

✓ **Zorunlu deprem
ve zorunlu trafikte
hiçbir şey eskisi
gibi olmayacak!**

✓ **Elektrikli araçlara
prim indirimi**

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken

**“YAŞATMAK için
yaşamak zorundayız!”**

RAY Akıllı KOBİ'den *hazır güvence paketleri,* **jet teklif!**

KOBİ'lere özel akıllı çözümler:

- ✓ Faaliyet koluna özel teminatlar
- ✓ Değiştirilebilir teminat limitleri
- ✓ Bütçe dostu 3 farklı paket seçeneği

Jet Kasa



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ VE
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
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 Asırılık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVAZYON
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

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

BASKI

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



Sigorta psikolojisi

Sigortacılık zor zanaat. Anlaşılması da zor, uygulanması da... Her şeyin matematik hesabıyla değerlendirildiği günümüzde sigorta sektöründe memnun müşteri kitlesi yaratmak hiç kolay değil. Primi topla, havuzda yönet, teminat ver; müşterinin ihtiyaç duyduğu anda hasarı öde, yaraları sar... Bu süreçleri öngörmek de yönetmek de zor. Bu yüzden kimse memnun değil. Sigorta ürünü satan ile alan arasında hasar süreçlerinde sürekli tartışma ve memnuniyetsizlik var. Kim haklı kim haksız bunun net bir yanıtı yok. Çünkü bu sektörde aracı çok. Acentesi, eksper, hastanesi, bankası, devlet kurumları, avukatlar, hukuk büroları... Herkes kendini düşünüp maksimum fayda peşinde koşarken, sektör tartışılmaya devam ediyor. Aslında aracılardan çoğu memnun. Memnun olmayan sadece iki kesim var. Biri riski üstlenen şirketlerin patronları, diğeri de ürünü alan müşteri. Aradakiler para kazanırken müşteri mağduriyetleri ve

şirketlerin zararları dikkat çekiyor. Peki neden? Bu da aynı bir yazı konusu olsun. Gelelim sigortanın psikolojisine... Sigortacılık zor çünkü hasar süreciyle beraber, ödeme yapılan sigortalının psikolojisini de yönetebilmek gerekiyor. 6 Şubat'ta 11 ili etkileyen deprem felaketinde binlerce insan yaşamını kaybetti. Yüz binlerce konut ve işyeri yıkıldı ya da kullanılamaz hale geldi. Binlerce araç pert oldu. Şirketlerin kâr kayıpları oluştu. Devlet ve millet seferber oldu, sigorta şirketleri elinden gelen gayreti gösterdi.

DASK daha ilk günden hasar ödemelerine başladı. Prim ödeyerek poliçe satın alan, risklerini teminat altına alan herkese öyle ya da böyle yaralarının sarılması için ödeme yapıldı, yapılmaya da devam ediyor. TSB, SEDDK, DASK yöneticileri ve sigorta şirketlerinin üst yönetimleri sürekli bölgeyi ziyaret etti, toplantılar yaptı. Kısaca sigorta temsilcileri sigortalıların yanında yer aldı, yer almaya gayret gösterdi. Sonuç: Yine kimse memnun değil. DASK eksik hasar ödemekle, şirketler hasar ödemekten kaçmakla eleştiriliyor. İnsanların giremediği evlerine az hasarlı raporu verildiği belirtiliyor. Ekspertlerin hasarları tam olarak raporlamadığı konuşuluyor...

Bütün paydaşlar elinden gelen gayreti göstermesine karşın kimsenin memnun olmadığı ve sektörün gerekli gereksiz birçok eleştiriye maruz kaldığı bir süreç yaşıyoruz. Kim haklı kim haksız kestirmek zor. Amacım sorgulamak değil, tabloyu ortaya koymak. "Eksik poliçe" satın alan vatandaş bunun farkında mı yoksa acentesine güvenerek hata mı yaptı? Yıllık 250 bin lira prim ödeyen iş insanı bu yüksek meblağa karşı almadığı teminatların farkında mıydı? Bunu da bilemiyoruz. Riski satın alınmayan hasarı sigorta şirketi öder mi? Neden ödesin?

Kısacası herkesin kendine göre haklı olduğu ama kimsenin memnun olmadığı bir tabloyla karşı karşıyayız. Bu noktada şapkayı öne koyup düşünmek gerekmez mi? Sektör olarak nerede hata yaptık? Ürünü çıkaran şirketler, satan acenteler, alan müşteriler ve toplanan fonları yönetenler başta olmak üzere bu memnuniyetsizlikte kimin ne kadar kusuru var?

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

MAYIS 2023



12

KAPAK

“YAŞATMAK İÇİN YAŞAMAK ZORUNDAYIZ!”

CEO Yavuz Ölken, depremin etkilerinin AXA Sigorta'nın büyüme hedeflerinde aksama yaratmayacağını düşünüyor. Groupama Sigorta satın almasıyla birlikte pazar paylarının yüzde 10'lara çıkacağını tahmin eden Ölken, “Hedefimiz 1 + 1'i 3 yapmak” diyor...

18

Trafik sigortasında yeni dönem: Elektrikli araçlara prim indirimi

SEDDK, zorunlu trafik sigortası için hazırladığı iş planının ilk bölümünü devreye alıyor. Basamak sisteminden aylık artış oranına kadar birçok değişiklik 1 Mayıs'tan itibaren hayata geçiyor. Başta TOGG olmak üzere yüzde 100 elektrikli araç sahiplerinin zorunlu trafik sigortası fiyatlaması aşamasında pozitif bir ayrışma yapılarak yüzde 10 prim indirimi uygulanacak...

20

Zorunlu deprem ve zorunlu trafikte hiçbir şey eskisi gibi olmayacak!

SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, DASK ile ihtiyari konut sigortasında deprem teminatının birlikte ele alınacağı bütüncül bir sistem için reform niteliğinde bir çalışma başlatıldığını açıkladı. SEDDK önderliğinde ve sektör paydaşlarının yer alacağı bir deprem araştırma komisyonu kurulacağına da işaret eden Eroğlu, tahkim sisteminin revizesi ve itiraz hakemliği konusunda da önemli değerlendirmelerde bulundu...



24

“BES büyüyor ve enflasyonun üzerinde kazandırıyor”

Türkiye Sigorta Birliği, BES'e girişlerin önceki yıllara göre artarken çıkışların azaldığını, BES fonlarının uzun vadede enflasyonun üzerinde kazandırdığını duyurdu. TSB, 2023 yılının ilk çeyreğinde BES'e giriş yapan yeni katılımcı sayısını 460 bin 44 olarak açıklarken, katılımcı sayısı OKS'deki çalışanlarla birlikte bugün 15 milyona yaklaştı...

26

Türk Reasürans 3 yılda özkaynaklarını 3'e katladı

Türk Reasürans'ın özkaynakları kuruluşunun üçüncü yılında 1,6 milyar TL seviyesine ulaştı. 2022 yılı sonunda 695 milyon TL tutarında net dönem kârı elde eden kuruluş, cari oranını da 3,84'e yükseltti...

28

Maher Holding'den 3 şirket daha

Maher Holding, “değişim, dönüşüm, etkileşim” yılı olarak planladığı 2023'te üç şirket daha kuruyor. Yeni şirketler mobilite, risk yönetimi ve yapı teknolojileri dallarında faaliyet gösterecek. Salgın nedeniyle beklemeye alınan Avrupa'da sigorta şirketi kurma planı da devreye alınıyor...

30

Bütçe dostu RAY Akıllı KOBİ

Ray Sigorta, küçük işletmelerin iş yerlerini ihtiyaçlar doğrultusunda ve bütçe dostu primlerle güvence altına alan “Ray Akıllı KOBİ” ürününü KOBİ'lerin hizmetine sundu...

38

Türk Nippon'dan TSS'de bir ilk: 70 yaşa kadar güvence

Türk Nippon Sigorta'nın tamamlayıcı sağlık sigortası paketlerinden artık 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes faydalanabilecek. Check-up teminatı primsiz, standart hizmet teminatı olarak planlara eklendi. Diş tedavi hizmetinin içeriği de genişletildi...

40

“En önemli finansal tedbir sigorta”

Araştırma ve incelemeler, deprem öncesi alınacak önlemler ve maddi harcamaların, deprem sonrasında yapılacak düzenleme ve maddi kayıplardan 20 kat daha etkili olduğunu ortaya koyuyor. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Felaketler yaşanmadan önce maddi kayıpların önüne geçmek için alınacak en önemli finansal tedbir sigorta” diyor...

EYT ile emekli olacaklara

Türkiye Hayat Emeklilik müjdesi!



%30
DEVLET
KATKISI

Yılların emeğiyle aldığınız emekli maaşınızı ya da ikramiyenizi Türkiye Hayat Emeklilik BES yatırım fonlarında çok kazançlı bir birikime dönüştürmeye ne dersiniz? **Dilediğiniz BES fonlarında birikiminizi değerlendirerek yüksek fon getirisi elde edebilir, üstüne %30 devlet katkısıyla kazancınıza kazanç katabilirsiniz!**

Birikimler, yatırılan katkı payları ve seçilen emeklilik yatırım fonlarının getirilerine göre değişkenlik gösterebilecek olup sistemde getiri garantisi bulunmamaktadır. Türkiye Hayat Emeklilik AŞ hizmet koşullarını, süresini ve kapsamını değiştirme hakkına sahiptir.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK**
Gücü, adında.

Anadolu Sigorta'dan siber risklere karşı "Teknoloji Asistans"

Anadolu Sigorta, artık kişisel bilgisayarların yanı sıra yine kişisel amaçlı kullanılan ev elektroniği, beyaz eşya, akıllı telefon gibi cihazlar için de Teknoloji Asistans hizmeti veriyor. Bireysel Siber Güvenlik Sigortası ile sunulan hizmet kapsamında sigortalılar 7 gün 24 saat destek alabiliyor.

Türkiye'de ilk kez Anadolu Sigorta'da ayrı bir ürün olarak sunulan Bireysel Siber Güvenlik Sigortası, veri sızıntıları ve ihlallerinin potansiyel hasarlarına karşı yenilikçi bir koruma paketi sağlıyor. Ürün kapsamında sigortalılar kimlik hırsızlığı, ödeme araçlarının hileli veya kötüye kullanımı, e-alışveriş anlaşmazlıkları ve sanal dünyada saygınlığa zarar verilmesi durumlarında destek alabiliyor ve bu süreçlerde ihtiyaç duyabilecekleri hukuki danışmanlık hizmetlerinden yararlanabiliyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Tokyürek, hizmetle ilgili şu bilgileri veriyor: "Bireysel siber güvenlik poliçemiz kapsamında sigortalılarımız kendi



Kerem Tokyürek

rizalarıyla izlenmesini ve kontrolünü istedikleri kişisel verilerini platforma kaydettiklerinde, bu veriler 7/24 Dark Web ve Deep Web üzerinde veri tacirlerinin ticaretine konu olabilecek alanlarda sorgulanıyor. Sigortalının ilk veri kayıt işlemi sonrasında platforma eklediği yeni verileri de bu kontrole dâhil ediliyor. Kontrol sonucu oluşturulan raporlar aylık ve periyodik olarak sigortalılarla paylaşılıyor. Kaydedilmiş ve tabiki istenmiş herhangi bir verinin tehlike altında olduğu tespit edildiğinde ise bu durum sigortalıya derhal SMS ve/veya e-posta kanallarıyla haber veriliyor. Ayrıca, sigortalılara tavsiye niteliğinde bir önlem ve aksiyon planı da sunuluyor."

7 gün 24 saat 0850 724 0 850 numaralı hat aranarak erişilebilen hizmetle, yeni program kurulumu ve kaldırması, kamera kurma ve tanıma, yazıcı tanıtımı, sistem hızlandırma, yedek alma, mail kurulumu, anti virüs kurulumu, sosyal ağ hesap kurulumu ve kullanımına dair konularda da destek alınabiliyor.

Taylan Matkap, başkanlıktan genel müdür yardımcılığına terfi etti

Anadolu Sigorta'da Kurumsal Strateji ve Performans Yönetimi Başkanı olarak görev yapan Taylan Matkap, Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı.

Ankara Üniversitesi İstatistik Bölümü'nden mezun olduktan sonra Boston Üniversitesi Aktüerya Bilimleri ve Finans Bölümü'nde lisansüstü eğitim programını tamamlayan Matkap, profesyonel kariyerine 2003 yılında başladı. Çeşitli sigorta şirketlerinde görev aldıktan sonra 2008'de aktüerya bölüm yöneticisi olarak Anadolu Sigorta ailesine dahil oldu.

Taylan Matkap, 2018-2021 yılları arasında Aktüerler Derneği başkanlığı görevini yürüterek, meslek örgütü adına Avrupa Aktüerler Birliği (AAE) ve Uluslararası Aktüerler Birliği (IAA) ile ilişkilerin geliştirilmesi konusunda görev yaptı. Belçika Aktüerler Enstitüsü (IABE) üyesi de olan Taylan Matkap, aynı zamanda İstanbul Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri anabilim dalında doktora eğitimini sürdürüyor.



