



2023

**Sigorta vizyonu, trendleri,
büyümesi nasıl yön bulacak?**

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

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 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



SEKTÖRDE neler oldu?

2022 bitti, 2023'e "merhaba" dedik. Hareketli, renkli bir yıl geride kaldı.

SEDDK'nın başkanı değişti. Türkler Gürsoy istifa etti. Yerine vekil ve ikinci başkan konumundaki Ali Ersoy'un geçmesi bekleniyordu ama koltuğa sürpriz bir şekilde Mehmet Akif Eroğlu yerleşti. Aylardan temmuzdu ve yazdı. Üst kuruldaki herkesin yıllık izinlerini bir ay içinde kullanması istendi. Ağustos ayında da SEDDK için yeni bir dönem başladı...

Sektör yine trafik sorunuyla uğraştı. Trafik çilesi daha da büyüdü. Şirketler bu branştan zarar etti. Öyle ki diğer branşların kârları bile trafiğin zararını kapatmaya yetmedi.

Enflasyona bağlı olarak araç ve yedek parça fiyatları arttı. Doğal olarak kasko primleri de yükseldi. Sürücüler

isyan etti, devlet olaya el attı, SEDDK bir dizi önlem aldı. Yenilemeler azaldı, pazar daraldı, tartışmalar alevlendi.

Şirketlerin sermaye ihtiyacı arttı, patronlar şirketlerin kasasına para koymak zorunda kaldı. Yabancıların Türkiye'den çıkacağı söylentileri arttı. Birçok şirket satışa çıktı. HDI Sigorta şirket satın almaya devam etti. Fiba Emeklilik'in yüzde 60 hissesi HDI Grubu'na geçti.

Sektörün duayen yöneticilerinden Recai Dalaş, Somp Sigorta'daki genel müdürlük koltuğunu Fahri Uğur'a bıraktı. MAPFRE Sigorta'da Stefan Jensen Global Müşteriler Başkanı olarak terfi edince, genel müdür yardımcılarının Erdinç Yurtseven yeni CEO oldu...

Pazarlamacılar, acenteciler değil de mali işlerden sorumlu yöneticiler genel müdür olmaya başladı. Bilançoların önemi arttı. Denetim kökenli olup da kamudan özel sektöre geçen genel müdür sayısı 6'ya yükseldi.

BES'te devlet katkısı geçen yılın ilk ayında yüzde 30'a çıktı. Bireysel emeklilik sektörü büyüdü. 18 yaş altında BES'e dahil olanların sayısı 500 bini geçti.

Türkiye Sigorta ikinci, SEDDK da üçüncü yaşını kutladı.

Sigorta şirketleri spor sponsorluklarını, sosyal sorumluluk projelerini sürdürdü. Anadolu Sigorta orman gözetleme kulelerini onardı, AXA Sigorta okullara yardım etti, HDI Sigorta sporda "engelleri" kaldırdı, Quick Sigorta'nın Alanya'daki okulu eğitime başladı...

2022, bizim için de renkli ve heyecanlı geçti. Erişim Medya olarak Smart-i (Smart Insurance Awards) ödül programını hayata geçirip sektörün en iyi projelerini ödüllendirdik.

Umarız 2023 de renkli ama sorunsuz bir yıl olur. Herkese iyi yıllar!

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

OCAK 2023



18

2023'TE SEKTÖRÜ NELER BEKLİYOR?

Tüm olumsuzluklara rağmen sigorta sektörünün toplam prim üretimindeki yükseliş devam ederken, krizlere karşı direnci her geçen gün yükselen şirketlerin dayanıklılığı sürüyor. "2023 Neler Getirecek?" temalı dosyamızda sigorta sektörünün önde gelen temsilcilerinin öngörülerini aldık...

14

Türk Nippon, kaskoda konforu artırmaya devam ediyor

Türk Nippon Sigorta, müşteri ihtiyaçlarına göre tasarlanmış kasko alternatifleri sunuyor. Şirketin "Geniş Kasko", "Dar Kasko" ve "Gülümseten Kasko" paketleri Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2023 yılında da bu branşta avantajlı hizmetler sunmaya devam edeceklerini belirtiyor.

16

MHR Gayrimenkul halka arz için ilk adımı attı

Maier Holding Sigorta Grubu'nun (Quick Sigorta ve Corpus Sigorta) yüzde 100 hissedarı olduğu MHR Gayrimenkul Yatırımları, SPK'dan gayrimenkul yatırım ortaklığı iznini alarak halka açılma yolunda ilk aşamayı tamamladı...



28

"Sigortacılığın yeni stili" için geri sayım başladı

Steel Sigorta ve Brokerlik, ilk poliçesini kesmek için gün sayıyor. Şirketin kurucusu ve CEO'su Abdullah Özcan, "3 yıllık yol haritamız hazır. Sigortacılıkta rüştümüzü ispatladıktan sonra reasürans piyasasında da aktif olacağız. Nihai hedefimizse bir sigorta şirketi kurmak" diyor.

30

"Kaskoda zam değil düşüş var!"

Araç bedellerindeki artışa kıyasla, kasko sigortasında fiyat artışının sınırlı kaldığını belirten Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli: "Sigorta şirketlerinin fiyat çarpanlarına bakıldığında zam değil, düşüş söz konusu" diyor.

32

SEDDK, Türkiye Yüzyılı'na hazır

Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati'nin katılımıyla düzenlenen SEDDK'nın üçüncü yıl resepsiyonunda, sigorta-özel emeklilik sektörlerindeki penetrasyon artışının Türkiye Yüzyılı'nda ekonomiyeye katkısı değerlendirildi...

34

"Ormanın Gözleri" Adana'yı gözetliyor!

Anadolu Sigorta'nın orman varlıklarının korunması için Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte hayata geçirdiği "Ormanın Gözleri" projesi kapsamında Adana'daki insansız yangın gözetleme kulesinin kurulumu tamamlandı. Bu yıl dört yeni nesil yangın gözetleme kulesi daha kurulacak...

36

"Görünmez el" sigortanın ekonomiyeye katkı potansiyeli

Türkiye Sigorta Birliği'nin Boğaziçi Üniversitesi ile birlikte hazırladığı Türkiye Sigortacılık Sektörü Ekonomik Etki Analizi'ne göre penetrasyon yüzde 4.5'e yükselirse sektör genel ekonomik büyümeyi yüzde 746 artıracak. TSB Başkanı Atilla Benli, bu raporla sigorta sektörünün millî ekonomiyeye katkısının altını çizmek istediklerini vurguladı...

38

"Erken BES, büyüyen sektörün dinamosu oldu"

18 yaş altı BES'in büyüyen sektörün dinamosu haline geldiğini söyleyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sinek, "En büyük artış 0-1 yaş grubunda görülüyor. 0-1 yaş grubunda 7 bin 500, tüm 18 yaş altında ise 57 bin katılımcıyı aştık" diyor...



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 tedavili ve yatarak ve ayakta tedavili 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 tutarı 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.



TOHUM biriktir, geleceği değiştir!

Anadolu Hayat Emeklilik ve Buğday Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği, “Tohum biriktir, geleceği değiştir” sloganıyla “Tohum Kumbaram” sosyal sorumluluk projesini hayata geçiriyor. Doğayla bağlantısı zayıflayan çocuklara daha iyi bir gelecek vizyonu doğrultusunda tohum biriktirme alışkanlığı kazandırarak, çocuklarda üretim-tüketim dengesi bilincini ve ileri dönüşüm kültürünü yaygınlaştırmayı amaçlayan proje kapsamında ilk etapta 3 yılda 25 bin öğrenciye ulaşılması hedefleniyor.

Proje kapsamında okullarda düzenlenecek “Tohum Kumbaram” atölyeleri aracılığıyla çocukların, tohumun bir atık değil, kıymetli bir hazine olduğunun farkına varmaları sağlanacak ve yedikleri meyve ve sebzelerin tohumlarını tohum

kumbaralarında biriktirerek toprakla buluşturabilecekleri anlatılacak.

Projenin tanıtım toplantısında konuşan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, “Daha iyi bir gelecek yaratma yolunda yürüttüğümüz örnek çalışmaların referansıya bugün yeni bir adım daha atmanın heyecamı içindeyiz. Önümüzdeki dönemde de her faaliyetimizde sürdürülebilirliği iş modelimizin merkezinde konumlandırarak insanı, çevreyi ve toplumsal faydayı odağa alan projeleri hayata geçirmeye devam edeceğiz” dedi.

Buğday Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Leyla Aslan da dernek olarak sağlıklı bir gelecek için 20 yıldır yürüttükleri çalışmaların tecrübesiyle ilk çocuk projelerini Anadolu Hayat Emekli-



lik’le birlikte hayata geçirmekten ve bu sayede çocuklara ulaşabilmekten mutluluk duyduklarını vurguladı.

AXA Sigorta, “Ev İçi Şiddete Karşı Şirketler Ağı”na katıldı

Birleşmiş Milletler Nüfus Fonu (UNFPA) ve Sabancı Vakfı’nın desteği, TÜSİAD iş birliği ve Sabancı Üniversitesi Kurumsal Yönetim Forumu’nun uygulayıcı ortaklığında 10 yıldır yürütülen İş Dünyası Ev İçi Şiddete Karşı (BADV) projesine dahil olan yaklaşık 100 şirketin katılımıyla oluşturulan Ev İçi Şiddete Karşı Şirketler Ağı, tüm şirketlerin kadına yönelik şiddetle etkin bir biçimde mücadele etmesi ve toplumsal cinsiyet eşitliği için çalışmasını hedefliyor. AXA Sigorta da bu ağına dahil oldu.

2020 yılında Birleşmiş Milletler Kadın Güçlenmesi Prensipleri’ni imzalayan AXA Sigorta, şirket içi ve dışında kadınların hayatına değer katacak çalışmalar yürütüyor. Çalışanlarının yüzde 52’sini kadınların oluşturduğu AXA Sigorta, kadınların çalışma hayatında

daha çok yer alması için kadın acentelerinin sayısını artıracak çalışmalar yapıyor, kadın girişimcileri Kadın Girişimci Sigortası ürünüyle destekliyor. 2021’de Aile İçi Şiddetle Mücadele Politikası’nı yayınlayarak oryantasyon süreçlerine de dahil eden AXA Sigorta, aynı yıl kadın çalışanlarının şiddete maruz kalmaları durumunda başvurabilecekleri bir yardım ve danışma hattını da hayata geçirdi.

AXA Sigorta İnsan Kaynakları Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Zeynep Ergenç, “Ev İçi Şiddete Karşı Şirketler Ağı’na dahil olarak diğer kurumlarla birlikte etki alanı daha geniş çalışmalara imza atmaya umuyoruz. Aynı zamanda bu ağı başka şirketlerin de dahil olmasını sağlamak için çalışmalarımızı ortaklaşa devam ettireceğiz” diyor.



ÖZEL ÜRÜNLER SIGORTACINIZ!

- ✕ Kefalet
- ✕ Klinik Deney
- ✕ Kuyumcu Paket
- ✕ Sorumluluk ürünleri
- ✕ Havacılık
- ✕ Sanat Eserleri

Konvansiyonel sigortacılık ürünlerinde aldığınız iyi hizmete ilaveten özel sigortacılık ürünlerini **AREX**'te bulabileceğinizi biliyor muydunuz?



Garanti BBVA Emeklilik'ten BES yaptırana indirimli TSS fırsatı



Burak
Ali Göçer

Garanti BBVA Emeklilik, müşterilerinin birikimlerinin yanında sağlıklarını da güvence altına alacak uygulamaları hayata geçiriyor. BES'li müşterilerine TSS (tamamlayıcı sağlık sigortası) hizmetini yüzde 37'ye varan indirimlerle sunan şirket, 1-31 Aralık tarihleri arasında mevcutta Garanti BBVA Emeklilik'te BES'i olup TSS yaptıran ya da TSS ile birlikte BES başlatan müşterilerinin sözleşmelerine ek 200 TL hediye etti. Çocuklara BES sözleşmesiyle birlikte TSS yaptıranlar da BES birikimlerine ek 300 TL kazandı.

“Sistemdeki her 5 çocuktan 1'i BES birikimi yapmaya bizimle başladı” diyen

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, çocukların sağlıkları da güvence altına olsun diye onlara ekstra indirim avantajı sunduklarını vurguluyor. Göçer, “TSS ürününün en büyük avantajlarından biri, yeni doğan bebeklerin 14 günden itibaren tek başına sigortalanabilmesi. Anne adayları ise kendilerine yaptıracakları TSS sayesinde doğum teminatının avantajlı hizmetlerinden faydalanabiliyor” diyor.

