

EYÜP ÖZSOY



**Maher Holding**  
**Sigorta Grubu**  
**Avrupa'da**  
**şirket kuruyor**



**Sigorta şirketleri ve**  
**InsurTech'ler neden**  
**Smart-i Awards'a**  
**katılmalı?**

KORAY ERDOĞAN



**RAY Fast Cargo**  
**ile sevkiyat**  
**poliçeleri**  
**"bir tık" uzakta**



TARSİM Genel Müdürü  
Serpil Günel

**TARSİM'e kızmadan**  
**önce sigorta koşulları**  
**ve poliçe sözleşmelerine**  
**DİKKAT EDİN!**

# Dikkat dikkat!

Acil Sağlık Plus geldi.



ERİŞİM MEDYA RADYO  
TELEVİZYON VE  
DERGİ YAYINCILIK  
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

**Kayhan Öztürk**  
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ  
**Bariş Bekar**  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI  
**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER  
**Özlem Bayburs**  
ozlemkbayburs@gmail.com

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

**Berrin Vildan Uyanık Bekar**  
buyanik@akilliyasamdergisi.com

MUHABİR  
**Afife Kaya**  
akaya@psmmag.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:** 0216 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



## Tartışmaların odağındaki **DASK** ve **TARSİM**...

**DASK** ve **TARSİM**, son yıllarda Türkiye sigorta sektörünün en çok konuşulan, en çok tartışılan kurumları arasında yer alıyor. İkisi de dünya sigorta sektörüne örnek olacak yapıda kurulmuş, yarı kamu statüsünde sigortacılık havuzu örneği aslında.

Yapıları da işleyiş biçimleri de oldukça iyi. Biri depreme karşı evlerimizi, iş yerlerimizi güvence altına alıyor; diğeri çiftçi, üreticiyi, tanımlı ürünlerini, hayvanları sigortalıyor. Üstelik tarım sigortalarında primlerin yarısı devlet tarafından ödeniyor.

**DASK** zorunlu, tarım sigortalı gönüllü... İkisinde de satışlar sigorta şirketleri aracılığıyla yapılıyor. Aracılar poliseyi kesiyor, belirlenen satış komisyonunu alıp topladıkları primleri **DASK** ya da **TARSİM** havuzuna aktarıyor. Bu kurumlar da toplanan primleri yönetip reasürans işlemlerini ve hasar ödemelerini yapıyor.

Evet, 2000 yılında kurulan Doğal Afet Sigortalı Kurumu (**DASK**), Türkiye’de

zorunlu deprem sigortası edindirme, uygulama ve yönetimi faaliyetlerinden sorumlu, tüzel kimlikli bir kamu kuruluşu. Zorunlu deprem sigortası ile deprem ve depremden kaynaklanan yangın, infilak, yer kayması ve tsunami risklerine karşı sigortalı konut sahiplerine maddi güvence sağlıyor. Deprem nedeniyle konutlarda ortaya çıkan hasarı en hızlı şekilde tazmin ederek yaşamın normale dönmesini amaçlıyor.

**TARSİM** de bir sigorta havuzu. Tarım Sigortalı Havuz İşletmesi’ne katılan sigorta şirketleri eşit hisselerle ortak konumunda. Şirketler, tarım sigortası sözleşmelerini havuz adına ve havuz tarafından belirlenen standart poliçeler üzerinden yapıp primleri ve riski havuza devrediyor. Devlet, bu kanun kapsamında yapılacak sigorta sözleşmelerine, münhasır olarak çiftçi adına sigorta primine destek sağlıyor. Devlet prim desteğinin oranı her yıl için ürün, risk, bölge ve işletme ölçekleri itibarıyla Cumhurbaşkanlığı kararıyla belirleniyor.

Havuz sayesinde, bir sigorta şirketinin tek başına üstlenemeyeceği kuraklık ve don gibi katastrofik risklerin teminat kapsamına alınması, reasürans katılımının teşvik edilerek reasürans kapasitesi ve kapsamının genişletilmesi, sigorta şirketlerinin bilgi, personel ve mali kaynaklarının ortak olarak daha verimli bir şekilde kullanılması, devletin prim ve hasar fazlası desteğinin etkin şekilde kullanılması, fiyatlarda haksız rekabetin önlenmesi ve sigortaya katılımın artırılması amaçlanıyor.

Evet, ikisi de çok tartışılıyor. Çünkü sigortanın tanzimi ile hasarın oluşumu arasında sigortalanan malın değeri çok artabiliyor. İçinde bulunduğumuz dönemde makas iyice açılınca tartışmalar da büyüdü. Vatandaş **DASK** ve **TARSİM** için “hasar ödemekten kaçıyorlar” derken, yetkililer de sorunun “eksik sigorta” olduğunu söylüyor. Örneğin, sera sigortası yaptırdınız... Seranın büyük kısmı demir profilden oluşuyor. O günkü fiyat üzerinden bir prim ödeniyor. Demir fiyatları üç kat artınca sigortadan aldığınız parayla yeni bir sera yaptırmanız mümkün olmuyor.

Peki bu konuda kim haklı? Ne yapmalı? Bu soruları **TARSİM** Genel Müdürü Serpil Günel’a sorduk. **TARSİM**’i mercek altına aldık...

**DASK** için de durum farklı değil. Onu da önümüzdeki aylarda inceleyeceğiz...

**Bariş Bekar**

bbekar@akilliyasamdergisi.com

# İÇİNDEKİLER

NİSAN 2022



## 20

### TARSİM'e kızmadan önce sigorta koşulları ve poliçe sözleşmelerine dikkat edin!

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Serpil Günel, Antalya'da zarar gören seraların tazminiyle ilgili eleştirileri yanıtlayıp bazı teknik detaylara açıklık getirdi. Poliçedeki sigorta bedellerinin güncel değerler üzerinden değiştirilebildiğini hatırlatan Günel, "Ancak çiftçi sigortayı yaptırırken bunu ne kadar biliyor, dağıtım kanalları bunu ne kadar vurguluyor sorgulamak gerekiyor" diyor...

16 KAYHAN ÖZTÜRK



18

### Groupama'dan bütçe dostu Uygun Kasko

Groupama Sigorta'nın yeni ürünü "Uygun Kasko" bütçe dostu ve daha geniş teminatıyla öne çıkıyor. Esnek yapısıyla kişiye özel poliçe oluşturma imkanı sunan ürün, hasarsızlık indirimini bozmadan mini onarım paketinden de yararlandırıyor...



24

### "Sağlık sigortası primleri yüksek değil"

Sağlık sigortası primlerinin yüksek olduğu eleştirisine yanıt veren TSB Başkanı Atilla Benli, medikal enflasyonun altında bir fiyatlamayla çalışmalarına işaret etti...

26

### MaHer Holding Sigorta Grubu Avrupa'da şirket kuruyor

Yeni sektörleri ve şirketleri gruba dahil eden, üst yönetimini yeniden yapılandıran MaHer Holding Sigorta Grubu, hızlı büyüme atağında rotayı yurtdışına çevirdi. Ahmet Yaşar, "Avrupa'da bir şirket kurarak başarılarımızı küresel piyasalara da taşıma kararı aldık. Amerikalı bir şirketle ise otonom otobüslerle ilgili bir girişim başlattık" diyor...

28

### RAY Fast Cargo ile sevkiyat poliçeleri "bir tık" uzakta

Ray Sigorta'nın nakliyat sigortası branşındaki yeni çözümü Ray Fast Cargo sayesinde, Türkiye'de ilk kez abonman nakliyat poliçesi sahipleri, sevkiyat poliçelerini istedikleri yerden kendileri düzenleyebiliyor. Ortalama 1.5 dakika süren işlem şirketlere hız kazandırıyor, operasyonel süreçleri kolaylaştırıyor...

30

### Allianz'ın Yuvam'ı da "sürdürülebilir" oldu

Allianz Türkiye, evlere daha az karbon salınımı teşvik etmek amacıyla, konut sigortası ürünü "Yuvam"ı sürdürülebilir bir ürün olarak yeniden tasarladı. Çevre dostu eşyalar artık Yuvam Sigortası teminatında...

34

### 400 bin kişi SAĞLIĞIM TAMAM dedi

AXA Sigorta, "Sağlığım Tamam" ile tamamlayıcı sağlık sigortasında 400 bin kişiye ulaştı. AXA Sigorta COO'su Sanem Buçukoğlu, Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile de sektörde bir ilke imza attıklarını vurguluyor...

40

### Doğa Sigorta'dan öğretmenlere sağlık desteği

Doğa Sigorta ve İLK SAN iş birliğiyle hayata geçen "Kanser Destek Yardımı ve Ferdi Kaza Sigortası" poliçesi, ilkökul öğretmenlerinin tedavisine destek olacak...



# HAYAT BU, HER ŞEY OLUR. ARAÇ #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı  
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Trafik - Kasko  
Sigortası

# JUNO'ya "Müşteri Deneyimi Dönüşümü" ödülü



Mehmet Abacı



Kerem Erberk

**Yeni** nesil dijital sigortacılık servisi "Juno" mobil uygulaması Anadolu Sigorta'ya ödül getirdi. Amerika'nın en prestijli teknoloji ödüllerinden biri olan "Celent Model Insurer 2022" yarışmasının "Müşteri Deneyimi Dönüşümü" (Customer Experience Transformation) kategorisindeki ödül Juno'nun oldu. Anadolu Sigorta, yüzlerce katılımcı firmanın değerlendirildiği kategoride seçilen dört şirketten biri oldu.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, geçen yıl aynı yarışmada "Sosyal Ağ Analizi ile Organize Suistimal Tespiti" projesiyle ödül kazandıklarını hatırlatarak, klasik sigortacılık anlayışından farklı bir deneyim sunan mobil uygulamaları Juno'nun küresel arenada ödüle layık görülmesinden duydukları memnuniyeti dile getirdi.

Dijital sigortacılık alanında müşterilerin hayatını kolaylaştıran, pratik ve hızlı çözümler



üzerindeki çalışmalarının her geçen gün hız kazandığına değinen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk ise "Başarılarımızın tescillenmesi bizi mutlu ederken, yaptığımız işlerin ne kadar doğru ilerlediğini de gösteriyor. Ağırlıklı olarak gençlere hitap eden platformumuz Juno'yu farklı hizmet ve servislerle geliştirerek, önümüzdeki dönemde yeni uygulamalarla ön planda olmaya devam edeceğiz" dedi.

## Nükleer enerjiye sigorta güvencesi geliyor

**Nükleer** Düzenleme Kanunu ile işletene sigorta yaptırma veya başka teminatlar gösterme zorunluluğu getirildi. Bundan sonra nükleer hadiselerden kaynaklı oluşabilecek zararların sigorta mekanizması yoluyla tazmin edilmesi amaçlanıyor. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDİDK), söz konusu düzenlemenin Resmî Gazete'de yayınlanmasıyla ülkemizin taraf olduğu "Nükleer Enerji Alanında Üçüncü Kişilere Karşı Hukuki Sorumluluğa İlişkin Paris Sözleşmesi" ve ek protokolleriyle uyumlu yasal altyapıya kavuşulduğunu ve işletenin sorumluluğunun çerçevesinin netleştirildiğini açıkladı.

Bu yeni düzenlemeyle işleten için kurulacak Nükleer Sigorta Havuzu'ndan teminat alabilme imkanı da getiriliyor. Başta Amerika ve Almanya olmak üzere dünya genelinde nükleer enerji santrallerinden kaynaklanan riskler, tek bir si-



gorta şirketi yerine sigorta havuzu veya enerji şirketlerinden oluşan müttel şirketlerce sigortalanıyor. Bu havuzlar kendi aralarında finansal destek sağlamak, nükleer risklere ilişkin tecrübe paylaşımında bulunmak, risklerin tespitinde ve önlenmesinde standartlar oluşturmak ve gerektiğinde teknik yardımda bulunmak gibi konularda birbirlerini destekleyici anlaşmalar yapıyor. İşte kurulacak Türk Nükleer Sigorta Havuzu'nun da bu sisteme dahil olması öngörülüyor. Söz konusu havuz, 2021 yılında kurulan Özel Riskler Yönetim Merkezi bünyesinde konumlandırılacak ve Türkiye'de faaliyet gösterecek nükleer santraller için teminat sağlayacak.



# BES'le Büyüt!

## Geleceği Güvende Olsun

Çocuğum için BES ile çocuğunuz hayata bir adım önde başlasın.  
Zaman hızla geçerken birikimi de onunla birlikte büyüsün.

**180 TL** 'den  
BAŞLAYAN  
AYLIK ÖDEMELER

**18 YAŞ** ALTINA DA  
**%30** DEVLET  
KATKISI\*



\*Mevzuatta belirlenen koşullar dahilinde.

# Sigorta sektörü finansal suçlardan **Sanction Scanner** ile korunuyor!

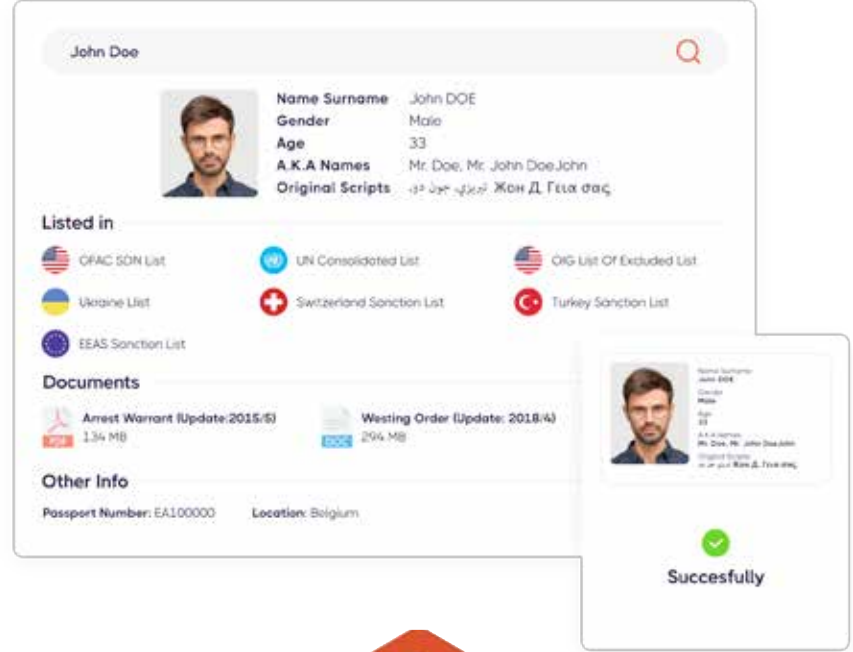
**Regülasyon** teknolojileri (RegTech) alanında kara para ve terörün finansmanı ile finansal suçları önlemeye yönelik çözümler sunan Sanction Scanner, 2019 yılının haziran ayında kuruldu ve 2020 yılının ağustos ayında Londra ofisini açtı. Bugün itibarıyla 40'tan fazla ülkeden 300'e yakın kurum, her ülkenin değişen düzenlemelerine uygun bir şekilde finansal risklerini minimize edebilmek için Sanction Scanner'ı kullanıyor.

## ÇEŞİTLİ SEKTÖRLERE, REGÜLASYONLARA KARŞI UYUM DESTEĞİ

Finansal suçların artışıyla birlikte düzenlemelere manuel veya eski tarz yöntemlerle uyum sağlamak daha zor, karmaşık ve işlevsiz bir hale geldi. Sanction Scanner, AML İşlem İzleme, Kara Liste Tarama, Müşteri Risk Değerlendirmesi ve Olumsuz Medya Tarama ürünleriyle başta sigorta şirketleri ve InsurTech'ler olmak üzere bankalar, yatırım menkul değer ve FinTek şirketleri, kripto borsalar, para transfer şirketleri, leasing ve faktöring şirketleri gibi birçok farklı sektörden müşterilere global regülasyonlara uygun şekilde hizmet veriyor.

## FİNANSAL SUÇLAR YAPAY ZEKAYLA ÖNLENİYOR

Kovid-19 döneminin getirdiği şartlar ve dijital adaptasyon sigorta sektörünün pazarını oldukça büyüttü. Özellikle dijitalleşmenin artmasıyla hızlı başvuru ve müşteri edinim süreçleri gerçekleşmeye başladı. Fakat bu yenilikler finansal riskleri de beraberinde getirdi. Sigorta şirketleri ve InsurTech'ler finansal suçlarla mücadelede düzenlemelere uymak zorunda olan finans kuruluşlarından olup AML/KYC yükümlülüklerini küresel regülasyonlara uygun şekilde yerine getirmek zorunda. Bu gereklilikleri geleneksel yöntemlerle karşılamak ise oldukça zahmetli. Bu soruna çözüm olarak Sanction Scanner, Ar-Ge ekibiyle



geliştirdiği ödüllü yapay zekâ destekli çözümleri sayesinde hem başlangıç hem de operasyonel maliyetleri minimize ederek müşteri katılımı ve izleme süreçlerini otomatikleştirip zamanı etkili bir şekilde kullanmanızı sağlıyor.

AML çözümlerinin tüm özelliklerini destekleyen güçlü API sayesinde



Sanction Scanner'ı saatler içinde kolayca ana sisteminize entegre edip tüm süreçlerinizi yüzde 100 otomatize hale getirebiliyorsunuz. Sigorta sektörü oyuncuları, Sanction Scanner yazılımıyla müşterilerini 220'den fazla ülkenin 3 binden fazla yatırım PEP ve olumsuz medya verilerinde saniyeler içinde tarayabiliyor.

# SANCTION SCANNER

## SANCTION SCANNER'IN GELECEK HEDEFLERİ

Sanction Scanner'ın en büyük hedeflerinden biri RegTech alanında yeni ürünleriyle şirketlerin uyum zorluklarına uçtan uca çözümler üreterek Türkiye ve Avrupa'daki pazar payını büyötmek. Müşteri memnuniyeti odaklı çalışan, regülasyonlara uyumu kolaylaştırıcı olmayı amaç edinen Sanction Scanner, finansal suçlarla mücadelede müşterilerin iş akışlarını kolaylaştıran ve operasyonel maliyetlerini düşüren bir teknolojiyle yardımcı oluyor.





# Kaskoda Allianz'ın farkı çok net: Her bütçeye uygun 4 paket

Allianz'da kapsamını sizin belirleyeceğiniz dört farklı Allianz Kasko Sigorta Paketi var. Siz de hızlı ve kolay bir şekilde paketinizi belirleyin; kendinizi de bütçenizi de yormadan, doğal afetlerden çarpma ve çarpışmaya, hırsızlıktan daha birçok riske karşı Allianz'lı olmanın farkını yaşamaya başlayın.

Allianz Acenteleri veya 0850 399 99 99  
[www.allianz.com.tr](http://www.allianz.com.tr)



Allianz'ım Mobil Uygulama





## İSAD 60 yaşında

İSAD İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği, 60 yılı geride bıraktı. 1962’de sigorta sektörünün ilk sivil toplum kuruluşu olarak kurulan İSAD, kuruluş yıldönümünü RS Otomotiv Grubu ana sponsorluğunda görkemli şekilde kutladı. Sigorta sektörünün önde gelen temsilcileri, sektörün üst düzey bürokratları, sigorta şirketlerinin genel müdürleri ve üye acentelerinin katıldığı ve Beste Acar’ın sunumunu üstlendiği gecede şarkıcı Ferhat Göçer de sahne aldı.

İSAD Başkanı Berrin Dinç, sivil toplum kuruluşlarının sektörde önemli bir güce sahip olduğunun ve ayakta tutulmalarını gerektiğinin altını çizirken, İSAD’ın tam 60 yıldır aynı çizgide,

aynı özveriyle çalıştığına vurgu yaparak şunları söyledi: “Bir 60 yıl daha sektörün sesi olarak acentelerin yanında olmaya devam edeceğiz. Destek veren sektör temsilcilerine, sigorta şirketleri ve yöneticilerine, tüm acente temsilcilerine şükranlarımızı sunuyoruz.”

Kutlamanın ana sponsoru olan RS Otomotiv Grubu’nun Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal’dı ise “İSAD gibi köklü bir derneğin yanında olmaktan ve desteklerimizi gösterebilme şansına eriştiğimiz için mutluluk duyuyoruz. Sigorta sektörünün en köklü sivil toplum kuruluşuna, 60 yıl boyunca gösterdikleri özveri ve emek adına teşekkürü bir borç biliriz” dedi.

## Sigortam.net tüm altyapısını yeniledi

**Sigortam.net**, yenilikçi bir web sitesiyle müşterilerinin karşısına çıkarken, yapay zekâ algoritmasıyla da düşük fiyat, geniş kapsam ve fiyat-performans açısından üç alternatifli şeffaf bir yönlendirme sunmaya başladı. Şirketin logosu da bu yenilenme yolculuğunda genç ve animatik bir keçiye dönüştü.

Sigortam.net’teki dönüşümün detaylarının paylaşıldığı basın toplantısında konuşan CEO Bora Uludüz, yeni nesil teknolojik çözümleri insan dokunuşuyla harmanlayarak sigorta alanında müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşımayı hedeflediklerini belirterek şu bilgileri paylaştı:

“İnovatif bir yaklaşımla müşterilerimize sunduğumuz hizmeti mükemmelleştirmek amacıyla tüm teknolojik altyapımızı yeniledik. Vizyonumuz ‘müşterinin şampiyonu’ olmak. Sigorta gibi komplike bir dünyayı müşterilerimiz için netleştirmek, karmaşık bir ürün olan sigortayı çok daha anlaşılır, basit, uygun ve erişilebilir hale getirmek istiyoruz. Kurulduğumuz günden bu yana müşterilerimize ‘kazancın net’ diyerek, uygun fiyat, doğru ürün ve iyi deneyim yaşatmak için çalışıyoruz. Şimdi müşterilerimizin kafasını daha da netleştirecek adımlar atıyoruz.”



Yeni teknolojilerinin arkasında güçlü bir yapay zekâ algoritması olduğunu açıklayan Uludüz, yeni sitelerini binyelerindeki Türk mühendisleri ve Türk yazılımcıların geliştirdiğine dikkat çekti.

Şirketin reklam yüzü olan ünlü oyuncu Cengiz Bozkurt’un da katıldığı basın toplantısında, yeni reklam filmi ilk kez kamuoyuyla paylaşıldı.

Doğa  
sigorta

# DOĞA OPTİMUM KASKO

**AYRICALIKLI  
& DOĞAL AVANTAJLAR  
SUNAR!**

**Türkiye genelindeki yaygın özel anlaşmalı “Doğa Optimum Servislerde”** geçerli poliçenizle, 4-10 yaş aralığındaki otomobil veya hafif ticari araçlarınızı **fiyat avantajlı, kaliteli ve garantili hizmet ile güvence altına alıyoruz!**

Detaylı bilgi için Çağrı Merkezimizi arayabilir veya web sitemizden bize ulaşabilirsiniz.

[www.dogasigorta.com](http://www.dogasigorta.com)

0 850 811 51 00



# Düşünce Pazarları

## ilk beyin fırtınasını yaptı

**Sigorta** sektörünün düşünce kuruluşu olarak faaliyetlerine başlayan Sigortacılık Düşünce Merkezi (SDM) tarafından düzenlenen “Birinci Düşünce Pazarları” etkinliğinde girişimciler fikirlerini, uzmanlar önerilerini paylaştı.

Eski hazine müsteşar yardımcısı Dr. Ahmet Genç’in moderatörlüğünde düzenlenen ve sunumunu gazeteci Ece Üner’in üstlendiği ilk Düşünce Pazarları toplantısında “telefonla tutanak tutma” (Metin Öngüç); “sigorta dağıtım kanallarının geleceği, farklı mobil uygulama projeleri” (Mehmet Üst, Çağatay Tekin); “yedek parça restorasyonu” (Saadettin Bıyıklı) gibi altı farklı fikir sahneye taşındı.

Etkinlikte akademik sigorta dergisi Uluslararası Sigorta ve Finans Dergisi’nin (International Journal of Insurance and Finance) tanıtımı da Sivas Cum-



huriyet Üniversitesi Öğretim Görevlisi Fuat Çamlıbel tarafından yapıldı.

Alışılmış formatın dışında beyin fırtınası odaklı ilerleyen etkinlikte, sunumlardan sonra sorular yerine girişim fi-

kirlerinin geliştirilmesi ve uygulanması üzerine katılımcılardan gelen yapıcı düşünce ve öneriler paylaşıldı. “Düşünce Pazarları” toplantılarının belirli aralıklarla tekrarlanması hedefleniyor.

## Arex'ten tiyatro sponsorluğu: Mobil Sahne

**Arex** Sigorta, sanata destek çalışmaları kapsamında “Halk Otobüsünde Tiyatro” mottosuyla yola çıkan TiyatroPol’e sponsor oldu. Otobüs içindeki sahnenin adı artık “Arex Mobil Sahne” olarak anılacak. İstanbul Kadıköy İskelesi’nde bulunan Haldun Taner Sahnesi’nin önünden yolcularını alacak olan Arex Mobil Sahne, Altıyol istikametine devam edecek ardından yine Haldun Taner Sahnesi’nin önüne gelerek yolculuğunu sonlandıracak. Tüm seyirciler yolculuk boyunca Arex Sigorta tarafından ferdi kaza sigortasıyla tüm risklere karşı güvence altında olacak.

“Bu projeye tanıştığımızda oldukça heyecanlandık” diyen Arex Sigorta Genel Müdürü Sertem Demir, projeye ilgili şu bilgileri verdi: “Sanatın yanında olmak istedik. Toplumumuzun sanatla buluşmasına katkı sunmak bizim için oldukça değerli. Çünkü Mustafa Kemal Atatürk’ün ‘Sanatsız kalan bir milletin hayat damarlarından biri kopmuş demektir’ sözünü hafızalarımızda her zaman canlı tutuyor ve sanata katkıda bulunmanın sorumluluğunu üzerimizde hissediyoruz.” TiyatroPol ekibinin yapımcısı



ve aynı zamanda oyuncusu Erkan Akbulut da söz konusu iş birliğinin sürdürülebilirlikleri için çok kıymetli olduğunu belirterek “Bu projenin uzun zamanlı hayalini kuruyorduk. Türü engelleri aşarak hayata geçirdiğimiz için oldukça mutluyuz. Arex Sigorta’ya ayrıca teşekkür etmek istiyoruz. Çünkü onların bu desteği projemizin sürdürülebilirliği açısından çok kıymetli. Oyunumuzun biletlerini Mobilet’ten temin etmek mümkün” dedi.

# Çocuğum için BES ile bugünden biriktirmeye başlayın!

Anadolu Hayat Emeklilik Çocuğum için BES ile çocuğunuzun geleceği için şimdiden biriktirmeye başlayın. Üstelik İşCep'ten kolayca AHE Mobil'e geçiş yaparak çocuğunuzu BES'e dahil edebilirsiniz.

**%30**  
devlet  
katkısı



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 çocuğunuzu BES'e dahil edebilirsiniz. **Ayrıntılı bilgi: [isbank.com.tr](http://isbank.com.tr)**

## “Türkiye’de Tarım” fotoğraf yarışması için geri sayım başladı

TARSİM’in Fotoğraf Organizasyonları Derneği (FOTON) ile birlikte düzenlediği “Türkiye’de Tarım” konulu ulusal fotoğraf yarışmasına başvurular başladı. Başvurular için son tarih 15 Mayıs.

Yarışma, seçici kurul üyeleri ve birinci dereceden yakınlarıyla TARSİM üst düzey yöneticileri, FOTON Yönetim Kurulu Üyeleri ve birinci derece yakınları dışında, Türkiye’de ikamet eden ve 18 yaşını doldurmuş herkesin katılımına açık olacak. Birincilik ödülü 7 bin 500, ikincilik ödülü 6 bin 500, üçüncülük ödülü 5 bin, 3 adet mansiyon ödülü ise bin 500’er TL olarak belirlendi. Ücretsiz katılım sağlanabilen yarışmayla ilgili detaylı bilgi edinmek ve başvuruda bulunmak üzere fotondernegi.com/tarsim adresi ziyaret edilebilir.

Fotoğraf yarışmasıyla tarım faaliyetlerinin önemini vurgulanması, bu faaliyetlerin kesintiye uğramasının olumsuz sonuçlar doğurabileceğine dikkat çekilmesi, ülke genelindeki çiftçiler nezdinde tarım sigortalılarıyla ilgili farkındalığın artırılması ve yaygınlaştırılması amaçlanıyor.



## TSB’den ödüllü makale yarışması: “Gelecek Sigorta ile Şekilleniyor”

**Türkiye** Sigorta Birliği (TSB), sektörün gelişimine katkı sağlayacak bir platform olarak sigorta ve bireysel emeklilik sistemine yönelik farkındalığı artırmak amacıyla her yıl mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası kapsamında “Gelecek Sigorta ile Şekilleniyor” başlığıyla bir akademik makale yarışması düzenliyor.

Yarışmaya, üniversitelerin lisans ve/veya ön lisans bölümlerinde öğrenim gören tüm öğrenciler ile sigorta sektöründe en fazla 2 yıllık deneyime sahip yeni mezun çalışanlar ve kariyerinin başındaki genç profesyoneller katılabilirler. Genç dimağların sektörün gelişimine katkı sağlamasının amaçlandığı yarışmada, yenilikçi fikirlerle sektöre ilişkin farkındalığın artırılması ve sigortacılığın gençler arasında cazip bir meslek hâline getirilmesi hedefleniyor.

Bu yıl 11’inci kutlanacak Sigorta Haftası’nın temel amacı sigortanın ve bireysel emekliliğin toplumda ve ekonomide oynadığı stratejik role dikkat çekmek ve toplumdaki sigortalılık oranını yükseltmeye katkı sağlamak. Bu kapsamda, düzenlenen yarışma da bu amaca hizmet için gençleri aktif rol almaya davet ediyor.

Yarışmayla katılımcılar, ödüllerin yanı sıra önerilerinin uy-

gulamaya geçirilmesi imkânı da bulabilecek. Yarışmacılar, sigorta ve emeklilik sisteminin gündeminde üst sıraları işgal eden dokuz farklı başlığa uygun en az bir, en fazla üç makale gönderebilecek. Bireysel ya da grup olarak katılımın mümkün olduğu yarışma için görüşlerin akademik makale formatında hazırlanarak iletilmesi bekleniyor.







*iyi hissetmek elinde*  
**AXAFit cebinde!**



Hayatınızı kolaylaştıracak özellikler  
ücretsiz AXAFit uygulamasıyla elinizin altında.

Evde spor yapmak istediğinizde size en uygun **egzersiz programı**, iyi bir beslenme düzeni için **sağlıklı beslenme modülü**, sorularınızı anında danışabileceğiniz uzman doktorlarla **AXA Doktor Danışma Hattı**, alışverişlerinize indirim almak istediğinizde **AXAClub indirimleri** ve **çok daha fazlası...**



Herkes için  
**ücretsiz**



Kare kodu okutarak  
AXAFit'i ücretsiz indirin.



axasigorta.com.tr • 0850 250 99 99 • #DertVarsaDermanAXA



**KAYHAN ÖZTÜRK**  
kozturk@psmmag.com

## AgeSA ile Aksigorta'nın İK'sı ve sürdürülebilirliği **Burak Yüzgöl**'e emanet

**Türkiye'deki** sigorta sektörünün önemli aktörlerinden Aksigorta'nın yaklaşık 5 yıldır insan kaynakları genel müdür yardımcılığını yürüten Ayşegül Gürkale, Nisan 2022 itibarıyla bu görevinden ayrılarak Sabancı Holding'in bir diğer iştiraki EnerjiSA Üretim Santralleri'ne İnsan ve Kültür Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.

Aksigorta ile AgeSA ortaklığı doğrultusunda ise iki şirketin insan kaynakları organizasyonlarının birlikte yönetilmesi kararı alındı. Halihazırda



**Ayşegül  
Gürkale**

AgeSA İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulunan Burak Yüzgöl, bu rolüne ek olarak Aksigorta'nın da İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendi. Yüzgöl, böylece her iki şirketin de İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik fonksiyonlarından sorumlu oldu.

Burak Yüzgöl, yeni görevinde AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca'ya ve Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen'e eş zamanlı raporlayacak.



**Burak Yüzgöl**



**Murat  
Hakseven**

## **MURAT HAKSEVEN SBM'DEN AYRILDI**

**Sigorta** Bilgi ve Gözetim Merkezi Müdürü Murat Hakseven görevinden ayrıldı.

Hakseven, Yıldız Teknik Üniversitesi Bilgisayar Bilimleri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Üretim Yönetimi Bölümü'nde yüksek lisans yaptı. Meslek hayatına bankacılık sektöründe bilgi teknolojileri alanında başladı. Kamu ve özel sektör kurumlarında network uzmanı, sistem analisti, veritabanı yöneticisi, yazılım uzmanı, proje yöneticisi, bilgi teknolojileri bölüm yöneticiliği, yazılım ve iş geliştirme direktörü pozisyonlarında görev aldı. Üst

düzey yöneticilik görevlerinin yanı sıra yazılım güvenilirlik modelleri ve yazılım geliştirme metodolojileri konularında akademik çalışmalarda da bulundu.

Bileşim A.Ş.'de Operasyonlar Grubu'ndan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak Temmuz 2009 tarihinde göreve başladı. Son olarak bu şirkette Bilgi Teknolojileri Grubu'ndan sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini yürütüyordu.

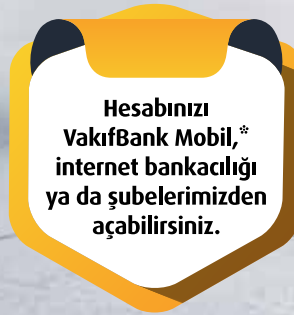
Hakseven, Temmuz 2017'de Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nde merkez müdürü olarak başladığı görevinden mart ayı sonu itibarıyla ayrıldı. 



# Birikimleriniz güvence altında

Türk Lirası yatırımlarınız ile Dövizden ve Altından dönüşümlü birikimleriniz, VakıfBank'ta değerlendirirken kur ve fiyat değişimlerine karşı da korunsun.

**VakıfBank, daima seninle.**



\*Kur Korumalı TL Vadeli Mevduat Hesabınızı VakıfBank Mobil'i güncelleyerek açabilirsiniz.  
Detaylı bilgi için: [www.vakifbank.com.tr](http://www.vakifbank.com.tr)

444 0 724 | [vakifbank.com.tr](http://vakifbank.com.tr)



**VakıfBank**

Burası Sizin Yeriniz



# Groupama'dan bütçe dostu UYGUN KASKO

Groupama Sigorta'nın yeni ürünü "Uygun Kasko" bütçe dostu ve daha geniş teminatıyla öne çıkıyor. Esnek yapısıyla kişiye özel poliçe oluşturma imkanı sunan ürün, hasarsızlık indirimini bozmadan mini onarım paketinden de yararlandırıyor...



**Groupama Sigorta**, "Hayat bazen sana en uygun olanı seçmektir" sloganıyla lanse ettiği "Uygun Kasko" ürününü kullanıma sundu. Böylece daha ekonomik bir kasko poliçesi arayışında olan kişiler, araçlarını koruma altına alabilecekleri yeni bir ürünle tanışmış oldu. Groupama Sigorta ve Groupama Hayat Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson, Uygun Kasko'nun geliştirilme amacını ve özelliklerini şöyle anlatıyor:

"Otomobil fiyatlarının yükselmesiyle birlikte satışlar son birkaç yıldır düşüş trendinde. 2015 ve 2016 yıllarında sıfır otomobil ve hafif ticari araç satışları 950 bin adede kadar ulaşmıştı. Geçen yıl bu sayı 737 bine düştü. İkinci el otomobil pazarında da düşüş var. 2021'de satışlar bir önceki yıla göre yüzde 7'den fazla azaldı. Satışlar düşerken araçların değeri de her yıl düzenli olarak artmaya başladı. Biz de sigortacılığın riski en aza indirme anlayışından hareketle, ekonomik nedenlerle sigorta yaptırmayan veya mevcut kasko poliçelerini yenilememeyi düşünen araç sahipleri için ürün geliştirme çalışmalarımıza devam ediyoruz. Türkiye'de yüzde 25 seviyesinde bulunan kasko sigortalılık oranını artırmak ve sigortalıların 4 yaş ve üstü araçlarını korumak amacıyla 'Uygun Kasko' adında



Philippe-Henri Burlisson

yeni bir ürün geliştirdik. Bütçe dostu prim tutarlarıyla araçları çalınma, çarpma, çarpışma, yangın, hırsızlık gibi risklerden koruyoruz. Çizik, göçük, döşeme yırtığı gibi durumlarda da hasarsızlık indirimini bozmadan mini onarım paketinden yararlanma imkanı sunuyoruz."

## SEÇMELİ YOL YARDIM VE KİŞİYE ÖZEL TEMİNAT

Burlisson, müşterilerinin hasar durumunda ise anlaşmalı oldukları yaklaşık 500 özel serviste herhangi bir ek ücret ödemeden kasko poliçesinin konforunu yaşayabileceklerini vurgulayarak şöyle konuşuyor:

"Uygun Kasko ile müşterilerimize kendi ihtiyaç ve yaşam tarzlarına uygun yol yardım paketini seçme olanağı sunuyoruz. Ayrıca sel, su baskını, deprem ve ihtiyari mali mesuliyet teminatlarında sunulan opsiyonlarla kişiye özel teminat yapısı oluşturarak daha uygun primlerle kasko poliçesi almalarını sağlıyoruz. Bu sayede Uygun Kasko ürünümüzle sigortalılarımızın bütçesini yormadan, cazip prim ödemeleriyle araçlarını risklerden koruyoruz."

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

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



0850 202 20 20  
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**  
Gücü, adında.





TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Serpil Günal

## **TARSİM'e kızmadan** önce sigorta koşulları ve poliçe sözleşmelerine **dikkat edin!**

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Serpil Günal, Antalya'da zarar gören seraların tazminiyle ilgili eleştirileri yanıtlayıp bazı teknik detaylara açıklık getirdi. Poliçedeki sigorta bedellerinin güncel değerler üzerinden değiştirilebildiğini hatırlatan Günal, "Ancak çiftçi sigortayı yaptırırken bunu ne kadar biliyor, dağıtım kanalları bunu ne kadar vurguluyor sorgulamak gerekiyor" diyor...



**Tarım** sektörünü tehdit eden doğal afetlerin ve çeşitli risklerin teminat altına alınabilmesi amacıyla yola çıkan TARSİM'in (Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi) ödediği tazminatlar zaman zaman tartışma konusu olabiliyor. Nitekim mart ayının başında Antalya'nın Serik ve Aksu ilçelerinde dolu ve fırtınanın yanı sıra yaşanan hortum felaketi üzerine yüzlerce serada oluşan zararın tazmini konusunda da tartışma çıktı.

Çiftçilerin basına da yansıyan beyanatlarına göre yıkılan seralar tekrar üretim yapılamayacak şekilde zarar görürken, demir iskeletlerin ve örtülerin de sıfırdan yenilenmesi gerekiyor. Seraları yıkılan çiftçiler, zararlarının karşılığını TARSİM'den tazmin edemediklerini iddia ediyor. Çünkü ilgili poliçelerin imza tarihindeki sigorta bedeli kapsamında tazminat hesaplaması yapıldığı öne sürülüyor. Ödenen tazminat tutarının seraların yenilenmesine asla yetmeyeceği belirtiliyor. Yeni bir sera kurmak için gerekli maliyetin inanılmaz seviyede arttığına dikkat çekiliyor. Ödemeler hesaplanırken poliçelerin imzalandığı tarihteki fiyatların geçerli olmasının kabul edilemez olduğu dile getiriliyor.

Söz konusu hesaplamalarda net bir vurgu olmadığı da iddialar arasında. Bu önemli detay hakkında çiftçiler, özel olarak bilgilendirilmeleri gerektiğini düşünüyor.

İşte biz de TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Serpil Günel'dan hem kurumun son dönem çalışmalarını dinledik hem de bu konu özelinde cevaplar aradık...

### **TARSİM, geçen yıl nerelerde, ne kadar hasar ödemesi yaptı?**

2021 yılı itibarıyla Türkiye genelinde TARSİM kapsamında ki tüm tarım sigortası branşlarındaki poliçe sayısı 2.5 milyon adede ulaştı. Sigortalı büyükbaş ve küçükbaş hayvan ise yüzde 31 artışla 13.5 milyonu buldu. Geçen yıl üretici ve yetiştiricilerden tüm tarım sigortası branşlarında 550 bin adet hasar ihbarı alındı. Değerlendirmeler sonucunda 2.7 milyar TL hasar ödemesi yapıldı.

### **Müşteri memnuniyeti yaklaşımınız nasıl? Çiftçilerden ne gibi dönüşler alıyorsunuz?**

Her yıl bağımsız araştırma firmaları aracılığıyla düzenli olarak yaptığımız kurumsal araştırmalarla üreticilerimizin sisteme ilişkin memnuniyet seviyesini, bölgesel düzeyde ve tarım sigortası branşlarında ölçümlüyor ve sonuçlarına göre aksiyon alıyoruz. Türkiye genelinde 16 farklı noktada konumlanan bölge müdürlüklerimizle birlikte sürekli sahadayız. Her adımımızı, üreticimizi ve paydaşlarımızı odak noktamıza koyarak atıyoruz. Çünkü üreticilerimizi ve paydaşlarımızı en önemli değer olarak görüyoruz.

Paydaşlarımızın şikayet, öneri ve taleplerine ilişkin ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi standartlarına ve gerekliliklerine göre oluşturulan proseslerimiz doğrultusunda çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Teknolojinin sunduğu imkanlardan faydalanarak son yıllarda dijital kanallarımızı da aktif bir şekilde kullanmaya başladık. Bu da memnuniyete olumlu yansıyor. Örneğin, tarım sigortasına ilişkin işlemlerin kolaylaştırılması ve hızlandırılması



amacıyla mobil uygulamamızı ve kurumsal internet sitemizi yenileyerek, kullanıcı dostu bir hale kavuşturduk. Yeni eklenen özelliklerle daha fonksiyonel hale getirdik. Öte yandan, Türkiye'de sigorta sektöründe bir ilk olan "Sesli Poliçe" uygulamasını hayata geçirdik. Günümüzün kullanıcı dostu teknolojileri arasında yer alan artırılmış gerçeklik teknolojisiyle geliştirilen ve mobil uygulamamız üzerinden ulaşılabilen "Sesli Poliçe" ile üretici ve yetiştiricilerimizin poliçeleri hakkında zahmetsizce bilgilenmesini amaçlıyoruz.

### **EN ÇOK TARIM SİGORTASI YAPTIRAN İLLER TEKİRDAĞ, EDİRNE VE KONYA**



TARSİM'in verdiği bilgilere göre, sistemin başlangıcından bu yana Devlet Destekli Tarım Sigortası Sistemi kapsamında en çok poliçe düzenlenen iller Tekirdağ, Edirne ve Konya oldu. En çok poliçe düzenlenen ürünler ise buğday, arpa, ayçiçeği, fındık ve çeltik olarak sıralanıyor. Üreticilerin tarım sigortası yaptırmada ürünlerinin ve/veya hayvanlarının taşıdığı ekonomik değer, tarımsal üretimin gerçekleştirildiği bölgenin risk durumu, önceki yıllarda elde edilen deneyimler, hasar görme sıklığı ve sigorta bilincinin yüksek olması gibi kriterler etkili oluyor.

## İŞTE SON YENİLİKLER

**Tarım ve Orman Bakanlığı'nın tarımsal kuraklıkla ilgili hazırladığı son pakette TARSİM'le ilgili yapılan son düzenlemeler neler? Prim fiyatlarında ne kadar indirim yapıldı? Hasar oranları nasıl ve ne kadar değişti?**

Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası ile ilgili (2022 yılına özgü olmak üzere) üreticilerimize sigorta prensipleri çerçevesinde poliçe primlerinde ödeme kolaylığı sağlamak için devlet prim desteği oranı artırıldı. Bu doğrultuda Cumhurbaşkanlığı kararıyla devlet prim desteği oranı yüzde 60'tan 70'e yükseltildi. Teminat kapsamında meydana gelen herhangi bir hasar durumunda hasar tutarının belirlenmesinde kullanılan eşik verim değeri oranı da yine Cumhurbaşkanlığı kararıyla yüzde 70'ten 80'e çıkarıldı. Bu sayede üreticilerimiz sigorta poliçelerini 2021 yılına göre daha ucuz olarak satın alabiliyor. Ayrıca teminat kapsamındaki herhangi bir hasar anında 2021 yılına göre daha yüksek bir hasar tutarı alabiliyorlar.

## TAZMİNATLAR NASIL HESAPLANIYOR?

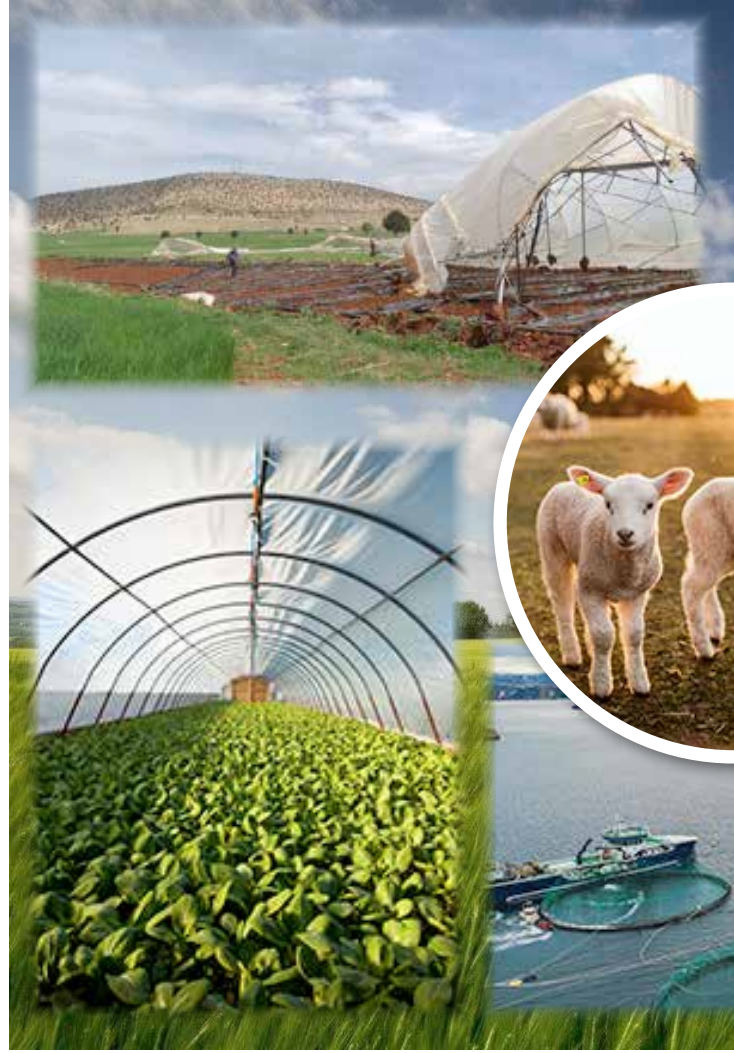
**Antalya'daki seracıların da iddia ettiği gibi ödemeler hesaplanırken poliçelerin imzalandığı tarihteki fiyatlar mı geçerli? Poliçe sözleşmelerinde bu konuda böyle bir vurgu var mı? Bu önemli detay hakkında çiftçiler özel olarak bilgilendiriliyor mu?**

TARSİM sisteminde Devlet Destekli Bitkisel Ürün Sigortası branşındaki ürün birim fiyatları, üreticinin eline geçen ortalama değerler olarak ilan ediliyor. Sigortalı da ürün birim fiyatını, bu değer +/- yüzde 25'ine tekabül eden azami ve asgari sınırlar içinde beyan ediyor. Devlet Destekli Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası branşındaki ürün birim fiyatı da ilgili yılda teminat kapsamındaki ürünlerin 1 kilogramı için belirtilen fiyatı ifade ediyor.

Bitkisel Ürün Sigortası ve Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası'nda yer alan ürünlere ait ürün birim fiyatları, ürünlerin üretildiği önemli üretim alanları başta olmak üzere, ülke bazında, hasat döneminde oluşan arz talep dengesi doğrultusunda, üreticinin eline geçen ürün bedeli olarak belirleniyor. Bu çalışmalar sırasında ürünlere özel üretici birlikleri, ürün ihtisas borsaları, Ticaret Borsaları, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) fiyatları dikkate alınıyor. Elde edilen bilgiler değerlendirilerek, ürün bazında ürün birim fiyatları oluşturuluyor. Depolama ve stok dönemindeki ürün birim fiyatları ile işlenmiş ürün birim fiyatları dikkate alınmıyor. Bununla birlikte, piyasa koşullarındaki değişikliklere göre, gerekli hallerde fiyatlar güncelleniyor. Ürün birim fiyatlarındaki güncellemeler, uluslararası ve ulusal hareketlilikler sonrasında ortaya çıkan piyasa değişiklikleri doğrultusunda; TEFE, TÜFE ve/veya devlet kurumları tarafından açıklanan resmi enflasyon oranları esas alınarak yapılıyor.

## Çiftçinin, üreticinin bu konuda neler yapması gerekiyor?

Bitkisel Ürün Sigortası uygulamalarında yapılan fiyat değişik-



likleri sonrasında üreticiler, doğrudan ya da dağıtım kanalları vasıtasıyla, fiyat artışı için zeyil talebinde bulunabiliyor. Bununla birlikte sigortalı, poliçesini düzenletmesinin ardından, herhangi bir hasar meydana gelmeden önce, ürünü için belirlenen fiyat aralığı dışında bir fiyat talebinde bulunabiliyor. Bunun için çeşidin, poliçede belirtilen ürün miktarına tekabül eden geçerli bir faturanın ve taraflar tarafından imzalanmış sözleşmenin beyan edilmesi gerekiyor. Bu belgelerin değerlendirilmesi sonrasında, poliçe bazında zeyil işlemi yapılabilir. Bu doğrultuda, herhangi bir hasar durumunda tazminat hesaplaması, poliçedeki güncel fiyat üzerinden yapılıyor.

Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası'nda ise ürün birim fiyatlarında yapılan değişiklikler tüm poliçelere otomatik olarak yansıtılıyor. Buradaki tazminat tutarı, köyün gerçekleşen verim ortalaması ile köyün eşik verim değeri arasındaki farkın, poliçede belirtilen ekili alanın ve poliçedeki güncel ürün birim fiyatının çarpılmasıyla elde ediliyor.

## Sigortalı bu bilgileri en sağlıklı biçimde nereden alabilir?

Sigortalının tarım sigortası süreçlerinde doğru bilgilendiril-





mesi ve yönlendirilmesi için dağıtım kanalları yani acenteler ilk temas noktası. Düzenlemelerle ilgili dağıtım kanallarına, sigortalıları bilgilendirmeleri amacıyla duyurular yapılıyor. Aynı zamanda dağıtım kanallarına yönelik düzenli eğitimlerle mevzuat, uygulamalar, düzenlemeler ve yenilikler hakkında bilgilendirmelerde bulunuluyor

## SERACILAR SİGORTA BEDELLERİNİN REVİZESİNİ İSTEYEBİLİR

### TARSİM'in Antalya'daki son hortum ve sel felaketlerinde çiftçiyle yaşadığı anlaşmazlığın sebebi nedir? Sera sigortalarında neler dikkate alınıyor?

Antalya'daki doğal afetlerle ilgili üreticilerimize öncelikle "geçmiş olsun" dileklerimizi iletiyoruz. Devlet Destekli Tarım Sigortası Sistemi çerçevesinde düzenlenen poliçelerde yer alan sigorta bedelleri, her yıl ülkemizdeki ve dünyadaki gelişmelere bağlı olarak yapılan değerlendirmelerle güncelleniyor, sigorta poliçe primleri, söz konusu bedeller

üzerinden hesaplanıyor. Bu doğrultuda sera örtüsü, konstrüksiyonu, sera içinde yetiştirilen bitkisel ürünler ve teknik donanım unsurlarındaki sigorta bedeli de yılda minimum iki kez güncelleniyor.

Sera Sigortası poliçesi düzenleme talebinde bulunan üreticilerin serası, öncelikle risk inceleme işlemine tabi tutuluyor. TARSİM eksperleri tarafından yapılan risk inceleme işlemlerinde belirlenen değer aralıklarında, sigortalıyla mutabık kalınan sigorta bedelleri üzerinden poliçeler tanzim ediliyor. Sera Sigortası Genel Şartları ve Tarife Talimatları'nın "Tazminatın Hesabı" maddesinde, "Sigorta ettirenin/sigortalının beyan ettiği ve poliçede belirtilmiş olan sigorta bedelleri esas alınır" hükmü yer alıyor. Poliçedeki sigorta bedelleri, hasardan bir gün öncesinde dahi, sigortalının beyanına/talebine istinaden zeyil yapılarak güncel değerler üzerinden değiştirilebiliyor.

Diğer bir deyişle üreticiler, sera maliyetlerindeki fiyat artışlarından kaynaklı, ilerleyen dönemlerde yaşayabilecekleri mağduriyetlerin önüne geçebilmek için yetkili acenteler aracılığıyla mevcut poliçelerindeki sigorta bedellerinin güncel rayiç değerler üzerinden revize edilmesi talebinde bulunabiliyor. Üstelik bedel revizyonu yaptırmamış olsalar dahi tazminatın hesabında "eksik sigorta" hükümleri uygulanmıyor.

5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 11'inci maddesi ve Tarım Sigortalı Uygulama Yönetmeliği'nde sigorta poliçelerinin, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından onaylanan genel şartlara uygun olarak düzenlenme zorunluluğu da hüküm altına alınmış durumda. Söz konusu hükümler uyarınca Devlet Destekli Tarım Sigortası poliçeleri, SEDDK tarafından onaylanan genel şartlara uygun olarak düzenleniyor.

## BİNİN ÜZERİNDE HASAR İHBARI İÇİN 61.5 MİLYON TL ÖDENECEK

### Antalya'dan size gelen son bilgiler neler? Hasar ödemesi ne kadar olacak?

Sigortalı üreticilerimizden bitkisel ürün ve sera sigortalı branşlarında dolu, fırtına, hortum, don ve sel-su baskını gibi sebeplerle binin üzerinde hasar ihbarı alındı. İhbarlarda seraların yanı sıra portakal, arpa gibi ürünler öne çıktı. Ekspertler tarafından sahada sürdürülen çalışmalar sona erdi. Mevcut tablo göz önünde bulundurulduğunda 61.5 milyon TL civarında hasar ödemesi yapılacağını öngörüyoruz.

TARSİM sisteminde sigorta yaptıran üretici ve yetiştiricilerin primine yüzde 70'e varan oranlarda devlet prim desteği sağlanıyor. Ayrıca üreticilere çeşitli imkânlar ve ödeme kolaylıkları sunuluyor. Teminat kapsamında olan bir risk nedeniyle hasar meydana gelmesi halinde, sigorta prensipleri ve teknikleri çerçevesinde hasar ödemesi yapılıyor.

TARSİM, kuruluşundan bugüne kadar çeşitli riskler ve doğal afetlerden ötürü bitkisel ürünleri ve hayvanları zarar gören üretici ve yetiştiricilere Türkiye genelinde 9.8 milyar TL ödeme yaptı. Antalya ili özelinde ise 506 milyon TL hasar ödemesi yapıldı. Bu tutar da söz konusu ilimizin, hasar ödemelerinde üçüncü sırada yer aldığını gösteriyor. 



# “SAĞLIK SİGORTASI primleri yüksek değil”



Sağlık sigortası primlerinin yüksek olduğu eleştirisine yanıt veren TSB Başkanı Atilla Benli, medikal enflasyonun altında bir fiyatlamayla çalıştıklarına işaret etti...

**İstanbul** Ticaret Odası (İTO) Sigortacılık Meslek Komitesi, “Kovid-19 Salgınının Sigortacılık Sektörüne Yansımaları” başlığı altında 25 Mart’ta bir toplantı düzenledi. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı Ali Ersoy, TOBB Sigorta Aracıları Başkanı İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut ve TOBB SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem’in konuşmacı olarak katıldığı toplantıda salgının sigorta sektörü üzerindeki etkileri masaya yatırıldı. Acenteler de etkinliği gerek salonda gerekse çevrimiçi olarak takip etti.

SEDDK Yardımcısı Ersoy, konuşmasında dünya sigorta sektörünün salgın nedeniyle üçte bir daraldığına dikkat çekti. OECD verilerini paylaşan Ersoy, “Motorlu araçlarda hasar kayıtları düştü. Hayatta hasar tazminat artışı oldu. İş kaybı da arttı. Öte yandan risk farkındalığı da ortaya çıktı. Tedarik zincirinde sıkıntı ve siber saldırılar arttı” dedi.

Önümüzdeki dönem için beklentinin yeni ürünler geliştirmek olduğunu



ifade eden Ersoy, “Örneğin ticari alacak sigortası, iş durması sigortası gibi poliçelere ilgi artacak. Sağlık poliçesi de öyle; sağlıkta dünyada da ülkemizde de büyüme var. Fiyat artışı almış başını gidiyor sağlık için. Serbest tarife var ama bu kadar yüksek fiyat fazla” yorumunu yaptı.

## ATILLA BENLİ: MEDİKAL ENFLASYONA DİKKAT!

TSB Başkanı Benli de sağlık sigortasında fiyatların aktüel olarak hesaplandığını vurgulayarak, Ersoy’un iddiasına karşı fiyatların aksine düşük kaldığını savundu: “Fiyatlamamızın içinde olmasa da Kovid-19 teminatı verdik. Özel hastanelerle tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS)

anlaşmaları yaptık. Ama salgından sonra özel hastaneler TSS istememeye başladı. Medikal enflasyona bakmak lazım. Böyle bir ekosistemde medikal enflasyonun altında bir fiyatlamayla çalışan bir sağlık sigortacılığı var. Rekabet olması vatandaşın işine yarıyor. Teknik fiyatlamaya gelemiyoruz bir türlü. Hem sağlıkta hem otda fiyatlar çok düşük. Serbest piyasa içinde bunları çözeceğiz.”

## DİJİTALLEŞME VURGUSU

Sektörün dijitalleşmeye ayak uydurması gerektiğini de savunan Benli, özellikle ana dağıtım kanalı olan acentelerin hazır hale gelmesi gerektiğini vurguladı: “Dijitalleşme arttıkça acentelerin çok da danışmanlığına gerek olmayan alanlarda platform bazlı hizmet veren kanallardan satış olacak. Sigortacılık, nitelikli bir iş ve dünya ortamında finans sektöründe birinci sırada geliyor.”

## YÜZDE 17 KOMİSYON ÖNERİSİ

TOBB Sigorta Aracıları Başkanı İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut da trafik sigortasında sigorta araçlarının komisyonunun yüzde 17’ye çıkarılmasını önerisi getirdi. Korkut, “Anadolu’daki bazı meslektaşlarımız zor durumda. Küçük ve orta ölçekli acenteleri ayakta tutabilmek için taban komisyonunu yüzde 17’ye yükseltmeliyiz” dedi.

# -miř

gibi yapmıyoruz •

“Cinsiyet Odaklı Çeřitlilik ve Kapsayıcı Liderlik”  
programımız ile ödüle layık görüldük. **MAPFRE Sigorta**  
olarak, sigorta sektöründe bu ödülü alan tek şirket olduk.



Kadın Dostu Markalar Platformunun düzenlediği  
**Kadın Dostu Markalar 2022 Farkındalık Ödülleri**'nde,  
**MAPFRE Sigorta** olarak “Cinsiyet Odaklı Çeřitlilik  
ve Kapsayıcı Liderlik” programımızla, “Kadın Dostu  
Marka” ödölüne layık görüldük.

Emeđi geçen herkese  
saygılarımızı sunarız...

 **MAPFRE Sigorta**



**MAPFRE GO**



MAPFRESIGORTA

[www.mapfre.com.tr](http://www.mapfre.com.tr)

MAPFRE Müşteri Hizmetleri 0850 755 0 755

# Maher Holding Sigorta Grubu Avrupa'da şirket kuruyor

Yeni sektörleri ve şirketleri gruba dahil eden, üst yönetimini yeniden yapılandıran Maher Holding Sigorta Grubu, hızlı büyüme atağında rotayı yurtdışına çevirdi. Ahmet Yaşar, "Avrupa'da bir şirket kurarak başarılarımızı küresel piyasalara da taşıma kararı aldık. Amerikalı bir şirketle ise otonom otobüslerle ilgili bir girişim başlattık" diyor...



Eyüp Özsoy

**2021** yılında büyümesine hız katan Maher Holding Sigorta Grubu, 2022 yılı stratejik yol haritasını açıkladı. Maher Holding'in sigorta şirketleri Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın yıllık toplam prim üretimi 2.1 milyar TL olurken, konsolide aktif büyüklüğü de 4.6 milyar TL'ye ulaştı. Böylece Türkiye'nin en büyük bağımsız ve yerli sigorta grubunun sahibi olan ve finans sektöründeki yeni yatırımlarıyla dikkat çeken Maher Holding'in konsolide özkaynak büyüklüğü ise 1.3 milyar TL'ye yükseldi.

## "YENİ ROTAMIZ AVRUPA"

Hedefte yeni yatırımlar olduğunu ifade eden Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Avrupa'ya açılacaklarını açıkladı. Maher Holding'in 2021 yılı performansını değerlendiren ve 2022 yol haritasını yönetici arkadaşlarıyla paylaşan Ya-



şar, “Yeni rotamızı Avrupa” mesajını verdi.

Salgının hafiflemesi ve ülkeler arası sınırların açılmasıyla Avrupa’da bir sigorta şirketi kurma planını yeniden gündeme aldıklarını söyleyen Yaşar, “Başarılarımızı artık yurtdışına taşımayı düşünüyoruz. Avrupa’ya açılma yönünde adımlarımızı attık, yatırımın yapılacağı ülkeyi de belirledik” dedi.

### “DOĞRU KARARLARIN MEYVESİ”

Sigorta şirketlerinin geçen yıl oto branşında küçüldüğünü hatırlatan Yaşar, buna karşılık oto dışı branşlardaki artışa dikkat çekti: “Maher Holding Sigorta Grubu olarak sektöre göre 4 kat büyümeye 2.1 milyar TL konsolide prim üretimine ulaştık. Bunun sonucu olarak 530 milyon TL tutarında vergi sonrası kâr oluştu. Sektör açısından çok değerli bir sonuç. Bu sonuçların elbette yeni yatırımlara ve ticari anlamda 2022 hedeflerimize olumlu etkisi olacak.”

### OTONOM OTOBÜSLER İÇİN GİRİŞİM

Toplantıda Amerikalı bir şirketle otonom otobüslerle ilgili bir girişim başlattıkları bilgisini de veren Yaşar, bunun sadece bir yatırım değil genelde sigortacılık, özelde de kasko sigortacılığında Ar-Ge faaliyetlerine hız verecekleri bir proje olacağının altını çizdi.

### AŞI İÇİN “SOSYAL TEKNOLOJİK” YATIRIM

Öte yandan, Boğaziçi Üniversitesi’nden Prof. Dr. Nesrin Özen’in liderliğinde Vaccizone girişimiyle devam eden aşı çalışmalarına yatırım yapmaya başlayan Quick Sigorta, “sosyal teknolojik yatırımlar” olarak nitelendirdiği bu yaklaşımını birçok alanda devam ettirecek.

### “TAMAMLAYICI SAĞLIKTA DA EZBER BOZACAĞIZ”

Ahmet Yaşar, toplantıda tamamlayıcı sağlık sigortasına gireceklerinin de sinyali verdi: “Quick Sigorta olarak yakın zamanda bu branşta da sektör açısından bir ilke imza atıp yine ezber bozacağız. Bu açıdan bakıldığında, finansaldan sağlığa en geniş ürün gamıyla sektörün en geniş dağıtım kanalına hizmet veriyor olmaktan gururluyuz.”

### KEFALETTE REKOR SÜREDE TAZMİNAT

Kefalet sigortalarını ülke ve sektör gündemine taşıyan Quick Sigorta, geçenlerde neredeyse yarım saatte tek kalemde 130 milyon TL hasar ödemişti. Söz konusu tutar, sektör tarihinin bu büyüklükteki en hızlı hasar ödemesi olarak tarihe geçti.

Yaşar, bu gelişmeyi kefalet sigortaları ve Quick Sigorta’nın ötesinde Türk sigorta sektörü için de güven verici olarak nitelendirerek “Söz konusu tazminatın büyük kısmını dünyanın en önemli reasürörleriyle yaptığı anlaşmalar gereği kısa bir sürede temin eden Quick Sigorta, yabancı kaynak girişi açısından ülke ekonomisine katkı sağladı” dedi.

### TERFİLER, ATAMALAR SÜRÜYOR

Yatırımlarını aralıksız sürdüren Maher Holding Sigorta Grubu, yeni görevlendirmeler ve terfilere de devam ediyor. Bu doğrultuda daha önce hasar ve teknikten sorumlu genel müdür



Ahmet Yaşar



Pınar Güzey

yardımcısı olarak görev yapan Eyüp Özsoy, Quick Sigorta Genel Müdürü oldu. Yine Quick Sigorta’da bütünlük pazarlama genel müdür yardımcılığı görevini yürüten Pınar Güzey de Maher Holding Pazarlama ve Dijital Başkanı olarak atandı.

### 2021 YATIRIM YILI OLDU

Maher Holding Sigorta Grubu, 2021’i yeni yatırımlarla birlikte büyümenin hız kesmeden devam ettiği bir yıl olarak geçirdi. Geçen yılın nisan ayında, aktif varlıkları arasında AND Kozyatağı binası bulunan AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları A.Ş.’nin yüzde 100 hissesinin Maher Yatırım Holding A.Ş.’ye geçmesi ilk yatırımlardan biri olmuştu. Şirket, aktifinde yer alan AND Kozyatağı binasının yeni adını da “Quick Tower” olarak belirledi.

Maher Holding, finans sektöründeki yatırımlarıyla da dikkat çekti. BDDK’dan kuruluş izni alıp Quick Finans’i faaliyete geçiren grup, hemen ardından QPay Teknoloji Hizmetleri A.Ş. markasıyla ödeme hizmetleri konusunda da bir girişim başlattı.

### BİLANÇOSU BÜYÜYEN NADİR ŞİRKETLERDEN

Ahmet Yaşar, toplantıda Maher Holding Sigorta Grubu’nun bilanço performansını da şöyle değerlendirdi: “2021 yılı hedeflerimizi, salgının piyasalara etkisini de gözетerek belirlemiştik. Bir önceki yıla göre bilançosu büyüyen nadir şirketler arasında yer aldık. Finansal veriler açısından Quick

Sigorta, konsolide 1.1 milyar TL özkaynak büyüklüğüyle bir önceki yıla göre özkaynak kârlılığında yüzde 78 büyüdü.

Brüt prim üretimi 1.6 milyar TL olan şirketimizin konsolide aktif büyüklüğü 3.6 milyar TL ve konsolide net kârı 400 milyon TL olarak gerçekleşti. ‘Önleyici sigortacılık’ konseptiyle hareket eden diğer şirketimiz Corpus Sigorta’nın ise aynı dönemdeki özkaynak kârlılığı yüzde 104 oldu. Bu şirketimizin konsolide aktif büyüklüğü 1 milyar TL’ye, konsolide net kârı ise 128.8 milyon TL’ye ulaştı. Sigorta grubumuzun ayırdığı teknik karşılık tutarı 2.8 milyar TL olurken, konsolide net kârımız da 529.6 milyon TL oldu.”

# RAY Fast Cargo ile sevkiyat poliçeleri “bir tık” uzakta

Ray Sigorta'nın nakliyat sigortası branşındaki yeni çözümü Ray Fast Cargo sayesinde, Türkiye'de ilk kez abonman nakliyat poliçesi sahipleri, sevkiyat poliçelerini istedikleri yerden kendileri düzenleyebiliyor. Ortalama 1.5 dakika süren işlem şirketlere hız kazandırıyor, operasyonel süreçleri kolaylaştırıyor...

**Sektörün** ihtiyaçlarını tespit ederek yenilikçi çözümlerle fark yaratmayı amaçlayan Ray Sigorta, nakliyat sigortalarına büyük hız kazandıracak yeni bir uygulamaya imza attı. Ray Sigorta tarafından devreye alınan Ray Fast Cargo uygulamasıyla nakliyat emtia abonman poliçesi olanlar, sevkiyatları için poliçelerini istedikleri yerden haftanın her günü, diledikleri saatte tanzim edebiliyor.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, yeni çözümle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Müşterilerimize hız kazandırmak için oluşturduğumuz ve Türkiye’de bir ilk olan Ray Fast Cargo projesi, sevkiyat poliçelerinin yarattığı operasyonel yükü büyük ölçüde azaltıyor. Ray Sigorta olarak sektörde hakim olan fiyat rekabetinin ötesine geçip doğrudan müşterilerimizin ihtiyaçlarını ve iş süreçlerindeki kritik noktaları tespit ederek en uygun çözümleri sunmaya gayret ediyoruz. Teknolojiyi iş yapış şekillerimize uyarlayıp iş süreçlerini dijitalleştirerek operasyonel süreçlerde müşterilerimize zaman kazandırmayı hedefliyoruz. Bunu yaparken de her işimizin odağında olan müşteri memnuniyetini büyük oranda artırmış oluyoruz.



Koray Erdoğan

Ray Sigorta olarak sektörde ezber bozan çözümlerimizle bir ilke daha imza atmış olmanın gururunu yaşıyoruz.”

## İŞLEM ORTALAMA 1.5 DAKİKA SÜRÜYOR

Ray Fast Cargo uygulamasından yararlanmak isteyen abonman sigortalıların Ray Sigorta tarafından hazırlanan talep formunu doldurup [rayfastcargo@ray-sigorta.com.tr](mailto:rayfastcargo@ray-sigorta.com.tr) adresine göndermeleri yeterli. E-postanın iletilmesinden sonra yaklaşık 1.5 dakika içerisinde poliçe tanzim ediliyor. Sistemde, yaşanabilecek çeşitli senaryolara istinaden 20’ye yakın durum bildirimi otomatik olarak gönderime hazır bulunuyor. Oluşturulan poliçeler, ilgili acentenin belirtmiş olduğu e-mail adreslerine otomatik olarak ulaştırılarak sürecin tam ortasında olmaları ve süreci takip etmeleri sağlanıyor.





**1.3**  
Milyar TL  
Prim  
Üretimi

**154.5**  
Milyon TL  
Toplam  
Kâr

**%69**  
Büyüme  
Oranı

**356.6**  
Milyon TL  
Öz  
Sermaye

# SEKTÖRÜN BÜYÜME ŞAMPİYONU:

## UNI°CO SİGORTA

Sektörün ilk 20 şirketi arasında en çok büyüyen sigorta firması biz olduk.  
Bizi buraya taşıyan iş ortaklarımıza, müşterilerimize ve ekip arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.

**0 850 222 28 00**  
**www.unisigorta.com.tr**





# Allianz'ın Yuvam'ı da “sürdürülebilir” oldu

Allianz Türkiye, evlere daha az karbon salınımını teşvik etmek amacıyla, konut sigortası ürünü “Yuvam”ı sürdürülebilir bir ürün olarak yeniden tasarladı. Çevre dostu eşyalar artık Yuvam Sigortası teminatında...

**Allianz** Türkiye, müşterileri için sürdürülebilir ürün ve hizmetler sunmaya devam ediyor. Sürdürülebilirliği iş stratejisi olarak benimseyen şirket; yenilenebilir enerji sigortası, kıyı tesisleri deniz kirliliği sorumluluk sigortası, elektrikli otomobillere özel kasko indirimi, sürdürülebilir yaşam fonu ve Türkiye’de bir ilk olan çatı tipi güneş enerjisi paneli sigortası gibi sürdürülebilir ürün ve hizmetler sunuyor.

Allianz Türkiye, müşterilerinin evlerinde daha az karbon salınımını teşvik etmek amacıyla konut sigortası “Yuvam”ı da sürdürülebilir bir ürün olarak yeniden tasarladı. Böylece enerji verimliliği sağlayan, su tüketimini ve atıkları azaltan, sürdürülebilir ulaşımı destekleyen çevre dostu eşyalar Yuvam’ın üç paketinde de teminat kapsamı altına alındı.

Güneş paneli, rüzgâr türbini, hareket sensörü ve voltaj regülatörü gibi enerji verimliliği sağlayan, yağmur suyu depolama ünitesi, su sensörü gibi su tüketimini azaltan, kompost makinesi ve çöp öğütücü gibi atıkları azaltan, elektrikli bisikletler ve scooter’lar gibi sürdürülebilir ulaşımı destekleyen eşyalar Yuvam Sigortası ile yangın, hırsızlık, deprem gibi durumlara karşı teminat altına alınıyor. Farklı ihtiyaçlara ve tercihlere yönelik üç farklı plan dahilinde sunulan Yuvam, zengin teminat içeriğiyle dikkat çekiyor.

## “BİREYSEL MÜŞTERİLERİMİZİ TEŞVİK EDİYORUZ”

Sigortacılık sektörünün sürdürülebilir bir geleceğin inşasında önemli bir rol oynadığının altını çizen Allianz Türkiye CEO’su Tolga Gürkan, bu alanda izledikleri stratejiyi şöyle anlatıyor:

“Organizasyon olarak sürdürülebilirlik yaklaşımını tüm operasyonlarımıza entegre etmenin yanı sıra finansal bir kuruluş olarak da iyi çevre için iklim değişikliğinin yarattığı riskleri yönetiyor, düşük karbon ekonomisine hizmet eden iş modellerini sigortalıyor, kömür işlerini sigortalamıyoruz. Müşterilerimiz için sürdürülebilir ürün ve hizmetler sunmaya odaklanıyor, sürdürülebilir ürünlerimize bir yenisini daha eklemenin mutluluğunu yaşıyoruz. Yuvam Sigortası’nın kapsamını genişleterek, bireysel müşterilerimizin çevre dostu yaklaşımı günlük yaşamlarına entegre etmelerini teşvik etmeyi amaçlıyoruz.”



Tolga Gürkan

## KENDİ EVLERİNDE DE UYGULUYORLAR

Finansal bir kuruluş olarak sundukları ürün ve hizmetlerle eco-Sistemi teşvik ederken 2 bin 500 kişilik bir organizasyon olarak kendi evlerinde de ekolojik ayak izini azaltmak üzere önlemleri hayata geçirdiklerini anlatan Gürkan, şunları ifade ediyor: “LEED sertifikalı ve WWF-Türkiye’nin Yeşil Ofis Diploması’na sahip çevre dostu Allianz Tower ve Allianz Kampüs binalarımızdaki elektrik tüketimi, su tüketimi, plastik kullanımı, atık yönetimi, operasyonlarımızdaki kağıt miktarı, seyahat oranı gibi önemli verilerimizi sürekli takip ediyor, yıllık hedeflerle daha iyiye doğru ilerliyoruz. Operasyonlarımızda enerji kullanımımızın yüzde 50’den fazlasını yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlıyor, 2023’te yüzde 100’e ulaşmayı hedefliyoruz.”



# 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!

# Sigorta şirketleri ve InsurTech'ler neden Smart-i Awards'a katılmalı?

**S**igorta sektöründe inovasyona dayalı Türkiye'nin ilk ödül programı olarak öne çıkan Smart Insurance Awards için başvurular sürüyor. Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta Gündem sitesinin 10'uncu kuruluş yıldönümüne özel düzenlenen yarışma, InsurTech'lerin sigorta şirketleri ve sigortalıların hayatına etkisinden hareketle projelendirildi. Smart-i Awards jüri üyeleri, programla ilgili düşüncelerini paylaşıp neden katılmak gerektiğini ifade etti...



**Prof. Dr. Selim Yazıcı**  
**FinTech İstanbul Kurucu Ortağı**

Sigortacılık, insan yaşamının her alanına dokunması nedeniyle dünyanın en önemli ve en eski sektörlerinden biri. Teknolojik ilerlemeler ve dijitalleşme, her sektörde olduğu gibi sigorta gibi gelişmelere açık bir sektör üzerinde birçok önemli gelişmeyi beraberinde getiriyor. İnovasyonla birlikte geliştirilen yeni iş modelleri, yeni ürün ve

hizmetleri hızlı, kolay, esnek, kişisel ve daha ucuz biçimde sigorta kullanıcılarına sunuyor. Teknolojinin yanı sıra değişen toplumsal ihtiyaçlar ve yeni ekonomik trendlerin getirdikleri, regülasyonun da etkisiyle sigorta alanında yeni iş modellerini ve InsurTech adı verilen şirket yapılarını karşımıza çıkarıyor.

Smart Insurance Awards, ülkemizde gelişen sigorta sektörünün büyümesine katkıda bulunmak ve sektördeki inovatif projeleri öne çıkartarak bunları tüm paydaşlarla paylaşılmasını amaçlıyor. Bu nedenle, dijitalleşmeyi ve inovasyonu merkezine alarak sektörde yeni ürün ve hizmet geliştiren, bunların kullanımıyla müşteri deneyiminde farklılık yaratan tüm şirketleri Smart-i Awards'a katılmaya çağırıyorum.



**Selcen Gür**  
**Sigorta Brokerleri Derneği**  
**İletişim Komitesi Başkanı**

Metaverse çağında tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılıkta da teknoloji ve inovasyonun katkısı yadsınmaz.

Sigorta sektörüne, sigortalılara, topluma ve ekonomiye fayda sağlayacak her türlü proje Smart-i Awards için bir değerdir.

"Teknoloji üreten Türkiye" şemsiyesi altında sektörümüze yenilik ve katma değer sağlayacak tüm projelerinizi bekliyoruz.



**Nolwenn Allano**  
**Uluslararası reasürans**  
**sektörü CEO'su -**  
**Küresel InsurTech yatırımcısı**

Şimdiye dek gölgede kalan InsurTech sektörünün artık yükseliş sürecine girdiğini görüyoruz. Artık bu alana yatırım akıyor ve sektör büyüyor. Hindistan, Çin, İsrail, Kuzey Amerika, Birleşik Krallık, Fransa ve Almanya'da unicorn şirketler öne çıkıyor.

Türkiye'nin de bu saydığım ekonomilerden farkı yok. Türkiye, girişimcileri ve yatırımcılarıyla büyük bir ekonomi. Önemli bir başarı ve ekonomik istikrar sembolü olarak 'decacorn' yani değeri 10 milyar doları aşan şirket girişimine sahip birkaç ülkeden biri. Türkiye'nin bu başarısını alkışlıyorum. Ancak sigorta söz konusu olduğunda sular sığlaşıyor. Gözler Türkiye'de kritik sigorta sorunlarıyla baş edebilen veya sektörde kısmen değişim-devrim yaratan teknoloji şirketlerini arıyor ama maalesef henüz bulamıyor.

Benim de mütevazı biçimde aralarında yer aldığım küresel yatırımcılar, Türkiye'nin dış dünyada ölçeklenebilir, ihraç edilir bir InsurTech modeli geliştirmesini bekliyor.

Ben bu konuda iyimserim. Smart-i Awards gibi etkinlikleri de bu açıdan önemli buluyorum.



**Ertuğrul Bul**  
**Fiona Teknoloji ve Danışmanlık**  
**Kurucu Ortağı**

Logo Yazılım'ın 2013'te yüzde 37 hissesini 48.2 milyon TL'ye alarak en büyük ortaklarından biri haline gelen Mediterra Capital, hisselerinin büyük bir çoğunluğunu, ağırlıklı uluslararası yatırımcılardan oluşan kurumsal nitelikli yatırımcılara sattığını açıkladı. 413 milyon TL'lik pay satışı yapan Mediterra Capital'ın Logo Yazılım'daki ortaklık oranı yüzde 5'e indi...

Türk oyun şirketi Peak, 1.8 milyar dolara ABD merkezli Zynga'ya satıldı. Böylece Zynga, kendi tarihinin en büyük şirket satın almasını yaparken, Türkiye'den de ilk kez bir teknoloji girişimi 1 milyar doların üzerinde bir rakamla satılmış oldu... Bu iki gelişme bile sigorta sektörüne dünya çapında ve ülkemizde yoğun yatırımcı ilgisi olduğunun kanıtı. İyi eğitilmiş, yaratıcı, iş yapış modellerini farklı ve yenilikçi görmeye odaklı bir gençliğimiz var. Logo Yazılım veya Peak'teki başarıya neden InsurTech girişimcileri, startup'ları da ulaşmasın?



2007-2008 döneminden başlayarak Türk sigorta sektörüne yabancı ilgisi dolayısıyla şirketlerin pek çoğu uluslararası oyunculara satıldı. Sigorta branş dağılımlarına, dağıtım kanallarına, ürünlere baktığımızda birbirlerine çok benziyor. Fark yaratmak lazım. Çünkü Y ve Z kuşağı geçmiş kuşaklara benzemiyor. Bilgisayarla büyüdüler veya bilgisayar ellerinde doğdular. Ve artık çalışma, para kazanma ve satın alma gücüne eriştiler. Bu kuşaklara yeni bir şeyler söylemek lazım. Hadi birlikte yeni bir şeyler söyleyelim. Türkiye’de filizlenip uluslararası mecralara yelken açın; Smart-i Awards sizlerin yelkenlerinizi şişiren, sizleri sektöre tanıtan rüzgâr olsun.



**Berrin Dinç**  
**İstanbul Sigorta Acenteleri**  
**Derneği (ISAD) Başkanı**

Satış kanallarının çeşitlenmesi ve dijital ortamda polise satışlarının artması, başlarda sigorta acentelerine karşı ayrı bir rekabet alanı oluşturmuş gibi izlenim uyandırmıştı. Ancak acentesiz sigortanın olamayacağı kısa sürede anlaşıldı. Çünkü bu çok kapsamlı bir konu. Her teminat ayrı bir ayrıntıyı

ifade ediyor. Teminat seçebilmek için sadece adını görmek yeterli değil. Bu konuda bilgilendirme yapacak bir danışmana mutlaka ihtiyaç var. Her zaman da olacak. Ya da hasar anında işinizi kolaylaştıracak bir danışmana... Nitekim sigorta şirketlerimiz de bu gerçeğin farkında ve dijitalleşme çalışmalarında, yeni ürün/hizmet geliştirme aşamalarında, teknoloji yatırımlarında acentelerini gözeterek, onları da sürece dahil ederek ilerlemeyi tercih ediyor. Acenteler olarak bizler de bu sürece elimizden geldiğince katkıda bulunmaya çalışıyoruz. Acenteleri de ihmal etmeyen yenilikçi tüm projeleri Smart-i Awards’a katılmaya davet ediyorum.



**Metin Karacan**  
**HDH Danışmanlık Müdürü**

InsurTech’ler sayesinde sigorta şirketleri, acenteler, brokerler ve sigortalıların hayatları kolaylaşacak; risklerini minimize edebilecekler ve tüm inovatif teknolojiler, HiTech teknolojilerin geliştirilmesine, mentorluk, fon, tecrübe sağlayan, sınırsız fırsatlara sahip olacaklar. Sektörün büyümesi ve gelişmesi için sigorta şirketleri çağa ayak uydurmak;

diğer bir deyişle yenilikçi, inovatif ve eksiksiz hizmet sunmak zorunda. InsurTech ile sigorta şirketleri özellikle riskleri tespit edip risklerin gerçekleşmesini minimize edecek projeleri destekleyerek, sektörün gelişmesine katkı sağlayacaktır. Gelişmiş ülkelerin InsurTech alanında önemli yatırımlar yaptığını görüyoruz. Sigorta sektörünün geleceğinin de InsurTech ile şekilleneceği anlaşıyor. Dijitalleşme süreciyle sigorta sektöründeki satış kanalları arasında (acente, bankasürans, broker dağıtım kanalları) dijitalin giderek daha önemli bir yer tutacağını varsayarsak, daha hızlı dijitalleşebilen, daha fazla veri setini elinde bulunduran, yeni neslin risk ve satın alma tercihlerini daha iyi tahmin edebilen daha esnek, daha

# smart*i* awards

kişiyi özel ürün ve hizmetlere geçiş yapabilen firmalar rekabet gücünü elinde tutacaktır.

İçinde bulunduğumuz dijital çağ ve rekabetçi koşullar yenilikçi çözümler üretmeyi zorunlu kılıyor. İnsana ve teknolojiye yatırım yapan tüm şirketlerin Smart-i Awards’a katılması gerektiğini düşünüyorum.



**Rahim Ak**  
**Habertürk Finans Editörü,**  
**Vergi Konseyi Üyesi**

Teknolojik gelişmeler ve dijitalleşme sigorta sektöründe de ezberleri bozuyor. Artık ihtiyacımız olan tüm sigorta ürün ve hizmetleri “tek tık” uzağımızda.

Sigorta şirketleri; blokzinciri, yapay zeka, nesnelerin interneti, makine öğrenimi, chat-bot gibi yeni nesil teknolojileri kullanarak

sürekli inovatif projeler geliştiriyor. Bu sayede sigortalanma oranı artıyor, sigorta sahtekarlıkları azalıyor, kaynaklar daha verimli kullanılabilir. Kısacası sigortacıların inovasyon yarışı hayatı kolaylaştırıyor, hayat kurtarıyor!

İşte Smart-i Awards, başarılı projeleri ödüllendirerek bu tatlı rekabete katkı sağlamayı amaçlıyor. Sektörde fark yaratan, ekosisteme değer katan tüm proje sahiplerini bu yarışa davet ediyorum.



**Abdullah Çetin**  
**PSM ve Akıllı Yaşam**  
**Yayın Danışmanı**

Akıllı Yaşam logosunun altında “Sigortalı hayat, güvenli gelecek” yazar. Dergimizin sıklıkla kullandığı bir başka slogan da “Akıllı yaşamın, akıllı yaşlanın” şeklinde. Dolayısıyla ödül organizasyonu için belirlediğimiz “Smart Insurance” (Akıllı Sigorta) söylemi bizim için yeni değil... Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta

Gündem sitesiyle 10 yılı aşkın süredir sektörün nabzını tutuyoruz. Sigorta ve bireysel emeklilik sektörlerinde her geçen gün ağırlığı artan “akıllı” teknolojik gelişmeleri an be an izliyor, okurlarımıza aktarıyoruz.

Sigortacılık, Türkiye’de inovasyonun en fazla geliştirilip uygulandığı sektörler arasında yer alıyor. Nicedir bu inovatif projeleri ödüllendirecek bir yarışma düzenlemeyi planlıyorduk. Geç de olsa sektörde bu ilke imzayı atmak da bize kısmet oldu. Smart-i Awards’a ilgi ve destekleri için şimdiden tüm paydaşlara teşekkürler. 

# 400 bin kişi SAĞLIĞIM TAMAM dedi

AXA Sigorta, “Sağlığım Tamam” ile tamamlayıcı sağlık sigortasında 400 bin kişiye ulaştı. AXA Sigorta COO’su Sanem Buçukoğlu, Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile de sektörde bir ilke imza attıklarını vurguluyor...

**Sigorta** sektöründe 130 yılı geride bırakan AXA Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortasında önemli bir konuma sahip. AXA Sigorta COO’su Sanem Çingay Buçukoğlu, bu alanda Türkiye’nin ilk akla gelen markası olduklarını vurguluyor. 7/24 sağlık kurumlarına ulaşmada da lider olduklarını belirten Çingay, “400 binin üzerindeki sigortalı sayısı Türkiye’nin bu alandaki önde gelen şirketlerinden biriyiz” diyor ve şöyle ekliyor:

“130 yıldır geliştirdiğimiz ürün, hizmet ve projelerle müşterilerimizin yaşamını kolaylaştırmak, toplumun ilerlemesini ve ülkemizin ekonomik kalkınmasını sağlamak için büyük bir azimle çalışıyor, sektöre yön veriyoruz. Çalışmalarımızda bizler için oldukça değerli bir amaçtan ilham alıyoruz: İnsanlığın gelişimi adına insanlık için değerli olanı korumak. Biz yalnızca hasar anında zarar tazmin eden bir sigorta şirketi değiliz. Müşterilerimizi beklenti ve ihtiyaçlarına göre çalışmalarını şekillendiren, hayatlarının her anında onların yanında olan bir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz.”

## “SEKTÖRE YÖN VERMEYE DEVAM EDECEĞİZ”

Salgın dönemiyle birlikte insanların sağlıklarını daha fazla önemsemeye başladığının altını çizen Çingay, “Bu dönemde tamamlayıcı sağlık sigortası öne çıkan ürünlerden biri oldu” diyor. Türkiye’nin doğusundan batısına en geniş anlaşmalı kurumlar ağına sahip Sağlığım Tamam tamamlayıcı sağlık ürünleriyle sektörde ilk akla gelen marka olmayı başardıklarını kaydeden Çingay, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Sayısı 2.5 milyonu geçen tamamlayıcı sağlık sigortalılarının 400 binin üzerinde AXA Sigortalı olması başarımızın önemli bir kanıtı. Aynı zamanda 2021’de hizmete sunduğumuz, prim ödeme modeliyle farklılaşan gençlere özel inovatif ürünümüz Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile de sektörde bir ilke imza attık. Gerek tamamlayıcı sağlık alanında gerekse diğer konularda sunduğumuz sigortacılık çözümleriyle sektöre yön vermeye devam edeceğiz.”



Sanem Çingay  
Buçukoğlu

## DİJİTAL SAĞLIK ÇÖZÜMLERİ

Sağlığım Tamam tamamlayıcı sağlık sigortası ihtiyaçlara hızlıca yanıt veren dijital sağlık çözümleriyle de öne çıkıyor. Şirketin geliştirdiği sağlık çözümleri arasında müşterilerin sağlık sorunlarıyla ilgili her konuyu uzman doktorlara yazılı, sözlü veya görüntülü olarak danışabildiği AXA Doktor Danışma Hattı, hastalıkların teşhisi ve tedavisi sırasında ikinci bir uzman görüşü almasını sağlayan Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü, 0-16 yaş arası çocuklar ve aileleri, 65 yaş ve üstü bireyler ve her yaşta ameliyatlı müşterilere destek olmak için oluşturulan AXA Bağımsız Yaşam Hattı bulunuyor. AXAFit mobil uygulaması da AXA müşterilerinin sigortacılık işlemlerinin kolaylaştırmasına ve sağlıklı bir yaşam sürmesine katkı sağlıyor.



Sevdikleriniz için yapacaklarınız bir yere kadar gersini AXA tamamlar.

# Esnafa ücretsiz sigorta eğitimi



Bendeve Palandöken

Atilla Benli

TSB ve TESK iş birliğiyle esnaf ve sanatkârın sigorta bilincini artırmak üzere eğitim seferberliği başlatıldı. Ücretsiz düzenlenen sigorta ve risk yönetimi eğitimleri, çevrimçi olarak yıl boyunca sürecek...

**Sigorta** okuryazarlığının toplumda yaygınlaşması için önemli bir adım daha atılıyor. Sektörün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB) öncülüğünde esnafın temsil kuruluşu Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu (TESK) desteğiyle hayata geçen “Sigorta ve Risk Yönetimi Bilincini Güçlendirme Eğitimleri” (ESİB) esnafa buluşuyor. Sigorta sektörünün en geniş katılımlı eğitim seferberliği olarak planlanan ESİB ile risk yönetimi eğitiminin yanı sıra esnafın ihtiyaç duyduğu sigorta branşları ve ürünleri de tanıtılıyor.

Ülkemizdeki sayıları 2 milyon 200 bini aşan esnafa ulaşmayı hedefleyen proje, TSB Başkanı Atilla Benli ve TESK Genel Başkanı Bendeve Palandöken’in 17 Mart 2022’de imzaladığı protokolle hayata geçti. TSB’nin ev sahipliğinde düzenlenen törende sigorta okuryazarlığının sürdürülebilirlikteki etkisine vurgu yapan TSB Başkanı Atilla Benli, gündelik risklerin yanı sıra iklim değişikliğinin tetiklediği doğal afetler, pandemi ve ekonomik gelişmeler nedeniyle esnafımızın işlerini sürdürmekte zorluk çektiğinin bilincinde olduklarını vurguladı.

Bu noktada risklere karşı hazırlıklı olmanın büyük önem taşıdığının altını çizen Benli, “Bu eğitimleri bir sosyal sorumluluk olarak görüyoruz; sigorta okuryazarlığının yaygınlaştırılarak sigorta bilincinin kazandırılması için üzerimize düşeni yapıyoruz. Eko-

nomimizin ve sosyal hayatımızın temel direği olan esnafımızla bir araya gelmek bu anlamda çok kıymetli. Tüm esnafımızı bu bilinçlenme hareketinin bir parçası olmaya davet ediyorum” dedi.

## ESNAF BU EĞİTİMLERİ KAÇIRMASINI!

TESK Genel Başkanı Bendeve Palandöken de esnaf ve sanatkâra yönelik ücretsiz düzenlenen sigorta ve risk yönetimi eğitiminin, esnafın sigortaya olan ilgisini ve bilincini artırmak için oldukça önemli olduğuna dikkat çekerek “Hasar anında yapılması gerekenler konusunda bilgilendirmek, olası risklerden evvel tedbir almasına yönelik risk bilincini geliştirmek amacıyla düzenlenen bu eğitimi esnafımız kaçırmamalı” değerlendirmesini yaptı.

Bu eğitimde tarafların buluşmasına vesile olan DMW Eğitim Danışmanlık Hizmetleri Eğitim Moderatörü Jülide Çilingir ve TSB yönetimine katkılarından dolayı teşekkür eden Palandöken, esnafa yönelik faydalı projelerin devamını beklediklerini ifade etti.

## ÜCRETSİZ ÇEVİRİM İÇİ EĞİTİMLER

2022 yılı boyunca ücretsiz verilecek çevrim içi eğitimlerin ilki 6 Şubat Pazar günü başladı. Programda bireysel emeklilik sisteminden hayat, yangın ve nakliyat sigortalarına, devlet destekli alacak sigortasından kefalet ve sağlık sigortalarına kadar pek çok branş, uzman isimler tarafından tanıtılıyor. Eğitimler kapsamında ayrıca, hasar tespiti ile sözleşme aşamasında dikkat edilmesi gereken hususlara ilişkin bilgiler de veriliyor. Program sonunda katılım belgesi verilen çalışmada yıl sonuna kadar 30 eğitim ve 6 seminer planlanıyor.



# Unico, ilk 20 şirket arasında büyüme rekoru kırdı

Unico Sigorta'nın 2021 yılı prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 69 arttı. Şirketin reel prim üretim artışı ise yüzde 25 oldu. Bu oranla ilk 20 şirket arasında en yüksek artışı sağlayan Unico'nun acente sayısı da geçen yıla göre yüzde 18 arttı...



Emine Talay Turan

**Türkiye** Sigorta Birliği'nin 2021 yılı verilerine göre, salgın ve dalgalı ekonomik yapı şartlarında sigorta sektörü reel olarak yüzde 6 küçülmesine karşın Unico Sigorta, yüzde 25 reel büyüme sağladı. Bu da Unico'yu sektörün ilk 20'si arasında en fazla reel büyüme elde eden şirket yaptı.

2021 yılı genelinde sigorta sektörünün ilk 20 şirketi yüzde 28 ortalama prim artışı sağladı. Tüm sektörün büyüme ortalaması ise yüzde 29 oldu. Unico Sigorta ise yüzde 69 büyümeyle sektör sıralamasında 2 basamak birden yükseldi. Şirketin pazar payı da yüzde 32 artışla yüzde 1.44'e ulaştı.

Unico Sigorta benzer başarıyı 2020 yılında da göstermiş, yüzde 45 büyümeyle sektördeki ilk 20 arasında en fazla gelişim gösteren şirket olmuştu. 2020 genelinde sigorta sektörünün büyüme ortalaması ise yüzde 17'di.

## 575 MİLYON TL HASAR ÖDEMESİ

Unico Sigorta Genel Müdür Vekili ve Yönetim Kurulu Üyesi Emine Talay Turan, 2021 yılında toplam 575 milyon TL hasar ödeyen şirketin mali yapısının daha da güçlendiğine dikkat çekti. Özsermayesi 356.5 milyon TL olan Unico Sigorta'nın net kârı 154.5 milyon TL, sermaye yeterlilik oranı ise yüzde 118.5 olarak açıklandı.

Hedeflerinin istikrarlı büyüme olduğunu vurgulayan Talay Turan, şu bilgileri paylaştı: "Uzun vadeli strateji planlarımızla büyümede başarılı bir istikrar yakaladık. Hedeflerimize ulaş-

manın mutluluğunu yaşıyoruz. Kârlı branşların portföyümüzdeki payını da büyütürken dengeli bir portföy yaratık. Hizmet kalitemizden ödün vermeden yakaladığımız ivmeyi devam ettirmeyi ve başarılarımızı sürdürmeyi amaçlıyoruz. 2021 yılında prim üretimimizin yüzde 72'si acentelerimiz üzerinden gerçekleşti. İş ortaklarımızın bize inancını çok değerli buluyoruz. Geçen yıla göre acente sayımızı yüzde 18 artırdık. Nokta iletişimi ve geri bildirimlerin teknoloji vasıtasıyla süreçlere yansıtılması sonucu poliçe sahipleri nezdinde tercih edilen şirket olmaktan mutluluk duyuyoruz."

## ÇALIŞANLARIN KIDEM ORTALAMASI 5 YILDAN FAZLA

İstikrarlı başarının ancak ekip çalışmasıyla mümkün olabildiğini belirten Emine Talay Turan, insan kaynakları politikasıyla ilgili de şu değerlendirmeyi yaptı: "Çalışanlarımız yıllardır süregelen bu istikrarlı başarının en büyük unsuru. Çalışanlarımızın yanısıra aramıza yeni katılmasına rağmen kıdem ortalaması 5 yıldan fazla. Unico Sigorta'nın başarılarının yanı sıra çalışanlarımızın işini severek yapmasını, çalıştığı şirkette mutlu olmasını da önemsiyoruz. Salgın sürecindeki evden çalışma sistemini, normalleşme politikaları sonrası hibrit sisteme çevirdik. Bu sistemi kalıcı hale getirmeyi planlıyoruz. Ancak sık sık bir araya gelmeye ve ofiste iş harici birlikte vakit geçirmeye de özen gösteriyoruz."

**Sudan sebeplerle  
birikimler kaybolmasın  
diye**

## **ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA**

İş 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](http://corpussigorta.com.tr)

# Türkiye - Azerbaycan karayolu artık daha **güvenli**

46 ülkenin dahil olduğu Bürolar Konseyi'nde bir ilke imza atıldı. Türkiye ile Azerbaycan arasında seyahat eden araçların yeşil kart sigortalarının dijital olarak sorgulanacağı, sahte sigortalı araçların ülkelere girişine izin verilmeyeceğini sağlayacak yeni bir protokol hayata geçiyor...

**Azerbaycan** İcbari Sigorta Bürosu ve Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu (TMTB), iki ülke arasında karayolu taşımacılığının güvenli bir yapıya kavuşmasını sağlayacak önemli bir iş birliği protokolüne imza attı.

Bakü'deki Fairmont Flame Towers'ta 14 Mart'ta düzenlenen imza törenine Azerbaycan Merkez Bankası Baş Direktörü Ziya Aliyev, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, Azerbaycan İcbari Sigorta Bürosu Müdürü Rashad Ahmedov, TMTB Yönetim Kurulu Başkanı Remzi Duman, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı ve TMTB Müdürü Mehmet Akif Eroğlu'nun yanı sıra Azerbaycan ve Türkiye'den sektör temsilcileri ile basın mensupları katıldı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Rashad Ahmedov, söz konusu protokolün 46 ülkenin dahil olduğu Bürolar Konseyi için de bir ilk olduğunu vurguladı ve bu sayede iki ülke arasında karayolu taşımacılığının güvenli bir yapıya kavuşacağını ifade etti.

Ziya Aliyev de "Türkiye sigorta sektörü 150 yıllık tecrübeyle ülkemiz sigortacılığının gelişmesinde bizim için bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da önemli bir örnek. Türkiye sigorta sektörünün tecrübelerinden faydalanmak istiyoruz. Bu yönde ülkemiz sigorta sektörünün gelişmesi için sağlanan desteği çok önemsiyoruz" değerlendirmesini yaptı.

## DİJİTAL KONTROL SAHTECİLİĞİ ÖNLEYECEK

Atilla Benli, başta Azerbaycan olmak üzere Türk Devletleri Teşkilatı içindeki kardeş ülkelerle iş birliği konusuna değindikten sonra TMTB ile Azerbaycan İcbari Sigorta Bürosu arasındaki iş birliği projesi hakkında şu bilgileri verdi:

"Sigortacılık diğer birçok önemli işlevi yanı sıra ticari hayatın devamı için de önemli bir güven unsuru. Karayoluyla yaptığımız ihracatın değeri 2021 yılında 88 milyar dolara ulaştı. Bu tutar Uluslararası Nakliyeciler Derneği'ne bağlı 1115 nakliyeciden sağlanıyor ve toplam ihracatımızın yüzde 40'ını oluşturuyor. Ülkemiz karayolu taşımacıları, yeşil kart sistemi-



ne dahil olan ülkelerde 600 bin sefer için yeşil kart sigortası kullanıyorlar. Ancak sahte yeşil kartlar birçok soruna yol açtığı gibi prim maliyetlerini de artırıyor ve şu anda dijital kontrol yapılmıyor. Bugün kardeş ülkemiz Azerbaycan'ın İcbari Sigorta Bürosu ile imzalanan protokolle Türkiye ve Azerbaycan sınırında yeşil kartların dijital kontrolleri sağlanacak bu durum iki ülke arasındaki ticari taşımacılıkta önemli fayda sağlayacaktır."

Mehmet Akif Eroğlu da özetle şu konuşmayı yaptı: "Bürolar Konseyi çatısı altında bir çalışma grubumuz var. Türkiye Bürosu olarak Yunanistan, Bulgaristan gibi sınır komşularımızın yanı sıra başta Azerbaycan olmak üzere kardeş ülkelerimizle karşılıklı iş birliğine gidiyoruz. Artık sınırda dijital yeşil kart kontrolü sağlayarak sahteciliği önleyeceğiz. Bu konuda Azerbaycan'la yürüttüğümüz proje de tamamlanmak üzere. Bugün Bakü'de lansmanını yaptığımız projenin, Bürolar Konseyi için de referans gösterilen ilk uygulama olduğunu memnuniyetle ifade etmek isterim."



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



***Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.***

*Türk Nippon'a gelin, evinizi ve eşyalarınızı, doğal afetlerden yangına, hırsızlıktan su basmasına kadar tüm risklere karşı koruyalım. Sıcak Yuvam konut sigortanız sayesinde, Evcil Hayvan (PET) tasarruf planıyla veteriner hizmetlerinden ücretsiz veya indirimli yararlanabilirsiniz. Ayrıca çalışan durumdaki kombilerinizin bakımını anlaşmalı servislerden yılda 1 kez ücretsiz yaptırabilirsiniz. Detaylı bilgi acentelerimiz, turknippon.com ve 444 88 67'de.*



**TÜRK NIPPON**  
**SİGORTA**

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

# DOĞA SİGORTA'dan öğretmenlere sağlık desteği



Doğa Sigorta ve İLK SAN iş birliğiyle hayata geçen “Kanser Destek Yardımı ve Ferdi Kaza Sigortası” poliçesi, ilkokul öğretmenlerinin tedavisine destek olacak...

**Doğa** Sigorta, bir ilke imza atarak geleceğin sigortası öğretmenler için yeni bir projeyi hayata geçirdi. İlkokul Öğretmenleri Sağlık ve Sosyal Yardım Sandığı (İLK SAN) iş birliğiyle “Kanser Destek Yardımı ve Ferdi Kaza Sigortası” poliçesi hazırlayan Doğa Sigorta, kanser teşhisi konulan öğretmen ve eğitim çalışanlarına 15 bin lira nakdi yardım ve hastalığın tedavi süresince ücretsiz tıbbi destek hizmeti verecek.

Proje için 8 Mart Salı günü Hilton Bosphorus Otel’de düzenlenen tanıtım toplantısı ve imza töreninde konuşan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Böyle bir iş birliğine imza atmaktan onur duyuyoruz. Geleceğimizi inşa ederken atacağımız adımlara öncülük eden öğretmenlerimize day-

nışma ve yardımlaşma konusunda her zaman destek olmaya hazırız” dedi.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, projenin İLK SAN üyesi 287 bin ilkokul öğretmeni kapsadığı bilgisini verdi. Sağlığın ve sağlıklı olmanın farkındalığının salgın döneminde arttığına değinen İLK SAN Yönetim Kurulu Başkanı Tuncer Yılmaz ise iş birliğinin İLK SAN üyeleri için önemli bir adım olacağını vurguladı.

## TÜRKİYE’DE İLK

İmza töreninin ardından Doğa Sigorta Kurumsal Satış ve Alternatif Dağıtım Kanalları Grup Müdürü İpek Güner, bir sunum yaparak iş birliğiyle ilgili bilgiler verdi, sağlık konusuna ve sağlık sigortalarına verdikleri önem ile bu alandaki tecrübelerine dikkat çekti.

Poliçenin kapsamını ve detaylarını anlatan Doğa Sigorta Sağlık Sigortaları Müdürü Emine Köse, söz konusu projenin hem kritik hastalık hem de ferdi kaza sigortası ve özel asistans hizmeti sunulması açısından Türkiye’de bir ilk olduğuna dikkat çekti.

Sağlık ve sosyal yardımın İLK SAN’ın kuruluş amaçları arasında olduğunu ha-

tırlanan İLK SAN Genel Müdürü Mintez Şimşek de 1 Ocak 2022 tarihinden itibaren sosyal yardım ödeme kalemlerinde önceki yıla göre ortalama yüzde 37 artış yaptıklarına dikkat çekti. Şimşek, sandık üyesi ilkokul öğretmeni, özel eğitim öğretmeni ve diğer eğitim çalışanlarının 28 Şubat itibarıyla Kanser Sağlık Nakdi Yardım ve Tıbbi Destek Yardımı hizmetinden yararlanabileceğini duyurarak, kanser nakdi sosyal yardım destek miktarının 15 bin TL olduğunu aktardı.

## NELERİ KAPSIYOR?

Kanser Destek Yardımı ve Ferdi Kaza Sigortası ile poliçe başlangıcından sonra ortaya çıkan kanserlerde evre 1 ve üzerindeki evreleri kapsayan asistan destek paketi kapsamında profesör doktor muayenesi, tıbbi danışmanlık, PET/CT çekimi, radyoterapi, kemoterapi, MR-BT görüntüleme ve ilaç organizasyon desteği veriliyor.

Ferdi Kaza Sigortası kapsamında ayrıca motosiklet ve takma motorlu bisiklet kullanma, vahşi hayvan avcılığı, dağcılık, kar veya buz üzerinde yapılan tüm sporlar gibi birçok aktivite tehlikeli spor teminat kapsamında yer alıyor.

# *inovasyon* KAZANDIRIYOR

**Sigorta Sektörünün  
En İnovatif Projeleri Yarışıyor**



## **Yarışma Takvimi**

**Proje Uygulama Dönemi**  
01.01.2020 - 01.04.2022

**Ödül Başvuru Dönemi**  
01.03.2022 - 30.04.2022

**Ödül Töreni**  
23 Haziran 2022  
İş Sanat Kültür Merkezi Levent, İstanbul

**Başvurmak için**  
[www.smartinsuranceawards.com](http://www.smartinsuranceawards.com)

**smart  
awards**



# Doğal afet de geliyorum demez, **konut sigortanızı** ihmal etmeyin!

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, her geçen yıl artan doğal afetlere karşılık konut sigortasına yeterli ilgi olmadığına dikkat çekiyor. Pamukçu, "Konut sigortamızda yaptığımız değişiklikler ve eklediğimiz yeni asistans hizmetleriyle bu ürünlerdeki düşük penetrasyonu artırmayı hedefliyoruz" diyor...

**2022** yılının başı itibarıyla "Konut" ve "Avantajlı Konut" poliçelerini; maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak şekilde tek ürüne dönüştüren Türk Nippon Sigorta, gerek müşteri ilgisinden gerekse acentelerden gelen geri dönüşlerden memnun. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, teminat ve içeriği zenginleşen, kapsamı genişleyen yeni ürünün hem sigortalılar hem de acenteler için ek kazanç sağladığını vurguluyor. "Şirket olarak önceliğimiz müşteri ihtiyaçlarına yönelik geniş ve kapsamlı ürünlerle sigortalılarımızın hayatını kolaylaştırmak" diyen Pamukçu, yeni konut poliçesiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Saha araştırmaları, bölge ve acentelerimizden gelen geri bildirimler stratejimizi çizmede önemli rol oynuyor. Müşterilerimizin, ihtiyacı olduğu ürünlerin yanında sunulan asistans hizmetlere de önem verdiğini gözlemledik. Biz de bu gerçekten yola çıkarak konut sigortası ürünümüz içindeki asistans hizmetlerini çeşitlendirerek ihtiyaçları karşılamaya çalıştık. Standart olarak verdiğimiz izolasyon eksikliği, dolu, kasa hırsızlık, kapkaç ve gıda bozulması gibi önemli teminatların limitlerini çeşitlen-



Dr. E. Baturalp Pamukçu

dirmerinin yanı sıra kaza-en kırılma, duşa kabin ve balkon camları kırılması, tente brandalara gelecek zararlar, bisiklet ve deniz araçları için hırsızlık, akvaryum su sızması, konut adaptasyon teminatı, emniyeti suüstimal, boru kırılması gibi özel paket teminatları da ekleyerek ürünümüzün kapsamını genişlettik ve böylece güvence kapsamımızı artırdık."

Pamukçu, 2021 yılında daha sık görülen doğal afetlerinin konut sigortasına etkisini ise şöyle değerlendiriyor: "Son

dönemde frekansı daha da artan doğal afetler, konut sigortası yaptırmanın önemini bir kez daha hatırlattı. Ancak yine de konut sigortasındaki penetrasyonun yeterli olmadığını görüyoruz. Konut sigortanızda yaptığımız değişiklikler ve eklediğimiz yeni asistans hizmetleriyle bu ürünlerdeki düşük penetrasyonu yukarıya çekmeyi hedefliyoruz."

## ► TÜRK NIPPON SİGORTA, ULUSLARARASI SİGORTA FUARI'NDAYDI

Türkiye'de ilk defa düzenlenen ve 3-5 Mart tarihleri arasında Antalya'da gerçekleşen Türkiye Sigorta Fuarı'nda Türk Nippon Sigorta da yerini aldı.

Sektör paydaşlarını bir araya getiren yurt içi ve yurt dışından çok sayıda temsilcinin katıldığı fuarda iklim değişikliği ve katastrofik riskler, dijital sigortacılık ve finansal sigortalar ana başlıklar olarak ele alınırken, sektörü ilgilendiren birçok konuda da paneller düzenlendi.

Dr. E. Baturalp Pamukçu, etkinlikle ilgili "Uluslararası Sigorta Fuarı vesilesiyle sektör temsilcileri ve paydaşlarıyla yeniden bir arada olmak, sektörün yeniliklerini, gelişim ve



değişimlerini istişare etmek iyi bir fırsat oldu. Düzenlenen panellerde sigorta sektörünü ileriye taşıyacak konular ele alındı. Böyle yararlı bir etkinliğin sponsorları arasında yer aldığımız için mutluyuz" değerlendirmesini yaptı. 

# NAKİT LİMİTLERİNİZİ KULLANMADAN KEFALET SENEDİNİZİ ALIN!



## QUICK KEFALET SİGORTASI

ŞİMDİ  
ELEKTRONİK  
İHALELERDE DE  
GEÇERLİ!

Bugüne kadar binlerce iş insanı teminat mektubu yerine Quick Kefalet Senedi aldı. Banka kredi limitlerini düşürmeden işlerini ileriye taşıdı. Quick'ten iş dünyasını rahatlatan çözümler devam ediyor. Sizi de bekleriz.



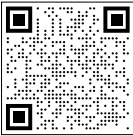
CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



[www.quicksigorta.com](http://www.quicksigorta.com)

# QUICK

SİGORTA

# 72 ilde 15 bin kişiye soruldu. Türkiye'nin en itibarlı sigorta şirketi Anadolu Sigorta oldu.

Bize bu gurur dolu unvanı layık gören herkese teşekkürler.  
Bundan sonra da var gücümüzle çalışmaya, üretmeye ve geliştirmeye devam edeceğiz.

Anadolu Sigorta'da kaybetmek yok.