Taylan Matkap

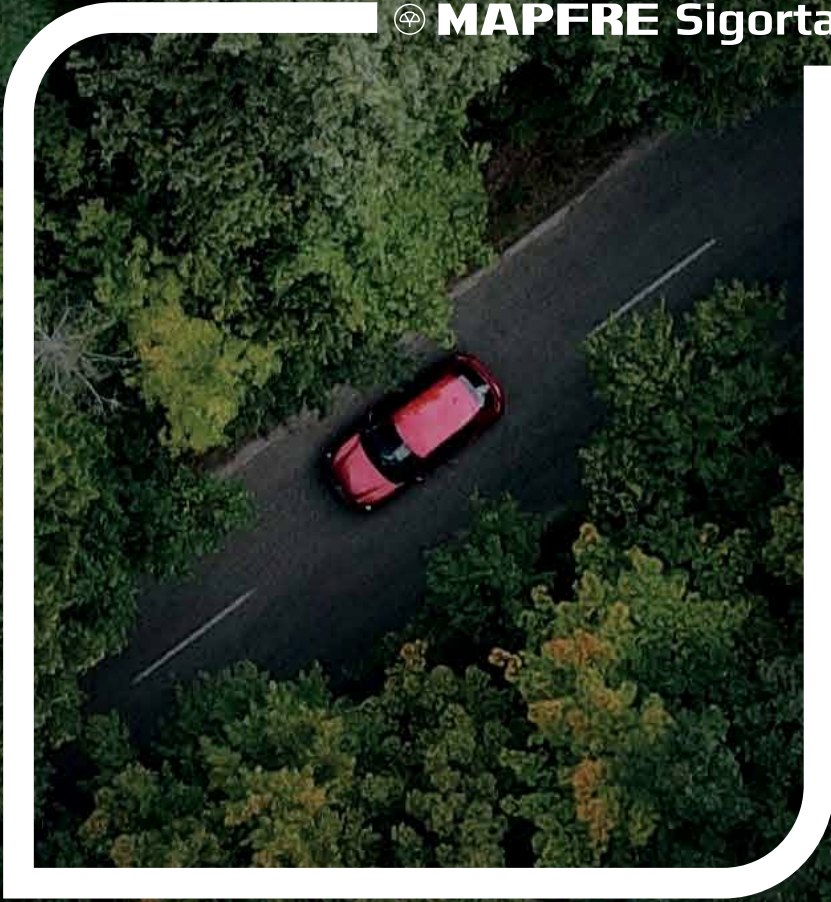
KASKO YAPTIRIRKEN GENİŞ BİR NEFES ALIN.

Bir kasko poliçesinde aradığınız her şey ve daha fazlası
MAPFRE Genişletilmiş Standart Kasko Sigortası'nda!

- Poliçe kapsamında 7 veya 14 gün seçenekleriyle ekletilip çıkartılabilen, böylece hayatınıza kesintisiz devam edebileceğiniz ikame araç hizmeti
- Genel Servis Araç Onarım Merkezleri'nde ölçü almadan, çizik saymadan, hasarsızlığınızı bozmadan midi onarım hizmeti
- Türkiye'de bir ilk olan, ev ve araç adaptasyonu* teminatı



MAPFRE Sigorta



*Sektörde sadece MAPFRE Genişletilmiş Standart Kasko poliçesinde olan ev ve araç adaptasyonu teminatı ile; Gerçek Kişi Sigortalı'nın otomobili ve kamyonetiyle kaza sonucu sakat kalması halinde aracının veya evinin adaptasyon giderleri 5.000 TL'ye kadar güvence altındadır.

www.mapfre.com.tr

MAPFRE Müşteri Hizmetleri 0850 755 0 755



MAPFRESIGORTA

Ana Sigorta'dan üçüncü yıl mesajı: “Maraton koşucusuyuz”

Yüzde 100 yerli sermayeyle 2021 yılında prim üretimine başlayan Ana Sigorta, üçüncü yaşına girdi. Bugüne kadar 400 binin üzerinde müşterisini yenilikçi sigorta ürünleriyle buluşturan şirket, “acente sigortacılığı”nda emin adımlarla ilerliyor. Halen 410 acente ve Türkiye geneline yaygın binin üzerinde anlaşmalı servisle hizmet veren Ana Sigorta, çalışan sayısını yıl sonuna kadar 100’e yükseltmeyi planlıyor.

Ana Sigorta CEO’su Arda Tuncay, kuruluş yıldönümü dolayısıyla şu mesajları verdi: “En güçlü yanımız sigortalılarımızın ve

acentelerimizin ihtiyaçlarını dinlememiz ve buna göre kendilerini yenilikçi, daha önce denenmemiş sigorta çözümleriyle buluşturan çevik yönetim anlayışımız ve yetkinliğimiz diye düşünüyorum. Sektörün tüm zorluklarına karşın Ana Sigorta hedefleri doğrultusunda ilerliyor. İnsan kaynağı ve organizasyonumuzu büyütüyor, insan faktörünü gözeterek teknolojiye yatırım yapıyoruz. Acente memnuniyeti konusunda önemli bir yol aldık. Sürdürülebilir bir gelişme ve büyümeyi yakaladık. Ana Sigorta olarak kısa mesafe değil, maraton koşucusuyuz.”



Arda Tuncay

AXA Sigorta'dan otomotiv bayilerine yön verecek iş birliği

AXA Sigorta, Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) ile başlattığı yeni iş birliği doğrultusunda, yetkili bayilerin sigorta süreçlerini etkin biçimde yönetmesine destek olacak. Şirket, Otomotiv Bayileri Gelişim Projesi ile yetkili bayilerine farklı başlıklarda sigortacılığa dair değer önermeleri sunacak.

Otomotiv bayilerini yönetim yapısı, sigorta ve plaza bütünleşmiş yapısı, acente fiziki durumu, acente organizasyon yapısı, sigorta satışında müşteri yönetimi, dijitalleşme ve performans yönetimi olmak üzere yedi farklı başlıkta değerlendiren AXA Sigorta, bayilere gelişim alanlarıyla ilgili detaylı analizler aktaracak. Böylelikle, bayi üst yönetimlerinin sigorta farkındalığını artırarak profesyonel bakış açısı ile sigortacılık faaliyetlerinin gelişimine de yön verecek.

Öte yandan AXA Sigorta, Tech Brands Turkey’de üçüncü kez “sigorta sektörünün en teknolojik marka-



ası” seçildi. Şirket, Stevie Awards’ta da yenilikçi iş birlikleri ve teknoloji geliştirme kategorilerinde olmak üzere iki ayrı ödüle layık görüldü. AXA

Sigorta Bilgi Teknolojileri ve İnovasyon Başkanı Ege Örer de “Türkiye’nin En Etkin 50 Teknoloji Lideri” arasında gösterildi.

Gelecek güvenceniz için Finansal Danışmanınız size yol gösterir!

BES
Birikimim

Fon
Danışmanlığı

Sağlığım

Ailem

AgeSA, BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde

AgeSA, Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlerin çevresel, sosyal, kurumsal yönetim, insan ve çalışan hakları ile şeffaflık konularında; uluslararası sürdürülebilirlik performanslarının değerlendirildiği BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'ne dahil oldu. Her geçen yıl sürdürülebilirlik stratejisini oluşturan AgeSA, etki alanındaki paydaş refahını daha da artırmayı hedefliyor. Sürdürülebilirliğin kurum kültürlerinin bir parçası olduğunu vurgulayan AgeSA İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgöl, bu alanda kaydedilen gelişmeleri şöyle aktarıyor:

“AgeSA olarak çevresel etkimizi azaltmayı ve 2050 itibarıyla net sıfır emisyonlu bir şirket olmayı hedefliyoruz. Ofislerimizde enerji ve su verimliliği ile atık azal-

tımına yönelik projeler hayata geçiriyoruz. 2019 yılından bu yana şirket bünyesinde yüzde 77 su tasarrufu sağladık. Çalışan sayımızı artmasına rağmen kişi başı su tüketimini yüzde 82 düşürdük. Başta cinsiyet olmak üzere ayrımcılığın her türüne karşı olan insan kaynakları politikalarımız sayesinde istihdam, ücret ve kariyerde fırsat eşitliği sağlıyoruz. 2025 yılına kadar satış öncesi ve satış sonrası tüm hizmetlerde dijital dönüşüm odağında kâğıt tasarrufu sağlamak da hedeflerimiz arasında yer alıyor. Dijital dönüşüme ek olarak AgeSA sürdürülebilirlik fonu ve sosyal etkiyi ön planda tutan finansal okuryazarlığı az olan müşterilerimiz için finansal danışmanlık hizmeti, uzun süreli işsizlik teminatı ve sağlık danışmanlığı gibi sürdürülebilir özellikteki ürün ve hizmetler ile sürdürülebilir ürünlerin gelirlerimiz içindeki payını artırmayı planlıyoruz.”



Burak Yüzgöl



“21. Yüzyılda Türk Sigorta Sektörüne 21 TAVSİYE”

Sigorta sektörü için başvuru kaynağı olmayı amaçlayan “21. Yüzyılda Türk Sigorta Sektörüne 21 Tavsiye” adlı kitap, Türkiye Sigorta Birliği sponsorluğunda yayınlandı. Akademi ve iş dünyasından 22 profesyonelin sigortacılığın bugünü ve geleceğine dair fikirlerini kaleme aldığı makalelerden oluşan kitap, Türk sigortacılık tarihiyle başlayıp, sigortacılıkta yönetim ve pazarlama stratejilerine uzanıyor ve dijital dönüşüm ve yeni iş modellerine değiniyor.

Dr. Hasan Meral editörlüğünde Nobel Bilimsel Eserler etiketiyle raflardaki yerini alan kitap, genç sigortacılara yeni fikirler üretebilmeleri için ilham kaynağı olmasının yanı sıra tecrübeli sigortacıların Türk sigorta sektörünün 21'inci yüzyıldaki yolcuğuna düşünsel anlamda daha fazla katkı sunmaya teşvik etmeyi amaçlıyor.





AXA SİGORTA

Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme Tutkumuz Devam Ediyor



130

Yılı Aşkın Köklü
Deneyim

Güçlü

Sermaye

Sağlam

Finansal Yapı

Çevik

ve Güçlü
Organizasyon

Yenilikçi

ve Dijital
Çözümler

Veri

Temelli İş
Yapış Biçimi



Karekodu Okutarak AXAFIT'i Ücretsiz İndirin



axasigorta.com.tr

Know You Can



Yavuz Ölken

“YAŞATMAK için mak zorundayız!”

CEO Yavuz Ölken, depremin etkilerinin AXA Sigorta'nın büyüme hedeflerinde aksama yaratmayacağını düşünüyor. Groupama Sigorta satın almasıyla birlikte pazar paylarının yüzde 10'lara çıkacağını tahmin eden Ölken, “Hedefimiz 1 + 1'i 3 yapmak” diyor...

Deprem bölgesine yönelik yoğun destek çalışmaları yürüten AXA Sigorta, felaketten etkilenen acenteleri ve müşterileri için de aksiyonlar almaya devam ediyor. AXA Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, şirketlerine gelen hasar dosyalarının 4 milyar TL'lik toplam ödemeye karşılık olduğunu belirtiyor ama depremin büyüme hedeflerinde herhangi bir aksamaya neden olmayacağını da ekliyor.

Deprem sektörü bilançosunun haziran ayında daha net ortaya konabileceğini öngören Ölken, felaketin yaşandığı alandaki sigortalılık oranının düşük olmasına üzüntüyle vurgu yaparak, “Tam sigortalılık olsaydı 10 milyar Euro civarında tazminat ödenirdi” diyor.

Deprem sonrası konut, kasko ve iş yeri sigortalarında hızlı bir akış söz konusu olduğuna işaret eden Ölken, AXA'ya gelen talebin iki kat arttığını kaydediyor.

Yavuz Ölken, Groupama'nın satın alma işlemlerinde son detaylar üzerinde çalışıldığını belirtiyor ve birleşmeyle bin acenteyi daha bünyelerine katacaklarını ifade ediyor. Birleşme sonrası pazar payının yüzde 10'lara ulaşacağını tahmin eden Ölken, hedeflerinin 1+1'i 3 yapmak olduğunu vurguluyor...

Sigorta sektörünün ana gündemi olan deprem felaketiyle başlayalım isterseniz. AXA Sigorta'nın bu süreçte yaşadığı deneyimi anlatabilir misiniz?

Her şeyden önce şunu vurgulayarak sözlerime başlamak istiyorum: 6 Şubat depremleri benzersiz bir felaketti! Birbirine komşu iki canlı fayın ardışık kırılmasının nadiren görülen, hatta 500 veya bin yılda bir görülebilen bir durum olduğunu yaşayarak öğrendik. Peşi sıra meydana gelen artçı sarsıntılarla bir deprem sağınağı oluştu. Bu felaket hem sismoloji hem de sigorta tekniği açısından çok zorlu, toplumumuz ve ülkemiz için de sarsıcı oldu.

Depremi ilk gününden itibaren deprem kriz komitemizle beraber eksperlerimizin bölgede güvenli bir şekilde görev yapmasını sağlamak için karavanlarımızı devreye soktuk. Çalışma arkadaşlarımızla beraber ben de depremin ilk günlerinde bölgedeydim. Bütün şehirleri sokak sokak gezdik. Hasar yö-



AXA SİGORTA

netiminde proaktif olmayı hedefleyerek hareket ettik.

Büyük acılara tanık olmak çok zordu. Bölgeyi gezerken bir sigortacı olarak ne kadar önemli bir meslek yaptığımızı idrak ettik. Yaraları sarmak için üzerimize düşen büyük görevi hakıyla yerine getirmeye çalıştık.

Elbette bu süreçte sadece hasara odaklanmadık. Aynı ve maddi yardımlarımız da oldu. AXA Grubu'nun ülkemize aktardığı deprem yardımının toplamı 60 milyon TL'yi buldu. “AXA Tüm Kalplerde” gönüllüleri hemen devreye girdi. AXA Kore, AXA Meksika, AXA İspanya'dan ülkemize maddi yardımlar getirdik ve en doğru noktalara ulaşmasını sağladık. Barınma ihtiyacına yönelik altyapı çalışmaları yaptık, çadır kent kurulumlarında çalıştık. AXA Sigorta, GEA Arama Kurtarma, Türkiye Voleybol Federasyonu, Türkiye Sigorta Birliği iş birliğinin yanı sıra AFAD ve Kızılay koordinasyonu ile deprem bölgesine aynı ve nakdi yardımlarımızı gönderdik. Çalışmalarımıza halen devam ediyoruz.

▼ 4 BİN 200 HASAR DOSYASI AÇTIK

AXA Türkiye depremden nasıl etkilendi? Hasar oranınız nedir?

AXA olarak böyle bir afete çok hazırlıklıydık. Rezervlerimizi her zaman çok güçlü tutuyoruz ve reasürans anlaşmalarımızı yapılandırdık. Güvenli bölgede kalmayı tercih ettiğimiz bir iş prensibine sahibiz. Bu güçlü yapımız hızlı hasar ödememize katkı sağladı. Hasar yönetimindeki ve sahadaki dinamik yapımız aksiyonumuzu aksatmadı. Deprem bölgesindeki çalışma arkadaşlarımız büyük özveriyle en zorlu koşullarda dahi görev ve dönerek hemen hasar ödemeye odaklandı.