TSS müşterilerinin tamamı için hayata geçirdikleri iyi yaşam platformu Sağlık Yaşadaki online etkinliklere dikkat çeken Göçer, en çok ilginin meditasyon, kişisel gelişim & koçluk ve fitness derslerine olduğunu ifade ediyor.

Groupama Sigorta çalışanları yapay zekâyla proje geliştiriyor

Groupama Sigorta, çalışanları arasındaki veri okuryazarlığını artırmak ve yenilikçi yapay zekâ uygulamaları üretmek amacıyla Data Rockstar programını başlattı. Programa katılan Groupama çalışanları, ilk aşamada data ve yapay zekâ konusunda özel bir eğitim aldı. Bu eğitim sonrasında düzenlenen atölye çalışmasının ardından gruplar halinde proje fikirleri üreterek birbirleriyle yarıştılar. Farklı departmanlardan 28 kişinin katıldığı yarışmada beş grup oluşturuldu ve toplamda 19 proje fikri ortaya çıktı. En çok oy alan projelerin 2023 yılında uygulamaya alınacağı programda, en beğenilen iki proje sağlık ve kasko branşlarında oldu.

Birinci olan proje, kasko tarifelerine mevcut durumda kullanılan yapay zekâ yapısına bölge bazlı uygulamalar katmayı hedefliyor. Proje öncelikle kârlılığı gözeterek müşteri memnuniyetine katkıda bulunmayı amaçlıyor.

Programı ikinci olarak tamamlayan sağlık branşı projesi ise tarifelerin yapay zekâ kullanımıyla kişiselleştirilmesini öngörüyor. Müşteriyi 360 derece değerlendirerek ona en uygun primin hesaplanması ve



müşteri memnuniyetinin bu şekilde artmasını sağlamayı amaçlıyor. Bu projenin yenileme oranlarına da olumlu etki sağlanması bekleniyor.

Dijitalleşmeye ve yapay zekâ uygulamalarının gelişimine önem verdiklerini belirten Groupama Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Serkan Alp, “Bu projeleri de hayata geçirerek Groupama'nın dijital dönüşüm yolculuğunun hız kesmeden devam etmesini sağlayacağız” diyor.



Serkan Alp



Trafik - Kasko
Sigortası



Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR. #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

Türkiye Sigorta'dan sürdürülebilirlik raporları için “enerjik” başlangıç

“Pozitif Etki için Sigorta” anlayışıyla çevresel ve sosyal etkilere karşı çözümler üretmek üzere yola çıkan Türkiye Sigorta, sürdürülebilirlik hedefleri çerçevesinde yürüttüğü çalışmalarını ilk sürdürülebilirlik raporuyla duyurdu.

Raporda yenilenebilir enerji teminatı sağlayarak önemli bir çözüm ortağı konumuna geldiğinin altı çizen Türkiye Sigorta, 2021 yılı içinde yenilenebilir enerji projelerine 102 milyar TL'ye ulaşan teminat sağladı. Ayrıca, çiftçilerin iklim kriziyle mücadelesine tarım sigorta ürünleriyle destek olarak çiftçilerin ürünlerini koruma altına aldı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, raporla ilgili şu bilgileri veriyor: “Çevre, toplum ve ekonomik sürdürülebilirliğe pozitif etkimizi sunmak ve bunu ilerleyen yıllarda geliştiriyor olmak, sürdürülebilirlik anlayışımızı özetliyor. Kurumsal sürdürülebilirlik yolculuğumuzda çevreye ve topluma karşı yarattığımız değeri ortaya koymayı ve geleceğe daha emin adımlarla ilerleyerek sorumluluğumuzu artırmayı hedefliyoruz.



Türkiye Sigorta olarak sistemli biçimde çevresel, sosyal ve yönetim risklerini iş modelimize entegre etmek için yeni yılda hedeflerimizi daha somut olarak belirleyeceğiz.”



BAĞIŞ için MARATON koşular

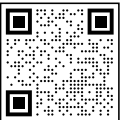
Türkiye'nin en büyük yardımseverlik koşusu olan İstanbul Maratonu'nun 44'üncüsü, bu yıl 60 bin kişinin katılımıyla düzenlenmişti. Maratona 233 koşucuyla katılan Türkiye Sigorta çalışanlarından, aralarında Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli'nin de olduğu 153 gönüllü, hem çeşitli sivil toplum kuruluşları yararına koşup hem de yürüttükleri bağış kampanyalarıyla çok sayıda dernek ve vakfa destek topladı.

Türkiye Sigorta çalışan gönüllüleri, bin 986 bağışçıyla toplam 425 bin 705 TL bağışı ilgili kurumlara ulaştırdı. Türkiye Sigorta'nın bağış ulaştırdığı kurumlar arasında Darüşşafaka Cemiyeti'nden KAÇUV'a, Türk Eğitim Derneği'nden Türkiye Erozyonla Mücadele, Ağaçlandırma ve Doğal Varlıkları Koruma Vakfı'na, Kansersiz Yaşam Derneği'nden UNICEF'e çok sayıda dernek ve vakıf yer alıyor.

TRAFİĞE TAKILIP KALMAYIN

QUICK'TE FAZLASI VAR

Trafiğe Takılmayın! Finanstan Sağlığa,
geniş ürün yelpazesi ile Quick Sigorta'da
daha çok ürün daha çok güvence var!



Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK 
SIGORTA



Sompo Sigorta yeni binasını “Moment” ile taçlandırıyor

Sompo Sigorta, sanat ve teknolojiyle birleştirdiği gelecek vizyonu çerçevesinde, yeni medya sanatçısı ve besteci Mehmet Ünal ile özel bir çalışmaya imza attı. “Moment” adlı eserin eş küratörlüğünü ise Ahmet Said Kaplan yaptı.

Türkiye’de bir ilk olarak anlık blokzinciri (blockchain) verisinden beslenen bu interaktif ve sürekli yenilenen eser, Sompo Sigorta’nın 20 yıllık gelişim, değişim ve dönüşüm yolculuğunu simgeliyor. Moment, Sompo Sigorta’nın son teknolojiyle ta-

sarlanmış, çevre dostu ve insan merkezli mimarisiyle öne çıkan yeni genel müdürlük binasının açılışına özel olarak sergileniyor.

Moment, birçok uyarana tepki veren algoritma ve sensörleriyle izleyicisinin hareketlerini algılayıp kendi devinimini buna göre tanımlıyor, ortamdaki beden formlarına ve ortamın renklerine göre şekilleniyor, güneşin durumuna göre şekil değiştiriyor. Bu özelliğiyle eserin her saniyesi benzersiz ve özel bir deneyim sunuyor.

“Geleceği Koruyan Kahramanlar” 81 ilde çocuklara ulaşacak

sigortaladım.com, doğa dostluğu ve doğayı korumanın ipuçlarının anlatıldığı “Geleceği Koruyan Kahramanlar” çocuk kitabının Milli Eğitim Bakanlığı iş birliğiyle çocuklara ücretsiz ulaştırılması için bir çalışma başlattı. Şirketin 6-10 yaş arasındaki çocuklara özel hazırladığı kitap; Su, Güneş ve Yaprak’ın üç bölümden oluşan hikayelerinden oluşuyor. Doğanın içinden özenle seçilen karakterlerin birbirinden eğlenceli maceralarıyla doğa sevgisi anlatılırken çocuklarda çevre bilincinin artırılması amaçlanıyor.

Çocuklara eğitici ve eğlendirici bir yolla çevre bilincini aşılamayı ve doğa sevgisi kazandırmayı hedefleyen sigortaladım.com, 10 bölümden oluşan video animasyon çalışmasını da çocukların beğenisine sundu.

Bir çocuğun çevreye karşı sorumluluk hissetmesi için her şeyden önce doğayı iyi bilmesi ve sevmesi gerektiğini vurgulayan sigortaladım.com Genel Müdür Yardımcısı Orçun Kızıltepe, “60 bin kitabımızı çocuklarla bir araya getirirken yine çokça zaman geçirdikleri dijital platformlarda kita-



bın video animasyonlarını da onlara ulaştırıyoruz. Çocukları harekete geçirecek ve onlara yol gösterecek keyifli hikayelerden oluşan videolarımızı ilerleyen süreçte farklı yaş gruplarını da dahil ederek doğa bilgisi kazandırmaya devam edeceğiz” diyor.

Doğa
sigorta



Doğa Sigorta **Mobilde**
Poliçen Anında **Cebinde!**

Hemen indirin
App Store



Hemen indirin
Google play



www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00

Türk Nippon, kaskoda konforu artırmaya devam ediyor

Türk Nippon Sigorta, müşteri ihtiyaçlarına göre tasarlanmış kasko alternatifleri sunuyor. Şirketin “Geniş Kasko”, “Dar Kasko” ve “Gülümseten Kasko” paketleri her gelir seviyesine hitap ediyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2023 yılında da bu branşta avantajlı hizmetler sunmaya devam edeceklerini belirtiyor.

Türk Nippon Sigorta’nın 2022 yılı geneli için belirlediği hedeflere ekim ayı itibarıyla ulaştığını vurgulayan Pamukçu, “Bu yıl da avantajlı hizmet anlayışımız ve düzenleyeceğimiz kampanyalarla tüm ürünlerimizde olduğu gibi kaskoda da müşteri ihtiyaçlarını en üst seviyede karşılamayı hedefliyoruz” diyor.

Kasko branşında talep çeşitliliğinin artacağını öngörerek ona göre aksiyon aldıklarını hatırlatan Dr. E. Baturalp Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bu doğrultuda kasko ürünlerimiz için farklı düzenlemeler yaparak, daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar ve asistans hizmetleri değişkenlik gösterirken, fiyatlamada da ürünlerdeki farklılara göre ekonomik avantajlar sağlayarak ürün konforumuzu artırmayı hedefledik.”



Dr. E. Baturalp Pamukçu

TSS HEDEFİNİ TUTTURAN TÜRK NİPPON AJANLARI KIBRIS’TA BULUŞTU



Türk Nippon Sigorta’nın ağustos ve eylül aylarını kapsayan tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) kampanyasında hedefleri tutturana ajanlar, Kıbrıs seyahatleriyle ödüllendirildi. Böylece şirket, 2022 yılının ikinci gezisini Kıbrıs’a yapmış oldu. 2-4 Aralık tarihleri arasında düzenlenen gezi kapsamında Türk Nippon Sigorta ajanları; St. Barnabas Manastırı, Lala Mustafa Paşa Camii ve Kapalı Maraş gezileriyle önemli turistik yerleri keşfetme şansını yakaladı. Gezinin ikinci gününde Türk Nippon Sigorta

üst yönetimi ve bölge müdürlerinin katılımıyla bir toplantı yapıldı. 2022 yılı performansının değerlendirilip 2023 hedeflerinin konuşulduğu toplantıda, şirketin yol haritası belirlenmeye çalışıldı. Türk Nippon Sigorta’nın sağlık sigortalarında ilk 10 şirket arasında yer aldığını söyleyen Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Bu alanda getirdiğimiz yeniliklerle adımızdan söz ettiriyoruz. 2023 yılında bu branş için kampanyalar ve buna bağlı geziler düzenlemeye devam edeceğiz” diyor.

Allianz'ım Uygulaması ile finansal danışmanınızı cebinizde taşıyın.



MHR Gayrimenkul

halka arz için ilk adımı attı

Maher Holding Sigorta Grubu'nun (Quick Sigorta ve Corpus Sigorta) yüzde 100 hissedarı olduğu MHR Gayrimenkul Yatırımları, SPK'dan gayrimenkul yatırım ortaklığı iznini alarak halka açılma yolunda ilk aşamayı tamamladı...

Sermaye piyasalarında kısaca GYO olarak adlandırılan "gayrimenkul yatırım ortaklığı" unvanı için Sermaye Piyasası Kurulu'ndan izin alan MHR Gayrimenkul Yatırımları, Maher Holding'in halka arz sürecindeki ilk şirketi ve aynı zamanda Borsa İstanbul'da sigorta şirketi iştiraki olan ilk GYO olacak.

