacak."

"SEKTÖR, TSS SAYESİNDE YEPYENİ BİR HEDEF KİTLEYE ULAŞTI"

Tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS), özel sağlık sigortasına sahip olmak isteyen ancak bütçe ayıramayan, sağlık ihtiyaçlarını karşılamak için SGK anlaşmalı özel hastaneleri tercih edenler için uygun bir ürün olması nedeniyle tercih ediliyor. Okan Özdemir, "Sektörümüz bu ürünle, daha önce hiç sağlık sigortasıyla tanışmamış yepyeni bir hedef kitleye ulaştı. Allianz olarak TSS ürününde anlaşmalı kurum ağıımızı sürekli zenginleştiriyoruz. Tüm salgın hastalıkları da kapsayan tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüz 2021 yılında da en popüler sağlık sigortası ürünü olmaya devam ediyor" diyor.

Doğa sigorta

HER ZAMAN YANINIZDA!



**Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası**



**Kasko
Sigortası**



**Kobi Paket
Sigortası**



**Konut Paket
Sigortası**

“Tamamlayıcı sağlık sigortası çalışanlar için bir fırsat”

Groupama Sigorta Sağlık Grup Müdürü Elvan Atalay, 22 milyon çalışana karşılık sadece 2.1 milyon TSS poliçesi olmasını sektör açısından önemli bir potansiyel olarak değerlendiriyor. Atalay, “Bu hizmetten yararlanacak kişiler için de önemli bir fırsat söz konusu” diyor...

Groupama, 2021’nin ilk 8 ayında tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) poliçe sayısını geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 30 artırdı. Groupama Sigorta Sağlık Grup Müdürü Elvan Atalay, Covid-19 salgınıyla birlikte bu alanda farkındalığın daha da arttığını vurguluyor.

SGK verilerine göre Türkiye’de sosyal güvenceye sahip 22 milyondan fazla çalışan olduğunu hatırlatan Atalay, “Buna karşılık TSS poliçesine sahip kişi sayısı sadece 2.1 milyon. Sigortacılar açısından potansiyel yüksek. Bu hizmetten yararlanarak herhangi bir sağlık sorununda özel hastanelerden hizmet alabilecek kişiler için de önemli bir fırsat söz konusu” diyor.



Elvan Atalay

Türkiye genelinde 2 bin 287 anlaşmalı kurumda geçerli olan Groupama Pozitif Özel Sağlık Sigortası, sigortalılara beş farklı plan sunuyor. Limitli/limitsiz ayakta ve yatarak tedavi teminatları bulunan planlar dahilinde sigortalılar kendilerine en uygun poliçeye sahip olabiliyor. Dış paketi, ücretsiz check-up, medikal yardım ve online olarak hizmet veren 7/24 Doktorum uygulamasından poliçe kapsamında yararlanılabiliyor.

HİSS, Türkiye genelinde 540 anlaşmalı kurumla sigortalılara hizmet veriyor. Üç farklı planda sunulan HİSS’te yatarak ve ayakta tedavi teminatlarının yanı sıra anne adayları için annelik teminatı da var. Aile indirimi de bulunan HİSS’te ücretsiz check-up ve 7/24 Doktorum hizmetleri de sigortalılara sunuluyor.

Groupama, Acil Güven Sağlık Sigortası ve Acil Güven Plus Sağlık Sigortası’nda ise sağlığın tehlike altında bulunduğu ve acil olarak müdahale edilmesi gereken durumlarda sigortalıların yanında yer alıyor. Acil Güven Sigortası’nda ücretsiz check-up, dış paketi, medikal asistans ve 7/24 Doktorum hizmeti sunuluyor.

GROUPAMA SAĞLIK SİGORTALARINDA CHECK-UP ÜCRETSİZ

Groupama Sigorta, TSS branşındaki “Herkes İçin Sağlık Sigortası”nın (HİSS) yanı sıra Pozitif Özel Sağlık Sigortası, Acil Güven Sigortası, Acil Güven Plus Sigortası ve Seyahat Sağlık Sigortası ürünleriyle sağlık branşında kapsayıcı ürünlere sahip.