Depremlerden tüm sektörde olduğu gibi bizim de en çok acente sistemimiz etkilendi. Maalesef can kayıplarımız oldu. İşyeri ve konut kayıplarımız var. Halen o coğrafyadaki acentelerimizi azami destekle yeniden ayağa kaldırmak için çalışıyoruz. Mart sonu itibarıyla 4 bin 200 adet hasar dosyası açtık, 750 milyon TL'den fazla hasar ödemesi yaptık. İhbar edilmiş hasarların toplamını 4 milyar TL olarak öngörüyoruz.

▼ SİNAİ TESİSLERDE HASAR MEBLAĞI BÜYÜK

En çok ne tür hasarlar söz konusu?

Sayı olarak bakarsanız sivil, ticari, sinai hasarlar olarak sıralayabiliriz. Açtığımız 4 bin 200 hasar dosyasının yüzde 60'ı sivil rizikolardan oluşuyor ve ticari işletme oranı yüzde 25. Sinai rizikoların oranının yüzde 8'leri geçmediğini görüyoruz.

Sayı değil meblağ olarak bakarsak yüzde 8'lik sinai kesim, toplamın yüzde 40'ını oluşturuyor.

Deprem sigorta sektörünü sizce nasıl etkiledi?

Mart ayı sonu itibarıyla sigorta sektörü 2.5 milyar Euro hasar tazminatıyla karşı karşıya kaldı. DASK da 1 milyar Euro civarında hasar ödemesi yapacak. Haziran ayının ortalarına geldiğimizde depremin sonucunda ortaya çıkan tüm zararları göreceğimizi ve hasar ödemelerinin yüzde 90-95 oranında tamamlanacağını tahmin ediyorum.

11 ilimizi kapsayan deprem bölgesindeki sigortalılık oranı sivil ve ticari rizikolarda yüzde 30-35 seviyesinde. Sinai rizikolarda ise bu oran yüzde 80-90'larda. DASK'ın da bölgedeki penetrasyon oranı yüzde 49-50. Bu tablo hasarın sadece üçte birinin sigorta şirketleri tarafından ödenebileceğini gösteriyor. Oysa tam sigortalılık olsaydı yaklaşık 7.5-10 milyar Euro arasında bir tazminatı sigorta ve reasürans sistemi ülke ekonomisine geri ödeyebilirdi.

Cumhurbaşkanlığı tarafından açıklanan tüm maddi kayıpların toplamı 100 milyar doların üzerinde. Bu kayba karşılık sigortanın karşılayacağı oran 2.5-3.5 milyar Euro ile sınırlı kalıyor. Oysa tam sigortalılık olsaydı 10 milyar euro ödenebilirdi.

Büyük afetlerde sigortalar aracılığıyla ekonomiye döndürülen tutar az değildir. Bunu oran olarak hesaplayıp sadece yüzde 10 olarak düşünmemek lazım. Amerika'daki büyük kasırgaları hatırlayalım. Orada da ekonomik zararlarla sigortalı zarar arasında büyük bir fark vardı. Ancak bahsedilen ekonomik zararın içinde ticaret, ihracat, altyapı, yollar, köprüler kısacası her şey var. Yüzde 10-20 arasındaki yük sigorta sisteminin, kalanı da kamunun sırtında kalıyor. Ülkemizde bu oran sadece yüzde 3.5. Kalan zarar kamunun sırtına yük olarak biniyor. İşte sigortanın ne kadar önemli olduğunu bu tablo bize bir kez daha göstermiş oldu.

Sigorta sektörünün ödemeye devam ettiği 2.5 milyar Euro hasar tazminatının reasüre oranı ne kadar?

Tahminim yüzde 10 civarında sektörün konservasyonu olacağı yönünde. Yani yüzde 10 sektörün özkaynaklarıyla ödenecek. Kalan yüzde 90'ı da reasürans tarafından karşılanacak. Tazminat tutarı çok yüksek. 2.5 milyar Euro'luk tazminatın önemli bir kısmı yurt dışından reasüre edilmiş olsa da özellikle sermaye yeterlilik oranlarına, nakit akımına olan etkilerini düşünerek mutlaka sigorta sektörünün güçlü finansal yapısını sürdürmeye devam etmesi lazım. AXA olarak geçen yıl en güçlü kasımız olan rezerv seviyemizi en yüksek seviyede tutmayı başardık ve 2023'e rezervli girdik. Bu sayede depremi bilançomuzu tahmin edilebilir ve çok rahat yönetilebilir şekilde belirleyebiliyoruz.

Diğer şirketler için durumu değerlendirebilir misiniz?

Depremin sektöre etkilerini haziran bilançolarında göreceğiz. Şimdiden bir şey söylemek zor. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tüm şirketlerin finansal verilerini çok net takip ediyor, gerekeni yapacaktır. Sigortacılar olarak hep iki üç adım ileriye planlayarak yaşamak zorundayız. Kısa dönemli strateji geliştirmenin mümkün olmadığı bir mesleğimiz var.

▼ PENETRASYON ARTTIKÇA MALİYET AZALIR

Reasürans maliyet artışı olacak mı?

Tüketicie bu nasıl yansıyor?

2022 kapanışında küresel düzeyde yaşanan krizlerden dolayı reasürans kapasiteleri zaten daralmıştı. Deprem elbette reasürans fiyatlarını artıracak. Bunun nasıl ve ne zaman olacağını, tüketiciyi nasıl etkileyeceğini ancak eylül ayında görebiliriz.

Ancak kişisel öngörüm, reasürans maliyetimizin yüzde 50 ile 75 arasında artacağı yönünde. Bu artış direkt olarak tüketiciye yansımaz. Bunları portföyün ve risklerin bulunduğu noktalara ve ürünlere göre yaymak gerekecek. Ama mutlaka bir fiyat artışı olacak. Yüzde 15-20 artış olur demek için çok erken. Ancak şu bir gerçek ki sigortalılık oranımız artarsa maliyet artışı da o kadar paylaşılır.

▼ YAŞATMAK İÇİN YAŞAMAK ZORUNDAYIZ

Deprem sektörü öğretileri sizce neler oldu?

Deprem bölgesini ziyaretlerimden birinde Malatya'da büyük yatırımları olan ve depremden etkilenen bir iş insanı bana şunu söyledi: "Yaşatmak için yaşamak zorundayız!" Evet, hala yorgun, kırgın ve üzgünüz ama yaşatmak için yaşamak zorundayız. İşte bu şian sektörümüz için de uyarlayabiliriz: Sigorta sektörü yaşatmak için yaşamak zorunda! Sigortalılık oranını en yükseğe çıkarmak şart! İster DASK, ister gönüllü sigortalar, isterse sınıai veya ticari olsun mutlaka sigortalılık oranını yukarı çıkarmalıyız. Riziko ve sigorta bedelleri uyumunu da önemsemeliyiz. Çünkü bizi en çok eksik sigortayla karşılaşmak ve güncellenmemiş sigorta bedelleri üzüyor. AXA olarak doğru sigorta bedellerinin tüketiciye ulaştırılması konusunda çok uyan yapıyoruz. Burada tüketicide farkındalık yaratma mesuliyeti biz sigortacılar. Bu konuda sektörün çok çalıştığını biliyorum ama sigortalılarımızın prim hassasiyeti için daha çok uyanıya ihtiyacı var.

▼ İŞ SÜREKLİLİĞİ PLANINDA EKŞİĞİZ

Risk yönetimi planlamasında iş sürekliliği planları maalesef is-kalanıyor. Başımıza bir şey gelirse işimizi nasıl devam ettireceğimizin önemini deprem bir kez daha gösterdi. Afet veya kriz olduktan sonra değil, öncesinde hazır olmak lazım.

Bize bu depremin öğrettiği en önemli şeylerden biri de aile birleşmesi oldu. Doğal afetler ve krizler sonrası çalışanlar, yöneticiler ve bireyler önce ailelerin güvenliğini sağlamak zorunda. Yöneticilerimiz belli süreler çalışanlara kavuşamayacağını da idrak etmeli ve bu durumu nasıl yöneteceklerinin planı da hazır olmalı. Bunun desteği de sigorta sistemi kapsamında yer almalı.

2023 için başlıca odak alanlarınız, hedefleriniz nelerdi ve depremler bu hedefleri ne kadar etkiledi?

Bu mesleğin ana hedefi penetrasyonu artırmak. Dolayısıyla bizim de ana hedefimiz büyümek. 2023'e elbette büyüme hedefiyle girdik. Prim değil polçe ve müşteri sayısında büyümeyi amaçlıyoruz. Primli büyümenin çok sürdürülebilir olduğunu düşünmüyoruz. Hedefimiz bütün branşlarda büyüme. Tamamlayıcı sağlık, sağlık, kasko, konut, nakliyat, iş yeri gibi tüm alanlarda optimum portföy dengesini gözetken bir hedefimiz var.

2023 kârlılık hedefinin etkileneceğini baştan biliyoruz. Çünkü deprem yılın başına denk geldi. Bu yüzden şimdi azami verimlilik, sadeleşme ve maliyet yönetimine odaklanarak

biraz daha bilanço üzerindeki baskıyı azaltmaya çalışacağız. Büyümede sorunumuz yok. Depremde gösterdiğimiz performans önemli ama geçmişten gelen AXA markasının güçlü yapılanması salgın döneminde de kendini göstermişti. Şimdi bunun etkilerini görüyoruz.

▼ KONUT VE İŞ YERİ SİGORTASINDA 2 KAT ARTIŞ VAR

Deprem sonrası ilgi nasıl peki? Artış var mı?

Elbette artış var. Sigorta ihtiyacını hatırlayan sigortasız kesim gelmeye başladı. Konut, kasko ve iş yeri sigortalarında hızlı bir akış söz konusu. Geçmişteki olaylarda da böyle olmuştu. İlk 45 gün panikle sigorta satın almaları hızlanır ama daha sonra normalleşir. Son depremlerin şiddetinin ve etkisinin çok büyük olması bu sefer bu etkiyi ilk 45 günle sınırlamadı. 2-2.5 aya yayıldığı görüyoruz. Bence bu ilgi sonrasında normalleşecek. 2023'ün ilk 6 ayı için planladığımız konut ve işyeri sigortası hedefine ilk 3 ayda ulaştık. Yani iki kat artış var.

▼ GROUPAMA ÇOK KIYMETLİ BİR KAYNAK



AXA 2023'e bir satın almayla girmişti. Deprem nedeniyle biraz gölgede kaldı. Biraz da Groupama Sigorta satın alma sürecinizden söz eder misiniz?

Groupama'nın ülkemizden ayrılma kararını duyduktan sonra büyüme tutkusunu olan bir şirket olarak hemen ilgilenmeye başladık. Groupama bize göre çok kıymetli bir kaynaktı. Talip olduk ve satın alma gerçekleşti. SEDDK ile Rekabet Kurulu'ndan gerekli onayların alınmasını takiben satın alma süreci tamamlanacak. Hedefimiz Groupama ve AXA çalışanlarını bir an önce bir araya getirmek. Bu birleşmeyle biraz daha büyük, daha kucaklayan ve daha yakın temas kuran bir şirket olarak faaliyetlerimize devam edeceğiz. Ana felsefemizde ve stratejimizde hiçbir değişiklik olmayacak.

▼ PAZAR PAYIMIZ YÜZDE 10'LARA ÇIKACAK

Bu birliktelikle hedefleriniz neler?

Groupama'yla sözleşmesi olan bütün acentelere kapımız açık. Tahminimizce binin üzerinde yeni acente kazanımımız, 300'ün üzerinde de yeni çalışma arkadaşımız olacak. Hedefimiz 1+1'i 3 yapmak. Önümüzdeki 18 ila 36 aylık süreçte bugünkü iki şirketin toplam pazar payının üzerine çıkmayı amaçlıyoruz. Mekanik birleşmeyle bugünkü pazar paylarını topladığınızda yüzde 8.5-9'ları buluyoruz. 18 ila 36 ay içinde bu payı bir veya bir buçuk puan artırarak yüzde 9.5-10'a yükseltmeyi istiyoruz.

Ürün ve hizmet kapsamında değişiklikler olacak mı?

Birbirlerine benzer deneyimleri olan şirketleriz. Groupama'da sektörü iyi bilen deneyimli profesyoneller var. AXA kadrosu da yeni takım arkadaşlarıyla güçlenerek daha ileri koşmayı bekliyor. —>



Öte yandan bu adım AXA Grubu'nun Türkiye'ye güvenini göstermek açısından da önemli. Hem ekonomik hem siyasi belirsizliklerin olduğu bir dünya düzeninde AXA'nın ülkemize yatırım yapması, operasyonlarını büyümeye dönük bir yatırımla desteklemesi AXA Türkiye için çok gurur verici. Bunu ülkemizdeki fırsatları iyi yönetmemiz ve geçmiş yıllardaki iyi performansımızın bir karşılığı olarak görüyorum.

Nasıl bir yapılanma olacak?

İşimizi birlikte büyüttmeyi sabırsızlıkla bekliyoruz ve müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve çalışanlarımız için sorunsuz bir geçiş sağlayacağız. İki şirketi birleştiriyoruz. Gelecek arkadaşlarımızın hepsinin yerleri hazır. Sahada hep beraber hizmet edeceğiz. Bu bir yatırım, dediğim gibi buradaki hedefimiz 1+1'i 3 yapmak.

Peki AXA'nın hedefinde başka şirketler de var mı?

Sürdürülebilir, iç yapısı dengeli ve gelecek için bizim planlarımızla uyumlu gördüğümüz fırsatları her zaman değerlendiririz. Bu bir şirket, kanal veya iş ortaklığı olabilir.

Peki sizce geleceğin sigortacılığında neler olacak? Geleceğe güvenle bakabilmek için sektörün nasıl bir yol haritası izlemesi gerekiyor?

33 yıldır bu sektördeyim. Yavaş da olsa sigortalıların oranının yükseldiği bir gerçek. Büyüme dışında bir alternatifimiz yok. Kişi başı sigorta poliçe sayısını artırmalıyız. Geleceğe güvenle bakabilmek için sigortacılar olarak öncelikle pürüzsüz hizmet vermemiz şart. Hem acenteye hem tüketiciye pürüzsüz hizmet vermeli ve teknolojik altyapımızı mükemmel işletmeliyiz. İş süreçlerimiz yalınlaşmış ve sade hale dönüşmeli. Finansal

gücümüz çevik olmalı. Gelecek riskleri finansal yapılanmamızda öngörmeliyiz. İşte bütün bunları sağlayabiliyorsanız büyüyebilirsiniz. AXA için saydığım tüm bu unsurlar hazır.

Büyüme fırsatı gördüğünüz alanlar neler?

Kurumsal ticarete ciddi fırsatlar var. Bireysel alanda da var. Yeni nesil sigortacılık diyebileceğimiz alanları yatırım dönemi olarak görmemiz lazım. Ama AXA olarak biz aile sigortacılığına çok önem veriyoruz. Bunu geleceğin sigortacılığı olarak görüyoruz. Bu çerçevede müşterilerimizi aileleriyle bir bütün olarak değerlendiriyor ve onları etkileyen tüm risk faktörlerini kapsamaya çalışıyoruz. Aileler bir küçük işletme kadar özen gösterilmesi gereken yapılar. Bütün acentelerimize de bunu tavsiye ediyoruz. 70 binli sayılarda olduğumuz aile sigortacılığı poliçe sayısını ilk etapta 100 binlerin üzerine çıkarmak istiyoruz. Bunu yaparken de sağlık sigortasını merkeze koyuyoruz.

▼ TSS'DE 540 BİNİN ÜZERİNDEYİZ

Tamamlayıcı sağlık sigortası AXA'nın son 5 yılda en çok odaklandığı alan. Bu süreçte poliçe sayımızı 540 binin üzerine çıkardık. Bunu elbette acentelerimizle başardık. Çünkü doğru konumlandık ve doğru ürünü, doğru zamanda doğru fiyatla sunduk ve meyvelerini gördük. Son 3 yıldır konut ve ticari sigortacılıkta geliyoruz, risk yönetimine odaklanıyoruz. Bol bol müşteri ziyareti yapıyoruz. Bu da bir yatırım dönemi.

▼ TRAFİKTEKİ YENİ YÜK İÇİN HAZIRLIK YAPACAĞIZ

Sektör önümüzdeki dönemde en çok neyi konuşacak?

Önce depremi düzgün bir şekilde tasfiye edeceğiz. İlk etapta alınımın akıyla çıktık diyebiliriz. Akabinde sermayeye etkilerini göreceğiz. Gerekirse sermayedarların destekleriyle güçleneceğiz.

Anayasa Mahkemesi'nin bu yıl aldığı bir karar doğrultusunda, trafik sigortalıların üzerinde yeni bir yük ortaya çıktı. Bunu ister istemez konuşacağız. Bu karar geçmiş de şirketlerin rezervlerini de bugünkü fiyatlamayı da gelecekteki hasar ödemelerini de etkiliyor. Bu konuda hazırlıklar yapacağız. Gelecekte trafik sigortalılarını daha stabil hale getirmek için serbest tarife, doğrudan tazmin gibi konularla ilgileneceğiz. Bir yandan da büyümeyi, sigortalılık oranlarını artırmak için neler yapacağımızı konuşacağız.

Sektöre bu konuda bir mesajınız var mı?

Öncelikle sakin olmalıyız. Malum, kültür olarak da toplumumuz genelinde bir telaş söz konusu. Her işimizi hararetle yapıyor, öncelikleri doğru belirleyemiyoruz. Ülke sigortacılığını bir noktaya getirilebilmek için çatı kanunun yeniden yapılanması lazım. Bazı konular parça parça kalıyor, birbirini tamamlamıyor. Bizler odaklanıp bu hedef doğrultusunda hareket etmeliyiz. Resmi sade çizdiğinizde atacağınız adımları, nerede gelişim göstermemiz gerektiğini daha iyi belirleyebiliyorsunuz.

Yenilenen kapsamıyla ekonomik TSS, %50'ye varan indirimle Türk Nippon Sigorta'da!



Benzersiz imkanlarıyla Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kısa bir süre için %50'ye varan indirimli.

Yenilenen kapsamı, ebeveyn poliçesi olmadan 6-17 yaş arası başvuru imkânı ve anlaşmalı hastanelerde kullanılabilmesinin yanında, birçok avantaj Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda.

Üstelik sektörde benzersiz olarak 70 yaşa kadar poliçe yapabilme fırsatı sağlayan, Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile hemen tanışın. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

- Yeni işler ve 11-45 yaş aralığı için geçerlidir.
- Uygulanan indirim oranları, şirket tarifemiz üzerinden yapılmaktadır.
- Sigorta primleri ve uygulanacak indirim oranları yaş, cinsiyet, sağlık durumu ve geçmiş hastalıklara göre değişiklikler gösterebilir.

GENİŞ NETWORK
Anlaşmalı tüm hastanelerde
10 adet ayakta tedavi

EKONOMİK NETWORK
2 adet ayakta tedavi



Trafik sigortasında yeni dönem: Elektrikli araçlara prim indirimi



SEDDK, zorunlu trafik sigortası için hazırladığı iş planının ilk bölümünü devreye alıyor. Basamak sisteminden aylık artış oranına kadar birçok değişiklik 1 Mayıs'tan itibaren hayata geçiyor. Başta TOGG olmak üzere yüzde 100 elektrikli araç sahiplerinin zorunlu trafik sigortası fiyatlaması aşamasında pozitif bir ayrışma yapılarak yüzde 10 prim indirimi uygulanacak...

Trafığe kayıtlı tüm araçlar için zorunlu bir poliçe türü olan trafik sigortasında yapısal sorunların çözümü ve sürdürülebilir fiyatlama için Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), ilgili paydaşlarla birlikte hazırladığı yol haritasının ilk adımını attı.

BASAMAK SİSTEMİ GELDI

Yapılan değişiklikle iyi sürücünün ödüllendirildiği, kötü sürücünün daha fazla prim ödeyerek cezalandırıldığı 9 basamaklı sisteme geçiş yapıldı. Çok riskli sürücüler için 0. basamak ve 7. basamakta olup 5 yıldır kaza yapmayan iyi sürücüler için 8. basamak sistemi ile hem daha hakkaniyetli bir uygulamaya geçiliyor hem de sürücü davranışlarının disipline edilmesiyle trafik kazalarının azaltılması amaçlanıyor.

AYLIK ARTIŞ ORANLARINDA İNDİRİM

Yeni dinamik basamak sisteminde hasar/prim oranlarında revize yapılırken azamî primlerdeki aylık artış oranı, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın Orta Vadeli Program'da belirttiği

enflasyon hedeflemesine paralel şekilde değiştirilerek yüzde 4.75'ten 2'ye düşürüldü.

TOGG'A POZİTİF AYRIMCILIK

Hasarlı araç onarımında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın hayata geçireceği orijinale eşdeğerliği belgelendirilmiş parçaların kullanımını teşvik edilecek. Eşdeğer parça kullanımı halinde hasar maliyetlerinde yaşanacak düşüş tarifeyle yansıtılacak ve baz tarifede indirim yapılacak. Ayrıca başta TOGG olmak üzere yüzde 100 elektrikli araçların zorunlu trafik sigortası fiyatlaması aşamasında pozitif bir ayrışma yapılarak yüzde 10 prim indirimi uygulanacak.

EK TEMİNATA YÜZDE 20'LİK REVİZE

Zorunlu trafik sigortası ödemelerinde kolaylık sağlamak amacıyla isteğe bağlı olarak en az 6 taksit imkânı getirilirken taksitle ödeme olması halinde şirketlerin sigortalıya yüzde 10 olarak sunduğu ek teminat uygulaması yüzde 20 olarak revize edildi. İptal edilen poliçelerde ise asgarî acente komisyonu olarak alınan tutar 32 TL'den 200 TL'ye yükseltildi.



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

Zorunlu deprem ve zorunlu trafikte hiçbir şey eskisi gibi olmayacak!

SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, DASK ile ihtiyari konut sigortasında deprem teminatının birlikte ele alınacağı bütüncül bir sistem için reform niteliğinde bir çalışma başlatıldığını açıkladı. SEDDK önderliğinde ve sektör paydaşlarının yer alacağı bir deprem araştırma komisyonu kurulacağına da işaret eden Eroğlu, tahkim sisteminin revizesi ve itiraz hakemliği konusunda da önemli değerlendirmelerde bulundu...



Mehmet Akif Eroğlu

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu; deprem, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), konut sigortaları ve tahkim hakkında önemli açıklamalar yaptı.

Basın mensuplarıyla bir iftar yemeğinde bir araya gelen Eroğlu, 6 Şubat depremlerinin sigorta sektörü açısından bir dönüm noktası olduğunu vurguladı. “Sektör olarak artık nasıl bir farkındalık oluşturmamız gerektiğine odaklanmalıyız” diyen Eroğlu, şu yorumu yaptı: “Özeleştiriyi yapmayı becermemiz lazım. SEDDK ve DASK her şeyi mükemmel yapmış olmayabilir. Keza sigorta

şirketlerinin de eksiklikleri olabilir. İşte şimdi bunları görmemiz ve tartışmamız gerekiyor. Bu aynı zamanda bir fırsat. Dersler çıkararak bu sistemi nasıl daha iyileştirebileceğimizi konuşmalıyız.”

“PENETRASYONU ARTIRMAK ŞART”

11 ili etkileyen depremlerin sigortanın ne kadar önemli olduğunu bir kez daha ortaya koyduğunu hatırlatan Eroğlu, “Bu felakette çok net olarak gördük ki eğer sigorta penetrasyonunu artırmazsak ülkenin finansal açıdan sürdürülebildiğinde risk taşıyoruz demektir. Bu bilinci mutlak suretle acentemizle, da-

ğtım kanalımızla, medyamızla reel sektöre dokunarak artırma-
mız lazım. İlk çıkarmamız gereken ders bu.”

“TİCARİ SEGMENTTE YAPACAK ÇOK İŞ VAR”

Deprem bölgesinde özellikle ticari segmentte sigorta penetras-
yonunun çok düşük olduğuna dikkat çeken Eroğlu, bu yüzden
maddi kayıpların yüksek olduğuna işaret etti. Eroğlu, her iki
KOBİ’den birinin sigortalı olmadığını aktararak, “Reel sektör-
deki fabrikaların afet ve sürdürülebilirlik planları ne yazık ki
yok. Dolayısıyla bu işi milli seferberlik haline getirmemiz gere-
kıyor. Türkiye’nin özellikle ticari segmentte sigortacılık alanın-
da yapacak çok işi var” ifadelerini kullandı.

“1 MİLYON KONUTA EKSPER NASIL GİTSİN?”

DASK’ın deprem bölgesinde ödemelere devam ettiğini söyle-
yen Eroğlu, değerlendirmelerini şöyle sürdürdü: “DASK, mev-
cut yönetmeliği gayet iyi uyguluyor ama unutmayın ki 500 bin
yıkılan bina söz konusu. 1 milyon konut polisi var. Bu 1 mil-
yon konuta eksper nasıl gitsin? Bizim toplam eksper sayımız
238. Hadi bunu zorladık ve 300 eksperle yaptık diyelim. Yetiş-
mek yine de mümkün değil! İşte bu yüzden hemen DASK’la
bir araya gelip eksper göndermeme kararı aldık. Çevre ve Şe-
hircilik Bakanlığı’nın raporları üzerinden gidelim dedik. Yoksa
bu kadar hızlı ilerlemek mümkün değildi.”

“DEPREM ARAŞTIRMA KOMİSYONU KURULMALI”

DASK’ın her evin piyasa değerini karşılamak gibi bir iddiası
olmadığını savunan Eroğlu, kurumun çalışma prensibinin bu
evlerin inşaat maliyetlerini karşılaması yönünde olduğunu vur-
guladı. SEDDK olarak depremden 3 ay önce teminat tutarlarını
güncellediklerini hatırlatan Eroğlu, sözlerine şöyle devam etti:

“Kasım ayında ödenmesi gereken metrekare birim fiyatını
bin 508 TL’den 3 bin 16 TL’ye çıkararak yüzde 100 artırmıştık.
Ancak olay sadece prim tutarlarından ibaret değil. Bu durumu
daha kapsamlı şekilde ele alıyoruz. Bizim acilen deprem araştı-
rma komisyonu kurmanız gerekiyor. İçinde Türkiye Sigortalar
Birliği, brokerler, akademisyenler, ticari segmentteki sanayiciler-
in olması gerekiyor. Bu depremden çıkardığımız dersleri poli-
tikaya dönüştürmemiz lazım.”

“TAPU ENTEGRASYONU YAPACAĞIZ”

Sigortalarda düşük metrekare girilmesinin önüne geçmek için
tapu entegrasyonu yapacaklarını belirten Eroğlu, bu doğrultuda
altyapı çalışmalarının devam ettiğine işaret etti:

“Bunu yaparken insanlara makul bir inşaat maliyeti sunma-
mız lazım. Ancak bu tutar çok yüksek olmamalı. Çünkü çok
yüksektiğiniz zaman 6 ay sonra unutulur ve yurttaş bunu mali-
yet olarak görmeye başlar. Bu sebeple ihtiyari yangınla tamam-
lamamız lazım. SEDDK olarak DASK ve ihtiyari sigortayı bir-
likte ele alıyoruz. Bu alanda bütüncül bir sistem kurmak için
çalışmalara başladık.”

“TAHKİM KOMİSYONU AMACININ DIŞINA ÇIKTI”

SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, toplantıda tahkim sis-
temine ilişkin de açıklamalarda bulundu. Sigortalı ile sigorta



şirketi arasındaki uyuşmazlıkların çözümünü için kurulan Sigorta
Tahkim Komisyonu’nun alternatif yargı sistemi olarak ama-
cının dışına çıktığını düşünen Eroğlu, ciddi rant kapısı haline
geldiğini öne sürdü. Tahkim sisteminin yeniden revize edilmesi
gerekliğini belirten Eroğlu, “Sistem kangrene dönüşmüş du-
rumda. Eğer kontrol altına almazsak trafik sigortasında yeni bir
maliyetle karşı karşıya kalacağız” dedi.

Eroğlu, Tahkim Komisyonu’na gelen değer kaybı tazminatı
dosyalarının her geçen gün arttığını ve komisyondaki maliyet-
lerin sigorta sistemi üzerinde ciddi yük oluşturduğunu ifade
etti. Hakem ücreti, bilirkişi ücreti, avukatlık vekâlet ücreti ve
icra masraflarıyla birlikte ortalama birim maliyetinin ikiye kat-
landığına dikkat çekti.

“YASANIN ÇIKMASIYLA TASARRUF SAĞLAYACAĞIZ”

Maliyetlerin büyük kısmının aracılık maliyetlerinden kaynak-
landığını vurgulayan Eroğlu, bu konuda getirdikleri çözümü de
şöyle dile getirdi:

“Tahkim sigortalıyı haklı bulmuş, sigorta şirketi de ödemeyi
yapacak, avukat ödemeyi beklemeden icraya koyuyor ki oradan
da ayrı bir para alsın. Tahkimde maliyetleri düşürmek için başta



hakem ücretlerini düşürmek için bazı tedbirler aldık. Heyete giden dosya sayısını azalttık. Eskiden 100 dosyanın 14'ü heyete gidiyorken şimdi 4'ü gidiyor. Böylece 142 milyon lira tasarruf sağladık. Tabii başka gariplikler de var. Mesela sistem öyle kurulmuş ki, sigortalı davayı kazanıyor ve avukat hemen icraya verip bir de icra vekaleti alıyor. Bu icra vekaletini de yeni kanunun içerisine koyduk ve bu sayede 543 milyon lira tasarruf sağlayacağız.”

“SİGORTA ŞİRKETLERİNİN ALEYHİNE ÇALIŞIYOR”

Sistem kurulduğunda belki teşvik için kurgulandığını ama şimdi tahkime gelen dosya sayısının 500 bini geçtiğini ve trafik sigortasında, sigorta şirketleri üzerinde ciddi maliyet oluşturduğunu kaydeden Eroğlu, bu sistemin devamına gerek olmadığını savundu ve “Tahkime gelen dosyaların yüzde 80’ini sigorta şirketleri kaybediyor” dedi.

20 AVUKATLIK BÜROSU 116 BİN DOSYAYA BAKIYOR

Tahkimdeki düzenlemeye Barolar Birliği’nin “vatandaşın başvuru hakkını zorlaştırıyor” gerekçesiyle itiraz ettiğini belirten Eroğlu, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Niye itiraz ediyorlar? Şu anda Tahkim Komisyonu’nda en çok dosyası bulunan 20 tane avukatlık bürosu var. Bu bürolar 116 bin dosyaya bakıyor. Tahkimde toplam sigorta hakemi sayısı 258. 500 bin dosyaya 258 hakem bakmaya çalışıyor. Bunun mahsuru yok ama biz istiyoruz ki dosyalar kaliteli incelensin, hakkı verilsin, istismar olmasın ve rantı yol açmasın.”

YÖNETMELİK DEĞİŞİKLİĞİ MECLİS’TE

Tahkim sisteminde değişiklik yapılmasına ilişkin yönetmeliğin Meclis’e gönderdiklerini, ancak önceliklerin değişmesi nedeniyle beklediğini ve seçim sonrasında çıkacağını ümit ettiklerine değinen Eroğlu, “Yapacağımız değişikliklerle 800 milyon lira avantaj sağlayacağız” dedi.

Hakem sayısını artırmak gerektiğinin de altını çizen Eroğlu, bu yıl içinde iki sınav açacaklarını aktararak, “Herkes günde üç tane dosya düşecek şekilde hakem sayımızı 300’e çıkaracağız” diye konuştu.

İTİRAZ HAKEMLİĞİ ELEŞTİRİLERİNE CEVAP

Tahkim’le ilgili kamuoyuna yansıyan yanlış bilgiler olduğunu da savunan Eroğlu, “Bazı yanlış bilgiler var, bir gün dahi SEDDK’da çalışanların tahkim hakemi olması söz konusu değil” diyerek sözlerini şöyle sürdürdü:

“Sigorta Kanunu’nda 5 ve 10 yıllık süreler var ve bu süreleri doldurmadan zaten hakem olamıyorsunuz. SEDDK’da çalışanlar için biz şunu getirdik: Zaten mevzuat belli haklar vermiş; Yargıtay üyeleri, SEDDK başkan ve üyeleri sınavsız itiraz hakemi olabiliyor. SEDDK personeli 10 yılını doldurduğu zaman sınava girme hakkı kazanıyor. SEDDK personeli niye 10 yıl beklesin? Son dönemde kamuda çalışmaya zaten çok fazla ilgi yok, ücretler nedeniyle özel sektöre yöneliyorlar. Dolayısıyla kamuda çalışmayı özendirmek için bir şeyler yapmamız lazımdı. Biz de SEDDK’ya bir tatlandırıcı koyduk. Kanun, ‘Sigorta hukuku tecrübesi olanlar 5’inci yılında sınava girebilir’ diyor. Bakın sınavsız değil! Yani yorum hakkını Hazine ve Maliye Bakanlığı’na bırakmış. Sigorta hukuku tecrübesi olanlar konusunun yorumunu bize bırakmış. Kanun koyucu ‘sigorta hukuku mezunları’ dememiş. 2017’de bu zaten uygulanmış, SEDDK ve SDM 5 yılı bitiren bürokratların sınava girmesi konusunda bir pratik de oluşturmuşlar. Çalışanlarımız o sınava zaten girecekse niye 10 yıl daha bekletelim?”



REFORM YAPILACAK ALANLAR

“6 Şubat’tan sonra hiçbir şey eskisi gibi olmamalı” diyen SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, sigorta sektörünün A’dan Z’ye bir reform ihtiyacı olduğunu savundu ve deprem sonrası DASK alanında çıkardıkları sonuçları ve yapmayı planladıkları yenilikleri şöyle sıraladı:

- Metrekare tapuyla entegre edilecek.
- Portföy hakkıyla sigortalının iletişim bilgilerinin sektöre doğru akması sağlanacak.

- DASK’taki temel inşaat maliyetleri, Mimarlar Odası ile Çevre ve Şehircilik Bakanlığı verilerinin ortalaması alınacak şekilde makul bir değere getirilecek.
- İhtiyari olan poliçenin kendisi ama poliçenin içerisindeki metrekare birimini SEDDK belirleyecek.
- Yangın poliçeleri deprem teminatı olan veya olmayan şekilde ikiye ayrılacak.
- Sigorta şirketlerinin risk yönetim bölümleri incelemeye alınacak.

DASK'IN ÖDEDİĞİ TAZMİNAT TUTARI 21 MİLYAR TL'Yİ AŞTI

DASK tarafından yapılan açıklamaya göre, 24 Nisan 2023 itibarıyla kuruma 483 bin 516 adet hasar ihbarı ulaştı ve ödenen tazminat tutarı 21 milyar TL'yi aştı. DASK'a gelen 36 bin 356 adet dosya ise bazı eksiklikler nedeniyle henüz sonuçlandırılmış değil. Söz konusu eksikler tamamlandığında bu dosyalar da işleme alınarak gerekli tazminatlar ödenecek.

OHAL Bölgesi Durum Bilgilendirmesi (Türkiye Geneli)



HASAR BOYUTU	İHBAR SAYISI*	ÖDENEN DOSYA SAYISI**	ÖDENEN TAZMİNAT TUTARI
PERT/AĞIR	100.976	77.418	14.606.427.060 TL
ORTA	25.465	20.983	1.666.209.634 TL
HAFİF	357.075	153.698	4.838.450.009 TL
GENEL TOPLAM	483.516	252.099	21.111.086.703 TL

* İhbar sırasında sigortalı beyanı esas alınmaktadır. Değerlendirme sırasında hasar boyutlarında değişiklik olabilmektedir. Tabloda, Kuruma gelen tüm ihbarlar yer almakta olup, Eksik evraklı dosyalar, Reddedilen dosyalar, ÇSİDB tarafından tespiti yapılmamış ve Hasarsız olarak tespit edilen yerler dahil tüm ihbarlar bulunmaktadır. ** 'Ödenen Dosya Sayısı' sadece ödeme yapılan dosya sayısını göstermektedir. Eksik evraklı dosyalar, Reddedilen dosyalar, ÇSİDB tarafından hasar tespiti yapılmamış ve Hasarsız olarak tespit edilen yerlere ait dosya sayıları bulunmamaktadır.

ÖDENEN DOSYA SAYISI	252.099
İŞLEME ALINAMAYAN DOSYA SAYISI*	50.586
ÖDEME DIŞI KAPANAN DOSYA SAYISI**	16.450
EKSİK EVRAK DOSYA SAYISI	86.383
HASARSIZ DOSYA SAYISI***	41.642
İŞLEME ALINACAK DOSYA SAYISI	36.356
TOPLAM İHBAR SAYISI	483.516
ÖDENEN TAZMİNAT TUTARI	21.111.086.703 TL

“BES büyüyor ve enflasyonun üzerinde kazandırıyor”

Türkiye Sigorta Birliği, BES’e girişlerin önceki yıllara göre artarken çıkışların azaldığını, BES fonlarının uzun vadede enflasyonun üzerinde kazandığını duyurdu. TSB, 2023 yılının ilk çeyreğinde BES’e giriş yapan yeni katılımcı sayısını 460 bin 44 olarak açıklarken, katılımcı sayısı OKS’deki çalışanlarla birlikte bugün 15 milyona yaklaştı...

Sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB), bireysel emeklilik sistemi (BES) hakkında son verileri paylaştı. BES’in pozitif büyümesinin sürdüğünü vurgulayan TSB, BES fonlarının uzun vadede enflasyonun üzerinde kazandığına işaret etti.

TSB, BES’e girişlerin önceki yıllara göre artarken çıkışların azaldığını belirtti. Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre, 2023 yılının ilk çeyreğinde BES’e giriş yapan yeni katılımcı sayısı 460 bin 44’e ulaştı. Vefat, maluliyet, emeklilik gibi zorunlu nedenler de dâhil olmak üzere BES’ten çıkış yapanların sayısı ise 264 bin 793 ile sınırlı kaldı. Son 5 yıllık değişim incelendiğinde, özellikle Haziran 2021’de başlayan 18 yaş altı katılımcıların sisteme girişiyle BES’in istikrarlı büyümesini sürdürdüğünü görülüyor.

DEVLET KATKISI, GÜVENİ ARTIRIYOR

TSB, BES fonlarının ortalama getirilerinin son dönemde birçok alternatif yatırım aracını geride bıraktığını da hatırlattı. Özellikle de devlet katkısının yüzde 30’a yükseltilmesinin sisteme güveni daha da artırdığına dikkat çekti.

15 MİLYON KATILIMCI

Açıklamada, tüm bu etkenlere bağlı olarak sistemin ilk yıllarında yaşanan çıkış oranlarının hızla düştüğü belirtildi. Kurulduğu 2003 yılından itibaren düzenli olarak genişleyen BES’in katılımcı sayısı, otomatik katılım sistemindeki (OKS) çalışanlarla birlikte bugün 15 milyona yaklaştı. BES ve OKS’de 2013-2022 yılları arasındaki bileşik yıllık büyüme oranı yüzde 37 olarak gerçekleşti.



Emeklilikte refah kaybı yaşamamak için bugünden birikim yapmaya başlayın.

Türkiye Sigorta Birliği

5 YILDA YÜZDE 252 GETİRİ

Her türlü risk profiline uygun fonun bulunduğu BES’te kısa vadeli yatırım tercihleri ekonomik dalgalanmalardan etkilenilse de uzun vadeli fonlar sayesinde ciddi kazanımlar elde edilebiliyor. TSB, sistemin uzun vadeli yapısına uygun tercihlerin katılımcıları koruduğunu ve birikimlerini ciddi anlamda büyüttüğünü vurguladığı açıklamasında şu bilgilere yer verdi:

“BES, bireylere uzun vadeli tasarruf alışkanlığı kazandırma ve ülke tasarruflarını artırma rolüyle katılımcılarımızın menfaatlerinin en iyi şekilde korunması, getirilerinin maksimize edilmesine yönelik tüm paydaşların desteğiyle önemli bir görevi yerine getiriyor. Uzun vadeli getirilere baktığımızda, 5 yıllık dönemde BES ve OKS fonlarının yüzde 252 ile TÜFE’nin (yüzde 208) üzerinde getiri sağladığı görülüyor.”

2022 yılında sisteminin tabana yayılmasını teminen özellikle devlet katkısının yüzde 30’a yükseltilmesi ve toplu katkı paylarına ödenecek devlet katkısının yıllara sâri verilmesinin BES’in sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayacağı vurgulanan açıklamada, “OKS’ye 45 yaş üstü çalışanların da dâhil olabilmesi, kısmi çekişe ve birikimlerin temlik edilmesine imkân verilmesi ve hediye sertifika düzenlenmesi gibi uygulamalar sistemi daha bütünsel bir yapıya kavuşturarak tasarrufun merkezi hâline getirdi” denildi.



Seyahat Sağlık Sigortamız ile

Tatiliniz Güvende

Doğa
sigorta

☎ 0 850 811 51 00 🌐 www.dogasigorta.com

Türk Reasürans 3 yılda özkaynaklarını 3'e katladı

Türk Reasürans'ın özkaynakları kuruluşunun üçüncü yılında 1.6 milyar TL seviyesine ulaştı. 2022 yılı sonunda 695 milyon TL tutarında net dönem kârı elde eden kuruluş, cari oranını da 3.84'e yükseltti...

Türk Reasürans, 6 Eylül 2019 tarihinde 150 milyon TL ödenmiş sermayeyle faaliyete başlamıştı. 2022 sonu itibarıyla 600 milyon TL olan bu tutar deprem teminatlarının da etkisiyle 3 katına yaklaşarak 1.6 milyar TL seviyelerine ulaştı.

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren'in verdiği bilgilere göre kuruluşun aktif büyüklüğü de bir önceki yıla göre yüzde 115 artışla 4.5 milyar TL'ye çıktı.

Aktif büyüklükteki bu denli büyümeyi varlık dağılımı ve kalitesiyle desteklemeyi her zaman öncelikleri arasında tuttuklarını belirten Eren, "2022 sonu itibarıyla cari oranımızı ise 3.84'e yükselttik" dedi.

695 MİLYON TL KÂR, YÜZDE 49 PAZAR PAYI

Türk Reasürans, kuruluş aşamasında her mali yılı dönem kârıyla tamamlamayı hedef olarak belirlemişti. Selva Eren, 2022'de de elde edilen 695 milyon TL tutarındaki net dönem kârıyla bu amaca ulaştıklarını ve kâr üretme istikrarını bu yıl da koruduklarını ifade etti.



Selva Eren

Sigorta sektörünün EBITDA'sı olarak değerlendirilebilecek teknik bölüm dengelerinin 2022 sonu itibarıyla 768 milyon TL olarak gerçekleştiğini dile getiren Eren, açıklamasını şöyle sürdürdü:

"2022'de teknik bölüm dengemizi yüzde 174, net dönem kârımızı ise yüzde 219 artırıma başarısını gösterirken yüzde 29.4 teknik kârlılığın yanı sıra yüzde 43.3 oranında özsermaye kârlılığına sahip olduk. Bu verilerle reasürans sektörü ortalamalarının oldukça üzerinde kârlılık rasyolarına ulaştık. Geçen yıl Türkiye reasürans ve sigorta piyasasındaki oyuncuların hasar/prim oranı yüksek bir seviyede oluştu. Buna bağlı olarak teknik kârlılıklar önemli ölçüde olumsuz etkilendi. Yatırım gelirleri de bu daralmanın dönem kârlarına etkisini dengeleyebilecek yeterlilikte görülüyor. Bu durum sermaye yeterliliği için de tehdit oluştururken şirketlerin mali bünyelerinin güçlendirilmesi amacıyla yeni politikalar üretmesi beklenebilir. Hayat dışı sektörde kârlılığın ciddi anlamda etkilendiği 2022 yılında konsolide olarak ürettiğimiz yaklaşık 4.3 milyar TL brüt primle Türkiye reasürans pazarında payımızı yüzde 49 seviyesine taşımış olduk. 21 ülkede yerleşik 35 sigorta ve reasürans şirketine reasürans kapasitesi sunuyoruz. Beş kıtada 68 farklı ülkeye güvence ihraç etmenin gururunu yaşıyoruz."

AMATÖR RUHLA PROFESYONELCE ÇALIŞAN BİR EKİP

Türk Reasürans'ın kuruluşundan bu yana tüm işlerine deneyimlerini katarak, ortak aklın gücüyle büyük bir başarı hikayesi yazdığını vurgulayan Eren, "Büyümemizin ve başarılarımızın arkasında, amatör ruhlularla profesyonelce çalışan ekibimizin emekleri ve büyük özverileri var. Attığımız güvenli ve güçlü adımlarla daha birçok başarıya doğru ilerleyeceğimize ve gurur duyacağımıza işlere imza atacağımıza yürekten inanıyorum" dedi.

ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!

HDI
SİGORTA



HDS Kasko size hem çok uygun koşullarla aracınıza kasko yaptırma fırsatı sağlıyor hem de vale hizmeti, orijinal yedek parça kullanımı, 2 yıl onarım garantisi, tamir süresince sınırsız ikâme araç hakkı, Hızlı Destek Servisi ayrıcalığı ve ilk hasarda hasarsızlık indiriminizi koruma gibi sayısız avantaj sunuyor.

**Siz de kaskonuzu HDI Sigorta acentelerinde
HDS Kasko ile yaptırın,
kafanız da cebiniz de rahat etsin!**

Vale hizmeti İstanbul ilinde geçerlidir.

0850 222 8 434 | hdisigorta.com.tr

Maher Holding'den 3 ŞİRKET DAHA

Maher Holding, “değişim, dönüşüm, etkileşim” yılı olarak planladığı 2023'te üç şirket daha kuruyor. Yeni şirketler mobilite, risk yönetimi ve yapı teknolojileri dallarında faaliyet gösterecek. Salgın nedeniyle beklemeye alınan Avrupa'da sigorta şirketi kurma planı da hayata geçiriliyor...

2023'ü “değişim, dönüşüm, etkileşim” yılı olarak belirleyen Maher Holding, Conrad İstanbul Bosphorus'ta düzenlediği toplantıda çalışanlarıyla bir araya geldi. Maher Holding CEO'su Levent Uluçerçen'in Mevlana'dan aktardığı “Şimdi yeni şeyler söylemek lazım” dizeleriyle açılışı yapılan toplantıda, grubun 2015'ten bu yana gösterdiği gelişim çalışanlarla paylaşıırken önümüzdeki dönem için izlenecek yol haritası paylaşıldı.

Maher Holding ve iştirakleri Quick Sigorta, Corpus Sigorta, Quick Finans, Qpay, MHR GYO, Valde Bilişim ve Qtower'ın 300'ü aşan çalışanlarının bir araya geldiği toplantının açılış konuşmasını Mevlana'nın “Yeniliğe Doğru” şiiriyle açan CEO Levent Uluçerçen, “Sigorta hayatın her yerinde. Son depremde bunu net bir şekilde gördük. Sektör olarak her daim hazır olup kendimizi geliştirmeliyiz” değerlendirmesini yaptı.

AMİRAL GEMİSİ QUICK SİGORTA

Quick Sigorta'nın holdingin amiral gemisi olduğunu ve bir sigorta şirketinden daha fazlasını ifade ettiğini belirten Uluçerçen, tüm iştiraklerin birbiriyle entegre ve birbirini geliştiren bir ekosistemde olduğunu vurguladı. Uluçerçen, 2023'ün “değişim, dönüşüm, etkileşim” yılı olarak belirlenmesinde bu ekosistemin rolüne vurgu yaparak “Şimdi bu büyüklüğü sürdürülebilir kılma zamanı” dedi.

ÜÇ YENİ ŞİRKET YOLDA

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar da holdingin vizyonu kapsamında yürütülen projeleri ve aşı geliştirmelerinden uzay çalışmalarına, otonom otobüs yazılımlarından şehir modellemelerine kadar uzanan yatırımları anlattıktan sonra proje geliştirme, mobilite, risk yönetimi ve yapı teknolojileri dallarında hayata geçecek üç yeni şirketin



Levent Uluçerçen



Ahmet Yaşar

müjdesini verdi. Yaşar, Avrupa'da kurulacak sigorta şirketiyle ilgili de şu açıklamayı yaptı:

“Araya salgın girince beklemeye aldığımız Avrupa'da bir sigorta şirketi kurma hayalimize kaldığımız yerden devam edeceğiz. O projeyi bekletirken boş durmadık ama başka şirketlerin kuruluşunu gerçekleştirdik. Avrupa'daki sigorta şirketi yatırımını

nasıl bir süreçle başlatacağımızın detaylarını görüşüyoruz.”

SINIRLARI ZORLAYAN BÜYÜKLÜKTE BİR OLUŞUM

Yaşar, finansal market dönüşümüyle birlikte çağın dönüşümüne hızla ayak uydurulacağını ve büyük bir rekabet avantajı yakalayacaklarının altını ise şu sözlerle çizdi:

“Q+ SuperApp ile adım adım belirginleşen finansal market, içine acentelerimizi de dahil edeceğimiz bir evren. Bu önemli çünkü bugün ülkemizin her il ve ilçesinde faal çalışan 5 bin 200 acentemiz bulunuyor. Bunun dışında 102 Quick Finans satış ağı, 575 anlaşmalı hastane, 223 eksper, 80 avukat ve 2 bin 407 anlaşmalı servisten oluşan bir network'ümüz var. Yani ülkenin uçtan uca kılcal damarlarına kadar ulaşan bir yapıya sahibiz. Dolayısıyla finansal market deyince akla sınırları zorlayan büyüklükte bir oluşum gelmeli. Bugün artık bankaların bile şubelerini kapatıp merkezlerine çekildiği bir noktada, neredeyse PTT'den başka bu tür işlemlerin yapılacağı bir yer kalmamış durumda. Dolayısıyla halihazırda finansal işler yapan acentelerimizi network'ümüze dahil ettiğimizde belki birçok finansal kuruluşa da hizmet verir hale geleceğiz.”

EMEKLİLİĞİNE 1 KATKI DA BİZDEN



Kampanya Tarihi
03 Nisan - 31 Mayıs 2023

Bireysel Emeklilik
Sözleşmenize 40.000 TL ve
üzeri yatıracığınız ek katkı
payları için **1.200 TL**'ye
varan ek fayda hediye.



bnpparibascardif.com.tr

Detaylı bilgi için **444 43 23** numaralı **BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş.**
Müşteri İletişim Merkezimizi arayabilirsiniz.



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın sigortacısı

BÜTÇE DOSTU

RAY AKILLI KOBİ

Ray Sigorta, küçük işletmelerin iş yerlerini ihtiyaçlar doğrultusunda ve bütçe dostu primlerle güvence altına alan “Ray Akıllı KOBİ” ürününü KOBİ’lerin hizmetine sundu...

Farklı risklerle karşı karşıya kalabilen küçük işletmeleri istenmeyen sürprizlere karşı koruyan Ray Sigorta, bütçe dostu “Ray Akıllı KOBİ Sigortası” ürününü tanıttı. Ray Akıllı KOBİ Sigortası sayesinde, iş yerinin içindeki sabit kıymetler, emtialar ve demirbaşlar; yangından hırsızlığa, depremde sel ve su baskınlarına, elektronik cihaz hasarlarından makine kırılmasına kadar birçok riske karşı güvence altına alınıyor. Mini, standart ve geniş olmak üzere üç farklı paketle sunulan Ray Akıllı KOBİ Sigortası, bütün bunların yanı sıra artan maliyetler ve yüksek enflasyon da dâhil olmak üzere işletmelerin gelirlerini etkileyebilecek risklere karşı da koruma sağlıyor.

SİBER RİSKLERE KARŞI DA KORUMA SAĞLIYOR

Sigortalıların gündelik hayatlarını kolaylaştırmayı da hedefleyen Ray Sigorta; su ve elektrik tesisatı, cam ve anahtar/çilingir işleri gibi asistans hizmetlerini poliçe sahiplerine ücretsiz olarak sunuyor. Gelişen teknolojiyle birlikte artan siber risklere karşı da iş yeri sahiplerini koruyan şirket, Ray Akıllı KOBİ ürünüyle birlikte sunulan siber asistans kapsamında 7/24 dijital veri izleme ve koruma yazılımı desteği veriyor.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “KOSGEB verilerine göre Türkiye’deki tüm işletmelerin yüzde 99.8’i KOBİ’lerden oluşuyor ve bu işletmeler toplam istihdamın yüzde 76.7’sini sağlıyor. Ekonomimiz için bu kadar önemli olan işletmeler, istenmeyen durumlara hazırlıksız yakalandıklarında her şeye sil baştan başlamak durumunda kalabiliyor. Tüm bu tecrübe ve birikimin bir anda yok olmasını hiçbirimiz istemeyiz. Bu doğrultuda KOBİ’ler için ‘akıllı’ bir ürün tasarladık. Ray Akıllı KOBİ Sigortası, bütçe dostu paketleriyle risklere karşı güvence oluşturuyor. Küçük bütçelerle ihtiyaca yönelik teminat sunuyoruz.”

“İŞİNİN EHLİ ACENTELERLE ÇALIŞIYORUZ”

Türkiye’nin dört bir tarafında hizmet veren Ray Sigorta acenteleri sayesinde sigortalıların kolayca ürünlerine ulaşabileceğini belirten Erdoğan sözlerini şöyle sürdürüyor: “İş ortaklarımızı önemsiyoruz. Ray Sigorta olarak bulundukları coğrafyayı iyi ta-



Koray
Erdoğan

niyan, ihtiyaç duydukları her an sigortalılarımızın yanında olan, işin ehli acentelerle çalışıyoruz. Müşterilerimiz iş ortaklarımız vasıtasıyla hem Ray Sigorta ürünlerine kolaylıkla sahip olabilir hem de paket içeriğinde sunduğumuz, sigortalılarımızın işlerini kolaylaştıracak asistans hizmetlerimizle ilgili ayrıntılı bilgi edinebilir.”

“Daima”

1954'ten bugüne, yediden yetmişe herkesin yanında olduk.
Ülkemizin hayallerine, emeklerine ve geleceğine desteğimizi sunduk. Çünkü...

VakıfBank, daima seninle.

69.yıl

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

DÜNYA EKRANI



PROTESTO EYLEMLERİNİN SEKTÖRE MALİYETİ BÜYÜK

Sigorta brokeri Howden; grev, ayaklanma ve protesto eylemlerinin sigorta sektörüne maliyetini araştırdı. Buna göre dünya genelinde meydana gelen protesto ve yağmalama eylemleri, sigorta ve reasürans sektöründe 10 milyar doların üzerinde kayba neden oldu. Bu tutar, terör saldırılarından kaynaklanan 1 milyar dolarlık zararı bile gölgede bıraktı.

Sivil ayaklanmalardan kaynaklanan hasar ödemeleri 2015'ten itibaren hız kazanırken, terör kaynaklı ödemelerde gözle görülür bir düşüş yaşandı.

Terörizmin sigorta sektörüne korku saldığı 1990'lar ve 2000'lerin başından bu yana sektör ciddi bir dönüşüm geçirdi. O zamandan bu yana çok daha az sigorta ödemesine neden olan eylemler gerçekleşti ve bu durum poliçe sahipleri kadar sigorta şirketlerini de sevindirdi. Ancak bu sevinç kısa sürdü. Howden tarafından hazırlanan rapora göre, 2019 yılında Şili'de süpermarketlerden eczanelere hatta ulaşım altyapısına kadar uzanan şiddet ve yağma olayları sektörü sarstı. Hemen ardından ABD'de başlayan Black Lives Matter protestolarının ortaya çıkardığı maddi kayıplar sigortacıları dehşete düşürdü.

GÜNEY AFRIKA'DA VAHİM TABLO

Sigorta şirketleri son darbeyi Güney Afrika'da 2021 yılında başlayan protesto eylemlerinin şiddet olaylarına dönüşmesiyle yedi. Sigorta analistleri, Güney Afrika'da son yıllarda meydana gelen grevler, ayaklanmalar ve iç karışıklıklardan kaynaklanan

hasarlar ödemelerinin doğal afetlerden kaynaklanan ödemeleri aştığına işaret etti.

FİYATLAR SON 4 YILDA YÜZDE 80 ARTTI

Howden, sigorta şirketlerinin içinde bulunduğumuz yıla da Brezilya ve Peru'daki protestolar nedeniyle kaygı verici bir başlangıç yaptığını hatırlattı. Fransa'da devam eden emeklilik protestoları ve Black Lives Matter gibi eylemlerin sigorta sektörüne etkisi konusunda önemli ipuçları sunduğuna dikkat çekti.

Toplumsal olayların beraberinde getirdiği büyük yıkım karşısında bazı sigorta ve reasürans şirketleri poliçe kapsamını daraltma yoluna gitti. Şirketlerin bu hamlesi fiyatların yükselmesine neden oldu. Geniş bir kapsama alanına sahip olan siyasi şiddet sigortasında fiyatlar, 2018'den bu yana yüzde 80 arttı.

ALLIANZ: EYLEMLER YOĞUN VE YIKICI

Alman sigorta devi Allianz da bu yılın başlarında yayınladığı bir raporda grev, ayaklanma ve sivil kargaşa vakalarının son yıllarda artmakla kalmayıp daha yoğun ve yıkıcı hale geldiğine dikkat çekti. Şirketin siyasi şiddet ve düşmanca ortam çözümleri başkanı Srdjan Todorovic, "Sosyal medyanın hızlı harekete geçirici etkisi, huzursuzluğun aynı anda birden fazla yerde meydana gelebileceği ve örneğin perakende zincirlerinin tek bir olayda birden fazla zarara uğrayabileceği anlamına geliyor" dedi.

YENİ NESİL YATIRIM ORTAKLIĞI

YATIRIM
SİGORTA GÜVEN
VİZYON
GELECEK
GAYRİMENKUL KAZANÇ
FİNANS POTANSİYEL

Türkiye’de ilk kez, değerini sigortanın garantisi ve finansın gücüyle yükselten bir yatırım ortaklığı var... MHRGYO.

Şehrin kalbinde, iş dünyasının beklentilerini karşılayan, uluslararası otoritelerin ödüllendirdiği yıldız yatırımı Quick Tower’ı hayata geçiren MHRGYO, yepyeni projelere hazırlanıyor. Finansal gücünü, konut sektöründe yeni finansal modeller geliştirmek, getiri potansiyeli yüksek projeler gerçekleştirmek için kullanıyor.

MHRGYO

MHR GAYRİMENKUL
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

mhrgyo.com.tr



Generali, Almanya operasyonlarını Çinlilere devrediyor

Italyan sigortacılık devi Generali, Almanya'daki iştiraki Deutschland Pensionskasse AG'yi Çinli Fosun International'a satmaya hazırlanıyor. Hatırlanacağı gibi Generali, kârlılığı artırmak için uzun süredir hayat sigortası branşından çıkmak istiyordu. Kaynaklar, yaklaşık 2.5 milyar dolar varlığa sahip olan Deutschland Pensionskasse AG sembolik bir değerle satışının bu ay içinde tamamlanacağını öngörüyor.

Generali daha kârlı alanlara odaklanarak genel kârlılığını artırmaya çalışıyor. Bu plan çerçevesinde de yüksek getiri sağlamayan portföyler ile hayat ürünlerini elden çıkarıyor. Generali Sigorta İcra Kurulu Başkanı Philippe Donnet, 2021 yılında hissedarlara yaptığı sunumda hayat dışı sigorta ve varlık yönetimi tarafında büyümek istediklerini anlatıp 2024 yılına kadar 5.6 milyar Euro temettü sağlamayı vaat etmişti.



Allianz X, dijital bankadaki hisselerini satıyor mu?

Alman sigortacılık ve varlık yönetimi devi Allianz SE, Alman dijital bankası N26'daki hisselerini 3 milyar dolar karşılığında satmak için harekete geçti. Münih merkezli sigorta grubunun girişim sermayesi kolu olan Allianz X, N26'daki yaklaşık yüzde 5'lik hissesini 2021'deki 9 milyar dolarlık değerlemeye kıyasla yüzde 68 civarında bir indirimle satması için bir danışman görevlendirdi. Bir zamanlar Avrupa'nın en değerli FinTek'leri arasında yer alan N26, Almanya finansal otoriteleri tarafından kesilen cezalarla hızla büyüme ritmini kaybetmişti. Online finans kuruluşunun bir yetkilisi ise satış haberiyle ilgili "N26 şu anda, C serisi



turumuzda lider yatırımcı olarak yer alan Allianz X de dâhil olmak üzere mevcut yatırımcılar tarafından başlatılmış herhangi bir ikincil satıştan haberdar değil" değerlendirmesini yaptı. Risk sermayesine aç teknoloji girişimleri, dünya çapında yükselen faizler nedeniyle fon toplamakta zorlanıyor. Risk sermayesi şirketi Atomico'nun raporuna göre, Avrupa teknoloji endüstrisi geçen yıl 400 milyar dolar değer kaybetti.

Kanadalı Desjardins, mülk ve kaza sigortası için fırsat kolluyor

Kanada sigorta sektöründeki birleşme ve satın alma işlemleri hız kazandı. Quebec merkezli finans grubu Desjardins'in CEO'su Guy Cormier de mülk ve kaza sigortası alanında satın alma için fırsat kolladıklarını açıkladı.

Cormier, sigorta sektöründe birleşme ve satın almaların kaçınılmazlığına işaret ederek "Özellikle mülk ve kaza sigortası tarafında alıcı pozisyondayız. Bazı oyuncularla da görüşme halindeyiz. Yıl bitmeden imzaları atmak istiyoruz" dedi.

Refinitiv'in verilerine göre, Kanada'daki sigorta sektöründe birleşme ve satın alma işlemleri son yıllarda giderek hız kazandı. 2020 yılında 50.1 milyon dolar olan işlem

hacmi, 2021'de 1.8 milyar dolara yükseldi.

Desjardins, hâlihazırda ülkenin önde gelen mülk ve kaza sigortası hizmeti veren grupları yer alıyor. Şirket, 2015'te State Farm Canada'nın mal ve kaza sigortası ve hayat sigortası birimini, Kanada'daki yatırım fonu, kredi ve yaşam sigortası şirketleri de dâhil bünyesine katmıştı. İşlemin büyüklüğü o zaman açıklanmamıştı. Ancak analistler, satılan şirketlerin piyasa değerini yaklaşık 1.6 milyar dolar olarak hesaplamıştı.

Mülk ve kaza sigortası branşında Kanada lideri olan Intact Financial ise Haziran 2021'de RSA Insurance'ı bünyesine katarak konumunu daha da güçlendirmişti.



Guy Cormier

**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



Bridgepoint, sigorta brokeri Kereis'teki hisselerini satmayı planlıyor

Özel sermaye şirketi Bridgepoint Group, Fransız sigorta brokeri Kereis'teki çoğunluk hissesini satmaya hazırlanıyor. Şirkete 2 milyar euro değer biçildiği iddia ediliyor. Kereis'in faiz, vergi, amortisman ve itfa öncesi kârının (FAVÖK) bu yıl 150 milyon Euro'nun üzerinde gerçekleşmesi bekleniyor.

Bridgepoint, 2020 yılında Financiere CEP olarak bilinen Kereis'in çoğunluk hissesini açıklanmayan bir miktar karşılığında JC Flowers & Co'dan satın almıştı. 30 yılı aşkın bir süre önce kurulan grup, ipotek ve sağlık gibi alanlarda kişisel sigorta sözleşmelerine aracılık ediyor.

Geçen yıl kasım ayında KKR &, Fransız broker April Group'u CVC Capital Partners'tan 2 milyar Euro'dan fazla bir bedelle satın almayı kabul etmişti. Özel sermaye şirketleri, öngörülebilir gelirleri ve satın almalar yoluyla büyüme kabiliyetleri nedeniyle sigorta brokerliği şirketlerine ilgi duyuyor.



Kenya, çiftçilerini kuraklığa karşı sigortalayacak

Kenya hükümeti, hayvan yetiştiricilerini sık sık yaşanan kuraklıklara karşı korumak için 140 milyon dolarlık bir sigorta planı hazırladı. Kenya Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı verilerine göre şiddetli kuraklık, çiftlik hayvanlarının yüzde 15'ten fazlasının ölümüne neden oluyor. Bakanlık yetkilileri, hayvanların ölümünün milyonlarca dolarlık kaybın yanı sıra beslenme ve ekonomik büyüme gibi ciddi sorunlara da neden olduğuna işaret ediyor. Söz konusu plandan 150 binden fazla hayvan yetiştiricisinin faydalanması bekleniyor. Proje aynı zamanda çobanların ekonomik refahını artırmak için dijital ödemeler ve tasarruf ürünleri de içeriyor.

Bölgesel bir reasürans şirketi olan Zep-Re Insurance, hükümet adına programı uygulayacak ve genellikle kuraklıktan en çok etkilenen birkaç kurak ve yarı kurak ilçe'deki çobanları hedefleyecek. Yetkililer, sigorta programına Dünya Bankası'nın 75 milyon dolar katkı sağlayacağını, geri kalanı bölümün ise çobanların et ürünlerini geliştirmelerine ve yeni pazarlar aramalarına yardımcı olmayı amaçlayan ikinci bir bileşenden aktarılacağını açıkladı.

Plan, önümüzdeki 10 yıl boyunca her 2 ila 4 yılda bir meydana gelen yıkıcı kuraklıklara eğilimli bir bölge olan Cibuti, Etiyopya, Somali ve Kenya'daki 1.6 milyon çobanı hedefleyen Dünya Bankası destekli bir projenin parçası.

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

Türk Nippon'dan TSS'de bir ilk: 70 yaşa kadar güvence

Türk Nippon Sigorta'nın tamamlayıcı sağlık sigortası paketlerinden artık 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes faydalanabilecek. Check-up teminatı primsiz, standart hizmet teminatı olarak planlara eklendi. Dış tedavi hizmetinin içeriği de genişletildi...

Türk Nippon Sigorta, "Sağlığınız Bizde" ve "Standart TSS" planlarıyla tamamlayıcı sağlık sigortasında fark yaratıyor. Şirket, beklenti ve ihtiyaçlar doğrultusunda TSS planlarını geliştirmeye devam ediyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bu alanda artan ihtiyaç doğrultusunda TSS branşı için sunduğumuz ürünleri hem kampanyalarımızla hem de yaptığımız güncellemelerle ön plana çıkarıyoruz. Bu yolla daha geniş kitlelere ulaşip doyurucu bilgilerle ürünümüzün içeriğine dikkat çekiyor, müşterilerimiz için doğru yönlendirmeler yapmaya gayret ediyoruz" diyor.

ÜCRETSİZ CHECK-UP, GENİŞLETİLMİŞ DİŞ TEDAVİSİ

Pamukçu, tamamlayıcı sağlık sigortası ve asistans hizmetlerinin içeriğinde yaptıkları geliştirmeyi de şöyle paylaşıyor:

"Öncelikle TSS ürünümüz için yaş sınırını 59'dan 70 yaşa yükselttik. 70 yaş dahil olmak üzere SGK (Sosyal Güvenlik Kurumu) kaydı bulunan herkes bu üründen faydalanabilecek. Bu sektörde bir ilk. Müşterilerimiz, SGK'nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile anlaşmalı kuruluşlarda da fark ücreti ödemiyor.

Ürünümüzde gerçekleştirdiğimiz en önemli değişikliklerden biri de daha önce isteğe bağlı prim karşılığında tercih edilebilen check-up teminatının primsiz, standart hizmet teminatı olarak planlarınıza eklenmesi. Bu hizmeti de standart olarak sunuyoruz.



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Son olarak yine tüm planlarımızda geçerli olmak üzere mevcut olarak sunduğumuz dış tedavi hizmet içeriğini de genişlettik.

Müşterilerimize bütçelerine uygun seçenekler de sunuyoruz. Tamamlayıcı sağlık poliçelerinde belirli yaş grubu çocuklar için tek başına poliçe yapılabilmesi, sadece yatarak tedavi, yatarak tedavi + ayakta tedavi 2-10 adetli planlar ve tüm bunlara ek olarak her iki ürünümüzde de farklı network seçenekleriyle daha ekonomik alternatifler sunarak ürünümüzü çeşitlendirdik. Bu şekilde tüm ihtiyaçlara cevap verecek komple bir ürün ortaya çıkardığımıza inanıyoruz."

SAĞLIKTA 8'İNCİ SIRADA

Türk Nippon Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası ürününü 2015 yılında hayata geçirmişti. Bu branşta her yıl düzenli olarak büyüdüklerine dikkat çeken Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2022 yıl sonu verilerine göre şirket olarak sağlık branşında 8'inci sırada yer aldıklarını altını çiziyor.

Pamukçu, sağlık sigortalarına artan talebi ve müşteri ihtiyaçlarını doğru yorumlayarak pazar paylarını artırmaya devam edeceklerini sözlerine ekliyor.



Aksigorta'dan elektrikli araç sigortasında bir ilk

Elektrikli araç Citroën Ami'ye özel bir kasko ürünü çıkaran Aksigorta, teminat seçeneklerine eklediği "üçüncü şahıs mali mesuliyet" güvencesiyle fark yaratıyor...

Aksigorta, "sürdürülebilir bir yaşam için yeni nesil çözümler" vizyonu çerçevesinde elektrikli araç Citroën Ami için yeni bir kasko ürünü geliştirdi. Geniş teminatlara ek olarak 50 bin TL tutarında üçüncü şahıs mali mesuliyet güvencesi de içeren ürün, bu yönüyle diğer elektrikli araç sigortalarından ayrışıyor.

"SÜRDÜRÜLEBİLİR YAŞAMI GÜVENCEYE ALIYORUZ"

Sürdürülebilirliğe katkı sağlayacak çözümleri desteklemeye devam edeceklerini belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, yeni ürünle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Ürün ve hizmet döngüsünü çevresel ve sosyal etki odaklı bakış açısıyla ele alıyor; sürdürülebilirliğe yatırımlarla katkı sağlıyor ve paydaşlarımız için değer üretmeye devam ediyoruz. Elektrikli mikro mobil araçlara artan talepten son derece memnun olmakla birlikte, bu talepten doğacak ihtiyaç ve beklentilere yönelik ürün ve hizmetler geliştiriyoruz. Son olarak yeni nesil elektrikli araç Citroën Ami için geliştirdiğimiz kasko ile sürdürülebilir bir yaşamı güvence altına almak adına sunduğumuz ürün ve hizmetlere bir yenisini ekledik. Düşük karbonlu ve paydaşı odağa alan ekonomik büyümeyi desteklemek için olumlu etki yaratmaya aracı olacak ürün ve hizmetlere odaklanmaya devam edeceğiz."



Uğur Gülen

"AMİ: SÜRDÜRÜLEBİLİR MOBİLİTENİN SİMGESİ"

Citroën Türkiye Genel Müdürü Selen Alkım da iş birliğiyle ilgili şu ifadeleri dile getirdi: "Citroën olarak sürdürülebilir bireysel mobilitede öncü olma vizyonumuzu dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sürdürüyoruz. 2022 yılında pazara sunduğumuz Citroën Ami modelimiz, bu anlamda önemli bir kilometre taşı oldu. Aksigorta'nın Citroën Ami'ye özel hazırladığı kasko imkanlarıyla sürdürülebilir mobilitenin simgelerinden Ami modelimizin yaygınlığını artırıyor, tüketicilerin elektrikli araçlara ulaşımını kolaylaştırıyoruz."

1 Mayıs itibarıyla trafik sigortası azami tavan fiyatlarında yüzde 5'lik artış oluyor. Resmi Gazete'de yayımlanan karara göre ise elektrikli araçların zorunlu trafik sigortasında yüzde 10 indirim uygulanabiliyor.



“Sanayide sürekliliğin sağlanması için SİGORTA çok önemli”

Deprem bölgesi sanayi tesislerindeki hasarın maliyetinin 170 milyar lira olduğu tahmin ediliyor. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, ekonomi ve sanayide sürekliliğinin sağlanması için sigortanın önemine vurgu yapıyor...

Deprem felaketinin ardından geçen 3 aylık dönemde hasar süreçlerine yönelik çalışmalar aralıksız devam ediyor. Felaketin ardından can ve mal güvenliğinin korunması için sigorta güvencesinin önemi bir kez daha anlaşıldı.

Depreme karşı en önemli hazırlıklardan birinin sigorta güvencesi olduğuna dikkat çeken Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Deprem felaketine karşı önlem aşamasında bina/yapı güçlendirmesi ilk öncelik olmakla birlikte sigorta farkındalığı da en önemli hazırlıklardan biri. Temennimiz bu olası depremlerin en az yıkım ve hasar ile atılması yönünde” diyor.

“KENTSEL DÖNÜŞÜM FARKINDALIĞI SİGORTAYLA DESTEKLENMELİ”

Kırmızı, olası depremlere karşı kentsel dönüşüm ve güçlendirme çabasının sigorta farkındalığıyla desteklenmesi gerektiğini vurguluyor: “Yüzde 100 sigortalılık hedefinin yakalanması gerekiyor ki olası afetler sonrasında hayatın normale dönmesine hızlıca katkı sağlanabilsin. Maalesef sigortalılık oranı çok düşük seviyelerde. Zorunlu olan poliçelerde dahi yüzde 100 sigortalılık oranı sağlanamıyor. Deprem etkilediği illerde DASK oranlarının yüzde 48, DASK’ın üzerindeki limiti teminat altına alan ihtiyari poliçelerde ise sigortalılık oranının konutlarda yüzde 6 olduğunu görüyoruz. Sanayi tesislerini kattığımızda ise bu oran



yüzde 10’a çıkıyor. Sadece yıkılan binalar değil altyapılar, sanayi bölgeleri, iş durması teminatları gibi diğer hasarlara bakıldığında deprem bölgesinde toplam 26-30 milyar dolar civarında hasar bekleniyor.”

SANAYİDEKİ HASARIN MALİYETİ 170 MİLYAR TL

Nihat Kırmızı’ya göre, deprem felaketinin ardından afet bölgesindeki çalışmalar kapsamında, sanayi bölgesindeki hasar tespit çalışmaları ve ödemelerinin ivedilikle yapılması, ekonominin ve sanayinin sürekliliğinin sağlanması için destek verilmesi büyük önem arz ediyor. Kırmızı, hasar süreciyle ilgili şu değerlendirme yapıyor:

“Deprem bölgesinde 5 bin 600 tesisin ağır veya orta hasarlı olduğu, 34 organize sanayi bölgesinin (OSB) 7’sinin altyapısında kısmi hasar tespit edildiği göz önünde bulundurulduğunda altyapı, bina hasarı, makine ve stok hasarına yönelik maliyetin 170 milyar lira olacağı tahmin ediliyor. Bölgedeki yaraları sarmak, sanayi ve üretim noktasında tekrar kalkınmak ve geleceğe en iyi şekilde hazırlanmak için hem sigorta sektörü hem de Doğa Sigorta olarak faaliyetlerimize aralıksız devam ediyoruz.”

“SİGORTA ÜRÜNLERİNİ İYİ TANIMAK, İYİ TANITMAK ŞART”

Sigorta gerekliliğinin afet ve hasarlardan sonra daha iyi anlaşılmasını üzücü bir sonuç olarak nitelendiren Kırmızı, “Bu felaket de bizlere gösterdi ki sigorta ürünlerini iyi tanımak ve iyi tanıtmak şart. Acentelerimize burada çok önemli bir görev düşüyor. Müşteri bilgisinin doğru ve eksiksiz olması, ek ihtiyaçların doğru tespit ve değerlendirilmesi ve poliçe içeriklerinin iyi aktarılması hasar anındaki süreçlerin hızlı ve sağlıklı sonuçlanması adına büyük gereklilik” diyor.

Tarımın sigortasından 296 milyar TL'lik güvence



TARSİM, 2022 yılında Türkiye genelindeki tüm tarım sigortası branşlarında 296 milyar TL'lik tarımsal varlığı güvence altına aldı. 3.1 milyon adet poliçe düzenlendi; 35 milyon dekar alan, 18 milyon büyükbaş ve küçükbaş hayvan sigortalandı...

Üretici ve yetiştiricilere geniş bir ürün yelpazesinde ve teminat kapsamında, 8 farklı tarım sigortası branşında yüzde 67'ye varan devlet prim desteğiyle hizmet sunan Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM), geçen yıl bitkisel ürünlerde 2.2 milyar, büyükbaş hayvanlarda 880 milyon, seralarda 327 milyon, küçükbaş hayvanlarda 227 milyon, su ürünlerinde 14 milyon, kümes hayvanlarında 9 milyon, arı kovanlarında da 6 milyon TL olmak üzere toplam 636 bin adet hasar dosyası için 3.6 milyar TL tazminat ödedi.

2022'de bir önceki yıla göre yüzde 24 artışla 2.7 milyon adet bitkisel ürün sigortası poliçesi, yüzde 16 artışla 385 bin adet

hayvan hayat sigortası poliçesi, yüzde 2 artışla da 39 bin adet sera sigortası poliçesi düzenlendi.

BİTKİSELDE EN ÇOK ÇELTİK SİGORTALANDI

Bitkisel ürün sigortalarında ön plana çıkan çeltik ürününde yüzde 56, ayçiçeği ürününde yüzde 41, mısır ürününde yüzde 22, üzüm ürününde yüzde 30, pamuk ürününde yüzde 27, arpa ürününde yüzde 28, buğday ürününde de yüzde 30 oranında sigortalılığa ulaşıldı. Hayvan hayat branşında sigortalılık oranı ise büyükbaş hayvanlarda yüzde 29, küçükbaş hayvanlarda yüzde 23 seviyesinde oluştu.

İLK DEFA SİGORTALANMADA ARTIŞ YÜZDE 10

Geçen yıl ilk defa tarım sigortası yaptıran üretici ve yetiştiricilerin sayısı, 2021'e göre yüzde 10 artarak 168 bine ulaştı. Tarım sigortası poliçesine sahip olan toplam üretici ve yetiştirici sayısı ise yüzde 17 artışla 767 bine yükseldi.

Bitkisel ürün sigortaları kapsamında 609 bin adet, sera sigortası kapsamında 71 bin adet ekspertiz işlemine imza attı. Hayvan hayat sigortaları kapsamında ise 462 bin adet risk inceleme ve hasar tespit işlemi yapıldı.



TARSİM'DE BEKİR ENGÜRÜLÜ DÖNEMİ

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi'nin genel müdürlüğüne, 17 Nisan 2023 tarihi itibarıyla Bekir Engürülü atandı. 14 Haziran 2005 tarih ve 5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanunu'nun yazımı aşamasından bugüne kadarki 18 yıllık süreçte tarım sigortaları alanında pek çok çalışmada yer alan ve uzun yıllar Tarım ve Orman Bakanlığı'nın çeşitli makamlarında görev yapan, son olarak Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulunan Engürülü, aynı zamanda Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyeliği görevini de yürütüyor.

DASK ve konut sigortası için beyanlara dikkat!

Deprem, DASK ile beraber konut sigortasının ne denli önemli olduğunu bir kez daha ortaya koydu. Neova Katılım Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, yanlış beyanlar dolayısıyla yaşanan mağduriyetlere dikkat çekerek, “Herkes konutların gerçek metrekare verilerini beyan etmesini hatırlatıyoruz” diyor..

Neova Katılım Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, depremin ardından DASK (zorunlu deprem sigortası) ve konut sigortasının önemine dikkat çekiyor. Neova Katılım Sigorta olarak afetten dolayı yaklaşık 100 milyon Euro tazminat ödeyeceklerini açıklayan Neciboğlu, “13.5 milyon vatandaşımızın etkilendiği deprem felaketinin acısını çok derinden yaşadık. Depremi ilk gününden itibaren AFAD ile koordineli çalışarak aynı ve nakdi yardımları bölgeye ulaştırdık, ulaştırmaya da devam ediyoruz. Sektör olarak hasar ödemelerini hızlı yapmak için gereken gayreti gösteriyoruz” diyor.

“GERÇEK METREKARELER BEYAN EDİLMELİ”

Konut sigortasının DASK’ın tamamlayıcısı konumunda olduğunu ve kritik bir koruma daha sağladığını anımsatan Neciboğlu, şu değerlendirmeyi yapıyor:

“DASK, sadece bina hasarını belirli bir tutara kadar ödüyor.

Konut sigortası ise DASK’ın üzerine hem kalan bina teminatını ödüyor hem de poliçede yer alıyorsa eşyalara gelen zararları da karşılıyor. Yaşadığımız felakette sadece binalar değil eşyalar da zarar gördü. Bu açıdan DASK ile beraber konut sigortasının ne denli önemli olduğunu bir kez daha gördük.

DASK ve konut sigortasında yanlış metrekare beyanlarından dolayı sigortalıların mağdur olması da bir diğer önemli konu. Bu vesileyle mevcut poliçe sahipleri ve yeni konut sigortası yaptıracak herkese konutların gerçek metrekare verilerini beyan etmelerini hatırlatıyoruz.

Son olarak, bu depremde kasko sigortasının sadece trafik kazaları değil, aynı zamanda deprem için de çok önemli olduğunu gördük. Poliçesinde deprem teminatı içeren kasko sigortası sahipleri, bu teminat sayesinde depremde hasar gören araçları için ödeme alabiliyor.”



Neslihan Neciboğlu

► KASKODA EN HIZLI BÜYÜYEN ŞİRKET

Neova Katılım Sigorta, 2022’de kasko branşı prim üretimini yüzde 308 artırdı. Bu oranla şirket, Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) 2022 sonu verilerine göre kasko branşında ilk 10 içinde yer alan şirketler arasında büyüme rekoru kırdı. Neova Katılım Sigorta Hasar ve Reasürans-tan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen, şirketin performansını şöyle değerlendiriyor:

“Doğru müşteriye doğru fiyatı sunabilmek amacıyla gelişmiş modelleri kullanarak yeni bir fiyatlandırma stratejisine geçtik. Bu stratejiyle sigortalılarımıza kişiye özel, avantajlı fiyatlar sunarak ve hasar/prim oranımızı belirli seviye-



Cem Salih Çelen

de tutarak daha fazla müşteriye ulaşmayı hedefliyoruz. Teknolojiyi etkin kullanarak hem satış kanallarımızı destekliyor hem de kasko ürünümüzü geliştiriyoruz. Acentelerimiz için geliştirdiğimiz hızlı satış ekranları ve alternatifli kasko paketleriyle daha fazla sigortalının tercih setine girmeyi amaçlıyoruz. Limitsiz ihtiyari mali mesuliyetten manevi tazminata, anahtar kaybindan kişisel eşyaya kadar birçok teminat için oluşturduğumuz alternatifli kasko ürünlerimizi bu ekranlar sayesinde hızlı ve pratik bir şekilde yakın zamanda acentelerimiz aracılığıyla sigortalılarımıza sunmak için çalışıyoruz.”



**NEOVA KASKO
SİGORTASI VARSA
HAYATINIZ
YARI YOLDA
KALMAZ!**

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

**Anadolu Sigorta'dan Hesaplı Kasko
yaptırırken 3 seçeneğiniz var:**

Hesaplı, daha hesaplı ve çok daha hesaplı!



Hesaplı Mini, Hesaplı Standart ve Hesaplı Plus paketleriyle
Anadolu Sigorta'da her ihtiyaca, her bütçeye uygun bir kasko var.

Aracınızı hesaplı primlerle güvence altına almak için
**Anadolu Sigorta acentelerini veya Türkiye İş Bankası
şubelerini ziyaret edebilirsiniz.**