İstanbul Anadolu Yakası'nın en prestijli binalarından Quick Tower'ı portföyünde bulunduran holding, geçen aylarda stratejik bir adım atarak gayrimenkul geliştirme faaliyetini yeniden yapılandırıp halka açma kararı almıştı. Başta sigorta sektörü olmak üzere finans, bilişim, gayrimenkul, enerji, eğitim gibi alanlarda faaliyet gösteren Maher Holding, 30 Mart 2021 tarihinde aktif varlıkları arasında AND Kozyatağı binasının bulunduğu AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları'nın yüzde 100 hissesini devralarak şirketin unvanını da "MHR Gayrimenkul Yatırımları" yapmıştı. Bu devir işlemi sonrasında AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları aktifinde yer alan AND Kozyatağı binasının kiralanabilir alanlarının yaklaşık yüzde 90'ının mülkiyeti ve yönetimi dolaylı olarak Quick Sigorta ve Corpus Sigorta şirketlerine geçmiş ve adı da Quick Tower şeklinde değiştirilmişti.



Levent Uluçeçen



SIRADA BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI TEMİNATI VAR

Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, MHR GYO'nun halka arz sonrası geliştireceği gayrimenkul projelerinde, gayrimenkul yatırımcılarına Türkiye'de ilk kez bina tamamlama sigortası teminatı sağlanacağını belirtiyor. Uluçeçen ayrıca, geliştirilecek projelerin finansman modellerinde, çıkarılacak borçlanma ve diğer sermaye piyasası araçları için yine Türkiye'de ilk kez kefalet teminatı sağlamayı planladıklarını açıklıyor ve "Bu yenilikler, Türkiye gayrimenkul, sigorta ve finans piyasaları için radikal değişimlere yol açacak" diyor.

Enerji ve inşaatla başladığı yatırımlarına önce Quick Sigorta sonra Corpus Sigorta'yı dahil ederek Türkiye'nin en büyük bağımsız, yerli sigorta grubunun sahibi olan Maher Holding, Quick Finans ve QPay ile yatırımlarını banka dışı finans alanında da büyütmeye devam ediyor. Holding, finansın yanı sıra enerji, inşaat, gayrimenkul, bilişim ve eğitim alanlarında yatırım ve çalışmalarını sürdürüyor.

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

2023'TE SEKTÖRÜ NELER BEKLİYOR

Tüm olumsuzluklara rağmen sigorta sektörünün toplam prim üretimindeki yükseliş devam ederken, krizlere karşı direnci her geçen gün yükselen şirketlerin dayanıklılığı sürüyor. "2023 Neler Getirecek?" temalı dosyamızda sigorta sektörünün önde gelen temsilcilerinin öngörülerini aldık...



Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) paylaştığı son verilere göre, Kasım 2022 sonu itibarıyla sektörün toplam prim üretimi, 2021'in aynı dönemine göre yüzde 117.9 artışla 195 milyar 316 milyon lira olarak kayıtlara geçti. Katılım sigortacılığında ise toplam prim üretimi önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 113 artarak 9 milyar 751 milyon 570 lira oldu.

2022'de sigorta sektörünün en büyük krizlerinden biri trafik sigortası oldu. SEDDK'nın bu alanda getirdiği düzenlemeler "iyileşme yönünde atılan adımlar" olarak nitelendirilirken, bazı "el oyalayan" sorunların ortadan kalkması yönünde umutları artırdı.

Döviz kuruna bağlı gelişen maliyet artışları şirketleri en çok zorlayan konulardan biri oldu. Her şirket kendi durumuna göre önlemler alırken, her şeye rağmen prim üretimindeki yükselen grafik sevindirdi.

Sağlık sigortası branşında ülkemizdeki bilinçlenme düzeyi gittikçe yükseliyor, talep artışı sürüyor. Daha ulaşılabilir fiyatlar olmasının da etkisiyle Tamamlayıcı Sağlık

Sigortası sigortalı sayısında yüzde 30'luk güçlü bir büyüme söz konusu. Sağlık branşının, sigorta sektöründe aldığı pay da artıyor. 2022 yılı ilk 11 aylık süreçte, sağlık branşı prim üretiminde yangın branşını geçerek, oto branşlarından sonra ikinci sıraya geldi.

Dijitalleşme atılımalarında sektörün tatlı rekabetine yenileri eklenirken 2023'te bu alanda pek çok gelişme kaydedilecek gibi gözüküyor. Dijitalleşmenin etkisiyle siber sigortalar ve mevcut ekonomik ortamda finansal sigortalarda önemli potansiyel var ve yakın gelecekte ilgi daha da ilerleyecek.

İhracat odaklı ekonomi politikamız ve ülkemizin ticaret yolları üzerinde transit noktası olması nedeniyle nakliyat sigortalarında da 2023'te büyüme öngörüiliyor.

Öte yandan sektörün öncelikleri arasında küresel iklim değişikliğine karşı alınması gereken önlemler de var; elbette bu yıl da bu konu çok daha önem kazanacak.

Akıllı Yaşam olarak sektörün önde gelen şirketlerinin temsilcilerine hem geçen yılı değerlendirmelerini isteyip hem de yeni yıl öngörülerini sorduk...

“SAĞLIKTAKİ olumlu gidişat devam edecek”

Kasko, yangın ve doğal afetler ve genel sorumluluk branşlarında sektör lideri olan Anadolu Sigorta, bu yıl da penetrasyonunu artırmaya odaklanıyor. Sağlık branşındaki genel olumlu gidişatın devam edeceğini öngören Genel Müdür Mehmet Şencan, segmentleri berraklaştırmanın önemine dikkat çekiyor ve “Doğru segmentler için doğru hastane ağı belirlendiğinde büyüme oluyor” diyor...

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, geçen yılı girerken hayat dışı sigorta branşlarında genel prim üretiminin 110 milyar TL olacağı tahminiyle hareket ettiklerini, Kasım itibarıyla da toplam prim üretiminin 168 milyar TL’ye ulaştığını gördüklerini belirtiyor. Anadolu Sigorta olarak bu dönemde prim üretimlerinin 20.1 milyar TL tutarına ulaşarak bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 123 oranında artış gösterdiğini açıklayan Şencan, “Pazar payımız yüzde 11.93 oldu. Kasko olarak bilinen kara araçları, hava araçları, su araçları, yangın ve doğal afetler ve genel sorumluluk branşlarında sektör lideriyiz” diye konuşuyor.

PENETRASYONA ODAKLANACAK

2023’te hem ekonomik gelişmeleri hem de mevzuattaki değişimleri takip edeceklerini ifade eden Şencan şöyle devam ediyor: “Müşteri ihtiyaçlarını karşılayacak, risklerini yönetmesine destek olacak ürün ve hizmetler sunmaya devam edeceğiz. Sektör olarak sigorta penetrasyonunu artırmaya odaklanarak topluma ve ekonomimize desteğimizi sürdüreceğiz.”

Hızla değişen ekonomik hayatın sektörü doğrudan etkilediğinin altını çizen Şencan, enflasyonun bir süre daha yüksek düzeyde kalacağı tahmininde bulunarak, şunları ifade ediyor: “Geçtiğimiz yıl ilk bütçe yaptığımız zamanki kurlar ve enflasyon oranları çok değişti. Sigorta şirketleri de yılın ikinci yarısından itibaren buna göre fiyat ayarlaması yaptı. Araç bedelleri ve trafik sigortası tarifesinde yapılan artışlar, Kara Araçları ve Kara Araçları Sorumluluk branşlarına yansdı.”



Mehmet Şencan

SAĞLIKTAKİ OLUMLU GİDİŞAT DEVAM

Sağlık branşındaki olumlu gidişatın bu yıl da devam edeceğini tahmin eden Mehmet Şencan, tüm sağlık branşlarına baktığımızda sigortalı sayısında yıllık bazda ortalama yüzde 15 artış olduğunu bildiriyor ve şöyle konuşuyor: “Sağlık sigortası konusunda ülkemizde ciddi bilinçlenme oldu, bu alana talep arttı. Daha ulaşılabilir fiyatlar olmasının da etkisiyle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sigortalı adedinde yüzde 28’lik güçlü bir büyüme söz konusu. Sağlık branşının, sigorta sektöründe aldığı pay da artıyor. 2022 yılı ilk 11 aylık süreçte, sağlık branşı prim üretiminde yangın branşını geçerek, oto branşlarından sonra ikinci sıraya geldi.”

ANADOLU SİGORTA

SEGMENTLERE ÖZEL HASTANE AĞI

Özel sağlık sigortalarında segmentleri berraklaştırmanın önemine dikkat çeken Şencan, “Bu alanda doğru segmentler için doğru hastane ağı belirlendiğinde büyüme görülüyor. Anadolu Sigorta olarak sağlık kuruluşu ağımızı müşteri beklentilerine uygun olarak geliştirmeye önem veriyoruz” diyor.

NAKLİYAT DA BÜYÜYECEK

2023’te nakliyat sigortalarında da büyüme öngören Şencan, “İhracat odaklı ekonomi politikamız ve ülkemizin ticaret yolları üzerinde transit noktası olması bunda etkili faktörler olacaktır” yorumunu yapıyor ve sözlerini şöyle tamamlıyor: “Diğer taraftan yeni teknolojilerin getirdiği yeni sigorta ihtiyaçları, dijitalleşmenin etkisiyle siber sigortalar ve mevcut ekonomik ortamda finansal sigortalarda bir potansiyel var. Bu alanların da yakın gelecekte ilerlemesini bekliyoruz.”

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

“DİJİTALDE yeni ürün çıkarmaya devam edeceğiz”



Murat Atalay

Dijital kanallardan sunduğu ürünlerinin sayısını artıran Anadolu Hayat Emeklilik, bu alandaki satışlarını 4 kat artırmayı başardı. 2023'ün bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörleri açısından oldukça hareketli bir yıl olacağını öngören AHE Genel Müdürü Murat Atalay, çok yakında “uzun vadeli finansal planlamalar yapabilecek” yeni bir dijital uygulamayı hayata geçireceklerinin haberini veriyor...

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) Genel Müdürü Murat Atalay, 2022 yılında da başarılı performanslarına devam ettiklerini vurguluyor. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından açıklanan 30 Kasım tarihli verilere göre, Anadolu Hayat Emeklilik'in gönüllü bireysel emeklilik ve otomatik katılım toplamından oluşan BES fon büyüklüğünün yıl başına göre yüzde 63.8 oranında artarak 71 milyar TL'ye ulaştığını bildiren Atalay, “Gönüllü BES'teki artış oranı yüzde 62.2 olarak gerçekleşirken, otomatik katılım fon büyüklüğümüz ise iki

kat arttı. Katılımcı sayımız ise yüzde 12.9 oranında artıp sektörün üzerinde bir büyüme sağlayarak 2.5 milyona ulaştı” diyor.

BES'TE LİDERLİĞE DEVAM

Atalay, gönüllü BES katılımcı sayısı ile gönüllü BES ve otomatik katılım toplam fon büyüklüğü kategorilerinde özel sermayeli şirketler arasındaki liderliklerini sürdürdüklerinin altını çizerek şu bilgileri veriyor:

“30 Kasım itibarıyla 18 yaş altı katılımcı sayımız 164 bini aştı, fon büyüklüğünde ise yaklaşık 700 milyon TL seviyesine ulaştık. Bu müşteri grubunda yüzde 29.7’lik pazar payı ile sektör liderliğimizi korumaya devam ettik. BES’e dahil edilen her 3 çocuktan 1’i için ebeveynler şirketimizi tercih etti. Bu müşteri grubunda sahip olduğumuz yüksek pazar payını 2022 yılında korumayı sürdürdük.”

EMEKLİ SAYISINDA PAZAR PAYI YÜZDE 25

AHE, hayat sigortası tarafında da uzun süredir odağında olan 18 yaş altındaki bireylere yönelik ürün ve hizmetlere yoğunlaşarak bu müşteri grubundaki penetrasyonunu korumaya ve derinleştirmeye devam etti. Atalay, sistemden emekli olan 196 bin kişiden yaklaşık 50 bininin müşterileri olduğunu kaydediyor. Emekli sayısında yüzde 25’lik pazar payına sahip olduklarını açıklayan Atalay, her 4 kişiden 1’inin AHE’den emekli olduğunu altını çiziyor. Atalay, “30 Kasım itibarıyla emekli sayımız yıl başına göre yüzde 15 oranında artış gösterdi” ifadelerini kullanıyor.

HAYAT SİGORTASINDA 2.5 MİLYAR TL’Yİ AŞTI

Hayat sigortası branşında da verimli bir yıl geçirdiklerini dile getiren Murat Atalay, toplam prim üretimlerinin Türkiye Sigorta Birliği tarafından açıklanan 31 Ekim tarihli verilere göre 2.5 milyar TL’yi aşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 70.3 oranında büyüdüğünü söyledi. Atalay, “Birikimli hayat sigortaları prim üretimimiz ise 2021 yılının aynı dönemine göre de yüzde 81.3 oranında arttı ve 1.1 milyar TL olarak gerçekleşti” bilgisini veriyor.

DİJİTAL KANAL SATIŞLARI 4 KAT ARTTI

AHE’nin 2022’de satışa sunduğu yeni ürünlerin başında esnafa yönelik hazırladıkları bireysel emeklilik planı olurken, dijitalleşme alanında atılan adımlara yenileri eklendi. Dijital kanallardan sunduğu hayat sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerinin sayısını artıran AHE, geçen yılın 11 aylık döneminde dijital kanallar üzerinden yaptığı satışları bir önceki yılın aynı dönemine göre 4 kat artırdı.

► YENİ BİR DİJİTAL UYGULAMA DAHA GELİYOR

AHE Genel Müdürü Murat Atalay 2023 yılı için hedef ve beklentilerini şöyle anlatıyor: “2023’ün bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörleri açısından oldukça hareketli bir yıl olacağını öngörüyoruz. Daha önce mevzuatı yayımlanan yeni düzenlemelere dair ikincil mevzuatların yayımlanması ve uygulama esaslarına ait ayrıntıların netleşmesiyle birlikte düzenlemelerin fiilen hayata geçmesi bekleniyor. Bu yıla dair öncelikli planlarımız arasında, daha önce olduğu gibi, bu yeniliklere hızlıca uyum sağlamak da bulunuyor. Önümüzdeki dönemde verimliliği yüksek satış kanallarımızı giderek daha da güçlendirmek için faaliyetlerimize kesintisiz şekilde devam edecek ve dijital kanallardan sunduğumuz ürün çeşitliliği ve sayısını artırarak



AHE Mobil uygulamasının App Store’daki 4.8, Google Play’deki 4.3’lük yüksek beğeni skoruna dikkat çeken Genel Müdür Atalay, “Yapay zekâ teknolojilerini kullanarak geliştirdiğimiz ve AHE Asistan olarak isimlendirdiğimiz rehber robot uygulamamız (chatbot) ve Türkiye’nin bireysel emeklilik fon robotu FonMatik ROBO başta olmak üzere dijital varlıklarımızla müşterilerimize kusursuz bir deneyim yaşatmak için çalıştık” diyor.

Atalay’ın açıklamasına göre 30 Kasım 2022 itibarıyla FonMatik ROBO’ya fon dağılım değişikliği hakkını devreden müşterilerinin sayısı 70 bine yaklaştı ve FonMatik ROBO tarafından yönetilen portföy büyüklüğü 5.2 milyar TL’yi aştı.



dijital yetkinliğe sahip lider şirketler arasında yer almayı sürdürüleceğiz.

Çok yakında dijital kanallarımız üzerinden müşterilerimizin yaşam döngüsü boyunca hem kendileri hem de aileleri için birikim ve güvence ihtiyaçları ve emeklilik döneminde elde edecekleri tahmini geliri dikkate alarak uzun vadeli finansal planlamalarına yardımcı olacak önerilerde bulunan uygulamamızı hizmete sunacağız. Uygulama kapsamında müşterilerimize tasarruf ve teminat ihtiyaçlarına yönelik en uygun öneriyi sunabilmek için müşterilerimizin hane halkı gelir ve giderlerinden, çocuklarına ilişkin eğitim planlamalarına kadar mümkün olduğunca fazla veri ile yanıt veren bir yapı kurmaya odaklandık.”

AXA SİGORTA

“Sürdürülebilirlik ve İKLİM değişikliğiyle mücadelede örnek olacağız”



Yavuz Ölken

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, 2023 hedeflerinin sadece finansal performanstan ibaret olmayacağını açıklıyor. Çevreye olumlu etkisi bulunan yeşil sigorta ürünlerinin payını artıracaklarını ve “yeşil prim” üreten ürünlerini daha avantajlı hale getireceklerini bildiren Ölken, “İklim değişikliğine yönelik çalışmalarımızı sigortacı, yatırımcı ve örnek bir şirket olarak sürdüreceğiz” diyor...



AXA SİGORTA

“Önceliğimiz müşteri odağımızı kaybetmeden sürdürülebilir ve kârlı büyümeye odaklanmak oldu” diyen AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, zorlu bir yıl olacağı beklentisiyle yaptıkları hazırlığın karşılığını bulduğunu kaydediyor. Şirket olarak dayanıklı bir yapıya sahip oldukları için bu zorlukları cesaretle karşıladıklarını anlatan Ölken, şöyle konuşuyor:

“Geride bıraktığımız yıl ‘kusursuz fırtına’ diye nitelendirilebilecek bazı dinamikler finans sektörünü oldukça zorladı. Finans sektörü içinde de kusursuz fırtınadan en çok etkilenen sektör sigortacılık oldu. Ekonomik kriz, Rusya-Ukrayna savaşı gibi jeopolitik gelişmeler, doğal afetler ve asgari ücret değişiklikleri gibi bu dinamikler karşısında güçlü finansal yapımız, güçlü organizasyonumuz ve güçlü sermayemizin bize sağladığı dayanıklılığımızla 2022’de kusursuz fırtınadan en az etkilenen şirketler arasında yer aldık.”

4X4 STRATEJİSİ

Değişen müşteri beklenti ve davranışlarına cevap verebilme hedefini sürdürdüklerini söyleyen Ölken, şöyle devam ediyor:

“AXA Sigorta olarak 2021’de Sigorta 4x4 stratejisini

2022

İklim ve Biyçeşitlilik Raporu

Enerji Dönüşüm Sürecini Hızlandırma



benimsemiştik. Bu stratejiyle aslında iş süreçlerimizi resetledik ve müşteri odağımızı sağlamlaştırdık. ‘Ödeyenden çözüm ortağına dönüşüm’ olarak ifade ettiğimiz süreci hızlandırmış olduk. Sigorta 4x4 stratejisinin 2022 yılında olduğu gibi zorlu koşullarla karşı karşıya kaldığımız zamanlarda sürdürülebilirliğimizi ve tutarlılığımızı koruduğumu gördük.”

2023 BİR SINAV YILI OLACAK

Yavuz Ölken, 2023 yılına ilişkin hem AXA hem de sigorta sektörü için hedef ve beklentilerini de şu şekilde aktarıyor:

“2023 yılında belirsizliğin sigorta sektörünün vereceği en önemli sınav olacağını öngörüyoruz. ‘Kusursuz fırtına’nın etkilerini görmeye devam edeceğiz. Diğer sektörlerle kıyasla değişen dinamiklerin, sigortacılık için özellikle zorlayıcı olacağını düşünüyoruz.

Bu tablo karşısında AXA Sigorta olarak 4x4 stratejimizle sürdürülebilir gelişim ve büyümeye odaklanacağız. Karlı büyüme odağımızı ve müşterilerimiz için olduğu kadar acentelerimiz ve çalışanlarımız için de çözüm ortağı olmak için çalışmayı koşullar ne kadar zorlayıcı olursa olsun sürdüreceğiz.

AXA Sigorta olarak 2023 hedeflerimiz sadece finansal performans hedeflerinden ibaret olmayacak. AXA Grubu’nun ‘insanlığın gelişmesi adına insanlık için değerli olanı korumak’ global marka amacı doğrultusunda, toplum ve içinde yaşadığımız gezegen için değer yaratmaya da devam edeceğiz. Sigortacılığa yaklaşımımız, kişileri ve kurumları etkileyebilecek tüm

olası riskleri kapsayabilmek ve kitleleri etkileyen makro risk faktörleri karşısında da koruma anlayışımızla üzerimize düşeni yapabilmek. Bu risk faktörleriyle ilgili olarak AXA Grubu her yıl tüm dünyadan risk uzmanları ve kamuoyunun görüşleriyle Gelecek Riskleri Raporu’nı yayınlıyor. Rapora göre, son yıllarda da iklim değişikliği kaynaklı risklerin gezegen sağlığı ve insanlığın geleceği üzerinde alarm veren boyutlarda olduğunu görüyoruz. Bu riskler karşısında AXA Grubu olarak belirlediğimiz İlerleme Endeksi hedefleri doğrultusunda çalışmaya 2023’te de devam edeceğiz.

YEŞİL SİGORTA ÜRÜNLERİ ARTACAK

İlerleme Endeksi hedeflerine göre çalışmalarımızı üç grupta şekillendireceğiz ve iklim değişikliğine yönelik çalışmalarımızı sigortacı olarak, yatırımcı olarak ve örnek şirket olarak sürdüreceğiz. Sigortacı olarak, çevreye olumlu etkisi bulunan yeşil sigorta ürünlerinin payını artıracak ve yeşil prim üreten ürünlerimizi avantajlı hale getireceğiz. Yatırımcı olarak, AXA portföyünde bulunan karbon ayak izini 2025 yılına kadar yüzde 20 azaltacak ve yeşil yatırımlarımızı artıracak. Sürdürülebilirlik ve iklim değişikliği alanında örnek şirket olarak yapacağımız çalışmalar kapsamında operasyonlarımızdan kaynaklanan karbondioksit salımını 2023’te yüzde 20 oranında azaltarak 2025’e kadar karbon nötr olmayı amaçlıyoruz. Ayrıca AXA Tüm Kalplerde ekibimizle çevresel etkinimizi azaltmakla ilgili farkındalık çalışmalarını yapmaya devam edeceğiz.”

MAHER SİGORTA GRUBU

**“2023
sıçrama
tahtası olacak”**

Ahmet Yaşar

Sektöre “ilk”lerle giriş yaptıklarının altını çizen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, prim üretimi sıralamasında geçen yılı ilk 8’de tamamladıklarını açıklıyor. 2023’ün kendileri için bir sıçrama tahtası olacağını öngören Yaşar, Quick Finans ile birlikte bambaşka bir evrene geçeceklerini düşünüyor ve “Çok heyecanlıyız, adımızı daha çok finansal ürünlerde duyacağınız bir yıl olacak” diyor...

Gerek yatırımları gerekse ürünleriyle pek çok yenilikle dolu bir yılı geride bırakan Maher Holding Sigorta Grubu, yüzde 330’luk büyümeyle prim üretimi sıralamasında hem hayat dışında hem de genel sıralamada ilk 8 arasında yer aldı.

Geçen yıl Kasım sonu itibarıyla sektör genelde yüzde 117, hayat dışında yüzde 127 büyürken, Quick Sigorta’nın yüzde

309, Corpus’un da yüzde 379 büyüme kaydettiğini açıklayan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Kümülatifte yüzde 330 artışla sektörden 2.5 kat daha fazla büyüdük” açıklamasında bulunuyor.

Geçen yıl kamuoyunda en çok konuşulan konuların başında trafik sigortasının geldiğini anımsatan Yaşar, şöyle konuşuyor:

“Sektöre ilk girdiğimizde de trafik sigortası sorunu yaşıyorduk. O zaman da bu branşta üretim yapan bir şirkettik, bu yıl da arz güvenliğinin sağlanmasında en önemli katkıyı sağladık. İlk günden bu yana kimseyi teminatsız bırakmadık piyasada değişmeyen tek şey Quick Sigorta poliçesi oldu.”

YENİLİKLERLE DOLU BİR YIL GERİDE KALDI

MaHer Holding, yılın başında en büyük yatırımlarından biri olan Quick Tower’a taşınarak 2022’ye hızlı ve enerji dolu bir başlangıç yaptı. Çok geçmeden yasal düzenlemelerin tamamlanmasıyla birlikte Türkiye’nin ilk yüzde 100 online kefalet sigortası poliçesini düzenlediklerini hatırlatan Yaşar, “Sektörü devrim niteliğinde bir ürünle tanıştırdık” diyor ve geçen yılki faaliyetlerini şöyle anlatıyor:

SAĞLIK BRANŞINA HIZLI GİRİŞ

“Ömür boyu yenileme garantisini müşterilerimiz ile buluşturduğumuz bir tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü, devamında da Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünleri ile sağlık branşına da hızlı bir giriş yaptık. Yılın sonuna doğru Bekleme Süresiz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzü satışa sunarken yakın zamanda Oksijen Plus ürünümüz acentelerimiz ve müşterilerimizle buluşacak.

QUICK FİNANS TAMAM, QPAY YOLDA

Geliştirdiğimiz ürünler dışında Quick Finans’ın kuruluş süreci bizi çok heyecanlandıran gelişmelerden oldu. Faaliyet iznini alıp finans sektörüne yepyeni bir soluk getiren Quick Finans, Ağustos 2022’de ilk kredisini verdi. Türkiye’nin 81 ilinden 500’den fazla acentenin katılımı ile gerçekleştirdiğimiz acenteler toplantımızda finans şirketimizi acentelerimiz ile tanıştırmamızın mutluluğunu yaşadık. Yakın zamanda ülkemizin sayılı ödeme sistemleri şirketlerinden biri olacağını düşündüğümüz QPay ile elektronik para hizmetlerini sağlayacağız.

GELECEĞİN TEKNOLOJİSİNE DE YATIRIM

Bu önemli yatırımların yanı sıra sigortacılık dışı büyük bir yatırım daha yaptık. Adastec ile anlaşarak dünyanın ilk otonom araç projesine yaptığımız yatırımla yönümüzü tamamen geleceğin teknolojilerine döndüğümüzü de göstermiş olduk. Ve yine sosyal teknolojik projelerimizden biri olan Boğaziçi Üniversitesi çıkışlı Vaccizone ile yatırıma girdiğimiz aşı çalışmalarımız devam ediyor.

QUICK SİGORTA OKULU KAPILARINI AÇTI

Yılın son ayları ise sosyal sorumluluk projelerimizdeki gelişmeler ve başarılarla yılı taçlandırdı. 2020 başında temelini acentelerimizle birlikte attığımız Quick Sigorta Gülseren-Hüseyin Doğan İlkokulu’nun açılışını 24 Kasım’da yine acentelerimizle birlikte yaptık. Dünyanın 26 ülkesinden öğrencileri aynı çatı altına toplayan bu yatırımın manevi değeri çok büyük.

“SÖZ VERDİĞİMİZ GİBİ”

TRAFİĞE TAKILIP KALMADAN...

Öte yandan geçen yılın son haftalarında ‘Söz Verdiğimiz Gibi’ konseptli bir acenteler toplantısı gerçekleştirilerek Türkiye’nin 81 ilinden 500’e yakın acentemizi ağırladık. Geçtiğimiz 5 yılda



acentelerimize verdiğimiz sözleri nasıl tuttuğumuzu kendilerine aktardığımız ve 4 gün süren muhteşem bir birliktelik sağladık. Pandemiden sonra birlikte olmanın keyfini hep birliktelikte yaşadık, eğlendik ve onlardan söz aldık. Acentelerimizin de 2023 yılı için ‘Söz Verdikleri Gibi’ trafiğe takılıp kalmadan her branştan ürünlerimiz ile tanışmalarını ve dengeli bir portföy yönetimi ile iş birliklerini arturmalarını bekliyoruz.”

2023 BİR SİÇRAMA TAHTASI OLACAK

MaHer Holding Sigorta Grubu, 2023’te de geçen yıl gibi yenilikçi ürünlerle yoluna devam edecek. Bunların en başında sağlık branşında ‘Oksijen Plus’ adı altında hizmete girecek yeni bir ürün olacak; hazırlıkları son aşamada.

MaHer Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, bu yılın diğer yeniliklerini de şöyle sıralıyor:



“KOBİ’lere dönük ürünlerimizi kuvvetlendireceğiz. Yaşlı bakımı konularına eğileceğiz. Ama 2023’te en çok finansal markete odaklanacağımızı söyleyebilirim. Bu nedenle 2023, aslında kendinden sonraki yılların büyüme basamaklarında bir sıçrama tahtası olacak da

diyebiliriz. Quick Finans ile birlikte bambaşka bir evrene geçeceğiz. 81 ildeki acentelerimizin de faydalanacağı ve çalışmalarını güçlendirecek bu yeni dönem bizi çok heyecanlandırıyor. Dolayısıyla adımızı daha çok finansal ürünlerde duyacağınız bir yıl bizi bekliyor.

Sigorta harici yatırımlarımız da sürecek. Bütünleşik ve önümüzdeki 10 yılı planlayarak giden bir stratejiyle ilerliyoruz. Bu da bizi planlarımızı adım adım gerçekleştirirken kendinden emin bir hale getiriyor.”

“Tüm branşlarda **dengeli atılımlar** yapacağız”



Nihat Kırmızı

“Dengeli portföy” ilkesiyle hareket eden Doğa Sigorta, bu yıl da sadece oto sigortalarına değil; yangın, sağlık ve oto dışı diğer branşlara odaklanarak prim üretiminde dengeyi sürdürecektir. Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Hasar gerçekleşmeden önce sorunlar ile ihtiyaçları tespit ve analiz ederek uygun çözüm ve reçeteleri en doğru şekilde sunmayı sürdüreceğiz” diyor...

Doğa Sigorta’nın geçen yılı tek bir noktaya odaklanmadan, tüm branşlarda denge sağlayarak ve önemli atılımlar yaparak tamamladığını söyleyen Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Her yıl olduğu gibi dengeli portföy anlayışıyla hareket ettik” diye konuşuyor.

Sadece oto sigortalarına değil yangın, sağlık ve oto dışı diğer branşlara odaklanarak prim üretiminde dengeyi gözettiklerini anlatan Kırmızı, şöyle devam ediyor:

“Tüketicilerin ihtiyaçlarını dikkate alarak uygun fiyat avantajı ile ‘Optimum Kasko’ ürünümüzü hayata geçirdik. Dijitalleşmeyi benimseyip, en güncel teknolojiyi takip ederek iş süreçlerini geliştiren bir şirket olarak; robot, chatbot ve analitik tarzı teknolojik uygulamaları her geçen gün daha fazla kullandık.”

2023 yılında da daha iyi iş birlikleriyle beraber, dengeli portföy yapısını güçlendirmeyi hedeflediklerini bildiren Kırmızı, şunları anlatıyor: “Dijitalleşmeyi odak noktasına alan ve iş süreçlerini teknolojik uygulamalara hızla entegre eden bir şirket olarak, sigortalılarımıza hızlı ve ihtiyaca yönelik şekilde çözüm-

ler sunmaya 2023 yılında da devam edeceğiz. Ayrıca, sigortanın yaygınlaştırılması, sigorta bilincinin tabana yayılarak artırılması için tüm kanallarımızla çalışmalarımızı sürdüreceğiz.”

GÜVENİLİRLİKTE TAVİZ YOK

Ekonomik açıdan zorlu geçen 2022’nin etkilerinin bu yıl da devam edeceğini öngören Kırmızı, toparlanma sürecinin yavaş ve sancılı olabileceğini iddia ediyor. Nihat Kırmızı, sözlerini şöyle tamamlıyor: “Enflasyon ve kur dalgalanmalarına bağlı olarak sigorta sektörünün 2023 yılında da zorlu bir tabloyla yüz yüze kalacağı, mevcut risklerin devam edeceği bekleniyor. Ancak şartlar ne olursa olsun, hizmet kalitesinden ödün vermeden yola devam edeceğiz. Doğa Sigorta olarak, bugüne kadar geri adım atmadığımız güvenilirlik merkezli çalışma prensibiyle sigortalılarımıza tüm kanallarımız aracılığıyla hızlı ve ihtiyaçlarına cevap veren hizmeti sunmaya aralıksız şekilde devam edeceğiz. Hasar gerçekleşmeden önce sorunlar ile ihtiyaçları tespit ve analiz ederek uygun çözüm ve reçeteleri en doğru şekilde sunmayı sürdüreceğiz.”

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!

“Sigortacılığın yeni stili” için geri sayım başladı

Steel Sigorta ve Brokerlik, ilk poliçesini kesmek için gün sayıyor. Şirketin kurucusu ve CEO'su Abdullah Özcan, “3 yıllık yol haritamız hazır. Sigortacılıkta rüştümüzü ispatladıktan sonra reasürans piyasasında da aktif olacağız. Nihai hedefimizse bir sigorta şirketi kurmak” diyor.



Abdullah Özcan

Steel Sigorta ve Brokerlik, ilk poliçesini 14 Şubat 2023'te kesmeyi planlıyor. Şirketin ruhsat başvuru sürecinde sona gelindi. Abdullah Özcan, ilgili SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) birimlerinde evrakın onaylandığını, denetim biriminin son incelemesinin tamamlanmasını beklediklerini söylüyor.

ÖNCE SİGORTACILIK, ARDINDAN REASÜRANS

Steel Sigorta ve Brokerlik yeni yıla yeni bir başlangıçla girmenin heyecanını yaşıyor. Şirketin kurucusu ve CEO'su Ab-

dullah Özcan, “sigortacılığın yeni stili” olma mottosuyla yola çıktıklarını belirtiyor ve 3 yıllık yol haritalarını şöyle anlatıyor:

“Hem reasürans hem de brokerlik hizmeti verecek, hayat dışı (elementer), hayat ve BES alanlarında faaliyet göstereceğiz. Öncelikle sigortacılık alanında kendimizi ispatladıktan sonra reasürans piyasasında da yer almayı planlıyoruz. Çünkü reasürans duayenlerinden aldığımız tavsiyeler ve yurt dışında yaptığımız araştırmalarda bu alanın çok daraldığını gördük. Bir yandan küresel iklim değişikliğinin olumsuzlukları yaşanırken, bir yandan da Rusya-Ukrayna savaşının etkileri söz konusu.

Kaplumbağa hızıyla ama dinamik insan vücuduyla hareket edeceğiz. Yani her dalda bizi göremeyeceksiniz, sadece olmamız gereken yerlerde olacağız.”

Çalışma alanlarını bireysel ve kurumsal olarak ikiye ayırdıklarını dile getiren Özcan, bireyselin kapsamında olan trafik, hayat, kasko, DASK gibi alanlarda öncelikli hedeflerinin müşterilerini doğru bilgilendirip doğru ürün sunmak olacağını vurguluyor. “Çünkü günümüzde en çok bu noktada sorun yaşanıyor” diyen Özcan, Türkiye’deki işletmelerin yüzde 99.8’inin KOBİ’lerden oluştuğunu hatırlatıyor ve yüksek potansiyele vurgu yaparak kurumsal satışlara ağırlık vereceklerini ifade ediyor.

“HİÇ SİGORTALANMAMIŞLARA ODAKLANACAĞIZ”

Steel Sigorta ve Brokerlik, kurumsal tarafta “müşteri temsilcisi” gibi hareket etmeyi planlıyor. Abdullah Özcan, acentelerle doğru iş ortaklıkları kuracaklarının altını çiziyor. Daha önce hiç sigortayla tanışmamış işletmeleri bulup sektöre kazandıracaklarını belirten Özcan, “Yaptığımız araştırmalarda çok fazla ticari KOBİ’nin ve büyük yatırımcıların hala sigortalanmadığını gördük. Hatta fabrikalarını sigortalamayanlar bile var. İşte biz bu kitleye öncelik vereceğiz” diyor.

ASIL HEDEF SİGORTA ŞİRKETİ KURMAK

Steel Sigorta ve Brokerlik’in sermayedarı, Kayseri kökenli bir aile şirketi. Otomotiv, otel işletmeciliği ve inşaat alanında faaliyet gösteren şirket, halen üçüncü kuşak temsilciler tarafından yönetiliyor. Artık finans sektöründe de yer almak istediklerini söyleyen Abdullah Özcan, Steel Sigorta ve Brokerlik’in de bu hedef doğrultusunda kurulduğunu ifade ediyor.

Sermayelerinin çok güçlü olduğunu vurgulayan Özcan, sonraki aşamalarla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Aslında önce bir sigorta şirketi kurma fikriyle yola çıkmıştık. Ancak mevcut ortamı zamanlama açısından doğru bulmadık ve brokerliğe yöneldik. 3 ila 5 yıl arasında deneyim kazanarak altyapı çalışması yapacağız. Nihai hedefimiz sigorta şirketi kurmak. 3 yıllık yol haritamız hazır. Kurumsal yapımızı güçlendirip iler-



leyen dönemde reasürans alanında da sigorta sektörünü yeni piyasalarla tanıştırmayı amaçlıyoruz.”

POZİTİF AYRIMCI ŞİRKET!

Steel Sigorta ve Brokerlik, kadın çalışanları önceliklendirerek meslek eğitimi almış mezunlara da iş olanağı sunacak. Özcan, “Steel Sigorta olarak sürdürülebilir büyüme ve başarı için kadın doğasından güç alacağız. Bugünün koşullarına baktığımızda iş hayatında kadın çalışanlarına ihtiyacımız her zamankinden daha çok, çünkü kadın istihdamının iş dünyasındaki payı arttıkça, toplumun dönüşme hızı da artıyor ve biz bu gücün farkındayız” diyor.

Şirketin hedefleri arasında “sigorta sektörünün ansiklopedisi” olmak da yer alıyor. Özcan, bu sıra dışı hedefin ayrıntısını da şöyle anlatıyor: “Çok fazla iş yapan, adı çok duyulan bir broker değil ‘işini iyi yapan’ diye bilinmek istiyoruz. Belki prim üretimi anlamında hedeflediğimiz noktaya daha uzun sürede varacağız ancak sigortacılık aracılığının, müşteri temsilciliğinin, brokerliğin, acentelerle iş birliğinin nasıl yapılması gerektiği noktasında herkese örnek olacağız.”

“SINIRIMIZI AŞMAYACAĞIZ”

Sektördeki şirketlerin çalışma alanlarında bir karışıklık olduğunu, herkesin her şeyi yapmaya çalıştığını düşünen Özcan, “Biz sınırlarını baştan koyan bir brokerlik şirketiyiz, öyle de kalacağız” diyor.

► ÇEYREK ASIRLIK SİGORTA DENEYİMİ

1977 Trabzon Çaykara doğumlu olan Abdullah Özcan, İstanbul Üniversitesi Sigortacılık Bölümü’nü bitirdikten sonra ikinci ana dal olarak Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi’nden mezun oldu.

Sigortacılık kariyerine 1998-2007 yılları arasında görev yaptığı AXA Sigorta’da başladı. Sonrasında Doğu Otomotiv Grubu sigorta yöneticiliği, Ray Sigorta acenteler, satış ve ADK müdürlüğü, RS Servis Pazarlama ve Satış genel müdür yardımcılığı, AXA Sigorta İstanbul Bölge Satış müdürlüğü görevlerini üstlendi. 2020-2022 yılları arasında Ana Sigorta’nın kuruluş çalışmalarında yer alan Özcan, bu şirketin satış, pazarlama ve kurumsal iletişim genel müdür yardımcılığı görevlerini yürüttü. 2021-2022 yılları arasında

Türk Sigorta Birliği (TSB) İletişim Komitesi başkanlığını da yapan Özcan, 2022’de Türkiye’nin ilk katılım brokeri olan Senyap Sigorta ve Reasürans Brokerliği’nin (SSRe) kurucu CEO’su olarak görev aldı. Özcan, halen Steel Sigorta ve Reasürans Brokerlik’in kurucu CEO’su ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor.

Trabzon Dernekleri Federasyonu Genel Başkan Vekili, Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER) ve Kuzey Yıldızı Trabzonsporlular Derneği Genel Sekreterliği görevlerinin yanı sıra Sigorta Tatbikatçılar, Genel Sigortacılar Derneği (GESİD) ve Türkiye Sigorta Ekspertleri Derneği üyesi olan Abdullah Özcan, 2003 yılından bu yana sigorta eksperliği belgesine sahip. Özcan, evli ve iki çocuk babası.

“KASKODA ZAM değil düşüş var!”

Araç bedellerindeki artışa kıyasla, kasko sigortasında fiyat artışının sınırlı kaldığını belirten Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, “Sigorta şirketlerinin fiyat çarpanlarına bakıldığında zam değil, düşüş söz konusu” diyor.

Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) Başkanı Atilla Benli, araç kasko bedellerindeki artışa yönelik açıklamalarda bulundu. Benli, sigorta şirketlerinin zam yapmadığının, yükselen araç bedellerinin, ikame araç ve çekici maliyetlerinin primlere yansımalarının altını çizdi.

Türkiye’nin hayat pahalılığına karşı büyük bir mücadele verdiğini vurgulayan TSB Başkanı Atilla Benli “Son dönemde enflasyonda yaşanan gelişmeler, döviz kurlarındaki değişim, küresel tedarik zincirindeki aksaklıklar ve bunlara bağlı olarak asgari ücret, araç rayiç değerleri ile yedek parça maliyetlerindeki artış kasko primlerine de yansısı” dedi.

SİGORTALANAN KIYMETİN DEĞERİ ARTTI

Araç fiyatlarında, son bir yılda yüzde 120; son iki yıl içindeyse yüzde 360 oranlarında artış yaşandığını hatırlatan Benli, araç rayiç değerindeki bu yükselişin, sigortalıların sahip olduğu malvarlığının yani sigortalanan kıymetin değerindeki artış anlamına geldiğine dikkat çekerek, “Araç fiyatlarına bağlı olarak kasko primlerinin de yükseldiğini görüyoruz” diye konuştu.

Sigortalanan araçların değerinde meydana gelecek artışın ‘sabit primle’ teminat altına alındığını hatırlatan Atilla Benli şu ifadelerde bulundu: “Hasar meydana geldiğinde, sigorta şirketi tarafından ödenecek tutar, aracın poliçenin düzenlendiği tarihteki değeri üzerinden değil, hasar tarihindeki rayiç değeri üzerinden değerlendiriliyor. Sigorta fiyatı; sigorta şirketlerinin tarifelerine göre alınması gereken risk priminin üzerine ilave edilen genel gider, aracı komisyonu ve diğer masraflardan oluşan çarpanı ifade ediyor.”

Pandemiyle başlayan zorlu dönemde sigorta şirketlerinin ellerini taşın altına koymaktan çekinmediklerini vurgulayan TSB Başkanı sözlerini şöyle sürdürdü:

“KAMUOYU YANLIŞ YÖNLENDİRİLİYOR”

“Şirketler, hasar tutarına göre kasko modellemelerini yapıyor ve fiyat belirliyorlar. Böylece serbest tarife koşulları içinde, hasar prim dengesine göre bu branştaki fiyatlarını tüketicilere sunuyorlar. Burada prim tutarındaki artışın kaynağının; şirketlerin



Atilla Benli

kasko prim tutarı içerisinde yer alan risk primlerindeki artıştan ziyade, araçların rayiç bedeline göre belirlenen prim tutarlarının olduğunu görüyoruz. Yani kamuoyunun yanlış yönlendirmesi söz konusu.”

“AKSİNE SİGORTA FİYATLARI DÜŞTÜ”

TSB tarafından hazırlanan verilere de değinen Benli, kasko sigortasında iddia edildiğinin aksine bir durum yaşandığına, sigorta fiyatlarında düşüş olduğuna şöyle vurgu yaptı: “2019’un ilk çeyreğinde 106 bin lira düzeyindeki özel kullanım tarzı araçların ortalama bedeli, 2022 yılının 3. çeyreğinde ortalama 490 bin liraya kadar yükseldi. Buna karşılık sigorta şirketlerinin kasko için tahsil ettiği ortalama prim bin 500 lira seviyelerinden 6 bin lira seviyelerine çıktı. Bu da söz konusu dönemde sigorta fiyatında düşüş olduğu anlamına geliyor.

Kaskoda ortalama fiyatların genel seviyesine bakıldığında da benzer bir tablo ortaya çıkıyor. Ortalama kasko fiyatı 2019 yılının ilk çeyreğinde binde 14’lerde iken, fiyatların en çok arttığı 2022 yılının 3’üncü çeyreğinde binde 12’ler civarında gerçekleşti. Ayrıca poliçelerimizde Türk lirası bazında yıllık fiyat ve prim garantisi sunuyoruz. Günümüz ekonomik koşullarında bir yıllık fiyat sözü verebilen, maliyet artışlarını müşterilerine yansıtınsızın kıymetin değerinin korunmasını temin edebilen başka bir sektör yok.”



Sigortacılığın geleceğini iş ortaklarıyla birlikte yazıyor

Ray Sigorta, sigorta sektöründe yeni girişimi Ray API Portal sigorta sektörünün dijitalleşmesine yönelik katkılarını artırarak sürdürüyor. Yeni ve benzersiz dijital deneyim oluşturmak isteyen geliştiriciler için hazırlanan Ray API Portal aracılığıyla hazır servislerini iş ortaklarının, start-up'ların ve serbest çalışanların kullanımına sunan şirket, finansal ekosistemi büyütmeyi hedefliyor.

Günümüzde şirketlerin bütünsel bir gelişimi yakalamasının en büyük adımı dijital dönüşümden geçiyor. Tüm sektörlerde olduğu gibi, sigortacılık sektöründe de gündemi yakalayabilmek adına dijital yatırımlar öne çıkıyor. Dijital sigortacılık denildiğinde ilk yıllarda akla sadece internet sitesi üzerinden ürün satışı gelirken bugün iş ortaklarının, hatta finansal ekosistemin gelişimine olanak sağlayan teknolojiler ön plana çıkıyor. İş ortaklarının gelişimini her noktada destekleyen ve bu yönde somut adımlar atan Ray Sigorta, farklı uygulamaların birbirleriyle etkileşime girmesini ve veri alışverişi yapmasını sağlayan ara yazılım API (Application Programming Interface) teknolojisini devreye alıyor.

“Ray API Portal sayesinde bugün iş ortaklarımız, acentelerimiz, diğer finansal kurumlar, geliştiriciler hatta girişimciler; ürettiğimiz API'lar hakkında bilgi edinebilecek ve kendi dijital ortamlarına bu uygulamaları dâhil edebilecek” diyen Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan değişen piyasa koşullarına adapte olmak için dijitalleşme yatırımlarına önem vermek gerektiğinin altını çiziyor.

Bir uygulamanın özelliklerini geliştirmek, süreçleri otomatize etmek ve işlevselliğini artırmak için kullanılan API, ülkemizde bankacılık sektöründeki girişimlerle öne çıkmıştı. Dijital kanalların kullanımını artırmak ve rekabette öne çıkmak için teknolojinin farklı noktalarda entegre olduğu sistemler sigortacılık sektöründe de fark yaratıyor. Dijitalleşme faaliyetleriyle öne çıkan Ray Sigorta, devreye aldığı Ray API Portal ile sigortacılığın geleceğini iş ortaklarıyla birlikte yazmayı hedefliyor.

“ACENTELERİN HAYATINI KOLAYLAŞTIRACAK ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ”

Koray Erdoğan, “Süreçlerimizde acentelerimizin hayatını kolaylaştıracak çözümler sunmaya özen gösteriyoruz” diyor ve RAY API Portal ile ilgili görüşlerini şöyle dile getiriyor: “Ray Sigorta olarak tüm ürün ve hizmetlerimizde günümüzün gerektirdiği çevik ve kullanıcı dostu çözümlerle ilerlemeye çalışıyoruz. Yap-



Koray Erdoğan

tığımız yatırımlardan acentelerimizin de faydalanabildiğini görmek, onlara zaman kazandırabilmek ve hayatlarını kolaylaştırmak bizim için çok önemli. Sektörümüzde dijitalleşme faaliyetleri denildiğinde akla sadece web siteleri ve mobil uygulamalar geliyorken, bu alanda öncü uygulamaları hayata geçiren bir Şirket olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Devreye aldığımız Ray API Portal sayesinde acentelerimiz, mevcutta hazır bulunan uygulamalarımızdan faydalanarak hem sıfırdan yazma zahmetine girmeyecek hem de zaman ile kaynak maliyetinden tasarruf etmiş olacaklar. Bu da acentelerimize dijital ürünlerini hızlı bir şekilde geliştirme kabiliyeti kazandıracak.”

Police üretimi, asistans hizmetleri ve hasar faaliyetleri gibi birçok hizmeti kullanıma sunan RAY Sigorta API Portal (developer.raysigorta.com.tr) fazlasıyla geliştiriliyor. Şimdilik Ray Sigorta'ya ait sigorta ürünleri için teklif ve police oluşturma, mevcut polişleri ve dosyaları sorgulama, anlaşmalı acente, servis ve sağlık kuruluşu gibi iş ortaklarına ait konum bilgilerine ulaşma gibi acentelerin günlük hayatlarını kolaylaştırmaya yönelik hizmetleri kullanıcıların deneyimine sunuyor.

SEDDK, TÜRKİYE YÜZYILI'NA HAZIR



Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati'nin katılımıyla düzenlenen SEDDK'nın üçüncü yıl resepsiyonunda, sigorta-özel emeklilik sektörlerindeki penetrasyon artışının Türkiye Yüzyılı'nda ekonomiye katkısı değerlendirildi...



Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) üçüncü yıl resepsiyonu Hazine ve Maliye Bakanı Dr. Nureddin Nebati'nin katılımıyla yapıldı.

Resepsiyona Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman, Cumhurbaşkanlığı Ekonomi Politikaları Kurulu Üyesi Prof. Dr. Servet Bayındır, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Mehmet Ali Akben, Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu Başkanı Hasan Özçelik, Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Erişah Arıcan ve finans-sermaye piyasalarının üst düzey yöneticileri ile sigorta ve özel emeklilik sektörünün önde gelen temsilcileri katıldı.

“SEKTÖRÜN DESTEKÇİSİ OLMAYI SÜRDÜRECEĞİZ”

Resepsiyonun açılış konuşmasını yapan Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

“Türkiye Yüzyılı programımızla cumhuriyetimizin yeni yüzyılına güçlü bir başlangıç yapmak için ilerliyoruz. Bu kapsamda, sürdürdüğümüz en önemli çalışmalardan biri de finansal mimari alanında ülkemizin daha üst bir seviyeye çıkarılmasına yönelik çalışmalar. Finansal piyasalarımızın dengeli ve sürdürülebilir şekilde gelişimini sağlamayı teminen, sigorta ve özel emeklilik sektörlerimizin katkısıyla sermaye piyasalarımızın finans sisteminden aldığı payı artırmayı hedefliyoruz.

Bu iki sektör dijitalleşme sürecindeki gelişmeleri yakından takip ederek dijital platformlara önemli yatırımlar yapmayı sürdürüyor. Sektörümüzün geliştireceği yenilikçi ürünlerle mevcut potansiyeli daha da fazla harekete geçirebileceğine inanıyoruz. Bu süreçte biz de bakanlığımız ve SEDDK olarak sektörümüzün her daim destekçisi olmayı sürdüreceğiz.

Türkiye Yüzyılı, ülkemiz için istikrarın, istikbalin ve değerlerin hâkim olduğu bir refah yüzyılı olacak. Bu yolda sigortacılık sektörümüzde tüm paydaşların atacağı her adım, ülkemizin güçlü yarınlarının ve Türkiye Yüzyılı’nın teminatıdır. Bir yandan muhtemel tüm riskleri geliştireceğiniz enstrüman ve süreçlerle bertaraf ederken, oluşan yeni fırsat alanlarını da ülkemiz ve milletimiz için en iyi şekilde değerlendireceğinize inancım tam.”

SEDDK’NIN TOPLAM VARLIĞI 610 MİLYAR TL’Yİ AŞTI

SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu da Hazine ve Maliye Bakanı Nebati’ye bu özel günde yanlarında olduğu için teşekkür ederek başladığı konuşmasında, kurumun üçüncü yılını kutlamanın gurur ve heyecanını yaşadıklarını belirterek şunları kaydetti:

“2019 yılında faaliyetlerine başlayan kurumumuz, kurulduğu günden bu yana sigortalıları korumak ve güvenilir, istikrarlı, uluslararası piyasalara entegre bir sektörün varlığını sağlamak misyonu ve hükümetimizin desteğiyle kuruluş sürecini tekemmül ettirerek yoluna devam ediyor. Sigorta-özel emeklilik sektörleri her geçen yıl istikrarlı bir şekilde büyüyor.



Dr. Nureddin Nebati

Üretim ve yatırıma dayalı Türkiye Ekonomi Modeli ve Türkiye’nin küresel krizleri fırsata dönüştüren dinamik yapısı sayesinde ekonomimizin yüksek büyüme performansı sektörümüze de yansımış durumda. 2022’de enflasyonun oldukça üzerinde bir büyüme sağlandı. Geçen yılın yaklaşık 200 milyar TL prim üretimiyle tamamlandığı tahmin ediliyor. Toplam varlıklarımız 610 milyar, fon arzımız da 500 milyar TL’nin üzerine çıktı. Toplam ödenen tazminat tutarı ise 60 milyar TL’ye ulaştı. Önümüzdeki dönemde de penetrasyonu artırmayı ve daha fazla vatandaş sigorta-özel emeklilik sisteminin sağladığı güvence altına almayı hedefliyoruz.”

18 YAŞ ALTI BES KATILIMCI SAYISI 500 BİNİ AŞTI

Bireysel emeklilik sisteminde 18 yaş altı katılımcı sayısının 500 bini aşmasını kutlamak amacıyla Hazine ve Maliye Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı, SEDDK ile Emeklilik Gözetim Merkezi’nin katkılarıyla “BES Hatıra Ormanı” projesi hayata geçirildi. Aksaray ilinde yer alan BES Hatıra Ormanı’na özel sertifikasını Hazine ve Maliye Bakanı Dr. Nureddin Nebati ve SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, sisteme 500 bininci çocuk olarak dahil olan Masal Tiryaki ve kamu spotu yüzü Aras Özadalı’ya takdim etti.



“ORMANIN GÖZLERİ” Adana’yı gözetliyor!

Anadolu Sigorta’nın orman varlıklarının korunması için Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte hayata geçirdiği “Ormanın Gözleri” projesi kapsamında Adana’daki insansız yangın gözetleme kulesinin kurulumu tamamlandı. Bu yıl dört yeni nesil yangın gözetleme kulesi daha kurulacak...

Anadolu Sigorta, Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte hayata geçirdiği “Ormanın Gözleri” projesi kapsamında çalışmalarını hızla sürdürüyor. Projeye yangına erken müdahalede hayati bir önemi bulunan gözetleme kulelerini yenileyen Anadolu Sigorta, Adana’daki insansız yangın gözetleme kulesinin kurulumunu tamamladı. Balcalı’da hizmete giren kule, mobil ve insansız teknolojisiyle bölgedeki olası yangınlara müdahalede önemli bir role sahip olacak.

DÖRT YENİ NESİL KULE DAHA GELECEK

Orman Genel Müdürlüğü’nün 2007’de başlattığı dijital dönüşüm ve yenilenme seferberliği kapsamında geçen yıl hayata geçirilen Ormanın Gözleri projesinde 2023’te de Çanakkale, Muğla, Adana ve Antalya’da olmak üzere dört adet yeni nesil gözetleme kulesinin daha hizmete sunulması hedefleniyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan ve Anadolu Sigorta İletişim Koordinatörü Berna Ergüntan’ın katılımıyla düzenlenen bir basın toplantısıyla detayları paylaşılan projeye ayrıca, erken müdahaleye dikkat çekerek orman varlıklarının gelecek yıllarda da korunmaya devam edilmesi ve bireylerin farkındalık bilincinin artırılması amaçlanıyor.



“HEDEFİMİZ HEM DESTEK HEM BİLİNÇ YARATMAK”

Mehmet Şencan, Tarım ve Orman Bakanlığı ve Orman Genel Müdürlüğü’ne Türkiye genelinde yangınla mücadelede katkı sunma fırsatı verdikleri için teşekkür etti. Proje kapsamında yangına erken müdahalede çok önemli bir yere sahip olan yangın kulelerinin yenilenmesi ve mobil kulelerin yaygınlaştırılması konusunda çalışacaklarını dile getiren Berna Ergüntan da “Bir yandan ülkemizin yangınla mücadele kapasitesini artırmaya destek olurken bir yandan da bu konuda bilinç yaratmak en büyük amacımız” dedi.

5 BİN HEKTAR ORMAN ALANI 7/24 GÖZETLENECEK

Adana Orman Bölge Müdürlüğü Balcalı Orman İşletme Şefliği’ne bağlı Arboretum yerleşkesine yapılan Otomatik Orman Yangın Gözetleme Sistemi ile Adana’nın akciğerleri konumundaki başta Seyhan Baraj Gölü Havzası ve Çukurova Üniversitesi Kampüsü olmak üzere yaklaşık 5 bin hektar orman 7/24 kesintisiz gözetlenecek. Herhangi bir yangın anında yangının koordinatları ilgili kişilere otomatik olarak bildirilerek yangına en kısa sürede müdahale edilmesi sağlanacak.

**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

“GÖRÜNMEZEL”

sigortanın ekonomiye katkı potansiyeli



Türkiye Sigorta Birliği'nin Boğaziçi Üniversitesi ile birlikte hazırladığı Türkiye Sigortacılık Sektörü Ekonomik Etki Analizi'ne göre penetrasyon yüzde 4.5'e yükselirse sektör genel ekonomik büyümeyi yüzde 7.46 artıracak. TSB Başkanı Atilla Benli, bu raporla sigorta sektörünün millî ekonomiye katkısının altını çizmek istediklerini vurguladı...

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi ve Ekonometri Araştırma Merkezi ile birlikte hazırladığı “Türkiye Sigortacılık Sektörü Ekonomik Etki Analizi” raporu, TSB'ye üye şirketlerin üst düzey temsilcilerinin katıldığı bir toplantıyla kamuoyuna açıklandı.

TSB Başkanı Atilla Benli'nin ev sahipliğinde düzenlenen toplantıya, TSB Başkan Yardımcıları Taylan Türkölmez ve Uğur Gülen ile TSB Yönetim Kurulu üyeleri Ahmet Yaşar ve Cemal Kışmır'ın yanı sıra birlik üyesi şirketlerin üst düzey temsilcileri katıldı.

ÖLÇMÜYORSAN YÖNETEMEZSİN!

Türkiye Sigortacılık Sektörü Ekonomik Etki Analizi çalışması, Peter Drucker'ın “Ölçmüyorsan yönetemezsin” sözünden hareketle, sigorta ve emeklilik sektörlerinin büyüme potansiyelini ve bunu hayata geçirebilecek adımları tespit etmek amacıyla yapıldı.

Prof. Dr. Gökhan Özartan ve Doç. Dr. Orhan Erem Ateşgaoğlu, toplantıda yaptıkları sunumlarla rapora dair ayrıntıları ve olası senaryoların millî ekonomi üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkilerini paylaştı.

616 MİLYAR LİRALIK AKTİF BÜYÜKLÜK

Açılış konuşmasını yapan Atilla Benli, Türkiye sigorta sektörünün 2021 sonu itibarıyla toplam 427 milyar liralık aktif büyüklük, 104.9 milyar TL prim üretimini ve gayrisafi yurt içi hasılanın 32 katına ulaşan 230 trilyon TL tutarında teminata ulaştığını hatırlattı. Sigorta sektörünün 2022'nin üçüncü çeyreği sonunda aktif büyüklüğünü 616 milyar liraya, prim üretimini de 146.8 milyar liraya ulaştırdığını açıklayan Benli, özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

“Hızla büyüyen devasa bir ekosistemin parçası olmaktan gurur duyuyoruz. Sektörümüzün millî ekonomiye katkılarını her geçen gün daha da artırmak için canla başla çalışıyoruz. Cumhuriyetimizin 100'üncü kuruluş yıl dönümüne doğru ilerlerken; Türkiye Sigorta Birliği olarak sürdürülebilir kalkınma hamlesinde üzerimize düşen görevi layıkıyla yerine getirme kararlılığıyla çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz. Ülkemizin mega yatırımlarını, vatandaşlarımızın ve kurumlarımızın yarınlarını güvence altına alıyor; ülkemiz ekonomisine doğrudan ve dolaylı katkılarımızla geleceğin güçlü ve büyük Türkiye vizyonuna, Türkiye Yüzyılı'na büyük bir gayretle hizmet etmeye gayret ediyoruz.”

“SİGORTA KIYMET BİLMEKTİR”

TSB'nin son günlerde sık sık kullandığı “Sigorta kıymet bilme” sloganını tekrarlayan Atilla Benli, sözlerini şöyle ta-



manladı: “Ülkemizin ve her bireyimizin geleceği için sunduğumuz faydayı görünür kılmak ve sigorta farkındalığının somut veriler ışığında artırılması amacıyla kamuoyunun ilgisine sunduğumuz Türkiye Sigortacılık Sektörü Ekonomik Etki Analizi'nin güvenli yarınlar için kutup yıldızımız olmasını temenni ediyoruz.”

“PENETRASYON YÜZDE 3.2'YE ÇIKARSA SEKTÖR YÜZDE 45 BÜYÜR”

Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi ve Ekonometri Merkezi'nden Prof. Dr. Gökhan Özartan ve Doç. Dr. Orhan Erem Ateşoğlu, yaptıkları sunumla rapora dair ayrıntıları ve olası senaryoların Türkiye ekonomisi üzerine doğrudan ve dolaylı etkilerini paylaştılar. Buna göre, halen yüzde 2.2 seviyesinde olan Türk sigortacılık sektöründeki penetrasyon oranının muadil ülkelerdeki yüzde 3.2 ortalamaya çıkması, sektörel bazda yaklaşık yüzde 45 büyümeye karşılık geliyor.

Raporda dile getirilen “Potansiyel Senaryo”da, öngörülen penetrasyon artışı sayesinde Türkiye ekonomisi için GSYH üzerindeki toplam etkinin yüzde 3.51'lik büyümeye ve 197.8 milyar TL'lik artış olabileceği ortaya koyuluyor.

Penetrasyon oranının yüzde 2.2'den yüzde 4.5'e yükseldiği öngörülen “Pozitif Ayrışma Senaryosu”nda ise GSYH üzerindeki toplam etkinin yüzde 7.46'lık büyümeye 421 milyar TL'lik artış sağlayacağı öngörülüyor.

“GÖRÜNMEDEN EKONOMİYE DESTEK” VURGUSU

Toplantının sonunda TSB Yönetim Kurulu Üyeleri de görüşlerini paylaştı. TSB Başkan Yardımcıları Uğur Gülen ve Taylan Türkölmez, sigorta sektörünün “görünmeyen bir el gibi” olduğunu, görünmeden ekonomiye destek olduklarını ifade ederken, TSB Yönetim Kurulu Üyesi Cemal Kişmiş penetrasyon artışı için finansal okuryazarlığın önemine dikkat çekti. TSB Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Yaşar da farkındalığın her kesim tarafından geliştirilmesi gerektiğini vurguladı.

Penetrasyon Oranının % 4,5 seviyesine Yükselmesi Durumunda Direkt + İndirekt Etki		
MODEL - Simülasyon Sonuçları		
	Değişim (Seviye) ¹ (milyon TL)	Vergi Gelir Kaleminde % Değişim ² (yüzde)
VERGİ GELİRLERİ (Toplam)	69.462	% 7,53
Gelir Vergisi	12.752	% 6,53
Kurumlar Vergisi	8.687	% 8,29
Katma Değer Vergisi (KDV)	15.450	% 7,97
Özel Tüketim Vergisi (ÖTV)	21.217	% 7,23
Banka ve Sigorta Muamele Vergisi	2.203	% 7,84
Diğer Vergiler	9.152	% 8,02
TOPLAM	69.462	% 7,53
1 Vergi geliri milyon TL olarak belirtilmiştir		
2 Her bir vergi gelir kaleminde % değişim		

“Erken BES, büyüyen sektörün dinamosu oldu”

18 yaş altı BES'in büyüyen sektörün dinamosu haline geldiğini söyleyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sinek, “En büyük artış 0-1 yaş grubunda görülüyor. 0-1 yaş grubunda 7 bin 500, tüm 18 yaş altında ise 57 bin katılımcıyı aştık” diyor...

18 yaş altına yönelik BES, ailelerin çocuklarının geleceğini güvence altına almaları için güvenli bir tasarruf aracı olarak öne çıkıyor. 2021’de hayata geçen o yılın sonuna kadar 180 bine ulaşan 18 yaş altı katılımcı sayısı, Kasım 2022 sonu itibarıyla 3 kattan fazla artış göstererek 576 bini geçti.

En yoğun katılımın 0-1 yaş arasında görüldüğünü belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sinek, “Erken BES, büyüyen sektörün dinamosu olmuş durumda. En dikkat çekici artışı 0-1 yaş grubunda görüyoruz. 0 yaş grubunda 45 bin, 1 yaş grubunda 39 bine ulaştı” diyor.

Sinek, Türkiye’deki çocuk nüfusunun yaklaşık 23 milyon olduğunu hatırlatıyor ve bu segmentte daha yolun başında olduğunu düşünüyor.

KATILIM EMEKLİLİK FARKI

Katılım Emeklilik’in 18 yaş altı BES’te en çok tercih edilen kurumlardan biri olduğunu vurgulayan Ayhan Sinek, bu konudaki performanslarını şöyle değerlendiriyor:

“Erken BES planlarınıza ilgiden çok memnunuz. Sektör genelinde ilk 5 içinde, katılım tarafında ise lider olmaktan gururluyuz. 0-1 yaş grubunda 7 bin 500, tüm 18 yaş altında ise 57 bin katılımcıyı aştık. Erken BES’e toplumumuzda tasarruf ve birikim anlayışını geliştirdiği için ayrı bir önem ve değer atfediyoruz.”

EK AVANTAJLAR VAR

Sinek, Katılım Emeklilik’in 18 yaş altına özel hazırladığı Erken BES planlarında aileler ve çocukları için sunulan ek avantajları da şöyle anlatıyor: “Çocukların yaş gruplarına özel olarak hazırladığımız Erken BES planlarımızda, tasarrufları büyütürken geleceği teminat altına almanın yanı sıra çocuklarımız büyürken sağlık, spor, bakım, okul ihtiyacı gibi alanlarda da indirimler ve ücretsiz göz ve diş muayenesi, online rehberlik, danışma hizmeti gibi asistans hizmetlerinden faydalanılabiliyor. Katkı payı ödemeleri aylık, 3 aylık ya da yıllık periyodlarla yapılabilir. Bu planda düzenli birikim yapan katılımcılardan giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi alınmıyor.



Ayhan Sinek

YENİ DOĞAN

Yeni doğanlara özel avantaj paketinde sunulan hizmetlerden 0-2 yaş arası katılımcılar yararlanabiliyor. Annelere özel ücretsiz psikolojik danışmanlık; oyuncak, mobilya, kıyafet, bebek koltuğu alışverişleri ile doğum fotoğrafçısı ve kreş hizmetlerinde anlaşmalı firmalardan indirim gibi birçok avantaj sunuyoruz.

OKUL ÖNCESİ

2-5 yaş arası katılımcılar faydalandığı Okul Öncesi özel avantaj paketinde diş hekimlerinde ücretsiz diş check-up; göz doktorlarında ücretsiz göz check-up; çocuklar için oyun terapisi, anlaşmalı klinik ve hastanelerde ücretsiz tanışma seansı, sonraki seanslar için indirimli erken ergenlik danışma hizmeti; anlaşmalı firmalardan mobilya ve kıyafet alışverişlerinde indirimler sağlıyoruz.

OKUL ÇAĞI

Okul Çağı özel avantaj paketinde ise 5-18 yaş arası katılımcılar için diş ve göz hekimlerinde ücretsiz check-up, lise ve üniversitelere giriş tercihlerinde online rehberlik hizmeti, anlaşmalı klinik ve hastanelerde ücretsiz tanışma seansı, sonraki seanslar için indirimli ergenlik danışma hizmeti, anlaşmalı spor salonlarında indirimli spor kursları gibi birçok avantajı sayabiliriz.”

Tam sana göre Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Türk Nippon'da! Sen neredesin?



70 yaşına kadar
başvuru fırsatı

Primsiz check-up
hizmeti

Genişletilmiş
diş bakım paketi*

**Benzersiz avantajlarıyla yeni nesil Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
yine sadece Türk Nippon'da!**

Türk Nipponlular için poliçe yenilemesinde yaş sınırı olmayan, anlaşmalı hastanelerde kullanabilen ve bir çok avantaja sahip Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla hemen tanışın. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

*Diş dolgusu dahil 19 adete kadar işlemi kapsamaktadır.



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

Aksigorta'dan ekolojik evlere özel prim

Aksigorta, tüm enerji ve su ihtiyacını doğal yollarla gideren ve tüm bunları doğaya neredeyse hiç zarar vermeden yapan ekolojik evlerin sahiplerine yüzde 10 prim avantajı sağlıyor...

Aksigorta, ürün portföyünde sürdürülebilirliğe katkı sunan yeni bir uygulamayı hayata geçirdi. Akkonut özelinde, tüm enerji ve su ihtiyacını doğal yollarla gideren ve tüm bunları doğaya neredeyse hiç zarar vermeden gerçekleştirebilen ekolojik evlerin sahiplerine yüzde 10 prim avantajı sağlıyor. Doğaya katkısı ödüllendiren bu avantajdan, enerji kimlik belgesi veya yeşil bina sertifikasına sahip Aksigortalı ev sahipleri yararlanabilecek.

“İNSAN VE DOĞAYA PROJELER ÜRETİYORUZ”

Aksigorta Pazarlama ve Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel, sürdürülebilir bir yaşam için yeni nesil çözümlerle ve değerli olanı birlikte koruma mottosuyla hareket ettiklerini vurguluyor.

“Aksigorta olarak, daha güvenli bir gelecek için, toplumsal



Metin Demirel



risk bilincini artırmaya çalışarak, daha yaşanabilir dünya için insana ve doğaya dokunan projeler üretmeye devam ediyoruz” diyen Demirel, kampanyayla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Akkonut özelinde, elektrikten ısınmaya kadar enerji tüketimine sebep olan tüm gündelik gereksinimlerini yenilenebilir kaynaklardan elde ederek, doğaya katkı sağlayan ‘ekolojik’ evler için daha cazip teklifler hazırladık. Aksigorta olarak, sürdürülebilirlik bakış açımızla faaliyet gösterdiğimiz toplumun kalkınması, refahı ve daha iyi bir yaşama erişmesi için program ve projeler tasarlayarak, ekonomik büyümeyi desteklemek için olumlu etki yaratmaya aracı olacak farklı branşlardaki ürünlerimizle de yeni avantaj ve hizmetlerle sürdürülebilirliğe katkı sağlamaya devam edeceğiz.”

**Otomatik Fon Koçu'yla tanışın,
piyasa koşullarına göre fon dağılımınız
otomatik olarak değiştirilsin,
birikiminiz değerlendirilsin!**



Bana İyi Bir Finansçı Bulun! Şirketlerde İyi Finansal Yönetim Nasıl Yapılır?

Yazar, kitabın çıkış noktasını şöyle özetliyor: “İyi bir finansçı ihtiyacını karşılamak ve iyi bir finansal yönetim sistemi kurmak için önce tanımlarını iyi yapmak gerekiyor. Bu kitabı, şirketlerin aradığı finansçının nasıl biri olması ve onun kuracağı finansal yönetim sisteminin nasıl işlemesi gerektiğinden yola çıkarak yazmaya çalıştım. Yazdıklarımın önemli bir bölümü günlük hayatta danışmanlık yaptığım şirketlerde gözlemlediğim ve bire bir yaşadığım konulardan ve vakalardan oluştu. Bilgi Üniversitesi işletme yüksek lisans bölümünde verdiğim finansal yönetim dersinin notlarından da yararlandım.”



“Liberalizm Neden Çöktü?” VakıfBank Kültür Yayınları’nda

VakıfBank Kültür Yayınları’nın (VBKY) okurla buluşturduğu “Liberalizm Neden Çöktü”, günümüzde liberalizmle ilgili akademik, siyasi ve popüler söylemde görülen rahatsızlıkları anlatıyor. Amerikalı siyaset bilimi profesörü olan Patrick J. Deneen kaleme aldığı eserinde, liberalizmin başından beri bireysel özgürlüğü yanlış bir şekilde yüceltmesi sebebiyle reformdan geçirilmesi yerine artık emekli edilmesi gerektiğini ve aradan geçen zamanın bu yanlışlığı daha da belirgin hale getirdiğini savunuyor. İsmail Hakkı Yıldız’ın çevirisiyle yayımlanan “Liberalizm Neden Çöktü”, Batı felsefesinin ilk filozofu ve Atina Akademisi’nin kurucusu olan Platon’un, ideal toplum düzeninin ve adaletli bir devletin nasıl olması gerektiğini anlattığı “Devlet” eseri kadar eski bir tarz olan ve kökeni o tarza dayanan klasik “rejimin mantığı”nın araştırılmasını esas alıyor.

Dijital Çağda Büyüme

Nişantaşı Üniversitesi Yayınları’ndan çıkan ve “markalaşmanın babası” olarak bilinen David Aaker tarafından kaleme alınan “Dijital Çağda Büyüme”, çok nadir istisnalar hariç işleri büyütmenin sadece birkaç yolu olduğunu iddia ediyor. Yazarın sözünü ettiği yollar şöyle: Oyunun kurallarını değiştiren alt kategoriyi tanımlayan yeni “olmazsa olmaz”lar geliştirmek; alt kategoriyi temsil eden örnek marka hâline gelmek; rakiplere engeller yaratmak.

Aaker yeni alt kategori bulma, yönetme ve o kategoriden en iyi şekilde yararlanmanın yol haritasını çiziyor; dijitalin temelden dönüştürdüğünü süreci adım adım ortaya koyuyor.

İşinizi büyütmenin yolları ve daha fazlası, David Aaker imzalı pratik bir rehber formatında yayında.





Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi'ni kapsayan yeni Elit Paket Sağlık Sigortası **Anadolu Sigorta'da!**

Anadolu Sigorta'dan Elit Paket Sağlık Sigortası yaptırın, Vehbi Koç Vakfı Sağlık Kuruluşları Network'ünü tercih ederek Amerikan Hastanesi, Koç Üniversitesi Hastanesi, Bodrum Amerikan Hastanesi ve Amerikan Tıp Merkezi'nde tedavi olma ayrıcalığına kavuşun.

Teklif almak için size en yakın Anadolu Sigorta acentesini ya da Türkiye İş Bankası Şubesi'ni ziyaret edebilirsiniz.