“UZAKTAN SAĞLIK HİZMETLERİNE TALEP ARTIŞI SÜRÜYOR”

Groupama Sigorta, 2017 yılından bu yana “7/24 Doktorum” uygulamasıyla sigortalılarına uzaktan sağlık hizmeti de sunuyor. Atalay, söz konusu hizmetin ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

“Sigortalılarımız, sağlık uygulamamız Healpy ve web sitemiz üzerinden doktorlarımızla görüşerek hastalıkları ya da şikayetleri hakkında danışmanlık alabiliyor. 2020’de bir önceki

yıla göre bu hizmetten yararlanan sigortalılarımızın sayısı 4 kat artış gösterdi. Bu yıl da 7/24 Doktorum uygulamasına yoğun bir talep var. Üstelik salgın dönemi ihtiyaçlarını dikkate alarak bu hizmetin kapsamına psikolog ve diyetisyen hizmeti de eklendi. Doktorlarımız, görüntülü görüşme ya da mesaj yoluyla sigortalılarımızla iletişim kuruyor, şikayetlerini dinliyor



ve tavsiyelerde bulunuyor. 7/24 Doktorum için memnuniyet oranımız da yüzde 90’ın üzerinde.”



Türk Nippon Kobi Paket Sigortası ile

işletmenizin ihtiyaçlarına göre
farklılaşan kapsamlı teminatlarla;
iş yerinizi, makinelerinizi, elektronik cihazlarınızı,
kıymetli varlıklarınızı ve daha fazlasını

*güvence altına
alıyoruz!*



2022'ye 2.5 milyon tamamlayıcı SAĞLIK sigortalısıyla girilecek

Eylül 2021 sonu itibarıyla Türkiye'de 2.2 milyonu tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) kapsamında olmak üzere 8 milyon civarında sağlık sigortası poliçesine ulaşıldı. TSS poliçe sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 60 arttı. Bu branşta beklenen yıllık sigortalı sayısı artışı ise 600 bin civarında...

Salgın döneminde sağlık sigortası ürünlerine yönelik talep artışı, yükselişini sürdürüyor. 2021 yılının ilk 9 ayında hayat dışı toplam prim üretimi yaklaşık 58 milyar TL'ye ulaşan sigorta sektöründe, sağlık sigortalarının payı yaklaşık 9 milyar TL üretimle yüzde 15.3 civarında seyrediyor. Toplam sağlık prim üretimi içindeki payı yüzde 9.6 seviyesine ulaşan Anadolu Sigorta, yıl sonuna doğru pay artışını hızlandırmayı hedefliyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, sağlık sigortaları içinde tamamlayıcı sağlık sigortasının önemli ölçüde bir büyüme kaydettiğine işaret ediyor: "Özel sağlık sigortasında ciddi bir büyüme görülmedi ama tamamlayıcı sağlık sigortalarındaki artışın etkisiyle sağlık branşında şirket olarak geçen yıla kıyasla yüzde 23 daha fazla prim ürettik. Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçe sayısında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 60 artış var. Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran kişilerin sayısı eylül sonu itibarıyla 2.2 milyona ulaştı. Yıl sonunda ise tamamlayıcı sağlık sigortasına 600 bin yeni kişinin katılmış olması bekleniyor."

"BİREYSEL TALEPLER AĞIRLIKTAKİ"

Erberk, Anadolu Sigorta'nın kurumsal ve bireysel tamamlayıcı sağlık sigortalarında talep dengesinin bireysel ağırlıklı olduğunu



Kerem Erberk

nu söylüyor. Sektör genelinde ise yüzde 30-40 kurumsal, yüzde 60-70 civarında bireysel talep olduğunu açıklayan Erberk, "Sisteme ilk kez giren kurumlar, tamamlayıcı sağlık sigortasıyla başlamayı tercih ediyor. Tamamlayıcı sağlık sigortalarında bekleme sürelerinin olmaması, SGK anlaşmalı hastanelerde SGK kuralları çerçevesinde kullanım gibi avantajlar bulunuyor. Bu sigorta türünün bu yıl ön plana çıkması ise salgın nedeniyle farkındalık oluşmasından kaynaklanıyor" diyor.

"SAĞLIK SİGORTASI PRİMLERİ MEDİKAL ENFLASYONLA ARTIYOR"

Kerem Erberk, sağlık sigortalarındaki prim artışlarının başlıca gerekçesini ise çok sayıda bileşenden oluşan medikal enflasyona bağlıyor: "Hastanelerimiz modern teknolojilerin kullanıldığı tıbbi cihazlara sahip. Dövizle yapılan yatırımlar, son

1 yıllık kur farklarına baktığımızda TL açısından ciddi dezavantajlar var. Dolayısıyla maliyetlerdeki artış primleri de yükseltiyor. Şirketlerimiz, tamamlayıcı sağlık sigortasında her bütçeye uygun primler sunarak sigortalılarla bir nevi çözüm ortaklığı

kuruyor. Bireysel prim tutarları il, yaş ve cinsiyete göre belirlenirken, grup sigortalarında sigortalı sayısına göre değişkenlik gösterebiliyor. Tercih edilen teminat içeriği de poliçenin fiyatını belirliyor. Dolayısıyla her bütçeye uygun ürün var."

**Makineler hep çalışsın,
herkes kazansın 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!



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

“Artan sağlık harcamaları **TSS DESTEğİYLE** yük olmaktan çıkıyor”



Salgınla birlikte sağlıklı olmanın değerini daha iyi anladığımız son 1.5 yıllık dönemde artan sağlık harcamaları mali giderlerde ek bir yük oluşturdu. Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, “Giderek artan sağlık harcamaları, Kovid-19'dan kaynaklanan tedavi masrafları da dahil olmak üzere tamamlayıcı sağlık sigortalarının sağladığı geniş teminatlarla yük olmaktan çıkıyor” diyor...

Salgınla birlikte sağlığımızın değerini çok daha iyi anladığımız bugünlerde sağlık harcamaları da giderek artış gösteriyor. Dünya Sağlık Örgütü'nün 2021 yılı raporuna göre Avrupa genelinde sağlık harcamaları genel ekonomilerden daha hızlı büyüyor. Bunun sonucu olarak sağlık harcamalarının Avrupa ülkeleri toplam GSYH'sındaki payı yüzde 6.4'ten 7.5'e yükseldi. Kovid-19 öncesi dönemde Avrupa'daki düşük-orta gelirli ülkelerin çoğunda cepten yapılan ödemeler, kamu sağlık harcamalarından daha hızlı büyüdü.

TÜİK tarafından yayınlanan "2019 Sağlık Harcamaları" istatistiklerine göre, Türkiye genelindeki yıllık toplam sağlık harcaması 201 milyar 31 milyon TL olarak kaydedildi. Kişi başına ortalama sağlık harcaması ise 2018 yılındaki 2 bin 30 TL'den 2019 yılında yüzde 19.9 artışla 2 bin 434 TL'ye yükseldi. 2020'de gerek sağlık gerekse sosyal hayatın tamamına damga vuran ve etkisini içerisinde bulduğumuz 2021 yılında da devam ettiren salgın sürecinde sağlık harcamalarının çok daha fazla yükseldiği tahmin ediliyor.

"FARK ÜCRETLERİ TEMİNAT ALTINDA"

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, salgının sadece salgın gibi kriz ortamlarında değil her dönemde en öncelikli konu olması gerektiğine dikkat çekiyor ve bu noktada sigortanın önemini şöyle vurguluyor:

"İçinde bulunduğumuz salgın dönemi son 1.5 yılda bize öğretti ki her şeyden önce güvence altına almamız gerekenlerin başında kendimizin ve sevdiklerimizin sağlığı geliyor. Sağlık harcamaları giderek artış göstererek mali giderlere ek bir yük oluştursa da bütçe dostu tamamlayıcı sağlık sigortaları (TSS) gibi özel olarak geliştirilmiş sigorta ürünleri, SGK ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarından sigorta süresi içinde, poliçe özel ve genel şartları kapsamında sigortalının ödeyeceği fark ücretlerini teminat altına alarak sigortalılara güvence sağlıyor."

KOVİD-19 TEDAVİ FARK ÜCRETLERİ DE KARŞILANIYOR

Kovid-19'dan kaynaklanan tedavi masrafları dahil olmak üzere tamamlayıcı sağlık sigortalarının sağladığı geniş teminatlarla giderek artan sağlık harcamalarının yük olmaktan çıktığını belirten Kırmızı, Doğa Sigorta'nın bu branştaki ürünüyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Türkiye sigorta sektörü, salgının ilan edilmesiyle beraber ilerleyen süreçte başarılı bir sınav verdi. Biz de Doğa Sigorta olarak sigortalılarımızı ve sigortalı adaylarımızı zorlu süreçte yalnız bırakmayarak Kovid-19'dan kaynaklanan tedavi fark ücretlerini Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Si-



gortası ürünümüzün geçerli olduğu anlaşmalı özel hastanelerde poliçe teminatlarına dahil ettik. Ulaşılabilir fiyatlarla her bütçeye hitap eden ürünümüzle sadece yatarak tedavi ve yılda 6 ve 10

kez ayakta tedavi kullanım limiti dahil olan iki ayrı yatarak tedavi ürünümüzle birlikte 3 adet plan sunuyoruz. Doğa Sigorta olarak özel hastane ve doktor seçme imkanı, yenileme garantisi, kapsamlı diş paketi, check-up paketi, mamografi ve PSA hizmetlerini de ücretsiz olarak sağlıyoruz."

DOĞA SİGORTA, TSS'DE SEKTÖR ORTALAMASININ ÜZERİNDE BÜYÜDÜ

Ağustos 2021 sonu itibarıyla sektör genelindeki tamamlayıcı sağlık sigortası prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 55.5 oranında artarak 1 milyar 455 milyon liraya ulaştı. Salgın öncesinde tamamlayıcı sağlık sigortasının tüm branşlar içerisindeki payı yüzde 1.6 seviyesindeydi. Salgının sağlık sigortaları özelinde yarattığı bilincin de etkisiyle Ağustos 2021 dönemi sonunda bu oran yüzde 2.8'e yükseldi.

Nihat Kırmızı, "Doğa Sigorta olarak aynı dönemde tamamlayıcı sağlık sigortası prim üretimimizi yüzde 56.8 artışla 23 milyon liranın üzerine taşıdık. Bu da sektör ortalamasının üzerinde büyüme sağladığımızı gösteriyor" diyor. 

TÜRK NIPPON

KOBİ Paket Sigortası ile maksimum güvence

Türk Nippon Sigorta, “KOBİ Paket” poliçesiyle küçük ve orta ölçekli işletmelerin uğrayabileceği zarar ve kayıplara karşı sigorta güvencesi sağlıyor. Şirket, ek teminatlarla sigortalıların günlük hayatlarını da kolaylaştırıyor...



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta, “KOBİ Paket Sigortası” ile küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlıyor. Faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleriyle ihtiyaçları maksimum düzeyde karşılamak üzere tasarlanan Türk Nippon Sigorta KOBİ Paket Sigortası, KOBİ’ler için yeni klozlarla zenginleştirilmiş paket bir ürün. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda ürünler geliştirip sunmaya gayret ediyoruz. KOBİ Paket ürünümüzde de bu düşünceyle yola çıkarak KOBİ’lerin uğrayabileceği zarar ve kayıplara karşı onları sigorta güvencesi altına alıyoruz. Bunun yanında kasko, konut, ferdi kaza ve tamamlayıcı sağlık ürünlerimizde bulunan ek teminatlarla sigortalılarımızın günlük hayatlarını kolaylaştırıyor, kendilerine risk gerçekleşmeden kullanabilecekleri kombi bakımı, halı yıkama, check-up, psikolojik danışmanlık, diyetisyen ve bunun gibi birçok ilave hizmeti bir arada sunuyoruz. Şirket olarak önceliğimiz, sigortalılarımızın hayatlarını kolaylaştıracak etkin ürünlerle hem maksimum fayda sağlamak hem de bu faydaların sigortalı adayları tarafından farkındalığını öne çıkararak genel olarak sigorta bilincini oluşturmak.”

TÜRK NIPPON SİGORTA BÖLGE MÜDÜRLERİ KALAMIŞ'TA BULUŞTU

Türk Nippon Sigorta bölge koordinasyon toplantısı 17 Kasım tarihinde Wyndham Grand İstanbul Kalamış Marina Hotel’de yapıldı. Bölge müdürlüğü ve departman yöneticilerinin yanı sıra üst yönetimin de katıldığı toplantıda 2021 yılı değerlendirmesi ve 2022 yılı hedefleri konu-



şuldu. Dr. E. Baturalp Pamukçu, toplantıyla ilgili, “Salgın dolayısıyla uzun süredir yüz yüze yapamadığımız bölge koordinasyon toplantımızı gerçekleştirdik. Uzun süredir görüşemediğimiz çalışma arkadaşlarımızla yeniden bir arada olmak bizi çok mutlu etti” değerlendirmesini yaptı.

TÜRK NIPPON, SPORA VE SPORCULARA DESTEĞİNİ SÜRDÜRÜYOR

Hem bireysel hem de takım sporlarına destek vererek Türk sporunun gelişmesini amaçlayan Türk Nippon Sigorta, Türk Milli Basketbol Takımı’nın unutulmaz oyuncularından Burak Sezgün tarafından kurulan Ataşehir Yıldızları Spor Kulübü’ne sponsor oldu. Bu arada, sigorta şirketlerinin katılımıyla yapılan ve bu yıl 11’incisi düzenlenen Sigorta Sektör Ligi Futbol Turnuvası’na bu yıl ilk defa Türk Nippon Sigorta Futbol Takımı da katıldı. 4-7 Kasım tarih-



leri arasında Antalya Sueno Hotel Side’de düzenlenen etkinlikte açılış dahil 3 maç oynayan ve sadece 1 sarı kart görerek turnuvayı tamamlayan Türk Nippon Sigorta, gösterdiği centilmenlikle herkesin takdirini kazandı. 🏆

AXA'dan 4 yıl geçerli Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

17-22 yaş arası gençler, toplam 1200 TL prim ödeyerek 4 yıl geçerli AXA Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sahibi olabiliyor. Anlaşmalı kurumlarda limitsiz ayakta tedavi teminatı veren poliçeyle 1 adet de ayakta tedavi hakkı veriliyor. 260 TL ödemeye ek ayakta tedavi yüklemesi yapılabiliyor...

Gençlerin sağlık hizmetlerine erişimini kolaylaştırmayı hedefleyen AXA Sigorta, bu kesimin ihtiyaç ve kullanım alışkanlıkları doğrultusunda şekillendirdiği yeni ürünü "AXA Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ile sigorta sektöründe bir ilke daha imza attı.

Gençler tarafından ilk kez 17-22 yaş arasında satın alınabilen ve 26 yaşına kadar kullanılabilen AXA Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, "ihtiyacın kadar yükle, boşa para ödeme" sistemiyle geleneksel sigorta ürünlerinden farklılaşıyor. Toplam değeri sadece 1200 TL olan sigortanın geçerliliği 4 yılı kapsıyor. Sigortalıların sadece ihtiyaçları doğrultusunda belirledikleri kadar sigorta primi ödemesini öngören sistem gençlerin özel sağlık hizmetlerine erişimini kolaylaştırmayı hedefliyor.

AXAFİT VE AXA DOKTOR DANIŞMA HATTI DA GENÇLERİN HİZMETİNDE

AXA Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, yatarak tedavileri anlaşmalı kurumlarda herhangi bir limit olmaksızın yüzde 100 oranında karşılıyor. Poliçenin ilk yılında gençlere 4 yıl-



Firuzan Işcan

lık yatarak tedavinin yanında 1 adet de ayakta tedavi hakkı veriliyor. Gençlerin hediye olarak poliçeye eklenen bu ayakta tedavi hakkını kullanması halinde, yeni ayaktan tedavi hakkı, belli bir ödeme karşılığında yeniden yüklenebiliyor. Ek ayakta tedavi yüklemesi 260 TL değerinde olan poliçe, gençler için uygun fiyatıyla da dikkat çekiyor.

AXA Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptıran gençler, sektördeki en geniş anlaşmalı kurum ağına sahip olan AXA Sigorta'nın hızlı provizyon süreçlerinden, AXAFit ve AXA Doktor Danışma Hattı'ndan da faydalanabiliyor.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan Işcan, yeni ürünle ilgili şu bilgileri veriyor: "Hepiniz için sağlık bu hayatta sahip olduğumuz en değerli varlık. Ebeveynlerince bir kıymetlisi daha var, o da çocukları. AXA Sigorta olarak kâr amacı gütmenden gençlerin sağlığını ön planda tutarak hayata geçirdiğimiz AXA Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası bu açıdan çok anlamlı bir ürün. AXA Sigorta olarak, gençler için değer yaratmayı çok önemsiyoruz, 'Gençlerle birlikte hareket ediyoruz' diyoruz. Sık sık etkinliklerde, panellerde ve söyleşilerde gençlerle bir araya geliyor ve onların önerilerini istek ve beklentilerini dinliyoruz. 'Kullandığın kadar öde' gibi yenilikçi ve sektörde fark yaratan bir sistemle de onların ihtiyaçlarını işimize taşıma fırsatı bulduk. Gençlerin yaşamlarına dokunmaktan mutluluk duyan bir sigorta şirketi olarak, öncü atılımlarımızı sürdüreceğiz."



Kovid-19

sadece bir virüs hastalığı değil!



PROF. DR. GÖKÇEN ORHAN
Dr. Siyami Ersek Göğüs Kalp ve
Damar Cerrahisi Kliniği
Eğitim Görevlisi

Kovid-19, sanıldığından ötesinde sadece akciğerleri tutan bir enfeksiyon değildir. Virüs enfeksiyonu yanında damar içinde pıhtıların oluşumuyla seyreden bir damar hastalığıdır.

Kovid-19 bir grip türüdür. Hepimiz grip geçiririz ama bu kadar ağır seyretebilmeyebilir. Kovid-19 hastalığında -genetik olarak veya başka nedenlerden dolayı- vücut bu hastalığın etkeni olan virüse çok ciddi bir karşı reaksiyon gösteriyor. Adeta vücut çıldırıyor. Kovid etkenine karşı vücut savunma sistemi stemi çıldırdığında -sitokin fırtınası ya da hiperimmün yanıt- virüsü yok etmek için organizmamız normalin çok üzerinde tepki gösteriyor. Bu tepkiyle damar cidarı bozulur, damarların içinde pıhtılar oluşuyor. Organlara giden en uç damarlarımız pıhtılarla tıkanığında organlarımız beslenemiyor, fonksiyonları bozuluyor.

Pıhtılar en sık akciğer, karaciğer, böbrek, sonra kalp damarında oluşuyor. Bu yaygın pıhtılaşma o kadar hızlı seyreliyor ki tedaviye rağmen Kovid-19 nedeniyle insanları kaybediyoruz. Bunun için pıhtı oluşumu ve pıhtıyla savaşmak tedavide çok önemli. Kovid tedavisinde verilen steroid bu çalın savunma yanıtını baskılamak, kan sulandırıcılar ise pıhtı oluşumu engellemek ve tedavi etmek için kullanılıyor.

Genelde bacadaki bir toplardamarda oluşan pıhtı, kan dolaşımıyla akciğere ulaşarak akciğer embolisine neden olur. Nadir de olsa akciğer damarlarında spontan pıhtılar oluşabilir. Kovid-19 geçirenlerin yaklaşık yüzde 20'sinde bu pıhtılar görülür. Yaşlılar, aşırı kilolular, hareket kısıtlılığı olanlar, sigara içenler, daha önce pıhtı nedenli hastalık geçirenler, şeker, böbrek hastaları, kanser hastaları, kalp veya akciğer yetmezliği olanlar riskli gruptur.

HANGİ DURUMLARDA ACİL SERVİSE BAŞVURMAK GEREKİR?

Akciğer embolisi hızla tanı konulup tedavi edilmezse yeterli oksijen alamayan diğer organlarda oluşan zarar hayatı tehdit eder. Akciğer embolisi tedavi edilmezse ölüm oranı yüzde 30'lardadır. Tedaviyle bu oran yüzde 2'lere iner. İyileşme haftalar veya aylar sürebilir. Çoğunlukla tedaviyle tam iyileşme sağlanır. Kovid-19 enfeksiyonunda ya da sonrasında ani başlayan nefes darlığı, batıcı karakterde göğüs ağrısı veya kanlı balgama neden olan öksürük gibi şikayetlerde acil servise başvurulmalıdır.

Her 25 akciğer embolisi geçiren hastadan 1'inde akciğer damarlarının içindeki pıhtılar erimeyip kronikleşerek akciğere giden damarlarda tıkanıklığa yol açabilir. Artan farkındalık ve yaşadığımız salgın süreciyle beraber tıkanma ile oluşan kronik tromboembolik pulmoner hipertansiyon (KTEPH) hastalığının önümüzdeki yıllarda artabileceği öngörülmüyor.

Halk arasında "pıhtıya bağlı akciğer tansiyonu" olarak da bilinen KTEPH'te tıkanıklık sonucu akciğer hipertansiyonu gelişen bu hastalarda akciğer yetmezliği ve sağ kalp yetmezliği oluşur. KTEPH hayatı tehdit eden ölümcül bir hastalıktır.





DOĞRU TANI VE ZAMANINDA TEDAVİ HAYAT KURTARIR

Kovid-19 sonrası akciğer embolisi geçiren ilerleyen ve nefes darlığı olan hastaların KTEPH yönünden incelenmek için doktora başvurması önemli. Hastaların çok geç olmadan doğru tanı alması ve erken zamanda tedavi yapılan merkezlere ulaşması hayat kurtaracaktır. KTEPH, öldürebilen ancak erken tanı sayesinde tedavi edilebilen bir hastalıktır.



KTEPH tanısı alan hastanın hayatını sağlıklı geçirebilmesi için tek ve etkin tedavi pulmoner endarterektomi ameliyatıdır. Bu ameliyat sonrası hastaların yüzde 90'ı akciğer yüksek tansiyonundan tamamen kurtuluyor. Kalp yetmezliği hızla geliyor. İlaç ve balon tedavisi, ameliyat yapılamayan ya da ameliyat sonrası tekrarlayan hastalarda tamamlayıcı tedaviler olarak ülkemizde mevcut.

Teknik olarak zor ve uzun bir ameliyat olan pulmoner endarterektominin bu konuda uzmanlaşmış kalp ve damar cerrahları tarafından yapılması gerekiyor.

Ameliyat, hastalar kalp-akciğer cihazına bağlanıp vücut ısıları 20 dereceye kadar soğutulmuş dolaşım tamamen durdurulmasıyla yapılıyor. Böylece kansız ortamda akciğer damarlarındaki kronikleşmiş pıhtıların temizlenmesi için uygun koşullar sağlanmış oluyor.

Türkiye sağlık sistemindeki yasa ve yönetmeliklerine göre kalp akciğer makinası kullanımı ve hastanın soğutulmuş dolaşımının durdurulmasıyla ameliyat yapma yetkisi kalp ve damar cerrahlarına ait. Ameliyat öncesi ve sonrası hastanın takibi ilgili branşlardaki hekimlerden oluşan uzman ekiplerce yönetmek durumunda.

İlgili tüm hekimlerin özellikle kardiyolog ve göğüs hastalıkları uzmanlarının ilerleyici nefes darlığı olan hastalarda KTEPH'ten şüphelenmeleri, doğru ve erken tanı için hastaları KTEPH merkezlerine yönlendirmesi önemli.

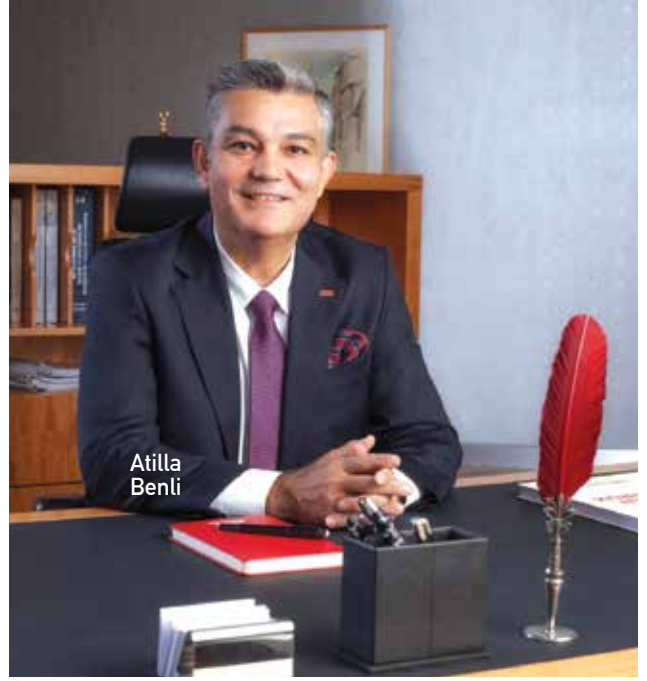
BES'te yeni rekorlar:

13 milyon katılımcı, 200 milyar TL'lik fon

BES ve OKS'de 200 milyar TL fon büyüklüğü aşıldı. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, "Özel emeklilik sistemi tasarruf bilincinin artmasını sağlıyor. Sistem için önemli bir eşik olan 200 milyar TL fon büyüklüğü ile 13 milyon katılımcı sayısının yıl bitmeden aşılmasının mutluluğunu yaşıyoruz" dedi...

Emeklilik Gözetim Merkezi, (EGM) 31 Ekim 2021 itibarıyla bireysel emeklilik sistemi (BES) verilerini açıkladı. Söz konusu veriler, özel emeklilik sisteminde 2021 yılı bitmeden iki önemli hedefe ulaşıldığını gösteriyor. Sistemde fon büyüklüğü 200 milyar TL'nin üzerine çıktı. 2013 yılından bu yana uygulanan "devlet katkısı", 2017 yılında başlayan "otomatik katılım" ve 5 aydır uygulanan "18 yaş altına BES" in oluşturduğu ilgiyle birlikte 13 milyon katılımcı sayısı aşıldı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, özel emeklilik sistemiyle ilgili güncel verileri şöyle değerlendirdi: "2003 yılında ülkemiz finans sistemine dahil olan BES'in 18 yıl sonunda bizler için çok önemli görülen 200 milyar TL fon büyüklüğünün aşılması bizleri gururlandırdı. Bu seviyenin 'yeni rekorlar' için önemli bir motivasyon kaynağı olacağına inanıyorum. 2013 yılından bu yana uygulanan ve dünyanın hiçbir yerinde olmayan yüzde 25 oranındaki devletimizin doğrudan desteği ve 18 yaş altına BES imkanlarıyla birlikte katılımcı sayılarının hızla artması bir diğer önemli gelişme. OKS (otomatik katılım sistemi) ile birlikte toplam katılımcı sayısının 13.1 milyona ulaştığı özel emeklilik sisteminde, üçüncü basamak olarak adlandırılan BES'te de katılımcı sayısının 7 milyonu aşması ise vatandaşlarımızın sisteme güveninin en dikkat çeken göstergesi. 15 şirketimiz, katılımcılarına en iyi hizmeti vermek için yoğun bir şekilde ve büyük bir özveriyle çalışıyor. Devletimiz de tevecchülerini bizlere her zaman hissettiriyor. 13.1 milyon katılımcı sistemden faydalanırken artık şunu çok net görüyoruz ki BES ülkemizin her köşesinde bilinir düzeyde ve finans sistemimiz içinde en güvenilir tasarruf araçlarından biri konumuna ulaştı. Heyecanımız büyük, 2022 yılında da yeni rekorlar bizleri bekliyor."



5 AYDA 100 BİNDEN FAZLA ÇOCUK SİSTEME DÂHİL OLDU

BES'e artan ilgide, 18 yaş altı çocuklar için sisteme dâhil olma imkânı tanınması itici güç oldu. 5 ay gibi kısa zamanda 18 yaş altında 102 bini aşan çocuk sisteme girdi. Böylece yaklaşık 107 milyon TL fon büyüklüğü ve 15 milyon TL devlet katkısına ulaşıldı. 31 Ekim 2021 tarihli EGM verisine göre 7 milyonu BES'te olmak üzere, OKS ile birlikte toplam 13.1 milyon katılımcı sayısı aşıldı. 2013'te başlayan yüzde 25 devlet katkısı, 2017'de hayata geçirilen OKS ve son olarak haziran ayında 18 yaş altı çocukların da sisteme dâhil olabilmeleriyle toplam fon büyüklüğünde 202 milyar TL'ye ulaşıldı. 31 Ekim 2021 itibarıyla ulaşılan 202.2 milyar TL'lik toplam fon içinde devlet katkısı tutarı 23.7 milyar TL'yi aşarken, 2021 başından bu yana fon büyüklüğünde 32 milyar TL, katılımcı sayısında da 519 bin kişilik artış oldu.



Engel Tanımayanlara



Engelsiz Kasko!

HDI Sigorta'dan engel tanımayanlar için çok özel bir hizmet daha:
Engelsiz Kasko! Beklenmeyen kaza anlarında oluşabilecek
tüm hasar ve mağduriyetleri en aza indirecek bu yeni ürünümüzle
müşterilerimize çok özel ayrıcalıklar ve teminatlar sunuyoruz!

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

KIŞ GELİYOR. FREN MESAFELERİ UZUYOR.

**Birbirinden avantajlı Kasko Sigortası Paketleri
Anadolu Sigorta'da sizi bekliyor.**

Yağmurda, çamurda, karda... Her ihtiyaç duyduğunuzda
yanınızda olacak güvenilir bir yol arkadaşına ihtiyacınız varsa,
Anadolu Sigorta Kasko paketleri bir telefon kadar uzığınızda.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr