



SEDDK'nın yeni stratejisinde TRAFİK SİGORTASI hamlesi

CEYHAN HANCIOĞLU



HDI Sigorta
engel tanımıyor!



Siber sigorta prim artışları ve yerel yönetim örnekleri

ARDA TUNÇAY



Ana Sigorta'dan
Küba teminatlı
ferdi kaza
sigortası



Koray Erdoğan

RAY SİGORTA

**müşteri deneyimini
bir adım öteye taşıyor**



Allianz Teknik ile tanışın, riskleriniz için bir bilene danışın

Gelin deprem, yangın, çevre ve iklim konularındaki testleri tek bir merkezde toplayan Allianz Teknik hizmetleriyle tanışın. Tecrübeli kadromuzla mühendislik ve eğitim programlarından destek alın, uluslararası standartlardaki laboratuvarlardan yararlanın.

→ www.allianztechnik.com.tr

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

obayburs@akilliyasamdergisi.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 REZERVAZYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

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

BASKI

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



TSB'nin KİT'leri...

Kısaca KİT olarak adlandırılan “kamu iktisadi teşebbüsleri” bilindik bir kavram. KİT'ler, Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi öncesinde Bakanlar Kurulu kararıyla kuruluyordu. Artık kanun ya da Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile kurulabiliyorlar.

Son günlerde Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) paydaş kuruluşları da KİT olarak nitelendirilip öyle muamele görmeye başladı.

TSB malum, ruhsat alan her sigorta şirketinin üye olmak zorunda olduğu bir birlik, sektörün çatı örgütü. Kamu niteliğine haiz hakları anayasadan geliyor. Bir de TSB'nin paydaş şirketleri/kuruluşları var. Güvence Hesabı, Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu, Emeklilik Gözetim Merkezi, DASK, TARSİM, TSEV, SEGEM, Sigorta Tahkim Komisyonu, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi ilk akla gelenler...

Bunların bazıları kanunun öngördüğü üzere direkt sigorta şirketleri tarafından kurulan ve sigorta şirketlerinin ortak olduğu kurumlar. Bazıları da yine kanunla kurulan ancak finansmanı sektör tarafından sağlanan kurumlar. Tamamının yönetim kurulunda kamu otoritesi de temsil ediliyor.

Eskiden bu kurumlar gerçek anlamda TSB'nin paydaşlarıydı. Genel müdürleri ve üyeleri TSB Yönetim Kurulu tarafından belirlenirdi. Ancak son yıllarda bu kurumlar klasik anlamda KİT'lere benzemeye başladı. Neredeyse tüm yönetimi otorite tarafından atanıyor ya da atanacak kişiler tavsiye ediliyor. TSB'nin söz hakkı var mı yok mu emin değilim.

Söz konusu kuruluşların mevzuatında atamaların kimler tarafından nasıl yapılacağı, nerelere onaya sunulacağı yazıyor. Ancak artık atama süreçleri farklılaşmış durumda. Kamu dışında yapılacak atamalarda da bazı faktörler devreye girmeye başladı. Hal böyle olunca da çok seslilik ortadan kalktı, ortak akıl yerini başka bir şeye bıraktı.

Bayram değil seyrân değil bunları niye mi yazdım? Sektörle ilgili yeni bir meslek örgütü ya da artık yaygın deyişle bir KİT daha kurulacağını duydum da ondan.

Evet, yanlış duymadınız. Yeni bir kurum için daha start verilmiş, çalışmalar başlanmış. Sektörde bazıları işi gücü bırakmış, katılım sigortacılığının Türkiye Sigorta Birliği'nden ayrılıp yeni bir birlik çatısı altında toplanmasına karar vermiş.

Peki sektör o kadar büyük mü? İki ayrı birliği kaldırabilir mi? Gerçekten de böyle bir ihtiyaç var mı? Yoksa amaç yönetmek için yeni KİT daha mı kurmak? Birleşmenin, bir olmanın her geçen geçen gün daha önemli hale geldiği bir ortamda bu ayrışma sektörü büyütebilir mi? Yoksa burada da “küçük olsun benim olsun” mantığı mı devreye giriyor?

Diğer yandan, her şey “belli bir merkez”den yönetiliyorsa aynı talimatların gideceği yeni bir kuruluşa neden gerek var? Sektörün gelişmemesinden yakınanlara küçük bir hatırlatma yapayım: Gazetecilik yaptığım 27 yılda Türkiye Bankalar Birliği Genel Sekreteri hiç değişmedi. TSB Genel Sekreteri ise 6 kez değişti. Oysa istikrar sözünü kimse dilinden düşürmüyor. İstikrarlı büyüme, istikrarlı kârlılık, istikrarlı yönetim... Sonra da soruyoruz: Sektör neden bu halde?

Kuruluşlarına sahip çıkamayan, her başkanla genel sekreter değiştiren, yukarıdan gelen her telefonla insan harcaayıp, yöneticilerine sahip çıkamayan sigorta sektörü nasıl büyüyecek? Sahi kim söyler, sektör neden bu halde?

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

EKİM 2022



20

RAY SİGORTA MÜŞTERİ DENEYİMİNİ BİR ADIM ÖTEYE TAŞIYOR

Police sahiplerinin beklentileri her geçen gün artıyor. Sigortacılar da sadece yıllık bir sözleşme ya da acil durumda aranan bir telefon görüşmesinden öteye geçmeyi, müşterilerinin hayatının bir parçası olmayı amaçlıyor. Ray Sigorta'nın ikame araç konusunda geliştirdiği proje de bu konuda atılmış adımlardan biri...

18

Unico, her 4 ayda bir yeni proje açıklayacak

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, her dört ayda bir iş ortaklarını sevindirecek, sektörde "ilk" olarak nitelendirilecek bir proje hayata geçireceklerini söyledi...

22

Fibaemeklilik'te poliçe ve sözleşmeler 2 dakikada hazır

FİPortal sayesinde BES sözleşmelerinin hazırlanması veya bir hayat sigortası poliçesinin düzenlenmesi, acentelerin sadece 2 dakikasını alıyor...

24

SEDDK'nın yeni stratejisinde trafik sigortası hamlesi

SEDDK yönetimi, trafik sigortasında kalıcı çözümler geliştirmek üzere hazırladığı yeni yol haritasını hayata geçirmeye hazırlanıyor. SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, "Trafik sigortasının tüm paydaşlar için sürdürülebilir bir branş olmasını istiyoruz" dedi...

25

HDI Sigorta engel tanımıyor!

HDI Sigorta bünyesinde sigortalılara sunulan her ürün ve hizmet BlindLook'un "sesli özgürlük" dünyasında da yer alarak görme engelliler için erişilebilir hale geldi...

28

Ana Sigorta'dan Küba teminatlı ferdi kaza sigortası

Teminatları genişleyen ferdi kaza sigortaları da tıpkı tamamlayıcı sağlık sigortaları gibi özel sağlık sigortalarına alternatif olmaya başladı. Ana Sigorta Ferdi Kaza Sigortası da "Platinum Plus" paketiyle özel sağlık sigortalarını aratmayan teminatlar sunuyor. Örneğin, Küba'da yapılacak kanser teşhisi ve tedavileri için danışmanlık hizmeti verilmesi gibi...

30

Türk Reasürans 3 yaşında

Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak ve kaynak verimliliği sağlamak amacıyla kurulan Türk Reasürans, üçüncü yaşını geride bırakırken beş kıtada 61 farklı ülkeye güvence ihraç ediyor...



36

Türk Nippon Ferdi Kaza Sigortası artık daha cazip

Yenilenen Türk Nippon Ferdi Kaza Sigortası; check-up, dış tasarruf planı, antivirüs programı gibi ücretsiz ek teminatlarıyla öne çıkıyor...

38

SGK anlaşmalı hastane ağı küçülürken sorun büyüyor!

Monopoli Sigorta CEO'su Erol Esentürk'e göre, SGK anlaşmalı hastane ağının daralması sektörü olumsuz etkiliyor. Esentürk, Türkiye genelinde 3 milyon poliçe sahibinin mağdur olduğunu iddia ediyor...

42

"Enflasyonist ortamda da en etkili güvence sigorta"

Enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde insanların sigorta yaptırmaktan vazgeçtiğini hatırlatan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, "Enflasyonun hayat pahalılığını zorladığı süreçte, bireylerin büyük zorluk ve emeklerle edindiği varlıkları sigorta etmekten kaçınması ciddi bir sorun" diyor...

Sağlıklı Yaşa Programı'yla tanışın, kendinize iyi bakın!

Yogadan fitness'a, mindfulness'tan sağlıklı beslenmeye kadar birçok hizmetten size özel avantajlarla yararlanın!



Fitness



Yoga



Sağlıklı
Beslenme



Meditasyon



AXA Sigorta'nın "Otomotiv Yıldızları" Çeşme'de buluştu

AXA Sigorta, yıl boyunca büyük bir gayret göstererek "Otomotiv Yıldızı" olmayı hak eden acentelerinin başarısını Çeşme'de üç gün süren bir etkinlikte kutladı.

9-11 Eylül tarihlerinde Radisson Blu Resort & Spa Çeşme'de düzenlenen toplantıya AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, Otomobil Bayileri Satış Kanalı Müdür Yardımcısı Gülfem Uşaklı ve 50'ye yakın AXA Sigorta acentesi katıldı. Etkinlik süresince Çeşme, Alaçatı ve Urla'da geziler düzenlendi. AXA Sigorta, buluşma sırasında başarılı olan acentelerine ödülleri de takdim etti.

Türkiye'de 130 yıldır sigorta sektöründe değer yarattıklarını söyleyen Firuzan İşcan, etkinlikle ilgili şunları ifade etti: "Ürün ve hizmetlerimizi müşterilerimizle buluşturmak, onların ilk elden tanıtılmasını sağlamak adına acentelerimiz zorlu bir görev üstleniyor. Bu noktada acentelerimizi destek-



lemek ve çalışmalarımızı şekillendirmek için onların görüşlerini almanın, başarılı çalışmalarını ödüllendirmenin önemli olduğunu düşünüyoruz. Her branşımızda hizmet veren acentelerimiz farklı zorluklarla mücadele ediyor ve farklı kriterlerde başarı sağlamaya çalışıyor. Hepsini gönülden tebrik ediyor, onların da desteğiyle birlikte daha nice başarılarla imza atmayı temenni ediyorum."



AXA Sigorta'dan **patili** dostlara özel poliçe

AXA Sigorta, yeni AXA Evcil Hayvan Sigortası ürünüyle evcil hayvanların sağlığını ve güvenliğini de koruma altına alıyor. Kapsamına 3 ay ve 8 yaş arası köpekler ile 3 ay ve 10 yaş arası kedileri dahil eden poliçeyle evcil hayvan sahipleri, patili dostlarının beklenmedik olaylardaki acil tedavilerinin yanı sıra farklı hastalıklarla ilgili ayakta ve yatarak tedavilerini sağlayabiliyor. AXA Evcil Hayvan Sigortası, 31 ildeki 70 anlaşmalı veterineri ve uygun primleriyle de öne çıkıyor.

AXA Evcil Hayvan Sigortası; trafik kazası, yüksekte düşme, elektrik çarpması, başka bir hayvanla kavgadan dolayı yaralanma gibi olaylar sonucu ortaya çıkan acil tedavi masrafları ve hastalık durumundaki ayakta ve yatarak tedavi

giderleri için teminat sağlıyor. Aynı zamanda, evcil hayvanların başka kişilere ya da onların eşyalarına zarar vermesi durumunda ortaya çıkabilecek masraflar da teminat kapsamında bulunuyor.

Sağlık ve üçüncü şahıs mesuliyeti teminatlarına ek olarak, evcil hayvanlara yönelik birçok asistans hizmeti de AXA Evcil Hayvan Sigortası tarafından sağlanabiliyor. Anlaşmalı veterinerlerde ücretsiz mikroçip uygulaması, pet kuaförlerinde indirimler, poliçe yılı içerisinde birer kez olmak üzere kuduz aşısı, göz ve kulak temizliği ve tırnak kesimi AXA Evcil Hayvan Sigortası'nın evcil hayvan sahiplerine sunduğu asistans hizmetleri arasında yer alıyor.



HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

TARIM #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



MAPFRE Sigorta'dan Kırmızı Buluşmalar



MAPFRE Sigorta, "Kırmızı Buluşmalar" etkinliğinde münhasır iş ortaklarıyla bir araya geldi. Çevrimiçi düzenlenen strateji toplantısının ardından beş bölge direktörlüğünün ev sahipliğinde eş zamanlı düzenlenen kahvaltı etkinliklerine MAPFRE Sigorta yöneticileri de katıldı. İş ortaklarıyla daha sık bir araya gelmeyi planladıklarını söyleyen Genel Müdür Stefan Jensen, şartlar ne olursa olsun odaklarını kaybetmeden, yatırımlarına ve büyümeye devam edecekleri mesajını verdi.

MAPFRE Sigorta'ya duyulan güvenin ve memnuniyetin arkasında münhasır iş ortaklarının ayrı bir yeri olduğunu söyleyen Jensen, "Müşterilerimizin gözünde siz demek MAPFRE Sigorta demek. Hepinize

emekleriniz ve özverili çalışmalarınız için teşekkür ediyorum" dedi.

Stefan Jensen, sektör ve MAPFRE Sigorta'nın konumunu ise şöyle değerlendirdi: "Yükselen enflasyon ve tedarik zincirinde daralmalarla beraber bazı iş kollarında artan rekabet nedeniyle oluşan maliyet artışı maalesef devam ediyor. Böyle dönemlerde mevcut müşterilerimizi korumak, onların memnuniyetini artıracak çözümler geliştirmek daha da önemli hale geliyor. MAPFRE Sigorta olarak yaşadığımız zorluklara rağmen kârlılığa ve disiplinli büyümeye odaklanarak ilerlemeye devam ediyoruz. Sonuçlar da bu hedeflerimizi destekliyor."

BES katılımcılarının ağırlıklı tercihi **Allianz Türkiye**

Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) ile birikimlerini farklı şirketlerin fonlarıyla yatırıma yönlendirme özgürlüğüne kavuşan bireysel emeklilik sistemi (BES) katılımcıları, ağırlıklı olarak Allianz Türkiye'nin fonlarını tercih ediyor. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından Temmuz 2022'de yayınlanan "Net İşlem Tutanağına Göre BEFAS'taki İlk 10 Emeklilik Yatırım Fonu" raporuna göre, Temmuz 2021'de hayata geçen BEFAS'ın ilk yılında en çok işlem gören ilk 10 fon arasında 4 fonu olan tek şirket Allianz oldu.

Katılımcıların en çok tercih ettiği Allianz Emeklilik fonları ise Allianz Karma (ALR), Allianz Koç İştirak Endeksi (ALI), Allianz Hisse Senedi (AZH) ve Allianz Kamu Dış Borçlanma Araçları (AMR) Emeklilik Yatırım Fonları olarak kayıtlara geçti.



%30
'A YÜKSELEN
**DEVLET KATKISI
AVANTAJIYLA**

*Mevzuatta belirlenen koşullar dahilinde

0850 724 55 00 / anadoluhayat.com.tr

OZAN'IN YATIRIM TERCİHİ:

Anadolu Hayat Emeklilik

Siz de bireysel emeklilikle yatırım yapmaya bugünden başlayın.

Herkese İyi Gelecek

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

Sigortambir'in Metaverse merkezine EMEA bölgesi ödülü



Yeni nesil InsurTech platformu Sigortambir, Metaverse üzerindeki ilk sigortacılık merkezi projesiyle dünya çapında büyük bir ödül kazandı. Bu yıl yedincisi düzenlenen The World's Digital Insurer Awards Ödülleri'ne EMEA bölgesinden 48 farklı sigorta şirketi katılırken; finale kalan son beş markayı geride bırakan Sigortambir, InsurTech İnovasyon Ödülü'nün sahibi oldu.

Sigorta sektörüne sadece Türkiye sınırları içinde değil küresel çapta yenilikçi bir soluk kazandırma hedefiyle Metaverse üzerindeki dünyanın ilk sigortacılık merkezini açtıklarını ifade eden Sigortambir Genel Müdürü Kürşat Köz, "Ülkemizi, global sigortacılık arenasında başarıyla temsil etmekten onur duyuyoruz. Sıradaki hedefimiz aralık ayında EMEA bölgesinin ödül sahibi olarak, Asya/Pasifik ve Amerika ülkeleriyle yarışmak" dedi.

Sigortambir'e ödül kazandıran sigortacılık merkezi, OvrLand



Kürşat Köz

üzerinde, Sigortambir'in İstanbul Ümraniye'deki fiziki genel müdürlük binasının bulunduğu konumda, aktif olarak hizmet vermeye devam ediyor. Sigortacılık merkezinde görev yapan danışmanlar, tıpkı gerçek dünyada olduğu gibi ziyaretçilerin sigorta konusundaki ihtiyaçlarına uygun ürünler sunuyor ve üretilen poliçeler sigortalılar tarafından satın alınabiliyor.



Canan Yılmaz

Ana Sigorta'dan dijital eğitim için güçlü bir adım

Müşteri odaklı büyüme stratejisi doğrultusunda çalışanlarının yetkinliklerini en üst seviyeye çıkarmayı hedefleyen Ana Sigorta; kişisel, mesleki ve liderlik gelişimiyle ilgili çok sayıda dijital içeriği Enocta Platformu üzerinden çalışanlarına sunmaya başladı. İnsan kaynakları, eğitim ve performans biriminden de sorumlu olan Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Canan Yılmaz, "Ana Sigorta'yı bir 'kariyer hedefi' haline getirmek istiyoruz" dedi.

Yaklaşık 500 farklı konu başlığında e-egitimle tüm çalışanlarının eğitim ve gelişimlerine katkı sağlayan Ana Sigorta, iş-özel yaşamlarında çalışanlarını

daha etkili, daha verimli ve daha da güçlü kılarak onlara artı değer katmayı hedefliyor.

Enocta Platformu ile güncel eğitim ve iletişim teknolojilerinden faydalanan çalışanlara, Enocta Katalog desteğiyle alanında uzman eğitmenler tarafından hazırlanmış içerikler, motion graphic videolar, okuma materyalleri, özel görevler ve etkileşimli eğitimler sunuluyor. Bu iş birliğiyle tüm çalışanlar, ihtiyaç duydukları her an ve istedikleri her yerden, "beceriler çağına" hazırlanmak için önemli bir dijital eğitim ve gelişim fırsatına sahip oluyor.

DOĞRU ADIM TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI ile sağlığınız **tam**, bütçeniz **tamam**



A+
Yatarak Tedavi
Teminatı seçeneği

Limitsiz yatarak
tedavi
+
6 adet ayakta
tedavi paketi

Limitsiz yatarak
tedavi
+
10 adet ayakta
tedavi paketi

Geniş
kapsamlı
tedavi
teminatları

Kaliteli ve
hızlı sağlık
hizmeti

Yaygın
hastane ağı

Acil yardım
paketi

7/24 Tıbbi
Danışma ve
Provizyon
hizmeti ayrıcalığı

Check-Up ve
Diş tedavi
paketi

☎ 0 850 811 51 00

🌐 www.dogasigorta.com

Doğa
sigorta

SBM'nin yeni Merkez Müdürü **Serkan Avcı** oldu

Türkiye’de sigortacılık sektörünün veri merkezi olan Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi’nin (SBM) Merkez Müdürlüğü görevine Serkan Avcı getirildi.

1998 yılında Ege Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünde lisans eğitimi tamamlayan Serkan Avcı, iş hayatına Ege Seramik’te başladı. 2001 yılında Yapı Kredi’nin teknoloji bölümünde çalışarak bankanın şube dönüşüm projesinde yer aldı. 2005 yılında Aksigorta ile sigortacılık sektörüne geçiş yaptı. Aksigorta Bilgi Teknolojileri ekibinde önce özel projelerden sorumlu yönetici olarak görev yaptı. Bu şirketin teknolojik dönüşüm projelerinde farklı görevlerde bulunduğundan sonra bilgi teknolojileri grup mü-

dürlüğüne atandı.

2010’da ERGO Bilişim’de sistem, altyapı ve uygulamalardan sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini yürüttü. Ardından Aviva Sigorta’da CIO unvanıyla şirketin teknolojik dönüşümüne liderlik etti. 2015’te Groupama Sigorta ve Hayat Emeklilik şirketinde CIO ve E-PMO rollerinden sorumlu genel müdür yardımcılığı pozisyonunda altyapı ve stratejik dijital dönüşüm projelerini yürüttü. 2019’da Gulf Sigorta’da bilgi teknolojilerinden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak şirketin teknoloji yenileme ve mobil uygulama projelerini yöneten Serkan Avcı, 5 Eylül 2022 itibarıyla SBM Merkez Müdürü olarak atandı.



Serkan Avcı



Kutlay Köksoy

Unico’nun Bilgi Teknolojileri ve Projeleri Köksoy’a emanet

Unico Sigorta’da “Bilgi Teknolojileri” biriminin faaliyet ve sorumluluk alanı genişletilerek “Bilgi Teknolojileri ve Projeler” olarak yapılandırıldı. Oluşturulan bu yeni birimde Genel Müdür Yardımcısı olarak da Kutlay Köksoy görevlendirildi.

Filenin Sultanları’nın “En Uzun Yaz”ı

AXA Sigorta’nın “Değerler Ortağı” olduğu Türkiye Voleybol Federasyonu ile birlikte hazırladığı “Filenin Sultanları: Sebat” belgeselinin ikinci bölümü “En Uzun Yaz”ın galası 8 Eylül Perşembe akşamı Conrad İstanbul Bosphorus’ta gerçekleştirildi. Galaya AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ, A Milli Kadın Voleybol Takımı Baş Antrenörü Giovanni Guidetti ve oyuncuların tümünün yanı sıra milli takım teknik ekibi ve spor dünyasından da çok sayıda davetli katıldı. AXA Sigorta sosyal medya hesabı üzerinden yapılan çekilişle üç voleybol sever de bu özel geceye katılmaya hak kazandı.

Fatih Karaca’nın yönetmenliğini üstlendiği belgesel, “Filenin Sultanları” olarak bilinen A Milli Kadın Voleybol Takımı’nın FIVB (Uluslararası Voleybol Federasyonu) Voleybol Milletler Ligi, Tokyo Olimpiyat Oyunları, 2021 CEV Avru-

pa Şampiyonası’nda mücadele ettiği ve Türk spor tarihinde unutulmaz anılarla yer eden 2021 yazının öyküsünü anlatıyor. Belgeselde millî takım oyuncuları, teknik ekip ve federasyon yetkililerinin görüşlerine ve geçmiş dönem maçlardan heyecan verici görüntülere de yer veriliyor.



VakıfBank Platinum Ailesi ile ayrıcalıklar dünyasını keşfedin

Birbirinden avantajlı kampanyalar ve size özel ayrıcalıklar için siz de hemen VakıfBank Platinum Ailesi'ne dahil olun!

VakıfBank, daima seninle.



Uçak Bileti
Alımlarında
Kat Kat
Değerli
Worldpuan



Ücretsiz
Seyahat Sigortası



Yurt Dışı
Alışverişlerinde
İndirim Ayrıcalığı



Asistans
Özelliği



Anlaşmalı
Restoranlarda
İndirim



Müşteri Hattı
Önceliği

Ayrıcalıklar ve ayrıntılı bilgi için www.vakifkart.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

Eskişehirli acentelerin sesi artık daha gür çıkacak



Eskişehir Sigorta Acenteleri Derneği, geçen ay Anemon Otel'de bir toplantı düzenlendi. Toplantıya AKP Eskişehir İl Başkanı Zihni Çalışkan, Büyük Birlik Partisi Eskişehir İl Başkanı Salim Açabay, Eskişehir Sanayi Odası Başkanı Celalettin Kesikbaş, Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler ve sektör temsilcileri katıldı. Toplantıda sigortacıların sorunları ve bunlara ilişkin çözüm önerileri konuşuldu.

Eskişehir Sanayi Odası Başkanı Celalettin Kesikbaş, yaptığı konuşmada sanayicilerin de acentelerin de sigortanın ne olduğunu tam olarak bilmediğini savundu. Acentelerle daha sık bir araya gelmeleri gerektiğini vurgulayan Celalettin Kesikbaş, "Sigorta herkese fayda sağlayan bir sistem olmalı" dedi.

Eskişehir Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Başkanı Canan Özçamur Karataş da yaptığı konuşmada, "Sektörel sorunların çözüm yolunda daha iyi adımlar atmak üzere harekete geçeceğini umuyorum" diye konuştu.

Derneğin daha çok yeni olmasına rağmen salgın tedbirlerinin sonrasına bıraktıkları bu organizasyonu yüksek bir katılımı gerçekleştirmekten mutlu olduklarını belirten Karataş şunları kaydetti:

"Bu toplantının devamında yerel ve ulusal platformlarda yeni etkinlikler düzenleyeceğiz. Ulusal platformlardaki çalışmalarımız; sektör yöneticilerimizin çalışmalarına destek olma, önerilerde bulunma, onların önünü açma amacıyla hayata ge-



çecek. Yerel olarak yapacağımız çalışmaların en önemlisi ise meslek grubumuzun kaynaşmasını sağlamak hedefiyle yürütülecek. Eş zamanlı olarak gerçekleştireceğimiz eğitim çalışmalarıyla da hem meslek grubumuza hem de sigortalılarımıza hizmet vermek istiyoruz."

Açılış konuşmalarının ardından sigorta sektörünün masaya yatırıldığı bir panel yapıldı. Panelin konuşmacıları arasında Hazine Müsteşarı Ahmet Genç, TOBB SAİK İcra Komitesi Üyesi Ayhan Gencal, TÜSAF Başkanı Adnan Çelik ve Eskişehir Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Canan Özçamur Karataş yer aldı.

BAŞARIMIZI SÜRDÜRÜYORUZ

Uluslararası Kredi Derecelendirme Kuruluşu Fitch Ratings'in Finansal Güçlülük değerlendirmesinden, bu sene yine AA+ aldık. Finansal gücümüzü koruyarak, başarılarımıza bir artı daha kattık.

AA+

- + Güçlü ve yaygın iş ortağı ağı
- + Alanında uzman ekipler
- + Detaylı risk inceleme
- + Finansal istikrar



MAPFRE GO



MAPFRE Sigorta

f i t /MAPFRESIGORTA
www.mapfre.com.tr

☎ 0850 755 0 755

Quick'ten 200 TL primle Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Trafik kazasına bağlı olarak gerçekleşecek acil ve sonrası yatarak sağlık giderlerini karşılayan Quick Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, kişi bazlı bir ürün olarak öne çıkıyor. Üstelik ürün için araç sahibi olmak şart değil. Kişiler kendileri ve aileleri için de bu sigortayı yaptırabiliyorlar. Ayrıca kaza olmasa dahi sigortanın sunduğu ek sağlık hizmetlerinden faydalanmak mümkün.

Trafik kazalarından bağımsız olarak limitsiz faydalanılabilecek online tıbbi danışmanlık, online diyetisyen, online psikolojik danışmanlık, evde tıbbi bakım organizasyon hizmetlerinin bulunduğu Quick Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı cazip hale getiren bir diğer özelliği de uygun fiyat politikası. Cinsiyet, il ve yaş ayrımı olmaksızın sigortalı başına 200 TL primle sunuluyor. En az iki aile bireyi ve üzeri tarafından aynı poliçe de tercih edilmesi durumunda ise yüzde 5 aile indirimi uygulanıyor.



Ahmet Yaşar

Türkiye sınırları içerisindeki karayolu ağında, kaza tespit tutanağıyla belirlenmiş trafik kazaları sonucu ortaya çıkan yatarak tedavi giderlerini karşılayan Quick Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ister yaya, ister sürücü isterse yolcu olsun sigortalılarına sağlık sigorta güvencesi sunuyor.

Mahir Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Quick Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası; cinsiyet, il, yaş fark etmeksizin



tek bir fiyatla sigortalılarla buluşuyor. Özellikle sektörde hap ürün olarak nitelendirdiğimiz tek primli bu tür ürünlerin çapraz olarak satılabilmesi açısından da acentelerimizi mutlu edeceğini düşünüyorum. Trafiğe takılı kalmayın; Quick Sigorta'da daha çok güvence, daha çok ürün var! 2025 sonuna kadar yaklaşık 8 milyon kişinin tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıracığı öngörüsüyle bu tip spesifik ürünlerin daha da ilgi çekeceğinden eminim" diyor.

Neova Katılım Sigorta'yla yurt dışı seyahatler güvende

Neova Katılım Sigorta, yenilikçi ürünlerine seyahat sağlık sigortasını da ekledi. Neova Katılım Seyahat Sağlık Sigortası, herhangi bir ulaşım yolunu kullanarak yurt dışına seyahat edenleri, gittikleri ülkedeki tüm sağlık risklerine karşı koruma altına alıyor. Müşteriler, seyahat sırasında yaşayabilecekleri ani hastalık veya kaza gibi durumlarda bu sigorta sayesinde, teminatlarında belirtilen oranlarda olmak üzere sağlık hizmeti alabiliyor. Özellikle yurt dışı seyahatlerde hastalık, kaza, yaralanma veya böl-

gesel hastalıklar gibi oluşabilecek sağlık riskleri, seyahat edenler için çok önemli bir konu. Seyahat esnasında akla gelmeyecek birçok durumla karşılaşılabilir. İşte seyahat sağlık sigortası herkesi bu risklere karşı koruyor. Neova Katılım Sigorta'dan seyahat sağlık sigortası yaptıranlar poliçesine, isteğe bağlı olarak Covid-19 teminatı da ekleyerek seyahat esnasında karşılanacak salgın riskine karşı sağlıklarını ve seyahatteki karan-

tina konaklamalarını güvenceye alabiliyor.





Maximum Pati Kart ile veteriner ve petshop harcamalarınızda **%10 indirim!**

**%3 Pati
MaxiPuan!**

**Üstelik
3 ay faizsiz
taksitlendirme!**



Hemen başvurun



İş Cep



MAXIMUM
MOBİL

Ayrıntılı bilgi: [maximum.com.tr](https://www.maximum.com.tr)

maXimum

31.12.2022'ye kadar Maximum Pati Kart ile veteriner ve petshop harcamalarınızda %10 indirim uygulanacaktır. İşlem bazında azami 100 TL'ye, ayda ise toplamda 200 TL'ye kadar indirim kazanılabilecektir. İndirim tutarı, yapılan alışverişin dönem içi hareketlere yansımalarının ardından uygulanacaktır. Kampanyaya katılım koşulu bulunmamaktadır. Kampanya; diğer kampanya, indirim ve promosyonlarla birleştirilemez.

Unico, her 4 ayda bir yeni proje açıklayacak



Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, her dört ayda bir iş ortaklarını sevindirecek, sektörde “ilk” olarak nitelendirilecek bir proje hayata geçireceklerini söyledi...

Unico Sigorta’nın Genel Müdürü Ender Güzeler, Genel Müdür Yardımcıları Emine Talay Turan ve Murat Tuvay’la birlikte düzenlediği basın toplantısında gazetecilerin sorularını yanıtladı. Unico Sigorta’nın 34 yıllık köklü geçmişinden bahseden Güzeler, “Büyük kurumların en önemli mirası köklü geçmiştir. Biz de çok köklü bir sigortacılık geçmişine sahibiz. 34 yıllık birikimimizi gençlerle paylaşıyor, onların dinamik yapısıyla birleştiriyoruz. Hem çalışanlarımız hem de iş ortaklarımızla evrensel değerler ışığında ve tamamen profesyonel ekibin aldığı kararlarla süreçler yürütüyoruz” dedi.

Her 4 ayda bir yeni proje açıklayacaklarını anlatan Güzeler “Bu projeler sektörde ‘ilk’ olacak. Hem iş ortaklarımızı hem de sektörü heyecanlandıracak çalışmalar üzerinde, güçlü bir ekiple çalışıyoruz” açıklamasında bulundu.

“ACENTELERİMİZLE MUTLUYUZ, DOĞRUDAN SATIŞA YÖNELMEYECEĞİZ”

Unico Sigorta’nın kısa vadede doğrudan satış gibi bir düşüncesi olmadığını belirten Güzeler, şirketin bu konudaki stratejisini şöyle özetledi: “Mevcut acentelerimizle mutluyuz. Tüm satış süreçlerimizi onlarla sürdüreceğiz, şirket olarak doğrudan satışa kısa vadede yönelmeyeceğiz. Acente sayımızda da ciddi bir artış yapmayı düşünmüyoruz. Acentelerimizi sevindirecek birçok proje üzerinde çalışıyoruz. Hem ürün içeriklerimizle

hem de iki yeni gezi kampanyamızla iş ortaklarımızın yüzünü güldüreceğiz.”

UNICO AKADEMİ GELİYOR

UniKonut ve UniKasko ürünlerinin içeriğini yenilediklerini de anlatan Güzeler, sözlerini şöyle sürdürdü: “Daha kapsamlı teminatlarla sigortalılarımızı, verdiğimiz yüksek komisyon oranlarıyla da acentelerimizi mutlu etmeyi hedefliyoruz. Öte yandan acentelerimizin işin uzmanlarına bire bir soru sorduğu ve net yanıt aldığı yeni bir sistem üzerinde çalışıyoruz. Bizim için önemli projelerden biri de bu. Unico Akademi adı altında tüm sorularına nokta atışı yanıtlar bulmalarını istiyoruz.”

“SORUNLARI KISMEN DEĞİL TAMAMEN ÇÖZMEYE ODAKLANIYORUZ”

Unico Sigorta’nın müşteri ihtiyacı ve kullanıcı deneyimi tasarımı olgularını iş modellerinin merkezine koyduğunu vurgulayan Güzeler, poliçe değil çözüm satışına odaklandıklarını altını çizdi. Her zaman sorunu net bir şekilde çözmeye odaklandıklarını anlatan Güzeler, “Sigortalının veya acentelerimizin sorunları söz konusu olduğunda çözümün yanından geçip, kısmen çözmek ve satışa devam etmek istemiyor; gerçekten o sorunu ortadan kaldırmayı hedefliyoruz. Bunun kolay veya risksiz bir hedef olmadığını farkındayız, çalışmalarımızı bu doğrultuda yürütüyoruz” dedi. 

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

**We
Globally
Value**

RAY SİGORTA

müşteri deneyimini bir adım öteye taşıyor

Police sahiplerinin beklentileri her geçen gün artıyor. Sigortacılar da sadece yıllık bir sözleşme ya da acil durumda aranan bir telefon görüşmesinden öteye geçmeyi, müşterilerinin hayatının bir parçası olmayı amaçlıyor. Ray Sigorta'nın ikame araç konusunda geliştirdiği proje de bu konuda atılmış adımlardan biri...

Kullanıcı deneyimi konusunda geliştirdiği projelerle adından söz ettiren ve çalışmalarını ödüllerle taçlandıran Ray Sigorta, sektörde bir yeniliğe daha imza attı. Türkiye'de bir ilk olan yeni proje sayesinde, oto sigortalıların müşterilerinin en sık kullandığı ikame araç konusunda farklı bir yaklaşım getirilmesi hedeflendi. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, projenin detaylarını şöyle paylaşıyor:

"Sektörümüzdeki tüm markalar genelde verdiği hizmet sonrası müşteri memnuniyetini ölçüyor. Bu yaklaşım çok kıymetli olmakla birlikte, hizmet alımı sonrası bir ölçüm olduğu için o anda yaşanan problemlere maalesef çözüm olamıyor. Ray Sigorta olarak daha uzun vadeli geri dönüşler yerine, yaşanabilecek olası bir memnuniyetsizliğe anlık çözüm sunmanın çok daha etkili olduğunu düşünüyoruz. Bu fikir ışığında iş ortağımız Mondial Assistance ile birlikte sektörde bir ilke imza attık. Müşterimiz ikame aracını teslim aldığı anda memnuniyetini ölçecek çok kısa 2 sorudan oluşan bir anket paylaşıyoruz. Aldığı hizmeti değerlendirmesini rica ediyor, bir memnuniyetsizliği varsa sebebiyle birlikte paylaşmasına imkân tanıyoruz. Müşterilerimizin teslimatı yapan personelden araç donanımına hatta araç teslim süresine kadar farklı konu başlıklarında yaşadıkları deneyimi değerlendirebildikleri bu kısa anketimizle sürece uygun hızlı aksiyonlar alıyoruz."

"KULLANICI DENEYİMİ YAKLAŞIMIMIZLA FARK YARATIYORUZ"

Günümüzde müşteri sadakatini artırmak ve müşteri tutundurulabilmek en az yeni müşteri kazanımı kadar değerli. Ray Sigorta'nın müşteri deneyimi konusunda fark yarattığını vurgulayan Erdoğan, bu konuda izledikleri stratejiyi şöyle özetliyor:



Koray Erdoğan

"Müşterilerimizi güvende tutmak ve korumak adına sürekli farklı ve yenilikçi yollar düşünmeye ihtiyaç duyan bir markayız. Günümüz şartlarında müşteri sadakatini ve daha iyi deneyimleri teşvik etmek için oldukça büyük bir itici güç var. Çünkü her şey gibi sigorta maliyetleri de artıyor. Bu noktada şirketleri birbirinden ayıran fiyat değil yaşattıkları deneyim oluyor. 'Talebiniz bize ulaştı. 24 saat içerisinde size dönüş yapacağız' ibaresi maalesef tüketicileri tatmin etmiyor. Artık herkes dakikalar hatta saniyeler içerisinde geri dönüş bekliyor. İkame araç için



geliştirdiğimiz bu projenin sektörümüze yön verecek güzel bir örnek teşkil edeceğini düşünüyoruz.”

Ray Sigorta’nın müşteri sadakati ve deneyimi konusunda yürüttüğü çalışmalar ödüllerle de taçlandırılıyor. Şirket, son 3 yıldır olduğu gibi bu yıl da Şikayetvar tarafından düzenlenen A.C.E.Awards Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü’nü aldı. Sigorta sektöründeki inovatif projeleri ödüllendiren Smart-i Awards’ta ise Customer Journey Experiment Lab projesiyle Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi Ödülü’nün sahibi oldu.

TÜKETİCİ, DOĞRU ÜRÜN VE GENİŞ TEMİNAT İSTİYOR

Günümüz dünyasında tüketici, satın alma aşamasında, değer odaklı çözümleri yaşayabildiği deneyimleri tercih ediyor. Sigorta şirketleri açısından değişen tüketici profilini takip etmek, her geçen gün farklılaşan beklenti ve ihtiyaçları karşılayabilmek için kritik bir önem taşıyor.

Müşteri memnuniyeti ve dolayısıyla sadakati için ihtiyaç ve beklentilerin karşılanması önemli. Peki müşteri ne istiyor?

Sigorta yaptırırken uzun yıllar tercihin fiyata endeksli olduğu sektörde artık maliyetin yanı sıra teminatlar, asistans hizmetleri, kapsam ve firma güvenilirliği gibi faktörler de öne çıkıyor.

Ray Sigorta, günümüz müşteri ihtiyaçlarını daha iyi anlayabilmek için yaptığı piyasa araştırmalarına bir yenisini daha ekledi. Ray Sigorta’nın kasko ve konut sigortası sahipleriyle gerçekleştirdiği araştırma sonucunda elde ettiği veriler, sigorta seçiminde ürün içeriğinin daha da önem kazandığını gösteriyor. “Dönemsel olarak gerçekleştirdiğimiz anket çalışmalarından elde ettiğimiz veriler bize her zaman yol gösterici oluyor” diyen Koray Erdoğan, anket sonuçlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Anketimizin ortaya çıkardığı en önemli noktalardan biri, sigorta ürünlerinde tüketici tercihlerinin kapsam ve teminata doğru yöneldiği. Katılımcıların yüzde 34’ü yeni bir sigorta ürünü alırken doğru kapsam ve geniş teminatlara baktığını belirtti. Bir diğer kriter de sigorta şirketlerinin güvenilirliği oldu. Anketimizi cevaplayan sigortalıların yüzde 32’si firmanın güvenilirliğini göz önüne aldıklarını söyledi.”



SALGIN, BEKLENTİLERİ YENİDEN ŞEKİLLENDİRDİ

Dünyanın en büyük mali denetim, vergi ve danışmanlık şirketlerinden biri olan KPMG’nin salgın döneminde değişen ihtiyaçları incelediği çalışmasında, tüketicilerin oto, konut, hayat ve sağlık gibi belirli sigorta türlerine talebinin arttığı görüldü. Yani aslında pandemi beklentilerin yeniden şekillendiği bir dönüşüm süreci oldu. Ray Sigorta’nın anketine katılanlardan, salgın yaşanmadan önce sigorta seçimlerinde daha farklı kriterleri baz aldıklarını söyleyenlerden yüzde 43.75’i, sürece daha önceden sadece maliyet odaklı yaklaşıtlarını belirtti.

Erdoğan, bu noktada yaş gruplarına göre beklentilerdeki farklılığa şöyle işaret ediyor: “Kuşaklar arası farklılıklar da sigorta seçimlerini etkileyen önemli bir faktör olarak karşımıza çıkıyor. Önümüzdeki yıllarda Y ve Z kuşaklarının işgücünün yüzde 75’ini oluşturacağını düşünürsek, yeni nesil yönelik sigorta ürünlerini geliştirmemiz gerekiyor. Teknolojinin içine doğan bu nesil kolay ve hızlı ürünlerin beklentisinde olacak. Önerilen teminatların kişiye özel bir şekilde doğru kapsamla doğru müşteriye ulaşması büyük önem taşıyor. Aslında anketimizden çıkan sonuçlar, yani ürün kapsam ve teminatlarının seçiminde büyük bir önem taşıması da bunun bir işareti.”

TÜKETİCİ, KRİZ DÖNEMİNDE DE SİGORTANIN FARKINDA

Ray Sigorta, ankette katılımcılarına kritik bir soru yönelterek, sigortanın ekonomik kriz dönemlerinde mi yoksa refah dönemlerinde mi tercih edildiğini de sorguladı. Katılımcıların büyük bir kısmı, ekonomik kriz dönemlerinde en az refah dönemlerinde olduğu kadar sigorta güvencesine ihtiyaç duyduğunu belirtti. Koray Erdoğan, bu sonucu da şöyle vurguluyor:

“Ülkemizde sigortanın maalesef hep negatif bir algısı oldu. İhtiyaç duyana kadar yani kendimize, sevdiklerimize ya da varlıklarımıza bir zarar gelene kadar değerini anlayamadığımız bir sektörde faaliyet gösteriyoruz. Özellikle kriz dönemlerinde varlıklarımızı korumak adına sigorta yaptırmayı unutmamamız gerekiyor.

Ray Sigorta olarak tüketicilerin hem cebine uygun hem de ihtiyaçlarını tam olarak karşılayan ürünler geliştirmeye devam edeceğiz.”

Fibaemeklilik'te poliçe ve sözleşmeler 2 dakikada hazır

Fi'Portal sayesinde BES sözleşmelerinin hazırlanması veya bir hayat sigortası poliçesinin düzenlenmesi, acentelerin sadece 2 dakikasını alıyor...

Dijital kanallarda sunduğu yenilikçi çözümlerle öne çıkan Fibaemeklilik, teknolojik yatırımlarıyla acentelerin de işlerini kolaylaştırıyor. Şirketin satış süreçlerinde hız ve etkinlikleri artırmak üzere hayata geçirdiği Fi'Portal uygulaması, acentelerin bireysel emeklilik sistemi (BES) ve hayat sigortası poliçe ve sözleşmelerini sadece 2 dakika içinde düzenlemesini sağlıyor.

HER VERİ TEK EKRANDA

Fibaemeklilik, satış kanallarının hizmet kalitesini artırmak üzere teknolojik altyapı yatırımlarını sürdürüyor. Fibaemeklilik Satış Direktörü Erhan İleri, ilk günden itibaren kağıtsız poliçe hedefine bağlı olarak geliştirdikleri Fi'Portal'la acentelerinin ihtiyaçlarını karşılayacak her türlü veriyi tek ekrandan sunduklarını ifade ediyor.

İleri, "Müşterilerin SMS onayıyla, kontrollü ve sağlıklı bir şekilde anlık üretimin yapılabildiği bu hizmetin ilerleyen aşamalarında hedefimiz, tüm ihtiyaçların kağıtsız ve online olarak sağlanması. Müşterilerimize sunduğumuz tüm ürünlerin satışını hedeflediğimiz Fi'Portal sayesinde, BES sözleşmelerinin hazırlanması veya bir hayat sigortası poliçesinin düzenlenmesi, acentelerimizin sadece 2 dakikasını alacak" diyor.

ACENTELERLE "BİRLİKTE EN İYİYE" SİNERJİSİ

Fibaemeklilik, acenteleriyle iletişimde, ortak hedefler etrafın-



Erhan İleri

da kenetlenmeyi amaçlayan bir stratejiyi merkeze alıyor. "Net Hedefler, Net Sonuçlar" marka söylemiyle hareket ediliyor ve hem acentelerle bir araya gelinen etkinliklerde hem de düzenli iç iletişim uygulamalarında Fibaemeklilik'i ortak hedef ve sonuçlara götürecek konular üzerinde duruluyor. Şirket, bir yandan dijital altyapı imkanlarını geliştirirken acenteleriyle fiziksel olarak da bir arada olmaya, müşterilerinin talep ve ihtiyaçları konusundaki deneyimlerini paylaşmaya büyük önem veriyor. İleri, acentelerin motivasyonunu artırmaya yönelik etkinliklerle ilgili de şu bilgileri paylaşıyor:

"Mayıs ayında 'Birlikte En İyiye' sloganıyla Kıbrıs'ta düzenlendiğimiz acente toplantımızda, yeni segmentasyon yapımız hakkında bilgi vermiş, üretim ve gelişime bağlı acente segmentasyonu ile fark yaratan iş ortaklarımızı ödüllendirmiştik. 2021 acente segmentasyon ödülleri kazanan acentelerimizle de bu yıl 25-28 Ağustos tarihleri arasında Prag'da bir araya geldik. Acentelerimizin müşterilerine daha çok zaman ayırmalarını destekleyen uygulamalarla performanslarının artırılması için yeni ihtiyaçlar çerçevesinde neler geliştirebileceğimizi, birlikte değerlendireceğiz."



Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası mı? *iyi fikir*



İYİ FİKİR
200 TL
İYİ FİYAT

TRAFİK KAZASI TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İster yaya olun ister araçta, trafik kazası halinde acil ve sonrası anlaşmalı kurumlardaki yatarak sağlık giderlerini karşılayan kişi bazlı trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası... Üstelik cinsiyet, il ve yaş sınırı yok.

Tabii ki bir ilk, tabii ki Quick'ten!



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA

SEDDK'nın yeni stratejisinde trafik sigortası hamlesi



SEDDK yönetimi, trafik sigortasında kalıcı çözümler geliştirmek üzere hazırladığı yeni yol haritasını hayata geçirmeye hazırlanıyor. SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, "Trafik sigortasının tüm paydaşlar için sürdürülebilir bir branş olmasını istiyoruz" dedi...

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) Mehmet Akif Eroğlu başkanlığındaki yeni yönetimi, yeni vizyon ve misyonun anlatıldığı bir basın toplantısı düzenledi. İkinci Başkan Davut Menteş, Kurul Üyeleri Fatih Küçükcan, Mahmut Güngör, Doç. Dr. Yusuf Dinç ve Başkan Yardımcıları ve Daire Başkanlarıyla birlikte yapılan toplantıda, yapısal çözümlerden ortak akılla

geliştirilen iş birliklerine kadar birçok başlıkta SEDDK'nın yeni stratejisi açıklandı.

SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, henüz ikinci yılını geride bırakan kurumun başta salgın olmak üzere yaşanan tüm zorluklara rağmen geride kalan sürede en öncelikli sorumluluğu olan kamu yararnı gözeterek sektörün sağlıklı gelişimi için birçok önemli düzenlemeye imza attığının ve denetleme görevini de başarıyla yerine getirdiğinin altını çizdi.

"SAHADA VE PROAKTİF OLACAĞIZ"

"Kurumun kurucu ekibine bizlere bu kadar motive bir ekip bıraktıkları için teşekkür etmek istiyorum" diyen Eroğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Kurumumuz kısa sürede sektörün tüm paydaşlarının referans noktası olmayı başardı. Her geçen gün güçlenen kadromuzla sektörün sağlıklı bir şekilde gelişimi için ortak akıl ve istişare ile tüm paydaşları yakından dinleyerek önemli işlere imza atacağımıza inanıyoruz. Şeffaf bir yönetim tarzını benimsediğimiz yeni dönemimizde

her alanda sahada ve proaktif olacağız. Attığımız adımları ve sektörlerimizle ilgili bilgileri sosyal medya hesaplarımızdan duyurarak güçlü bir iletişim politikası izleyeceğiz.”

“KRONİK SORUNLAR İÇİN ÇALIŞMA GRUPLARI OLUŞTURDUK”

Sektörün kronik sorunlarına ilişkin çalışmalara başladıklarını ifade eden Eroğlu, “Sorunlara yapısal çözümler geliştirmek için sektör paydaşlarının da içinde yer aldığı çalışma grupları oluşturduk. Amacımız eylem planı oluşturarak hızlı ve kapsamlı şekilde aksiyon almak” diye konuştu.

“TRAFİK SİGORTASINA YAPISAL ÇÖZÜMLER GETİRECEĞİZ”

25 milyon araç sahibini yakından ilgilendiren zorunlu trafik sigortasıyla ilgili kamuoyuna birçok haber yansıdığını hatırlatan Eroğlu, konuyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Trafik sigortası bugün dünya genelindeki hemen tüm ülkelerde branşın özelliği gereği sorunlu bir alan. Fakat bizim ülkemizde bu durum biraz daha fazla kamuoyunda yer alıyor. Biliyoruz ki yapısal çözümler getirmeden primi, tarifeyi konuşmaya devam ederiz. Bu nedenle özellikle vurgulamak isterim ki sigorta sektörünün regülatörü olarak trafik sigortasında kalıcı çözümler geliştirerek tüm paydaşlar için sürdürülebilir bir branş olmasını istiyoruz. Bu kapsamda hazırladığımız yol haritamızı ekim ayında kamuoyu ile paylaşacağız.”

OVP'DE SİGORTA VE BES VURGUSU

2023-2025 dönemini kapsayan Orta Vadeli Program'ın (OVP) Resmi Gazete'de yayınlanarak kamuoyuyla paylaşıldığını hatırlatan Eroğlu, “Son yıllarda devletimiz sigorta ve BES'in önemini vurgulayarak tüm ekonomi programlarında yer veriyor. Bu durum başta biz olmak üzere sektörün tüm paydaşlarına önemli görevler yüklüyor. Sektörün gelişimi açısından da dikkat çekici bir sonuç olduğunun altını özellikle çizmek isterim. Bu kapsamda SEDDK olarak ‘Yeşil Dönüşüm’ başlığı da dahil olmak üzere OVP’de yer alan maddelerle ilgili çalışmaya başladık. Buna ek olarak iklim değişikliğinden olumsuz etkilenen alanlardan biri olan tarımda sigortanın geliştirilmesi gündemimiz arasında” ifadelerini kullandı.

“FİNANSAL İSTİKRAR İÇİN BES OLMAZSA OLMAZ”

Eroğlu ayrıca, OVP’de finansal istikrara önemli bir alan ayrıldığına dikkat çekerek, bu konuda da BES ve OKS yanında sigortacılığın tabana yayılması için ürün çeşitliğinin artırılması ve Zorunlu Afet Sigortası’nın hayat bulması adına önemli ifadelerin yer aldığının altını çizerek sözlerini şöyle sürdürdü:

“Bu kapsamda ülkemizde sigortalılık oranının ve katılımcı sayısının yeterli düzeye ulaşması, sigortacılık ve özel emeklilik sektörünün derinleşmesi ve tabana yayılması amacıyla bireysel sigorta ve özel emeklilik branşlarında ürün çeşitli-



liğin artmasını destekleyen uygulamaları geliştirmek için şirketlerimizle çalışıyoruz. Aynı şekilde OVP içinde yer alan ve artık hayatımızın önemli bir gerçeği haline gelen doğal afetlerden kaynaklanabilecek mağduriyetlere karşı vatandaşları korumak ve kamu yükünü hafifletmek için bütüncül bir afet sigortası ürünü olarak tasarlanan Zorunlu Afet Sigortası’nın konut sahiplerine sunulması yönünde DASK bünyesinde çalışmalar da sürüyor. OVP’de vurgulanan çerçevede tüm konulara yönelik kasım ayında yeni gelişim alanlarının işaret edildiği vizyon belgemizi paylaşacağız.”

İKİ YENİ KATILIM ŞİRKETİ GELİYOR

Eroğlu, katılım sigortacılığının kurumun önem verdiği bir başka alan olduğuna da değinerek, “Şu anda kuruluş sürecinde olan iki yeni katılım şirketimiz var. Bu alanda da güçlenerek, kapsayıcılığı geliştirecek düzenlemeler yaparak, sigorta dışında kalan vatandaşları sektöre çekmeyi ve derinliği artırmayı hedefliyoruz” dedi.

“SERMAYE GÜCÜNÜ YAKINDAN TAKİP EDİYORUZ”

Türkiye sigorta sektörünün yatırımcı bazında ilgi görmeye devam ettiğini hatırlatan SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, bu konuda yapıcı ve destekleyici bir yol izlemeye çalıştıklarını belirterek şu ifadeleri kullandı:

“Sigorta şirketi kurmada en önemli şart yeterli sermaye gücünün olması. ‘Güçlü ekonomi, güçlü sigortacılık’ yolunda SEDDK olarak şirketlerimizin gerekli sermaye gücünü dikkatle yakından takip ediyoruz. Bu konuda denetlemelerimizi kanunun bize verdiği yetki çerçevesinde sürdürüyoruz.”



HDI Sigorta engel tanımıyor!

HDI Sigorta bünyesinde sigortalılara sunulan her ürün ve hizmet BlindLook'un "sesli özgürlük" dünyasında da yer alarak görme engelliler için erişilebilir hale geldi...

HDI Sigorta, görme engelliler için "özgürlük teknolojileri" geliştiren sosyal girişim platformu BlindLook ile anlamlı bir iş birliğine imza attı. Sigortalılarının ihtiyaçlarını görüp, hayatlarını kolaylaştıracak alternatifler sunmak hedefiyle daha önceki dönemlerde Engelsiz Kasko ürünü ve erişilebilir kurumsal internet sitesini müşterileriyle buluşturan şirket, şimdi de BlindLook'un destekleriyle hizmetini farklı bir boyuta taşıyor.

BlindLook'un geliştirdiği sesli simülasyon teknolojisi aracılığıyla görme engelli müşteriler, HDI Sigorta kurumsal internet sitesini dış bir desteğe ihtiyaç duymadan rahatlıkla kullanabilecek. Böylece HDI Sigorta bünyesinde sigortalılara sunulan her ürün ve hizmet, BlindLook'un "sesli özgürlük" dünyasında yer alarak görme engelliler için erişilebilir hale geliyor.

"GÖRME ENGELSİZ MARKA"

Sunduğu kapsayıcı hizmeti EyeBrand sertifikasıyla taçlandıran HDI Sigorta, aynı zamanda sektördeki ilk "Görme Engelsiz Marka" olma unvanını da taşıyor.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, BlindLook iş birliğiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Sigortalılarımızın her alanda yanında olmak, onlar adına riskleri üstlenmek ve hayatlarını kolaylaştırmak işimizin büyük bir parçası. HDI Sigorta olarak gerek sigortacılık ürün ve hizmetlerimiz gerekse sosyal faaliyetlerimizle engel tanımayan vatandaşlarımızın hayatlarına konfor katmak amacıyla çalışmalarımızı artırarak devam ettireceğiz. Bu süreçte yol arkadaşımız olan eşit, erişilebilir ve engelsiz bir dünya inşa etme hedefiyle var gücüyle gayret gösteren BlindLook ekibine iş birliği ve destekleri için teşekkür ediyoruz."



Ceyhan Hancıoğlu

HDI
SIGORTA
BlindLook





AXA SİGORTA

Uygun fiyatlara özel hastane ayrıcalığıyla sağlığını AXA tamamlar!

- Ayda 35 TL'den başlayan fiyatlar
- En geniş anlaşmalı özel hastane ağı
- Salgın hastalıklar dahil
- AXA Doktor Danışma Hattı

Sağlığım Tamam

axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

Fiyat, yatarak tedavi ve yatarak ve ayakta tedavi Bireysel Sağlığım Tamam ürünlerinde cinsiyete, yaşanılan şehre, yaşa ve seçilen teminatlara göre değişkenlik gösterebilir. Mevzuat gereği SGK'nın sigortalılardan özel hastanelerde alınmasını zorunlu tuttuğu doktor muayene fark ücreti 15 TL olup bu ücret, doğrudan devlete ödenmektedir ve poliçe kapsamı dışındadır. Bu tutar, SGK tarafından değiştirilebilir. Poliçe kapsamında AXA Sigorta anlaşmalı 650'ye yakın sağlık kuruluşunda tedavi olunabilir. Detaylar AXA Sigorta Acenteleri ve www.axasigorta.com.tr'de.

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



Ana Sigorta'dan Küba teminatlı ferdi kaza sigortası



Arda Tunçay

Özel sağlık sigortalarındaki prim artışları tüketicileri zorlarken, şirketleri de alternatif ürün arayışlarına yöneltiyor. Türkiye’de sağlık enflasyonu normal enflasyonun iki katı artınca özel sağlık sigortalarındaki prim artışları da kaçınılmaz hale geldi. Primlerin aşırı artması özel sağlık sigortası satın alan tüketicileri farklı arayışlara itince sigorta şirketleri de bu taleplere uygun ürünler geliştirmeye başladı.

Özel sağlık sigortalarına alternatif geliştirilen tamamlayıcı sağlık sigortasına (TSS) artan ilgi malum. Son dönemlerde teminatları genişleyen ferdi kaza sigortaları da özel sağlık sigortalarının tahtını sarsacak gibi görünüyor.

Sektörün genç şirketlerinden Ana Sigorta da bu alana hızlı bir giriş yaptı. Beş değişik plan olarak sunulan Ana Sigorta Ferdi Kaza Sigortası, diyetisyen ve psikolog hizmetlerinin yanı sıra

Teminatları genişleyen ferdi kaza sigortaları da tıpkı tamamlayıcı sağlık sigortaları gibi özel sağlık sigortalarına alternatif olmaya başladı. Ana Sigorta Ferdi Kaza Sigortası da “Platinum Plus” paketiyle özel sağlık sigortalarını aratmayan teminatlar sunuyor. Örneğin, Küba’da yapılacak kanser teşhisi ve tedavileri için danışmanlık hizmeti verilmesi gibi...

araç çekim hizmeti de sunuyor. Platinum Plus paketinde kanser tedavisi için Küba’da danışmanlık hizmeti bile var.

“HEPSİ BİR ARADA” POLİÇESİ

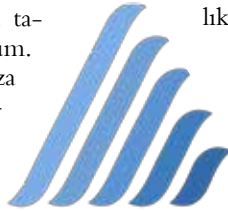
Ana Sigorta Genel Müdürü Arda Tunçay, “Klasik anlamda bir ferdi kaza sigortası oldu ama biz bu ürünü ‘Hepsi bir arada poliçesi’ olarak lanse ettik. İçinde yok yok. Herkese uygun olabilecek şekilde beş farklı plan yaptık. En üst plan en kapsamlısı. Bunun bile yıllık primi 950 TL. Herkesin alabileceği, acentelerimizin de rahat satabileceği bir ürün” diyor.

Peki Ana Sigorta Ferdi Kaza Sigortası’nın Platinum Plus paketinde ne tür teminatlar var? Hemen belirtelim, bu üründe standart ferdi kaza poliçelerinde olan tüm teminatlar var. 150 bin TL’lik tedavi limitleri ve yine 150 bin TL vefat teminatı en önemlisi. Bunların yanında çekici hizmeti de veriliyor. Bu poliçe kapsamında aracın arızalanması durumunda yılda bir kez, kaza durumlarında ise sınırsız çekici hizmeti var.

Öte yandan, sağlıkla ilgili ücretsiz olarak verilen birçok ek teminat da söz konusu. Bir kez ücretsiz diyetisyen hizmeti bunlardan biri. Poliçe sahipleri anlaşmalı diyetisyenlerden randevu alıp görüşebiliyor. Online psikolojik danışmanlık seansları da poliçe kapsamında.

Her ferdi kaza sigortasında olduğu gibi bu üründe de 45 günlük bekleme süresi var. 45 günlük bekleme süresinden sonra kanser gibi tehlikeli hastalıkların teminatları da devreye giriyor.

Kanser teşhisi durumunda 10’ar, 20’şer seans kemoterapi radyoterapi çekimleri var. Sağlık poliçeniz yoksa bu teminatlar çok önemli. Malum bu süreçler hem zor hem de masraflı.



ANA SİGORTA

EN ÜST PAKETİN PRİM BEDELİ 950 TL

Ana Sigorta Ferdi Kaza Sigortası'nın en önemli özelliği ise kanser teşhisi ile Küba'da yapılacak tedaviler için danışmanlık hizmetlerini kapsaması. Kısacası kanser tedavisi konulan poliçe sahipleri için teşhis konulduktan sonra, Küba'da tedavi olmak isteyenlere danışmanlık hizmeti veriyor.

Malum Küba, kanser hastalığı tedavisinde isim yapmış bir ülke. Hastalığın teşhisi konulduktan sonra bu hastalıkla ilgili yapılması gerekenler Küba'ya bu poliçe kapsamında

iletiliyor. Bu, poliçenin otomatik teminatlarından biri. Yani Küba'daki kanser tedavisini de kapsayan bir poliçe hazırlandı. İlaçla tedavi olup iyileşen çok insan var. Hastalıkla ilgili raporların çevirileri yapılıyor ve Küba'daki kliniklere gönderiliyor. Eğer Küba'daki klinik kabul eder, hasta da uygun bulursa, o aşamadan sonra süreç için tüm organizasyonlar yapılıyor. Yol ve konaklama ücreti hastaya ait olmak üzere rehberlik ve oradaki ulaşım ücretleri de karşılanıyor. İlaç tedavisinde de destek veriyorlar. Bütün bunlar için "hepsi bir arada" en yüksek planın prim bedeli ise 950 TL.



"ACENTELERLE ÇALIŞACAĞIZ"

Ana Sigorta Genel Müdürü Arda Tunçay, 300'ün üzerinde acenteyle 61 ilde, Türkiye'nin yüzde 80'inden daha geniş bir alanda poliçe sattıklarını söylüyor. Tunçay, önümüzdeki dönemde ağır ağır yani sindirerek büyüyeceklerini anlatıyor. Çıkardıkları ürünlerin acenteler tarafından tam olarak anlaşılabilir satılması gerektiğini vurguluyor ve şöyle devam ediyor:

"Yeni bir ürün geliştirirken müşteri değil kendimiz, eşimiz dostumuz için ürün çıkarır gibi planlama yapıyoruz. Kaskodan ferdi kazaya her ürünüümüzü bu mantıkla düşünerek, her türlü ihtiyacı karşılayacak şekilde tasarladık. Kaza du-

rumlarında araç çekim hizmetini kaza yerinden ikametgah adresine kadar yapıyoruz. Bunun için ekstra bir prim de almıyoruz. Fiyat kadar ürünün içeriğini de iyi anlatacak acentelerle çalışıyoruz. Acentelerimizin çapraz satışla, bizim ürünlerimiz satarken kazançlarını artırmalarını istiyoruz." İletişim sigortacılığını önemli bulduklarını ve 9 bölge ile hizmet verdiklerini söyleyen Arda Tunçay, "Her bölge müdürlüğümüz yaklaşık 36 acenteye bakıyor. Neden? Çünkü ürünleri anlayarak satışın istiyoruz. Sindire sindire büyüelim istiyoruz. Amacımız kısa vadede hızla büyüyüp pazar payını artırmak değil" diyor.

Türk Reasürans 3 yaşında

Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak ve kaynak verimliliği sağlamak amacıyla kurulan Türk Reasürans, üçüncü yaşını geride bırakırken beş kıtada 61 farklı ülkeye güvence ihraç ediyor...

Yeni Ekonomik Program kapsamında, “Ekonomik Dengeleme” ve “Sağlıklı ve Sürdürülebilir Büyüme” hedeflerine sigortacılık sektörü odağında katkı sağlamak, Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak ve kaynak verimliliği sağlamak amacıyla 2019 yılında kurulan Türk Reasürans, üçüncü yılını geride bıraktı.

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın tek hissedar olarak kuruluşunda yer aldığı Türk Reasürans'ın Genel Müdürü Selva Eren, “Faaliyete geçtiğimiz 6 Eylül 2019 tarihinden itibaren Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak, yurt dışına aktarılan reasürans primlerini yurt içinde tutmak ve sektöre katkı sağlayacak projeler geliştirmek amacıyla faaliyetlerimizi sürdürdük. Sürdürmeye de devam edeceğiz” dedi.

BEŞ KİTADA 61 ÜLKEDE

Bugün itibarıyla yurt içinde yerleşik 26 sigorta şirketi ve 5 kuruma trete ve ihtiyari reasürans alanında teminat

sağladıklarını açıklayan Eren, 17 ülkede yerleşik 25 sigorta ve reasürans şirketine reasürans kapasitesi sunduklarını belirtti. Beş kıtada 61 farklı ülkeye güvence ihraç etmenin gururunu yaşadıklarını dile getiren Eren, Türk Reasürans'ın global pazarlarda bilinen bir marka olması için azimle çalıştıklarını ifade etti.

YILIN İLK YARISINDA 256 MİLYON KÂR

Tüm dünyada salgının olumsuz etkileri yaşanırken 1 milyar 820 milyon TL prim üreterek 2021'i 290 milyon TL kârla kapatan Türk Reasürans, üçüncü yılının ilk yarısında ise 1 milyar 725 milyon prim üretimine karşılık 256 milyon TL kâr elde etti. Türk Reasürans'ın öz kaynakları geride bıraktığı 3 yılda 1 milyar 125 milyon TL'ye yükselirken, aktifleri de 3.2 milyar TL'ye ulaştı.



Selva Eren

KÜRESEL MARKA OLMA YOLUNDA

Türk Reasürans'ın teknik işleticiliğini üstlendiği ve faaliyet gösterdiği DASK ve ÖRYM gibi kurumlarda yegâne amacının değer üretmek, sektörel gelişime ve olgunluğa katkı sunmak olduğunu altı çizen Selva Eren, “Kurulduğu ilk günden beri heyecan ve azimle çalışan, temas ettiği her alan ve kurumda fark yaratan sonuçlar ortaya koyan ve küresel bir Türk markası olma hedefine gün geçtikçe daha da yaklaşan Türk Reasürans'ta ülkemiz için üstlendiğimiz büyük bir misyon ve daha nice hayallerimiz var” dedi.

► TÜRK REASÜRANS'TAN BİR İLK: ULUSLARARASI KARMA EĞİTİM

Türk Reasürans, kuruluş amaçlarından biri olan sigorta sektörünün gelişimine katkı sağlama misyonunu yerine getirmek için bir adım daha atarak 19-23 Eylül tarihleri arasında, IUC Group ve Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sürrekli Eğitim Merkezi iş birliğiyle Non-Marine Underwriting & Reinsurance Eğitimi düzenledi. Bu uluslararası eğitim, Türkiye'de ilk kez bir reasürans şirketi tarafından, hem yerli hem yabancı sektör çalışanlarının katılımıyla verildi. Sigortacılık ve reasürans alanında deneyimli profesyonel sektör temsilcileri tarafından yürütülen eğitim, katılımcılara kendileriyle benzer deneyimlere sahip sektör çalışanlarıyla fikir alışverişinde bulunma şansı sunarken aynı zamanda katılımcıların analitik uzmanlık düzeyini de artırmayı hedefledi. 5 gün süren eğitimin eğitmen kadrosunda



SCOR, Swiss Re, Munich Re, Charles Taylor, IES gibi dünyanın önde gelen reasürans ve risk yönetimi şirketlerinden gelen uzman sektör temsilcileri yer aldı.

Erkenden önleminizi alın, Türk Nippon'dan Ferdî Kaza Sigortası yaptırın!



Check-up
hizmeti

Diş
tasarruf
planı

Virüs
programı

Küçük büyük birbirinden farklı risklere karşı, kendinizi güvence altına almak için, siz de Türk Nippon'dan Ferdî Kaza Sigorta'nızı yaptırın. Hayatın kötü sürprizlerine karşı erkenden önleminizi alın.

Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.



TÜRK NİPPON
SİGORTA

444 88 67 turknippon.com [TurkNippon](https://www.facebook.com/TurkNippon) [@turknippon](https://twitter.com/turknippon) [@turknipponsigorta](https://www.instagram.com/turknipponsigorta) [Türk Nippon Sigorta](https://www.linkedin.com/company/turknippon-sigorta)

Siber sigorta prim artışları ve yerel yönetim örnekleri



Siber sigorta primlerindeki hızlı artış yerel yönetimler ve sigorta şirketleri arasında anlaşmazlıklara neden oluyor. Sigortacılar, riskleri ve potansiyel kayıpları azaltmak için başvuru sürecinde bir kuruluşun kendisini siber saldırılara karşı korumak için hangi güvenlik önlemlerini ve teknolojisini kullandığı konusunda artık daha titiz davranıyor. ABD’de yaşanan örnekler, yerel yöneticilerin büyük bir bölümünün siber sigortanın ne kadar önemli olduğunu ancak saldırıya uğradıktan sonra fark ettiğini ortaya koyuyor...

Amerika Birleşik Devletleri’nin güneydoğu bölgesinde yer alan Güney Carolina eyaletindeki Horry County ilçesinin yetkilileri, siber sigorta primlerinin son 1 yıl içinde 70 bin dolardan 210 bin dolara yükseldiğini fark ettiklerinde büyük bir şok yaşadılar. Yaşadıkları şok bununla da sınırlı kalmadı, sigorta şirketleri bu küçük beldenin yöneticilerinden siber saldırılardan korunmak için gereken insan gücü ve bilgi işlem altyapısına sahip olduklarını kanıtlamalarını istedi. Aksi halde parayı ödemeyi kabul etseler bile 5 milyon dolarlık poliçelerini hiçbir şekilde yenileyemeyeceklerini söylediler.

“SİBER SİGORTA ESKİDEN ÇOK UCUZDU”

Yerel yönetimlere danışmanlık hizmetleri sunan Washington DC merkezli sivil toplum kuruluşu CompTIA Kamu Teknolojisi Enstitüsü’nün yönetici direktörü Alan Shark, “Siber sigorta eskiden çok ucuzdu” dedi ve ekledi: “Ancak işler değişti ve sigorta şirketleri oranları çarpıcı bir şekilde artırıyor ve çıtayı yükseltiyor ve sigorta almayı zorlaştırıyor. Görülen o ki bazı yerel yönetimler artık bunu alamayacak.”

GENİŞLEYEN KAPSAMA ALANLARI PRİMLERİ YÜKSELTİYOR

Sigorta sektörü temsilcileri, hem kamu hem de özel şirketleri fazlasıyla rahatsız eden yüksek prim tutarlarının genişleyen kapsama alanlarından kaynaklandığını düşünüyor. Artan risklere bağlı olarak giderek genişleyen kapsama alanları sigortacıların olası bir yol kazasında daha fazla ödeme yapması anlamına geliyor. Ve bu da onların primleri yükseltmesine ve poliçe alma standartlarını sıkılaştırmasına neden oluyor.

POLİÇE TUTARLARINA YÜZDE 40 ZAM

Örneğin, geçen yıl ağustos ayında, ülkenin en büyük siber sigorta şirketlerinden biri olan American International Group, küresel risklere bağlı olarak poliçe tutarlarının yüzde 40 arttığını ve artan siber kayıpları ele almak için poliçe şartlarını sıkılaştırdığını duyurdu.

SİBER SİGORTA POLİÇE TAZMİNATLARINDA HIZLI ARTIŞ

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings'in mayıs ayı raporuna göre, son 3 yılda Amerika Birleşik Devletleri'nde siber sigorta poliçesi kestirip sonrasında zararının karşılanması için şirketlerin kapısını çalan müşterilerin sayısı hızla arttı. Şirketler sadece 2021'de 8 bin 100 müşteriye tazminat ödedi.

Insurance Information Institute'un sözcüsü Loretta Worthers'a göre de sigortacılar, riskleri ve potansiyel kayıpları azaltmak için başvuru sürecinde bir kuruluşun kendisini siber saldırılara karşı korumak için hangi güvenlik önlemlerini ve teknolojisini kullandığını konusunda artık daha titiz davranıyor.

Şirketler artık müşterilerinden güncellenmiş yazılım ve güvenlik duvarı, bir yedekleme sistemi, personel için siber güvenlik eğitimi ve güvenlik açıklarını test etmelerini istiyor. Ayrıca, kuruluşların uzaktan çalışma da dahil olmak üzere sistem genelinde çok faktörlü kimlik doğrulama kullanmasını şart koşuyorlar.

SALDIRILARIN BİLANÇOSU AĞIR

Siber güvenlik şirketi Emsisoft'ta tehdit analisti olarak çalışan Brett Callow'a göre, 2021 yılında yerel ve eyalet hükümetlerine en az 77, okul bölgelerine, kolejlere ve üniversitelere 88 başarılı saldırı daha gerçekleşti. Bu yıl haziran sonu itibarıyla hükümetlere en az 28, okullara 33 saldırı düzenlendi.

Baltimore şehri 2019'da büyük bir fidye yazılımı saldırısına uğradı. Fidye ödemeyi kabul etmeyen ve siber sigorta yaptırmayı da ihmal eden yerel yöneticiler, sistemleri geri yükleyebilmek için 18 milyon dolar harcadı. Aynı durumu bir daha yaşamamak için ertesi yıl 20 milyon dolarlık bir siber sigorta poliçesi yaptırdılar ve bu poliçe için yıllık yaklaşık 835 bin dolar ödediler.

SİBER SİGORTANIN ÖNEMİ GEÇ ANLAŞILIYOR

Yerel Yönetimler Birliği'nin baş bilgi işlem sorumlusu Rita Reynolds'a göre, yerel yöneticilerin büyük bir bölümü siber sigortanın ne kadar önemli olduğunu ancak saldırıya uğ-

radıktan fark ediyor. Bu da primlerinin fırlamasına ve yeni gereksinimlerin ortaya çıkmasına sebep oluyor.

Reynolds, daha önce ödedikleri prim tutarının artmasından yakınan yerel yöneticilerin şimdi bambaşka sorunlarla birliğin kapısını çaldığını anlatıyor. Daha önce siber sigorta şirketlerinden gelen birkaç basit soruyu yanıtlayarak poliçe yaptıran veya poliçelerini yenileyen ilçe ve belde yöneticileri, şimdi uzun anket formları doldurmak zorunda.

Sigorta şirketleri siber sigorta hizmetinden yararlanmak isteyen yerel yönetimlere oldukça uzun bir talep listesi gönderiyor ve bu durum yerel yöneticilerin kafasını karıştırıyor. "Birçoğumuz biraz hazırlıksız yakalandık" diyor Rita Reynolds, "Bazı talepleri karşılamak oldukça kolay. Ancak diğerleri maliyetli ve zaman gerektiren yatırımları içeriyor. Yani bir gecede olabilecek işler değil" dedi.

Reynolds, ilçelerin siber saldırılara karşı güvende olmak istediğini ve uygun fiyatlı bir sigorta hizmeti almak için büyük bir çaba harcadıklarını söyledi. Ancak talepleri karşılama noktasında herkesin durumu aynı değil. Reynolds, "Ve sahip olduğunuz artı ve eksiler sizin kasanızdan çıkacak prim tutarının ikiye, bazen de üçe katlanmasına sebep oluyor" diye konuştu.



"BELEDİYE MECLİSİNDEN EK BÜTÇE İSTİYORUZ"

Güney Carolina'da 365 bin nüfuslu bir ilçede yaşayan Oliver, yaşadığı kentin siber sigorta yaptırmaya sürecini anlattı. Belediye bilgi işlem birimi çalışanlarının tam 2 ay boyunca düzinelere sayfadan oluşan anket formunu doldurduğunu aktardı. Bu form sayesinde kendi sistemlerindeki bazı açıkları fark ettiklerini ve bazı düzeltmeler yaptıklarını söyledi.

İlçe meclisinin siber sigorta için sadece 70 bin dolar bütçe ayırdığını, ancak poliçe için 210 bin dolar gerektiği için yetkililerin başka bir hesaptan para transfer etmesine izin veren bir bütçe kararını onaylaması gerektiğini de sözlerine ekledi. →

Pennsylvania, Lehigh County’de Baş Bilgi Sorumlusu olarak çalışan Bob Kennedy de yaklaşık 375 bin nüfuslu şehrin siber sigorta poliçe yenileme sürecinin oldukça stresli geçtiğini anlattı. 2020’nin son günlerinde personelin uzaktan eriştiği tüm bilgisayarlarda çok faktörlü kimlik doğrulaması olmadığı için poliçelerinin yenilenmeyeceğini öğrendiklerinde büyük bir şok yaşadılar.

Neyse ki Kennedy, ilçenin zaten bu değişiklikleri yapmayı planladığını ve gerekli yazılımı zamanında satın aldığını

söyledi. Zaman çizelgesini hızlandırabildi ve sigortacıyla değişiklikleri ocak yerine şubat ayında yapmasına izin vermek için müzakere etti. Ancak bu arada prim yüzde 30 arttı.

Ancak asıl şoku bu yıl yaşadı. Bu yıl ödedikleri prim 82 bin dolardan 158 bin dolara neredeyse iki katına çıktı. Kennedy, “Ancak artan fiyatlar gerçekten büyük bir sorun. Tüm bu gereksinimleri karşılasanız bile, her yıl artan primler yerel yöneticileri rahatsız ediyor” dedi.

(Kaynak: The Fast Company, Ağustos 2022)



► SİBER SİGORTA POLİÇESİ HANGİ RİSKLERİ KAPSIYOR?

Siber sigorta poliçeleri genelde bir siber saldırı sonrasında adli tıp uzmanlığı sağlamak, hukuki destek, donanım değişimi, veri kurtarma ve kişisel verileri ihlal edilmiş kişilere bildirimde bulunmak gibi hizmetleri kapsıyor. Bazı durumlarda, bilgisayar korsanlarıyla fidye görüşmelerini ve fidyenin ödenmesini de içeriyor.

Öte yandan, fidye yazılımı saldırıları son dönemde sigorta şirketlerinin en büyük kâbusu olmuş durumda. Bir kredi derecelendirme kuruluşu olan AM Best’e göre, 2020’de ABD’deki tazminat taleplerinin yüzde 75’ini fidye yazılımı saldırıları oluşturdu. Bunlar, genelde bilgisayar sistemlerini ele geçiren,

verileri şifreleyen ve kurbanlar bir fidye ödeyene veya sistemi kendi başlarına geri yükleyene kadar rehin tutan saldırılar. Bilgisayar korsanlarının kötü niyetli bağlantıları veya ekleri e-postayla gönderdiği ve insanların farkında olmadan bunlara tıklayıp kötü amaçlı yazılımları açığa çıkardığı kimlik avı yoluyla yayılıyorlar.

Son birkaç yıl içinde şehirlere, ilçe yönetimlerine, okul bölgelerine, polis teşkilatlarına ve sağlık sistemlerine yönelik bir dizi fidye yazılımı saldırısı oldu. Yerel yönetimler (özellikle daha küçük olanlar), daha az kaynağa ve siber güvenlik uzmanlığına sahip olduğu için “kolay av” görünüyorlar.



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!

Türk Nippon Ferdi Kaza Sigortası artık daha cazip

Yenilenen Türk Nippon Ferdi Kaza Sigortası; check-up, diş tasarruf planı, antivirüs programı gibi ücretsiz ek teminatlarıyla öne çıkıyor...

Türk Nippon Sigorta, yenilediği ferdi kaza ürününü sigortalıların beğenmesine sundu. Check-up, diş tasarruf planı, antivirüs programı gibi ücretsiz ek teminatlar içeren Türk Nippon Ferdi Kaza Sigortası, sigortalılar ve sevdiklerini ölüm ve sürekli sakatlık gibi beklenmedik olaylar nedeniyle uğrayabilecekleri zararlara karşı korumaya devam ediyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yenilenen ürünün sağladığı avantajları şöyle anlatıyor: “İhtiyaçca yönelik ürünler sunma anlayışımızı yenilediğimiz Ferdi Kaza Sigortası ile devam ettiriyoruz. Ürününüz, yanında verdiğimiz yeni ek teminatlarla çok avantajlı bir hale geldi. Sunduğumuz diş tasarruf planı ek teminatında diş hekimi muayenesi, detraj ve diş röntgen filmi bulunuyor. Poliçe kapsamında yılda 1 defaya mahsus olmak üzere sigortalılarımız bu hizmetten yararlanabiliyor. Ayrıca Ferdi Kaza Sigortamız ile 1 yıl boyunca müşterilerimizin kullanabileceği antivirüs ürünü de hediye ediyoruz. Günümüzde tüm işlemlerin çoğunlukla dijital ortamda yapıldığı düşünülürse bu çok önemli bir ek fayda olarak gözüktüyor.”

Türk Nippon'dan Ferdi Kaza Sigortası yaptıranlar, check-up hizmeti kapsamında ise doktor değerlendirme, tam kan sayımı, akciğer grafisi, tam idrar tahlili, sedimantasyon, açlık kan şekeri, total kolesterol, EKG gibi işlemleri poliçe kapsamında yılda 1 defa ücretsiz olarak yaptırabiliyor.

Pamukçu “Sigortalılarımızı, sigorta süresince maruz kalabileceği kazaların sonuçlarına karşı Ferdi Kaza Sigortası Genel ve Özel Şartları kapsamında poliçede belirtilen teminat limitlerine kadar teminat altına alıyoruz. Tüm bu hizmetleri düşündüğümüzde komple bir ürünle sigortalılarımızın karşısına çıktığımızı düşünüyorum” diyor.



Dr. E. Baturalp Pamukçu

“YIL BİTMEDEN HEDEFLERİMİZİ YAKALAYACAĞIZ”

Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın 2022 yılı performansı ile ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: “Çıkardığımız yeni ürünler ve mevcut ürünlerimizin iyileştirilmesi, yılın başında koyduğumuz satış hedeflerimize yaklaşmamızda önemli bir etken oldu. Yıl bitmeden hedeflerimizi yakalayacağız. Ağustos ayı içinde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Sosyal Güvenlik Kurumu, İŞKUR, Mesleki Yeterlilik Kurumu'nun çalışan ve ailelerini isteğe bağlı olarak temin edilen ve yaklaşık 10 bin kişiden oluşan bir grubu Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile güvence altına aldık. Tercih edilen sigorta şirketi olmak, sağlık sigortalarında sektörün söz sahibi olan oyuncularından biri olmak bizim için oldukça etkili bir motivasyon kaynağı. Dengeli büyüme politikamızı sürdürüyoruz. 2023 yılında da yenilikçi ve maksimum fayda sağlayan ürünlerle müşterilerimizin karşısına olacağız.”



TAM İHTİYACINA GÖRE SİGORTA İÇİN
BURAYA,
RAY SİGORTA'YA!

•Ailem •Evim •Aracım •Sağlığım •İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

SGK anlaşmalı hastane ağı küçülürken **sorun büyüyor!**



Monopoli Sigorta CEO'su Erol Esentürk'e göre, SGK anlaşmalı hastane ağının daralması sektörü olumsuz etkiliyor. Esentürk, Türkiye genelinde 3 milyon poliçe sahibinin mağdur olduğunu iddia ediyor...

Sosyal Güvenlik Kurumu'nun (SGK) özel hastaneleri tüm branşlarda anlaşma yapmaya zorlaması, tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran hastaları mağdur ediyor. SGK ile kısmi branşlarda anlaşmalı bazı hastaneler, tüm kliniklerini açmaktansa sistemden çıkmayı tercih ediyor.

Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı ve CEO'su Erol Esentürk, Sosyal Güvenlik Kurumu'nun özel hastanelerin tüm branşlarda SGK'lı hastalara hizmet vermesine yönelik düzenlemesinin hastaları, özel hastaneleri ve sigorta sektörünü zora soktuğunu düşünüyor. Esentürk, özel sağlık sigortasına ulaşamayan orta ve alt gelir grubunu hedefleyen tamamlayıcı sağlık sigortasıyla ilgili ortaya çıkan bu soruna şöyle işaret ediyor:

"Mayıs ayında yayımlanan '2022 Yılı SGK Özel Sağlık Hizmeti Sunucularından Sağlık Hizmeti Satın Alım Sözleşmesi' ile parçalı branş anlaşması olan kurumların tüm branşlarda anlaşma yapması ve/veya SGK anlaşmalarının iptal edilmesi şartı ile TSS hastane ağı bir anda daraldı. Alınan karar sigorta sektörünü oldukça etkiledi. Çünkü birçok sigorta şirketi, söz-

leşmesinde bulunan hastane listesinin değişmesinden dolayı müşterilerine karşı zor durumda kaldı."

"FİYAT REVİZYON TALEPLERİ DE SEKTÖRÜ ZORLUYOR"

Sağlık kurumlarıyla sigorta şirketleri arasında, özellikle son dönemdeki maliyet artışları nedeniyle revizyon taleplerinin arttığını, bunun da sektöre zor zamanlar yaşattığını belirten Erol Esentürk, değerlendirmesini şöyle sürdürüyor: "Sigorta şirketleri, bir poliçeyi çıkarırken öncelikle sağlık hizmet sunucularıyla uygun şartlarda anlaşma yapmaya çalışır. Poliçe çıkarırken 1 yıllık tahmini risk hesaplamasıyla primleri ve teminatları oluşturur. Sağlık hizmet sunucuları, normal şartlarda cari fiyatlarını günlük hatta anlık değiştirebilir. Yine normal şartlarda SGK'lılar da bu avantajla fiyatları indirim ya da farkın artırılması yönünde değiştirmeyi talep edebilir. Tamamlayıcı sağlık sigortası anlaşmaları da diğer sigorta türleri gibidir ama, ancak dönem sonunda sigorta şirketleriyle mutabakat sağlanabilirse revize edilebilir."

**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

Trafikte enflasyon **yüzde 130**, kaskoda **yüzde 220**

Artan hasar maliyetleri zorunlu trafik sigortası ve kasko primlerine de yansıyor. Enuygunsigorta.com, eylül ayındaki ortalama trafik sigortası prim bedellerinde geçen yılın aynı ayına göre yüzde 130 artış hesapladı. Kaskoda ise bu oran yüzde 220...

Zorunlu trafik sigortası prim bedelleri 1 Eylül'den itibaren ciddi oranda artış kaydetti. Türkiye'deki araç türleri içinde en yüksek payı olan otomobil ve kamyonetlerde tüm basamaklarda ortalama prim artışı yüzde 130'u buldu.

7'nci kademe olarak adlandırılan hasarsız grupta prim artışı yüzde 140, en hasarlı grup olan 1'inci kademedede ise yüzde 114 oldu. 4'üncü basamak olarak adlandırılan yeni tescil araçlarda yani ilk kez trafik sigortası yaptıranlardaki artış ise yüzde 128.

Trafik sigortasında tavan primleri aracın türüne, plaka iline ve hasarsızlık kademesine göre belirleniyor. Eylül ayı itibarıyla tüm bu kriterler içinde Türkiye'deki en ucuz trafik sigortası prim ücreti 2 bin 101 TL'den başlıyor.

Bu yıl için trafik sigortası yaptırmayanlar 169 TL ceza ödemek durumunda. Ayrıca aracın sigortasız olduğu anlaşılırsa ek olarak trafikten men ve otopark masrafı da çıkıyor. Trafik sigortası geç yapıldığı takdirde, geciken her ay için primlere ek olarak yüzde 5 zam uygulanıyor.

PENETRASYON DÜŞÜŞÜNE DİKKAT!

Enuygunsigorta.com Genel Müdürü Çiğdem Özdoğan, trafik sigortasında tavan fiyat belirlendiği için sigorta şirketlerinin bu primlerin altında teklif sunabildiğini hatırlatıyor ve "Artan hasar maliyetleri, asgari ücretteki artışların işçilik maliyetlerini etkilemesi ve döviz artışının yedek parça maliyetlerine yansması nedeniyle sektör bu branşta yüzde 200 seviyelerinde zarar açıkladı. Bu sebeple şirketler tavan fiyat altında teklif sunmak bir yana teklif sunmama yolunu tercih ediyor" diyor.

Artan araç bedellerinin de her geçen gün trafik sigortasında karşı tarafa verilen zarar için belirlenen limiti yetersiz kaldığını belirten Özdoğan, 2022 yılı ortasında karşı tarafın maddi hasarlarını karşılamak için 50 bin TL olan kaza başına limitin 100 bin TL'ye çıkarıldığını anımsatıyor. Özdoğan'a göre bu durum tüketiciyi korusa da kaçınılmaz olarak prim bedellerine artış olarak yansıyor.

Yıl içinde iki kez primlere toplu zam yapıldığını, ayrıca aylık tavan prim artışlarının oranının eylül ayında her ay için yüzde 4.75'e yükseltildiğini kaydeden Özdoğan, "Yine de bu artışlar



Çiğdem Özdoğan

şirketlerin hasar maliyetlerini karşılamak için kısa vadede yeterli gözükmüyor. Çünkü bir sorumluluk sigortası olan trafik sigortasında şirketlerin üzerinde sorumluluk sigortası olmasının getirdiği farklı yükler de var" değerlendirmesini yapıyor.

Çiğdem Özdoğan, kaskodaki durumu ise şöyle yorumluyor: "Kaskoda da prim artışları ve sebepleri trafik sigortasından çok farklı değil. Ancak bu branşta primler serbest tarifeyle belirlendiği için şirketler prim artışlarını kendi hasar maliyetlerini yönetecek şekilde belirleyebiliyor. Geçen yılın aynı ayına göre kaskoda da ortalama prim artışları yüzde 220'leri geçmiş durumda."



AFİFE KAYA

akaya@psmmag.com

DÜNYA EKRANI

Reasürans talebi artıŖta ama kapasite sıkıntısı yaşanabilir

Munich Re analistleri, 2022-2024 yıllarını kapsayan dönemde dünya genelindeki sigorta pazarının karŖılaŖtığđ/karŖılaŖacağı pek çok negatif etkene rağmen yüzde 2 ila 3 arasında büyüme tahmin ediyor. Beklentilerin çok üzerine çıkan enflasyon oranları, yükselen faizler ve varlık düşüşleri, Ukrayna savaşının getirdiğđ yüklerin yanı sıra Euro'nun ABD Doları karŖısındaki değeri kaybı da sigorta ve reasürans sektörü için risk faktörleri olarak gösteriliyor.

Munich Re, Florida'daki doğal afet teminatları için kapasitelerini azaltan hatta tamamen geri çeken bir dizi reasürör olduğuna dikkat çekerek sıkıntılarının sadece Avrupa'yla sınırlı olmadığı, önümüzdeki dönemde kapasite sıkıntısı yaşanabileceğđ konusunda uyarıyor. Buna karŖılıklı reasürans talebinin artıŖta olduğuna, küresel mülk-kaza reasürans piyasasının 2024 yılına kadar en az birincil bir sigorta piyasası kadar güçlü büyüme sağlaması gerektiğđine iŖaret ediyor.

Munich Re Ekonomik Araştırma Departmanı, büyüme tahminlerinin yüzde 4-5 seviyesinde olduğu Latin Amerika öncülüğünde önümüzdeki 2 yıl içinde reasürans sektörünün büyüme hacminin yüzde 3'e kadar ulaşacağını tahmin ediyor. Bu oran, 2019'dan 2021'e uzanan süreçte reasürans sektörü için tahmin edilen yüzde 6 büyüme beklentisinin altında kalıyor.



Supercede



Reasürörlere yılda 300 milyon dolar tasarruf sağlayacak teknoloji

Reasürans teknolojileri üzerine projeler geliştiren startup Supercede, önde gelen sigorta kuruluşlarıyla birlikte önemli bir pilot çalışması yürütüyor. Bu iddialı girişimin geliřtirdiğđ teknoloji uygulamaya geçirilebilirse reasürans sektöründe yıllık 300 milyon dolar civarında tasarruf mümkün olabilecek.

Supercede, söz konusu çalışmaları yürütürken önde gelen sigorta şirketlerinin reasürans anlaşma faaliyet bilgilerini derleyip analiz ediyor. Bu sürecin sonunda, Supercede teknolojisi kullanılarak anlaşma başına ortalama 100 saatlik potansiyel zaman tasarrufu sağlanabileceğđ hesaplandı. Pilot çalışmalar ayrıca sigorta, tazminat, muhasebe ve finans alanlarında partnerler arasındaki risk bilgilerinin derlenmesi ve doğrulanması için harcanan zamanda da yüzde 85 azalma sağlanabileceğini gösteriyor. Reasürans programlarıyla ilgili genel yönetim masraflarının da yüzde 20 oranında azaldığđ belirtiliyor.

Supercede Kurucu Ortağđ ve CEO'su Jerad Leigh, "Teknolojimizin reasürans sektörüne kazandırabileceğđ verimlilik ve tasarruf ölçeğđi bizi bile şaşırttı" diyor.

Supercede çalışmalarına katılan şirketlerden Ascot'ın Reasürans Başkanı Greg Waide ise řu değeriendirmeyi yapıyor: "Supercede, gönderim verilerimizi organize etme ve yönetme konusunda harika sonuçlar verdi. Paketlerimizi komisyoncularımızla rahatlıkla paylaşabileceğimiz tek bir çalışma alanına sahip olmak ve her veriyi zamanında gönderebilmek işleri bir hayli kolaylaştırıyor. Bu sayede artık tüm gönderim verilerini kaydedebiliyor, yönetime her yıl değeri bir genel bakış sunabiliyoruz."

“Enflasyonist ortamda da en etkili güvence **sigorta**”

Enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde insanların sigorta yaptırmaktan vazgeçtiğini hatırlatan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Enflasyonun hayat pahalılığını zorladığı süreçte, bireylerin büyük zorluk ve emeklerle edindiği varlıkları sigorta etmekten kaçınması ciddi bir sorun” diyor...

Neredeyse tüm araştırmalar da gösteriyor ki özellikle gelirin düşük, enflasyonun yüksek olduğu zamanlarda vatandaşlar olmazsa olmaz öğelerden vazgeçebiliyor. Bunlardan biri de maalesef sigorta...

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, finansal okuryazarlığın belirli seviyelerde olduğu ülkemizde vatandaşların sigorta konusunda bilincinin artırılması ve yaygınlaştırılması gerektiğine dikkat çekiyor. Kırmızı, tüketim ve yatırım alışkanlıklarının değiştiği, enflasyonun hayat pahalılığını zorladığı süreçte, bireylerin büyük zorluk ve emeklerle edindiği varlıkları sigorta etmekten kaçınması veya sigorta ihtiyacını başka bir zamana ertelemesinin ciddi bir sorun haline geldiğini düşünüyor. Kırmızı, “Bugün ertelediğimiz, görmezden geldiğimiz veya başımıza gelmez diye düşündüğümüz ne varsa, istatistik olarak da kanıtlanmış ki başımıza gelmiştir” diyor.

“HEM SAĞLIĞIMIZI HEM DE VARLIĞIMIZI KORUMAK İÇİN...”

Tarihte birçok kez ekonomik zorlukların yanı sıra afetlerin de yaşandığını anımsatan Kırmızı, sigortanın önemini şöyle vurguluyor: “Bu zorluklar doğal olarak sağlığımızı da etkiliyor. Sahip olduğumuz varlıkları ekonomik darboğazlarda eskisine göre daha çok korumalı ve iş kaybına uğramamak adına sağ-

lığımıza özen göstermeliyiz. Sağlıkla ilgili sorunlarımız olduğunda kaybımızı telafi edecek bir garantimiz olmalı. Hem sağlığımızın hem de varlıklarımızın başına gelebilecek her türlü riske karşı sigorta sistemi tüm önlemlerini ve ürünlerini hazırlamış ve yenilerini de geliştiriyor. Her şey insanlar için, bunu unutmayalım.”



Nihat Kırmızı

“ODAĞIMIZDA ETİK DEĞERLER VAR”

Nihat Kırmızı, Doğa Sigorta olarak çevre, yeşil enerji, sağlık ve değerlerin korunmasını sağladıklarını, aynı zamanda etik değerleri merkeze koyarak sigortacılık faaliyetleri yürüttüklerini vurguluyor. Ardından da bu doğrultuda attıkları adımları şöyle anlatıyor:

“Akademik konularda İstanbul Topkapı Üniversitesi, diğer çalışmalarda ise sivil toplum kuruluşlarıyla birlikte sosyal sorumluluk projeleri yürütüyoruz. Maalesef ekonomik zorluklar çoğu zaman sosyal görevlerimizi, topluma örnek olması gereken davranışları, çevre bilincini ve diğer normal zamanlarda önemseydiğimiz yaklaşımları rafa kaldıracak. Ancak biz bu davranış tarzını doğru bulmuyor, söz konusu değerlere özellikle bu zorlu zamanlarda dört elle sarılarak onları yüceltiyoruz. Şunu da belirtmekte fayda var: Sigorta bilincinin artırılması tek başına bir devrim olamaz. Sigorta şirketlerinin de faaliyetleriyle ilgili bireylere değer katan özelliklerini anlatması gerekiyor. Doğa Sigorta olarak ilkökul çağlarından üniversite son sınıfa kadar sigortacılıkla ilgili bilgi vermeye ve bilinç oluşturmaya gayret ediyoruz.”



Sempatik dostlarımız Türkiye Sigorta güvencesinde!

Türkiye Sigorta Sempati Evcil Hayvan Sigortası,
acil durum ve hastalıklarda sempatik dostlarımızın sağlığını koruma altına alıyor.
Ücretsiz göz ve kulak temizliği, tırnak bakımı, mikroçip uygulaması ile
indirimli kuaför ve otel fırsatları gibi pek çok kolaylığı bir arada sunuyor.



**Yaygın
veteriner
ağı**



**Standart ve
geniş kapsamlı
ürün
seçenekleri**

SemPati

Evcil Hayvan Sigortası

Mikroçip uygulaması ve
senede 1 kez göz kulak
temizliği, tırnak kesimi
rutin bakımları anlaşmalı
veteriner ağıımızda geçerli
olmak üzere ücretsizdir.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

**Sizi hiçbir zaman
yarı yolda bırakmayacak
Riskli Hastalıklar Sigortası,
yarı yarıya indirimli.**

Kanser, felç ve kalp krizi gibi hastalıklarda 300.000 liraya varan
toplu ödemeye Anadolu Sigorta yanınızda.

Üstelik 30 Eylül'e kadar tam %50 indirim fırsatıyla.

**%50
İNDİRİM!**

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI