

✓ **Milli Reasürans'ın
insan kaynakları
odağında KADIN var**

✓ **Deprem Risk
Transferi ile "Hayata
Devam Türkiye"**



Atilla Benli / Türkiye Sigorta Genel Müdürü

**"Teklif Platformu adil
değil çözüm serbest tarife
ve doğrudan tazmin"**



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

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ VE
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
Özlem Bayburs
obayburs@akilliyasamdergisi.com

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

MUHABİR
Afife Kaya
akaya@psmmag.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVAZYON
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

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

BASKI

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



Yeni bir tartışma konusu: **Trafik Teklif Platformu**

Zorunlu trafik sigortası poliçelerindeki arz problemi gündemden düşmüyor. Hatta sektör şirketleri arasında en çok tartışılan konu olduğunu söyleyebiliriz.

Hatırlanacağı gibi, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından hazırlanan "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" 1 Mayıs itibarıyla yürürlüğe girmişti.

Söz konusu değişiklikte iyi sürücünün ödüllendirildiği, kötü sürücünün daha fazla prim ödeyerek cezalandırıldığı 9 basamaklı sisteme geçiş yapıldı.

Yeni düzenlemenin sektör paydaşları tarafından genelde olumlu karşılandığı

söylenbilir. Ancak yönetmelik değişikliği henüz geçiş sürecindeyken SEDDK, yeni bir pilot uygulama başlattığını duyurdu: Trafik Teklif Platformu...

Peki bu uygulama hakkında sektör temsilcileri ne düşünüyor? TSB Başkanı ve Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, sanırım bu konuda görüşlerine başvurulabilecek en doğru kişilerden biri...

Benli ile yaptığımız özel röportajda, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in performansının yanı sıra bu konuyu da masaya yatırdık. Atilla Benli, platformun detaylarına bakıldığında Türkiye Sigorta gibi pazar payı yüksek olan şirketler için dezavantaj yaratacak bir sürecin ortaya çıkacağını savunuyor. Bazı şirketlerin zorunlu olan trafik sigortalarında yıllardır eleştirilen "iş seçerek" alma iddiasının resmileşmiş olacağını öne süren Benli, eleştirilerini sıralarken çözüm önerisini de ortaya koyuyor: "Serbest tarife ve doğrudan tazmin."

Bir görüş de Sompo Sigorta CEO'su Fahri Uğur'dan: "Hiçbir şirketin teklif vermek istemediği en yüksek riskli grubun havuza devredilmesi gerekiyor. Bu poliçeler de toplam poliçe sayısının yüzde 3'ünü geçmemeli..."

Kadın istihdamının artırılması, kadınların iş dünyasında daha görünür olması, üst düzey yönetim kademelerindeki yerlerinin güçlenmesi Erişim Medya olarak en çok önem verdiğimiz konulardan biri. Bu sayımızda da köklü ve yerleşik kurum kültürüyle öne çıkan, çalışanlarının yansını kadınlardan oluştuğu Milli Reasürans'ın Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Özsuca ile "fırsat eşitliği" odaklı özel bir röportaj yaptık. Üst kademe yöneticilerinin yüzde 60'ı kadınlardan oluşan MilliRe'nin, çalışanlarına kreş yardımı ödemesi, doğum sonrası süt izninin yasal sürelerin üzerinde kullanılması gibi uygulamaları sektöre örnek olacak nitelikte...

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

HAZİRAN 2023



14

KAPAK

“Teklif Platformu adil değil çözüm serbest tarife ve doğrudan tazmin”

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, trafik sigortası için SEDDK tarafından gündeme getirilen “Trafik Teklif Platformu”nu sektör için dezavantajlı buluyor. Benli, “Teklif verilmeyen işlerin yarısına yakını düzenlemek zorunda kalacağımızı verilerle sabit. Böyle bir uygulama adil olamayacaktır. Bunun yerine serbest tarife ve doğrudan tazmini öneriyoruz” diyor...

22 KAYHAN ÖZTÜRK



42 AHMET GEZ



20

Sompo'dan trafikte havuza devir için yüzde 3 önerisi

Sompo Sigorta CEO'su Fahri Uğur, SEDDK'nın Trafik Operasyon Merkezi uygulamasını şu koşulla destekliyor: “Sadece hiçbir şirketin teklif veremeyeceği yüksek riskli grup havuza devredilsin. Bu poliçeler de toplam poliçe sayısının yüzde 3'ünü geçmesin...”

24

18 yaş altı BES'te 200 bin sınırını ilk AHE geçti

Anadolu Hayat Emeklilik, 18 yaş altına özel sunduğu bireysel emeklilik ürünü “Çocuğum için BES” ile 200 bin çocuğa ulaşan ilk şirket oldu. Devlet katkısı dahil fon büyüklüğü de 1.2 milyar TL seviyesine ulaştı...

26

Milli Reasürans'ın insan kaynakları odağında kadın var

Milli Reasürans Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Özşuca, “Kadınların iş hayatında daha güçlü olması için karar verici pozisyonlarda yer almaları çok önemli. Biz de tüm insan kaynakları stratejimizi bu doğrultuda kurguluyoruz” diyor...

28

Kentsel dönüşüm ve bina tamamlama sigortası için stratejik bir adım

Maher Holding, iştiraklerinden MHR GYO ile kentsel dönüşüm projeleri geliştirirken, Quick Sigorta ile de bina tamamlama sigortası yapacak...

30

Deprem Risk Transferi ile “Hayata Devam Türkiye”

Aksigorta, “Hayata Devam” sosyal sorumluluk projesinin ikincisini “Deprem Risk Transferi” projesiyle hayata geçirdi. İhtiyaç Haritası iş birliğiyle depremedeler için bir yardım fonu oluşturan şirket, sattığı her poliçe için 80 TL'lik katkıyı depremlerden etkilenen 11 ile aktaracak...

32

KORU'dan cam hasarları için dijital çözüm

Koru Sigorta, Mobil Cam Hasar Yönetim Sistemi'ni devreye aldı. Aracin plakasıyla birlikte hasarlanan camın fotoğraflarının sisteme yüklenmesiyle birlikte onarım süreci başlıyor...

34

3 farklı güvence tek poliçede: Tastamam Kasko

Ana Sigorta'nın “üçüncü el” konseptiyle hayata geçirdiği Tastamam Kasko, kaza ve çalınmaya ek olarak mekanik arıza kaynaklı risklere karşı da teminat sunuyor, sigortalının aracına “geri alım” opsiyonu sağlıyor.

38

Türk Nippon, kaskoda konfor yükseltiyor

Geniş, Dar ve Gülümseten Kasko paketleriyle her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta, Gülümseten Kasko'da fiyatlarını yüzde 40'lara varan indirimlerle rekabetçi bir seviyeye getirdi.



HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

TARIM #SigortasızOlmaz
Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



 Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

“Genç Anadolu” sektöre acente kazandırmaya devam ediyor



Z. Mehmet Tuğtan

Anadolu Sigorta, gençlerin iş hayatına atılmasına ve salgın döneminin olumsuz etkilerinden sıyrılarak istihdama katılmalarına yardımcı olmak için hayata geçirdiği “Genç Anadolu” projesine yeni dönemde de devam ediyor. Proje kapsamında yükseköğretim kurumlarının sigortacılık ile bankacılık ve sigortacılık, risk yönetimi ve aktüerya gibi ilgili bölümlerinden mezun veya yakın zamanda mezun olacak gençlere acentelik imkanı veriliyor.

Sigortacılık deneyimi olan ancak acenteliği bulunmayan 35 yaş altı gençlere yönelik projede, başvurular arasından genel yetenek ve değerlendirme süreçleri sonucunda seçilecek adaylar çeşitli eğitimler alıyor. Anadolu Sigorta, program sonunda başarılı olanların acente kuruluş giderlerine katkı sağlıyor.

Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, projenin amacını şöyle anlatıyor: “Türkiye’nin en köklü sigorta şirketi olarak, gençlere yönelik projeler yürütmek en öncelikli misyonlarımızdan birini oluşturuyor. Attığımız her adımda gençleri dinliyor, onların vizyonlarından ve bakış açılarından besleniyoruz. Projelerimizle de hayatlarını kolaylaştırmaya, iş hayatına daha çok dahil olabilmelerine imkan sağlamaya çalışıyoruz. Genç Anadolu projesini de bu bakış açısının bir sonucu olarak 2021 yılında başlatmıştık. Bu yıl da sektörümüzün geleceğinin teminatı olan gençlerimize acentelik mesleğinde hayalini gerçekleştirme fırsatı sunmaya devam ediyoruz.”

AREX Sigorta, kârını artık her çeyrek sonunda çalışanlarıyla paylaşıyor

“Mutlu çalışanlar” hedefiyle yola çıkan ve sigorta sektörünün büyüyen markalarından biri olan AREX, bilanço kârını çeyreklik dönemler halinde çalışanlarıyla paylaşmaya başladı. Daha önce şirketin esas sözleşmesinde düzenlenen oranlara göre yıllık bazda kâr payı ödeyen AREX, bu yıldan itibaren uygulamayı çeyrek bazına çevirdi. Şirketin tüm çalışanlarına 2023 yılı ilk çeyrek verilerine ilişkin kâr payları ödendi.

AREX Genel Müdürü A. Sertem Demir, uygulamanın çıkış noktasını ve amaçlarını şöyle değerlendiriyor: “AREX’in büyüme sürecinde yetkin in-

san kaynağı çok önemli. Bu uygulamayla çalışan bağlılığını artırırken, şirkete katma değer sağlamayı da hedefliyoruz. AREX’in başarısında, çalışanlarımızın büyük pay sahibi olduğunu düşünüyoruz. Şirketimizin sözleşmesinde öngörülen esaslar çerçevesinde bilanço kârının belirli bir kısmını çalışanlarımızla paylaşıyoruz. Bu uygulamada her kademedeki çalışan, emeğinin ve şirketin başarısına yaptığı katkının karşılığını somut olarak görüyor. Şimdi bu uygulamayı bir adım daha ileri taşıyıp, şirketimizin kârını çeyrek bazında çalışanlarımızla paylaşma uygulamasını başlattık.”



A. Sertem Demir

Gelecek güvenceniz için Finansal Danışmanınız size yol gösterir!

BES
Birikimim

Fon
Danışmanlığı

Sağlığım

Ailem

Toplumsal cinsiyet eşitliğinde kadınların gücüne güç katan imza

NN Hayat ve Emeklilik, kadınların her sektör ve her düzeyde ekonomik yaşamın içinde yer almasını sağlamak amacıyla çalışmalar yürüten, dünyanın en önemli küresel özel sektör girişimlerinden Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin (Women's Empowerment Principles-WEPs) imzacıları arasında yer aldı.

Attığı imzayla toplumsal cinsiyet eşitliğini destekleyeceği, kadınların iş hayatında daha fazla rol almasını sağlayacağı, hayatın her alanında ve her seviyesinde kadınların varlığını güçlendirmek üzere faaliyette bulunacağı sözünü veren şirket, Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ne bağlı kalacağını da taahhüt etti.

Şirketlerinde yüzde 55 kadın çalışan ve yüzde 50 kadın yönetici oranı-

na sahip olduklarını açıklayan NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Anna Grzelonska, kadınların evlilik veya çocuk engeline takılmamasını, kariyer yapabilmelerini ve doğum iznini dilediği gibi kullanabilmelerini önemsediklerini ifade ederek, "Annelik iznini 16 haftadan 24 haftaya, babalık iznini de 1 haftadan 3 haftaya çıkardık" dedi.

Grzelonska, Kadının Güçlenmesi Prensipleri WEPs sözleşmesine imza atarak, topluma örnek olmayı ve bu kapsamdaki çalışmalarını sürdürmeyi hedeflediklerini sözlerine ekledi.



Anna Grzelonska

"Kadın Gözüyle Hayattan Kareler" in kazananları belli oldu



Altın



Gümüş



Bronz

Anadolu Hayat Emeklilik'in 17 yıldır düzenlediği "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler" fotoğraf yarışmasının 2023 yılı kazananları belli oldu. Bin 496 kadın fotoğrafçının, 5 bin 208 fotoğrafının değerlendirildiği yarışmada, "Torakçılar" isimli eseriyle SümeYYe Yanık birinci oldu. Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması olma unvanını taşıyan "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler"de Hatice Karakan "Palyaço" isimli fotoğrafıyla ikinci, Ahter Atakan "Bisikletli Çocuk" adlı eseriyle üçüncü olurken; Gülin Yiğiter "Flamingo Ailesi", Özge Aydın Vergi "Büyülenmek", Zühal Deniz Tetik de "Neşe" isimli fotoğraflarıyla mansiyon ödülüne layık görüldü.

Yarışmanın birincisine 10 bin, ikincisine 7 bin 500, üçüncü-

cüsüne ise 5 bin TL para ödülü verildi. Mansiyon ödülünü kazanan 3 eser de 2 bin TL ile ödüllendirildi. Fotoğrafları sergilenmeye hak kazanan 38 eser sahibine ise 750 TL'lik ödül verildi.

2007 yılından bugüne 27 bini aşkın kadın fotoğrafçının 102 bini aşkın fotoğrafla katıldığı "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler", Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu danışmanlığında 17 yıldır kesintisiz olarak düzenlenen tek fotoğraf yarışması olarak öne çıkıyor.

Kadınların sosyal, kültürel ve toplumsal gelişimine katkıda bulunmayı hedefleyen "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler", fotoğraflar aracılığıyla kadınlara kendilerini ve hayata bakış açılarını diledikleri biçimde ifade etme imkânı sunuyor.

Çocukların geleceği için birikim seçenekleri İŞ Bankası'nda

Çocuklar, tasarruf bilincini geliştirmek ve erkenden yatırıma başlamak için velileriyle birlikte şubelerimizi ziyaret ederek adlarına hesap açtırıyor ve İŞ Bankası Kumbaralarını alıyor.

Siz de çocuklara yönelik ürün ve hizmetlerimizle ilgili bilgi almak için şubelerimizi ziyaret edebilirsiniz.



Ayrıntılı bilgi için
karekodu okutun.



2 dakikada BES başvurusu yap, **6 BİN AĞACI KURTAR!**

Anadolu Hayat Emeklilik, dijital dönüşüm yolculuğundaki faaliyetlerine ivme kazandıran yenilikçi bir uygulamayı daha hayata geçirdi: AHE-Dijital BES Başvurusu. Satış sürecinde kullanılan ve 24 sayfadan oluşan formları artık kâğıt kullanmadan doğrudan dijital platform üzerinden doldurmaya imkân tanıyan şirket, bu hizmeti direkt satış ekibi ve acentelerinin kullanımına açtı.

Söz konusu uygulamayla daha önce yıllık yaklaşık 300 bin kez çıktı alınan Emeklilik Sözleşmesi Teklif Formu basımını yüzde 60 azaltmayı hedeflediklerini belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, teknolojik gelişmeleri uygularken önceliklerinin sürdürülebilir gelecek olduğunu vurguluyor.

AHE-Dijital BES Başvurusu dijital olarak dolduruluyor, satış sürecindeki müşteri beyanı da sürecin sonunda kişiden SMS onayı alınarak temin ediliyor. Yapay zekâ teknolojisiyle kişilerin kimlik ve kredi kartı gibi bilgileri tabletle taranarak alınabiliyor. Müşterinin tek sayfalık onay formunu doldurup ıslak imzayla onaylaması yeterli oluyor. Satış süreçleri böylece 2 dakikanın altına iniyor ve aynı zamanda 4 milyon 320 bin kâğıt tasarrufuna denk gelen 6 binin üzerinde ağacın kurtarılması hedefleniyor.

Atalay, AHE-Dijital BES Başvurusu ile tamamlanan satışların toplam içeriğindeki payının şimdiden yüzde 20'e ulaştığını belirtiyor.



Murat Atalay

MAPFRE, araç servisinde yüzde 94 müşteri memnuniyetine ulaştı

MAPFRE Sigorta, iş ortaklarıyla Ankara Genel Servis Araç Onarım Merkezi'nde buluştu. Genel Müdür Erdiç Yurtseven'in açılış konuşmasını yaptığı etkinlik boyunca bölge yöneticileri, iş ortaklarıyla birlikte sigortalılara sundukları hizmetler ve sektörün güncel durumuyla ilgili fikir alışverişinde bulundu.

Daha iyi ürün ve hizmet sunma yolunda iş ortaklarının rolünün önemine vurgu yapan Yurtseven, "Yol arkadaşlarımızla bir araya geldiğimiz bu toplantılarla sektör ve şirketimizle ilgili bakış açımızı aktararak

aranızdaki bağı güçlendiriyor, ürün ve hizmetlerimizi bir üst seviyeye taşımak için beraber hareket ediyoruz" dedi.

Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Türe de MAPFRE Sigorta'nın global yapısıyla oluşturduğu finansal güç ve şeffaf yönetim anlayışıyla her zaman iş ortaklarının yanında olduğunu kaydetti. Genel servisler ve Fırsat Kasko gibi ürün ve hizmetleriyle sigortalıların maliyetlerini kontrol altına alabilecekleri zengin ürün ve hizmet iççeriklerine sahip olduklarının altını çizen

Türe, midi onarım ve ikame araç gibi hizmetlerinin de en güçlü yönleri olduğunu belirtti.

MAPFRE Sigorta Genel Servis Genel Müdürü Cem Yalın ise özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

"Genel Servis Araç Onarım Merkezleri ile Türkiye'deki servis anlayışını değiştirdik. En kaliteli hizmeti vermeye odaklanarak müşteri memnuniyetimizi yükselttik. 2023 yılı şubat ayı itibarıyla genel servislerimizin müşteri memnuniyet skoru yüzde 94'ü buldu."



ARACINIZIN YENİ GÖZDESİ: “Güvenli Yolculuk Paketi”

Araç çekici
hizmeti

Araç kiralama
hizmeti

MotoVale
hizmeti

Araç
dezenfeksiyon
hizmeti

Araç check-up
hizmeti

Periyodik
bakım hizmeti

Araç yıkama
hizmeti

Lastik değişim
hizmeti



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

AgeSA'nın ilk çeyrek kârı 243 milyon TL

Sabancı Holding ve Ageas iştiraki AgeSA, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (UFRS) göre 2023 yılının ilk çeyreğinde 243 milyon TL kâr elde etti. BES'te ise 78 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan AgeSa, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 65 büyüdü. Hayat ve ferdi kaza üretiminde de 1.5 milyar TL prim üretimine ulaşan şirket, sektör ortalamasının üzerinde büyüdü.

2023'e başarılı bir giriş yaptıklarını belirten AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, şirketin performansını şöyle değerlendirdi: "Bu yıl BES'in 20'nci yılı ve 20 yıl boyunca BES, gösterdiği hızlı büyüme ve fon performansı ile ne kadar güvenilir, verimli bir tasarruf ve yatırım yöntemi olduğunu kanıtladı. Devlet



Fırat Kuruca

nezdinde gerçekleşen düzenlemelerle birlikte hem sisteme olan güven hem de katılımcı sayısı arttı. Bireysel emeklilik sisteminde birikimlerin oldukça büyük seviyelere ulaşmasına bağlı olarak getiri-

ler de büyük fark yaratmaya başladı. Biz de fon performansında iddiamızı koruyarak, fon çeşitliliğimizi artırarak ve fon danışmanlığı hizmetlerimizi geliştirerek müşterilerimizin yatırım opsiyonlarını genişletmeye, tasarruflarını daha iyi değerlendirmelerine yardımcı olduk. Hedefimiz yıl boyunca bu başarıyı sürdürmek."

Sürdürülebilir bir gelecek için çalışmalarına hız kesmeden devam ettiklerini de dile getiren Kuruca, 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 olduklarını da hatırlattı.

Allianz Trade acenteleri "Değişime Liderlik Etmek" için buluştu



Allianz Türkiye, her yıl düzenlediği Acenteler Toplantısı'nın dokuzuncusunu "Değişime Liderlik Etmek" temasıyla düzenledi. 2022 yılı ve 2023'ün ilk çeyreğinde kaydedilen gelişmeler ele alınırken yılın kalan bölümü ve 2024 yılına dair beklenti ve öngörüler paylaşıldı. Müşteri deneyim yolculuğu ve müşteri odaklı yaklaşım da toplantıda öne çıkan başlıklar oldu.

Allianz Trade acentelerine yapalın sunumunda, 2023 yılında da tüm iş süreçlerinde değişime liderlik edileceği

vurgulanarak daha müşteri ve büyüme odaklı olunacağı aktarıldı. İstikrarlı bir ilerlemeyle alanında en iyi risk yönetimi sunan şirket olma konusundaki kararlılığın da sürdürüleceği vurgulandı.

Küresel ekonomik görünümünün de ele alındığı toplantıda, global ticaretteki keskin düşüşe vurgu yapılırken, karabulutların henüz tam olarak dağılmadığına dikkat çekildi. Yüksek enflasyonun 2023'te de devam edeceğinin altının çizildiği toplantıda, "Elit Acentelere" de plaket takdim edildi.

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



“Teklif Platformu

adil değil, **ÇÖZÜM**
serbest tarife ve
doğrudan tazmin”



Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, trafik sigortası için SEDDK tarafından gündeme getirilen “Trafik Teklif Platformu”nu sektör için dezavantajlı buluyor. Benli, “Teklif verilmeyen işlerin yarısına yakını düzenlemek zorunda kalacağımız verilerle sabit. Böyle bir uygulama adil olamayacaktır. Bunun yerine serbest tarife ve doğrudan tazmini öneriyoruz” diyor...

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, deprem bölgesinde en büyük pazar payına sahip şirket olarak toplam 6.2 milyar TL üzerinde hasar ve tazminat ödediklerini vurguluyor.

Akıllı Yaşam aracılığıyla son güncel verileri paylaşan Benli, 2023’ün ilk çeyreğini net kâr bakımından geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 72 artışla kapattıklarını ifade ediyor. Benli, güçlü reasürans kapasiteleri sayesinde büyük felaketi de güçlü karşılayabildiklerini belirterek “Deprem çalışma azmimizi ve sorumluluklarımızı artırarak bize daha güçlü olmak için yeni sebepler verdi” diyor.

Türkiye Sigorta’nın yeni ürünlerinden de bahseden Benli, siber ve ileri yaş sigortaları üzerinde çalıştıklarını anlatarak geleceğin sigortacılığında bunların öne çıkacağı öngörüsünde bulunuyor.

Atilla Benli, SEDDK tarafından geliştirilen ve sektörde son günlerde çok tartışılan “Trafik Teklif Platformu” pilot uygulamasıyla ilgili de çarpıcı yorumlar yapıyor...

“Yüzyılın felaketi” olarak nitelendirilen 6 Şubat depremleri sanırım sigorta sektörü tarihine önemli bir mihenk taşı olarak geçecek. Türkiye Sigorta olarak siz de nakdi ve aynı yardımlarınızla afet bölgesindeydiniz. Öncelikle bu süreci ve halen devam eden çalışmalarınızı anlatabilir misiniz?

Türkiye Sigorta olarak deprem bölgesindeki sigortalılarımız, personelimiz ve acentelerimiz için depremin ilk anından itibaren gerekli tüm desteği sağladık, tüm ihtiyaçları için seferber olduk. İlk andan itibaren ben ve tüm ekibim bölgede yaşanan felaketten etkilenen personellerimiz, acentelerimiz ve tüm vatandaşlarımız için çalışmalara başladık. İvedilikle kriz yönetim masamızı devreye aldık ve ilk olarak personelimiz, aileleri ve acentelerimizin durumunu öğrenmeye ve ihtiyaçlarını tespit etmeye çalıştık. İlk bilgiler gelmeye başladığı andan itibaren de AFAD ve Kızılay ile koordinasyonu sağlayarak bölgenin ihtiyaçları için tüm imkanlarımızı seferber ettik. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak tüm personelimizin takdire şayan destekleriyle birlikte tespit edilen ihtiyaçlar dahilinde aynı ve nakdi yardımlarımızı planladık ve yardım kuruluşlarımızın koordinasyonu ile bölgeye ulaştırdık.

Sürecin başından itibaren yürüttüğümüz çalışmalarımızla her konuda bölgeye destek olduk. Ancak bizim için ve bu trajediyi

yaşayan vatandaşlarımız için belki de en anlamlı olan ramazan ayı içinde bölgede 11 lokasyonda 11 gün süresince tertip ettiğimiz iftar organizasyonları ve 23 Nisan’da açtığımız Türkiye Sigorta Obası oldu. Depremin maddi yaralarının sarılması çok elzemdi ve bu konuda önemli adımlar attık. Fakat bölgedeki vatandaşlarımızın manevi anlamda da desteğe ihtiyaçları vardı ve çalışmalarımız bu ihtiyaç için önemli faydalar sağladı. Bu organizasyonlar süresince çocuklarımızla harikulade zaman geçirdik ve gördük ki gerçekten önemli bir adım atmışız.

Bu faaliyetler bize oradaki vatandaşlarımızla daha yakın temaslara kurmamıza vesile oldu. Bu temaslarda vatandaşlarımızın istek ve beklentileri konusunda önemli bilgiler aldık ve bu konudaki ihtiyaçları için planlamalar yaptık. Devam eden süreçte de bu planlar dahilinde sosyal destek programlarımızı sürdüreceğiz.

6.2 MİLYAR TL’İN ÜZERİNDE HASAR VE TAZMİNAT ÖDÜYORUZ

Depremin etkilediği 11 ilimizdeki poliçe sayınız ve sigortalılık oranınız nedir? Ödediğiniz güncel tazminat tutarı ne kadar?

Bölgedeki en büyük pazar payına sahip şirketiz. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak bölgedeki tekil müşteri sayımız 1.4 milyon; toplam poliçe sayımız ise 3.3 milyon. Ayrıca bölgede 730 acente ile banka şubemiz ve 140 personelimize bölgede en fazla temsile sahip sigorta şirketiyiz.

Şimdiye dek hayat dışında yaklaşık 45 bin üzerinde hasar ihbarı aldık. Bu hasarların 41 binden fazlası konut ve yaklaşık 4 bini de kasko, yangın ve mühendislik sigortalılarından oluşuyor. Toplam hasar tutarımız 5.8 milyar TL. Şimdiye dek ödenen hasar 2.9 milyar TL. Sektörün hayat dışı tarafta ödediği hasar tutarı ise yaklaşık 14.7 milyar TL. Türkiye Sigorta olarak bu tutarın yüzde 20’sini ödemiş olduk.

Hayat branşında ise 6 bin 162 adet dosya ihbarı aldık ve toplam hasar tutarımız 403 milyon TL oldu. Sektör hayat dışında yaklaşık 616 milyon TL ödeme yapıldı. Bu tutarın da yüzde 65’ini Türkiye Sigorta olarak biz ödedik.

Bu kapsamda, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat emeklilik olarak toplam 6.2 milyar TL üzerinde hasar ve tazminat ödemiş olacağız.

SEKTÖRÜN ÖDEYECEĞİ TAZMİNAT TUTARI 76 MİLYAR TL

Bu büyük afet sigorta sektörünü sizce nasıl etkiledi? Bundan sonraki süreçte sektörü neler bekliyor?

Başta yöneticisi olduğum Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik ile sektördeki tüm şirketlerin finansal yapıları için şunu gönül rahatlığıyla ifade edebilirim: Tüm şirketlerimiz böyleli felakete ve olası herhangi bir riske hazır ve teminat verilen tüm poliçelerin tazminatlarını ödeyebilecek güçteler.

Sektörümüzün bu depremde muhtemel ödeyeceği tutarının yaklaşık 76 milyar TL olacağı tahmin ediliyor. Sektörün gücüne işaret etmesi için söylüyorum, sigorta sektörümüz bu felakette öngörülen tutarın yaklaşık olarak iki katını dahi ödeyebilecek kapasitede. Gönül isterdi ki sigortalılık oranları çok daha yüksek olsun ve biz sigortacılar bu anlamda ekonomik yükün daha fazlasını sırtlayalım. Neticede biz sigortacılar da bu riski reasürans mekanizmasıyla yurt dışına dağıtıyoruz. Böyleli afetlerde sigortalılık oranlarının yüksek olması dışardan reasürans yoluyla nakit girişinin sağlanmasıyla ekonominin daha hızlı ve daha güçlü bir şekilde toparlanmasını sağlayabilir.

İLK ÇEYREKTE NET KÂR YÜZDE 72 ARTTI

Peki Türkiye Sigorta yılın ilk çeyreğini nasıl geçirdi? Başlıca odak alanlarınız, hedefleriniz neler ve depremler bu hedefleri ne kadar etkiledi?

Nisan 2023 itibarıyla hayat dışı branşta 16.2 milyar TL prim üretimi ve yüzde 13.5 pazar payı; hayat branşında 3.6 milyar TL prim üretimi ve yüzde 22.6 pazar payı elde ettik. BES'te de 103.8 milyar TL fon büyüklüğü ve yüzde 22.4 pazar payıyla liderliğimizi sürdürüyoruz.

Özellikle yangın ve doğal afetler, sağlık ve kaza branşlarında gösterdiğimiz güçlü performansla oto branşında teknik sonuçlarımızın maliyetler tarafında bir süredir devam eden dengelenme trendi ve başarılı hasar yönetimimiz sayesinde finansal sonuçlarımıza olumlu yansımaları gördük. Bu güçlü performansla beraber net hasar prim oranımız Mart 2022'deki yüzde 82'den 73'e iyileşti. Bileşik rasyomuz da yüzde 105'ten



Son dönemde en çok ilgi gören ürünleriniz neler, hangi poliçeler öne çıkıyor?

Tarım, trafik ve yangın sigortaları 2023 ilk 4 ayında en fazla üretim yaptığımız branşlar. Tarımda 4.2 milyar, trafikte 4.1 milyar, yangında da 3.2 milyar TL prim üretimine ulaştık. Geçen yılın aynı dönemine göre sağlık ve kaza sigortaları branşında sırasıyla yüzde 259 ve 214 büyüdük. Yangın da yüzde 186 ile sektör üzerinde ve en fazla büyüdüğümüz alanlardan biri. Trafikte yüzde 189, kaskoda da yüzde 161 büyüme sağladık.

97'ye gelişim gösterdi.

İlk çeyreği, net kârda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 72 artışla 525 milyon TL ile kapattık. Toplam aktiflerimiz geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 122 artışla yaklaşık 36.2 milyar, öz kaynaklarımız yüzde 48 artışla 6 milyar TL'ye ulaştı. Teknik kârımız da yüzde 182 artışla 928 milyon TL'ye ulaştı.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak 2023 yılı odaklarımızı büyüme, kârlılık, teknoloji, sürdürülebilirlik, müşteri ve çalışan olarak belirlemiştik. Bu hedefler için çalışmak finansal anlamda önemli bir büyüklüğe erişmemizi, ulusal ve uluslararası anlamda büyük bir güven kazanmamızı sağladı. Böylece güçlü bir reasürans kapasitesi oluşturduk ve yaşadığımız felaketi de bu güçlü yapımızla karşıladık. Bu anlamda deprem çalışma azmimizi ve sorumluluklarımızı artırarak bize daha güçlü olmak için yeni sebepler verdi.

Cumhuriyetimizin 100'üncü yılını kutlayacağımız bu yıl özelinde sigorta sektörünün lideri Türkiye Sigorta olarak, başarılarımızı uluslararası düzeye çıkarmak ve uluslararası alanda faaliyet gösteren bir sigorta şirketi olmak da bir diğer öncelikli hedeflerimizden biri.

SİBER GÜVENLİKTE DE GELİŞİYORUZ

Türkiye Sigorta'nın önümüzdeki dönem vizyonunda neler var? Yeni ürünleriniz, yeni yatırımlarınız olacak mı?

Teknolojik gelişmeler hayatın dinamizmini hızla artırıyor. Bireyler, kurumlar ve devletler için her alanda yeni ve farklı ihtiyaçlar ortaya çıkıyor. Sigorta da çalışma alanının temelinde risk olduğu ve risklerin gerçekleşmesi halinde yaşamın normal seyrine bir an evvel getirilmesi sorumluluğuyla bu hızlı değişimden etkileniyor. Türkiye Sigorta olarak önümüzdeki dönem vizyonumuzda dünyada yaşanan gelişmeleri yakın takip ederek artan ya da yenice ortaya çıkan riskler için hızlıca sigorta çözümleri geliştirmek var.

Küresel risklerin başında ise devletler için bile bir ulusal güvenlik meselesi haline gelen siber güvenlik geliyor. Finansal Siber Güvenlik Sigortamız ile bu alanda ortaya çıkan riskler için önemli bir başlangıç yaptık ve değişen müşteri beklentileri ve artan riskler dahilinde de ürünümüzü geliştirmeye devam ediyoruz.

Yine dünyamızı tehdit eden önemli bir diğer



risk de doğal afetler. Bunların oluşturduğu yıkım, özel bir kamu-özel sektör iş birliğini gerekli kılıyor. Bu anlamda devletimiz de önemli çalışmalar yürütüyor. 2023-2025 Orta Vadeli Planı'nda da değinildiği üzere "doğal afetlerden kaynaklanabilecek mağduriyetlere karşı vatandaşlarımızı korumak ve kamu yükünü hafifletmek için bütüncül ve zorunlu bir afet sigortası ürünü olarak tasarlanarak konut sahiplerine sunulması" bizim de önemli önceliğimiz olacak. Tamamlayıcı ve destekleyici yeni ürünlerle doğal afet sigortasının yaygınlaştırılması için çalışacağız.

YAŞLI NÜFUS İÇİN YENİ BİR ÜRÜN HAZIRLIYORUZ

Bir diğer husus sizin de bildiğiniz gibi yaşlanan nüfusla birlikte sosyal güvenlik sistemlerinin sürdürülebilirliğinin zarar görmesi. Bu konu da yine 2023-2025 Orta Vadeli Planı'nda yer alan



önemli başlıklardan biri. Sosyal güvenlik sisteminin güçlendirilmesi ve otomatik katılım sisteminin diğer emeklilik sistemleriyle birlikte bütüncül bir şekilde değerlendirilerek çalışanlar için uzun dönemli ve tamamlayıcı bir tasarruf ve özel emeklilik sistemine dönüştürülmesi planlanıyor. Bizim de yeni ürün tasarımı vizyonumuzdaki önemli konulardan biri bu.

Bir diğer önemli konu da sağlık sistemleri ve sağlık hizmetlerimizin uluslararası alanda itibarının güçlendirilmesi. Burada da tamamlayıcı sağlık sigortası, seyahat sağlık sigortası gibi ürünlerimiz ile ülkemizin çalışmalarına destek olacağız.

Yüksek enflasyondan nasıl etkileniyorsunuz? Maliyetleri yönetmek için neler yapıyorsunuz? Bu durum şirket karlılıklarına nasıl yansıyor?

Her sektörü hatta dünyanın en büyük ekonomilerini bile zorlu bir mücadele içine iten enflasyonist baskılar sigortacılık sektörünü de olumsuz etkiliyor. Sadece artan enflasyonun yarattığı maliyet baskısı değil, salgın sonrası artan mobilite ve hasar frekansları, asgari ücret artışlarına bağlı olarak yükselen karşılıklar, döviz kurunda yaşanan gelişmeler sebebiyle yükselen orijinal yedek parça ve onarım maliyetleri ve artan araç rayiç bedelleri sektörün kârlılığı üzerinde baskı yarattı. Toplam prim üretiminin önemli bir kısmını oluşturan oto ve sağlık branşlarında döviz kuru ve enflasyon önemli maliyet etkilerini beraberinde getirdi.

2022 yılında trafik sigortalarında sektör toplamda teknik tarafta yaklaşık 11.9 milyar, Türkiye Sigorta olarak biz de 1.9 milyar TL zarar ettik. Buna rağmen, önceki yıla göre yüzde 133 artışla 25.2 milyar TL prim ürettik. Hayat dışı tarafta etkin risk ve bilanço yönetimi yeteneklerimizle yaklaşık 1 milyar TL net kâra ulaşmayı başardık ve zor bir yılda dirençli bir performans gösterdik.



Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de enflasyonun düşme eğilimine girdiği görüyoruz. Geçen sürede de başta şirketlerimiz ve sektör risk ve maliyet yönetimi konusunda hızlı bir adaptasyon gösterdi. Özellikle yangın ve doğal afetler, sağlık ve kaza branşlarında gösterdiğimiz güçlü performans ile oto branşında teknik sonuçlarımızın maliyetler tarafında bir süredir devam eden dengelenme trendi ve başarılı hasar yönetimimiz sayesinde finansal sonuçlarımıza olumlu yansımalarını gördük.

KİŞİYE ÖZEL SAĞLIK SİGORTALARI, YEŞİL ENERJİ SİGORTALARI...

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

Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu'nun (GFIA) "Küresel Koruma Boşlukları" başlıklı raporu, Kanada Başbakanı Justin Trudeau'nun 2018 yılındaki "Değişim hiç bu kadar hızlı olmamıştı, yine de bir daha asla bu kadar yavaş olmayacak" sözleriyle başlıyor ve 4 mega trendi "teknoloji", "iklim değişikliği", "demografik ve sosyal değişim", "makro ekonomi ve politikalar" olarak sıralıyor. Bu trendlerin emeklilik, siber, sağlık ve doğal afet koruma açıklarını artırdığını ve trilyon dolarlık maliyetleri beraberinde getirdiğini belirtiyor.

Salgın, zaten önemli, temel ve değiştirilemez olan sağlık ihtiyacını tüm dünyada en önemli konu haline getirdi ve sağlık

sisteminin teknolojik gelişimi ise bireylerin sağlık hizmetlerinden beklentilerinin değişmesine neden oldu. Bu dönem tüm dünyada özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortası gibi ürünlere talebi artırdı. Sektörümüzde de özellikle tamamlayıcı sağlık sigortaları önemli bir büyüme gösterdi. Salgın öncesinde 1.3 milyon olan TSS'li sayısı 2022 yılı sonunda 3.6 milyona çıktı. Özel sağlık sigortalı sayısı da 2.7 milyona ulaştı. Bu yönelim ve kişiye özel sağlık sigortası tasarımları artarak devam edecek.

Öte yandan, geçen yıl küresel olarak milyarlarca dolara ulaşan iklim değişikliğinin yıkıcı sonuçları ve Rusya-Ukrayna savaşının etkileriyle birlikte tüm dünya için en önemli gündem haline gelen enerji güvenliği, yenilenebilir enerji kaynaklarına olan yatırımları hızla artırdı. Sigorta şirketleri ise bu alanda önemli fırsat görüyor. Geleceğin bu anlamda sigorta çözümlerinde yeşil-yenilenebilir enerji yatırımlarını koruyacak ürün ve hizmetlerin artacağı bir dönem olmasını bekliyorum.

Tasarrufun ve tasarruf edilen varlıkların verimli bir yatırım ile değerlendirilmesi, son iki yıl yaşananların ardından, şimdiye dek hiç olmadığı kadar önemli hale geldi. Şimdiye dek BES'te yapılan düzenlemelerin ve bireylerin nazarında giderek daha önemli hale gelen özel emeklilik kavramının etkisiyle geçen yıl önemli bir büyüme sağladık. Önümüzdeki dönemde de gerek bireysel emeklilik gerekse hayat sigortaları tarafında son derece ciddi bir büyüme bekliyoruz. Hazine ve Maliye Bakanlığı'mızın 1 trilyon TL BES fon büyüklüğü hedefi de bu alandaki çalışmalarımız için önemli bir itici güç oluşturuyor.

"TRAFİK TEKLİF PLATFORMU BİZİM İÇİN DEZAVANTAJ"

SEDDK, trafik sigortasındaki arz sorununu ortadan kaldırmak için "Trafik Teklif Platformu" kurulduğunu ve pilot uygulamaların başladığını açıkladı. Sizce bu platform sorunların çözülmesini sağlayabilecek mi?

Hatırlanacağı gibi SEDDK'nın trafik branşı için öngördüğü bazı değişiklikler, 1 Mayıs itibarıyla Resmî Gazete'de yayınlanarak devreye girdi. Trafik sigortasındaki bu gelişmeyi sadece teknik bir düzenleme olmanın ötesinde; maliyetlerin yönetilmesi, iyi ve kötü sürücü ayırımının daha hakkaniyetli yapılması, sürücü davranışlarının rehabilite edilmesi için yapılmış ve nihai amacı yaşamı korumak olan önemli bir düzenleme olarak değerlendiriyoruz.

Söz konusu düzenleme başta iyi sürücü sigortalıların daha uygun primlerle sigortaya ulaşması sağlanırken, kötü sürücülerin de davranışlarıyla ilgili sorumluluk olarak daha bilinçli bir sürüş sergilemesine vesile olacak. Bu arada, sizin de belirttiğiniz gibi 15 Mayıs'ta kısmi olarak başlayan bir platformla ilgili bilgiler de sektör temsilcileriyle paylaşıldı. Bu platformun detaylarına bakıldığında, Türkiye Sigorta gibi pazar payı yüksek olan şirketler için dezavantaj yaratacak bir sürecin ortaya çıkacağını gördük.

Şöyle ki platforma acente teklif talebinde bulunacak. 5 dakika içinde teklif vermek isteyen şirket olursa teklif verecek ve sonrasında poliçe düzenlenecek. Yani bazı şirketlerin zorunlu olan trafik sigortalarında yıllardır eleştirilen "iş seçerek" alma iddiası resmileşmiş olacak. Uzun süredir eleştirilen uygulama bu platformla meşru hale gelmiş olacak ve daha yakın zamanda duyurulan "kaçınma genelgesi" de artık işlevsiz hale gelecek. Kaçınma genelgesinin amacı, kasko branşında aktif olan piyasa oyuncularını belirli bir dengeyle zorunlu trafik sigortalarında da aktif hale getirmektir. Bu platform işte bu durumu ortadan kaldıracak.

5 dakika içinde teklif verilmeyen taleplerse bir önceki yıl poliçeyi düzenleyen sigorta şirketi tarafından poliçeleştirilerek havuza devredilecek. Türkiye Sigorta olarak geçen yıl mayıs, haziran aylarında günlükte yüzde 41 pazar payını görmüş bir şirket olarak teklif verilmeyen işlerin yarısına yakınına düzenlemek zorunda kalacağımız aşikâr, hatta verilerle sabit.

BAZI ŞİRKETLERE ÖDÜL GİBİ OLACAK

Bildiğiniz üzere havuza devredilen işler tekrar reasürans yoluyla sigorta şirketlerine dağıtılıyor. Burada reasürans hissesinin yüzde 50'si ruhsat sayısına, kalan yüzde 50'si de son 3 yıllık pazar payına bakılarak belirleniyor. Teklif verilmeyen işlerin poliçesini düzenleyen sigorta şirketi poliçeyi havuza devretse dahi ilerleyen dönemlerde artan pazar payına istinaden havuz reasürans payı artacağından günün sonunda yine finansal olarak dezavantajlı olacak. Ve piyasayı arz sıkıntısının olduğu geçen yılda destekleyen şirketin her zaman pazar payı ve havuz reasürans payı

yüksek olacak. 2022 yılında arz probleminin oluşmasına neden olan şirketlerse hem iş seçme hakkı hem de pazar payını daha da düşürme hakkı kazanarak ödüllendirilmiş olacak.

Kötü sürücünün yükünü iyi sürücülere yayararak sürdürülebilir bir uygulama yapmaya çalışılıyor. Ülkemizdeki yaklaşık 22 milyon sürücü arasında en fazla 500 bin kötü sürücü vardır. Belki bu tahmin de abartılı olabilir. Bunlar cezasını kendileri alır ve poliçesini yaptırımlarsa veya çok yüksek ücretlerle yaptırımlarsa ve destek çıkılmazsa daha iyi sürücü olacaklar, daha dikkatli davranacaklardır. Şoförler için işe girerken bu bir kriter olacak. O zaman insanlar iyi sürücü olmak için gayret gösterecek. Böyle giderse iyi sürücüler çoğalacağı için hem fiyat düşecek, hem maliyet azalacak hem de daha adil bir yol olacak. Bunun için iki yol var. İlke tamamen serbest bırakılacak. Yani serbest tarifede serbest piyasada şirketler istediği fiyattan ve istediği kişiye satabilecek. Tabii burada da kamu, "Bu zorunlu sigorta, o yüzden adaletsiz olur" diyecektir. Haklı da...



DASK'TAKİ GİBİ YAPILABİLİR

Kamu eliyle iyi ve kötüyu ayıracak bir sisteme geçmemiz lazım. Bu havuz sistemi bunu sağlayamaz. Çünkü primi aşağıya bastırıp genele yaymaya çalışıyor. Bunun yerine daha adaletli bir sistem kurmak gerekiyor. Ya bunların hepsini havuza alacaksınız ve tam eşitlik olacak ya da iki ayrı havuza yapacaksınız. O havuzda olanları farklı fiyatlayacaksınız. Veya kamu da "ben buna resürans desteği vereceğim" diyecek. O zaman biz de yüzde 120'ye kadar zarara razı olacağız. Bunun üzerine de kamu "ben karşılarım" diyecek. İşte DASK'ta bu yapılıyor. Trafik branşında da neden olmasın?

Kısacası, bizce çözüm serbest tarife ve doğrudan tazmin. ©

Sompo'dan trafikte havuza devir için yüzde 3 önerisi

Sompo Sigorta CEO'su Fahri Uğur, SEDDK'nın Trafik Operasyon Merkezi uygulamasını şu koşulla destekliyor: "Sadece hiçbir şirketin teklif vermek istemediği yüksek riskli grup havuza devredilsin. Bu poliçeler de toplam poliçe sayısının yüzde 3'ünü geçmesin..."

Sompo Sigorta CEO'su Fahri Uğur, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) Trafik Operasyon Merkezi uygulamasıyla ilgili görüşlerini açıkladı. Söz konusu merkezin trafik sigortasının üretim ayağındaki tıkanmayı aşmaya yardımcı olacağını öngören Uğur, düzenleyici otoritenin bütüncül ve kalıcı çözüm arayışını, yapısal dönüşüm önerisini takdirle karşıladıklarını vurguladı. Ardından da uygulamayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"SEDDK'nın bu yeni sistemi, acentelerin sadece kendi şirketlerinden değil tüm şirketlerden teklif alabilmesine dayanıyor. Bu kapsamda ilk etapta acente çalıştığı şirketler üzerinden teklif isteyecek. Hiçbir şirketin teklif vermemesi durumunda Trafik Operasyon Merkezi'ne üye şirketlerden teklif alma süreçleri işletilecek. Merkeze trafik sigortası ruhsatı olan tüm şirketler üye olmak zorunda. Bu aşamada tüm şirketlerden teklif alma imkanı doğacak. Ancak hiç teklif veren olmaması durumunda poliçe, bir önceki yıl yapıldığı şirket üzerinden havuza devredilecek. Yeni işlerde de bu süreçler işletildikten sonra hiçbir şirket tarafından poliçe kesilmemesi durumunda Türkiye Motorlu Taşıtlar Bürosu üzerinden havuza devredileceği anlaşılıyor. Bu sistemin geçmişte havuza devredilenler de dahil tüm araç grubu ve basamaklara yaygınlaştırılması ve makul bir tavan fiyat uygulamasıyla birlikte serbest rekabet ortamında havuzun toplam içindeki payının uzun vadede yüzde 3'ler seviyesi hedeflenerek sektördeki tüm paydaşların kazanaacağı bir ortamın oluşturulabileceğine inanıyoruz."


"DEVREDİLECEK POLİÇE ORANI YÜZDE 3'Ü GEÇMEMELİ"

Uğur, düzenlemeyle ilgili sektörün beklentilerini ve olası doğabilecek sorunlara karşın görüşlerini de şöyle paylaştı: "Bu uygulamada tavan fiyatın, havuza giden dosyaları belli bir eşik oranın üstüne çıkmayacak düzeyde tespiti önemli. Sadece en riskli grupta yer alan ve hiçbir şirketin teklif vermek istemediği yüksek riskli grubun havuza devredilmesi gerekiyor. Bu poliçelerin, örneğin toplam poliçe adedinin yüzde 3'ü gibi



bir maksimum oranı aşmaması, sistemden beklenen toplumsal faydanın maksimize edilmesi için kritik öneme sahip. Tavan fiyatın piyasa koşullarıyla uyumlu gerçekçi bir düzeyde belirlenmemesi durumunda şirketler yeterli oranda teklif vermeyeceği için havuza giden poliçe oranı çok yüksek düzeylere çıkacaktır. Bu da trafik sigortasının maliyetini topluma yılmak anlamına gelecek ve doğru bir çözüm olmayacaktır."

Fahri Uğur'a göre yeni modelde tüm acenteler en kısa sürede poliçe kesebileceği için arza erişimde boşa harcanan zaman, emek gibi sorunlar yaşanmayacak. Her acente kendi müşterisine poliçe kesebilecek. Acenteler her şirketten teklif alabileceği gibi şirketler de tüm isteklilere teklif sunabilecek. Şirketler kendi hesaplamalarına ve tarifelerine göre en uygun kişilere poliçe keseceğinden sistem içi rekabet ve etkinlik sağlanacak.

Uğur, sistem için gerekli teknik ve hukuki altyapının oluşturulmasının ön şart olduğunu da sözlerine ekledi. 



Seyahat Sağlık Sigortamız ile

Tatiliniz Güvende

Doğa
sigorta

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



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com



**Ceren Höbek
Semayiş**

Aksigorta'nın organizasyon yapısında büyük değişim

Aksigorta'da, yeni dönemin ihtiyaçları ve şirketin stratejik hedefleri doğrultusunda önemli organizasyon yapısı ve üst yönetim değişimleri oldu. Buna göre Bireysel Teknik ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tolga Tezbaşaran, Kurumsal Tekniten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Deniz Ceylan oldu. Yeni organizasyon yapısıyla birlikte satış operasyonu da ikiye ayrıldı. Bireysel Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Osman Akkoca olurken, Kurumsal Satıştan Sorumlu Direktör görevi de kurum içi atamayla Mustafa Erdoğan'a verildi.

Bir diğer kurum içi atamayla Zeynep



Eröktem, Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, Kaan Konak da IT'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı oldu.

Yenilenen organizasyon yapısı sonrasında Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Soner Akkaya görevine başlarken, Stratejiden Sorumlu Direktör olarak da Elif Horasan atandı.

BNP Paribas Cardif Türkiye'de atama

BNP Paribas Cardif Türkiye'nin İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine 22 Mayıs itibarıyla Ceren Höbek Semayiş atandı. Yeditepe Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu Höbek Semayiş, iş hayatına 2005 yılında NMT Danışmanlık ve Eğitim Merkezi'nde danışman olarak başladı. Sonrasında sırasıyla Toyotetsu, Organik Kimya, ERGO Türkiye ve Arvato Bertelsmann'da çalıştı. Ceren Höbek Semayiş, son olarak Cigna Türkiye'nin insan kaynakları grup müdürlüğü görevini yürütüyordu.

Sağlık sigortacılığında flaş transfer

Sağlık sigortacılığının uzman yöneticilerinden Elvan Atalay, bu branştan sorumlu müdür olarak Quick Sigorta'ya transfer oldu.

2001-2005 yılları arasında Demir Hayat Sigorta'da sağlık, hayat ve müşteri hizmetleri departmanından sorumlu grup müdürü olarak görev yapan Atalay, daha sonra ERGO-İsviçre Hayat Sigorta'da üretim tazminat ve anlaşmalı kurumlar departmanı grup müdürü olarak çalıştı. Bir süre Güneş Sigorta sağlık sigortaları müdürlüğü yapan Atalay, son olarak Groupama Sigorta'nın sağlık grup müdürü olarak görev yapıyordu.



Elvan Atalay

Doğa'nın grup müdürü **Ümit Gültekin** Genel Müdür Yardımcısı oldu

Doğa Sigorta, kurum stratejisi ve hedeflerine yönelik atamalarla organizasyon yapısını güçlendirmeye devam ediyor. Doğa Sigorta'da 5 yıldır oto hasar, rücu ve mim çağrı merkezi grup müdürü olarak görev alan Ümit Gültekin, Oto Hasar, Hasar Saha Denetim & Lojistik, Ar-Ge & İş Geliştirme Bölümlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı.

Lisans eğitimini Sakarya Üniversitesi Elektrik, Elektronik Mühendisliği Bölümü'nde tamamlayan Gültekin, çalışma hayatına 2002 yılında Allianz Sigorta'nın Hasar Departmanı'nda başladı. Bu şirkette 2002-2003 yılları arasında oto ve mühendislik hasarları uzmanı, 2003-2004 arasında Özel projeler ve underwriting supervisor'ı, 2004-2005 arasında oto ve oto dışı hasar supervisor'ı, 2005-2006 arasında proje geliştirme supervisor'ı, 2006-2009 yılları arasında da oto hasarlarından sorumlu proje müdür yardımcısı olarak görev yaptı.

Kariyerine 2009-2010 yılları arasında MAPFRE Sigorta'da hasar müdür yardımcısı olarak devam eden Gültekin, 2010-2015 yılları arasında Carglass firmasında IT ve hasardan sorumlu operasyon direktörlüğü görevini üstlendi. 2015 yılında dâhil olduğu AXA Sigorta'da 2017 yılına kadar hasar lojistik müdürü olarak çalıştı. Temmuz 2017 itibarıyla oto hasar, rücu ve MİM çağrı merkezi grup müdürü olarak Doğa Sigorta ailesine katılan Ümit Gültekin, Ocak 2023 itibarıyla da Oto Hasar, Hasar Saha Denetim & Lojistik, Ar-Ge & İş Geliştirme Bölümlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaya başladı.



Ümit
Gültekin




Tuğba Öcal

Anadolu Hayat Emeklilik'in kurumsal iletişimi Tuğba Öcal'a emanet

Anadolu Hayat Emeklilik'in yeni Kurumsal İletişim Müdürü Tuğba Öcal oldu. 2004 yılında Gazi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun olan Öcal, farklı sektörlerde pazarlama, tanıtım ve halkla ilişkiler alanlarında görev aldı.

2006 yılının mart ayında Anadolu Hayat Emeklilik'teki kariyerine, Marmara Bölge Satış Müdürlüğü'nde uzman yardımcısı olarak başladı. 2008 yılından itibaren de Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürlüğü bünyesinde bulunan Pazarlama Müdürlüğü'nde çalışmaya devam etti. 2017 yılında aynı bölümde müdür yardımcılığı pozisyonuna yükselen Öcal, 2021'de şirketin kurumsal iletişim birimine geçiş yaptı.

Tuğba Öcal, 1 Mayıs 2023 itibarıyla Anadolu Hayat Emeklilik Kurumsal İletişim Müdürü unvanıyla görev yapmaya başladı. 

18 YAŞ ALTI BES'te 200 bin sınırını ilk **AHE** geçti

Anadolu Hayat Emeklilik, 18 yaş altına özel sunduğu bireysel emeklilik ürünü "Çocuğum için BES" ile 200 bin çocuğa ulaşan ilk şirket oldu. Devlet katkısı dahil fon büyüklüğü de 1.2 milyar TL seviyesine ulaştı...

Anadolu Hayat Emeklilik'in 18 yaşın altındaki müşterilerine sunduğu "Çocuğum için BES" ürünüyle 200 bin çocuk bireysel emeklilik sistemine dahil oldu. 18 yaşın altındaki bireylerin sisteme dahil olmasının, sektörün katılımcı tabanının genişlemesi ve erken yaşta çocuklar adına yapılan tasarrufun başlaması açısından çok önemli olduğunu ifade eden Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, bu alanda yüzde 28 pazar payına sahip olduklarını vurguluyor.

Makaskesen, şirketinin bu alandaki performansı ile ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Mevzuatın yayınlanmasının hemen akabinde 2021 yılının haziran ayında satışa sunduğumuz Çocuğum için BES ürünüyle sektörde 200 bin çocuğa ulaşan ilk şirket olmamızın mutluluğunu yaşıyoruz. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından açıklanan 30 Nisan tarihli verilere göre, Çocuğum için BES ile 200 bin 474 çocuğun hayatına dokunarak ailelerinin onların geleceklere için erken yaşta tasarrufa başlamasını sağladık. 18 yaş altı müşteri grubunda oluşan bu yeni pazarda en çok tercih edilen şirket olarak hızlı büyümemize devam ediyoruz. Katılımcı sayısında sahip olduğumuz yüzde 28 pazar payımızla BES'e dâhil edilen her 3 çocuktan 1'i için aileleri, şirketimizi tercih ediyor. Devlet katkısı dahil fon büyüklüğümüz de 1.2 milyar TL seviyesine ulaştı. Çocuğum için BES'in, ebeveynler veya diğer yasal temsilciler tarafından tercih edilen öncelikli ürünler arasında yer almaya devam edeceğine yönelik inancımız tam."

"BİR NEVİ SOSYAL SORUMLULUK OLARAK GÖRÜYÖRÜZ"


Anadolu Hayat Emeklilik, çocuklara geleceklere için birikim yapma alışkanlığını kazandırarak tasarruf bilincini erken yaşta oluşturması açısından Çocuğum için BES'i bir sosyal sorumluluk hareketi olarak da görüyor. Makaskesen, ürünün bu boyutunu da şöyle değerlendiriyor:

"Özel önem attığımız çocuklarınıza yönelik tasarladığımız ürünümüz ebeveynlerin yoğun ilgisini çekiyor, kendilerinden gü-



Didem Makaskesen

zel dönüşler alıyoruz. Ailelerin kendi bütçeleri doğrultusunda belirledikleri katkı payı tutarlarıyla çocuğunun geleceğine bugünden yatırım yapma imkânı sunan Çocuğum için BES'in öne çıkan farklarından biri de anne veya babanın yaşam kaybı halinde çocuk adına katkı payı ödemelerinin şirketimiz tarafından üstlenilmesini sağlayan teminat oldu. Bu teminatla ebeveynler

çocuklarının geleceğine güvenle bakabiliyor. Şirketimize ve ürünümüze duyulan bu güvene layık olmak için gelecekte de finansal ihtiyaçlarına çözüm olmayı ve onlara uzun yıllar hizmet vermeyi ümit ettiğimiz çocuk katılımcılarımızın ihtiyaç duydukları her an yanlarında olacak, memnuniyet seviyelerini yaşamları boyunca korumaya yönelik çalışmalarımıza titizlikle devam edeceğiz." 



Türkiye'nin kalbinde finansın yeni merkezindeyiz

VakıfBank, daha güçlü bir ekonomi ve daha güçlü bir Türkiye için finansın kalbinde, İstanbul Finans Merkezi'nde. Yarınlarımız için tüm kalbimizle, tüm gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz.

VakıfBank, daima seninle.



444 0 724 | vakifbank.com.tr

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

Millî Reasürans çalışanlarının yarısını kadınlar oluşturuyor. Üst kademe yöneticilerinin ise yüzde 60'ı kadın. Millî Reasürans Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Özşuca, “Kadınların iş hayatında daha güçlü olması için karar verici pozisyonlarda yer almaları çok önemli. Biz de tüm insan kaynakları stratejimizi bu doğrultuda kurguluyoruz” diyor...



Ebru Özşuca

Millî Reasürans'ın insan kaynakları odağında **KADIN** var

Köklü ve yerleşik kurum kültürüyle öne çıkan Millî Reasürans, özellikle orta ve üst yönetimde görev alan kadın çalışan oranıyla sektörden ayrışıyor. Kurum, yüksek kadın çalışan oranının yanı sıra toplumsal cinsiyet eşitliğiyle ilgili farkındalık çalışmaları, kadınların üst yönetimde artan oranda temsili ve iş - aile hayatı dengesini destekleyici uygulamalarıyla dikkat çekiyor. Millî Reasürans'ın kadın çalışanlara yönelik kreşe giden çocuğu olanlar için kreş yardımı ödemesi, doğum sonrası kullanılan süt izni sürelerinin yasal sürelerin üzerinde kullanılması gibi uygulamaları da var.

Millî Reasürans Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Özşuca ile “fırsat eşitliği” odaklı özel bir röportaj yaptık...

Millî Reasürans'ta çalışan sayısı nedir? Kaçı kadınlardan oluşuyor?

171 çalışanımızın 86'sı, yani yarısı kadınlardan oluşuyor. Orta kademe yöneticilerimizin yüzde 59'u, üst kademe yöneticilerimizin ise yüzde 60'ı kadın.

Sektörde de genel olarak kadın çalışma oranı yüksek. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre sigorta sektöründe 22 bin 819 kişi istihdam ediyor. Bunların da 12 bin 643'ü kadın.

Millî Reasürans olarak özellikle orta ve üst yönetimde görev alan kadın çalışan oranıyla sektörden ayrışıyoruz. Sektör ortalamasının oldukça üstünde bir orana sahibiz. Kadınların iş hayatında daha güçlü olması için karar verici pozisyonlarda gö-

rev almalarının çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Tüm insan kaynakları stratejimizi de buna göre kurguluyoruz.

Fırsat eşitliği anlayışınızı biraz daha açabilir misiniz? İş dünyasında fırsat eşitliği neden önemli?

Nüfusun yarısını oluşturan kadınların gerek ekonomiye gerekse sosyal yaşama aktif katılımı sürdürülebilir bir kalkınma için olmazsa olmaz. TÜİK verilerine göre ülke nüfusunun yüzde 49.9'unu kadınlar oluşturuyor. Ancak istihdama katılma oranı kadınlarda yüzde 28, erkeklerde ise yüzde 62. Kadınların oranı erkeklerin yansından daha az. Son yıllarda kadın istihdamı ve fırsat eşitliği konularında takdire değer çalışmalar olsa da maalesef daha gidecek çok yolumuz var.

Yakın zamanda yaşadığımız deprem felaketi de maalesef bize fırsat eşitliğinin önemini bir kez daha gösterdi. Dünya genelindeki istatistikler de büyük afetlerden sonra kadınların temel ihtiyaçlara erişimde çok daha fazla zorlandığını ve afetlerin fırsat eşitsizliğini daha da derinleştirdiğini gözler önüne seriyor. Depremden etkilenen bölgede kadın istihdam oranının Türkiye ortalamasının çok daha altında olduğunu biliyoruz. Maddi gücü olmayan kadınların böyle olağanüstü bir olayda çok daha zor durumda kaldıkları açık.

Tüm bu açılardan bakıldığında fırsat eşitliği ülkemiz için asla ikinci plana atılmayacak bir konu. Kadınların ekonomik yaşamda güçlü bir biçimde var olmaları özellikle gelişmekte olan ülkelerde tahmin edilenin çok üstünde bir değişim ve dönüşüm yaratıyor.

Bu noktada özel sektöre çok iş düşüyor. Cumhuriyet tarihimizin neredeyse tamamına şahitlik etmiş geçmişimizle ülkemizin ihtiyaçlarını çok iyi biliyoruz. Bunların başında da fırsat eşitliği ve iş dünyasında çeşitlilik yer alıyor kuşkusuz. Millî Reasürans olarak uygulamaya başladığımız toplumsal cinsiyet eşitliği politikamız da bu konuda bize yol gösterici oluyor. Hedefimizde ise yüksek kadın çalışan oranı, toplumsal cinsiyet eşitliğiyle ilgili farkındalık çalışmaları, kadınların üst yönetimde artan oranda temsili ve iş ve aile hayatı dengesini destekleyici uygulamalar yer alıyor.

Biraz da şirket içi fırsat eşitliği uygulamalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Şirketimiz kadın istihdamında toplumsal cinsiyet eşitliği politikasını esas almakla kalmıyor aynı zamanda, kadın çalışanlara departman yöneticiliği ve üst yönetimde sorumluluk veriyor. Bu kapsamda oluşturduğumuz etik kurulumuz ise bu politika çerçevesinde şirketimizde cinsiyet eşitliği ilkesinin gözetilmesi işlevini yerine getiriyor. Ayrıca tüm şirket çalışanlarına bu konuda düzenli olarak eğitimler veriliyor.

Kreşe giden çocuğu olanlar çalışanlarımız için kreş yardımı ödemesi, doğum sonrası kullanılan süt izni sürelerinin yasal sürelerin üzerinde kullanılması gibi uygulamalarımız da mevcut.

Tüm bu uygulamalarla Türkiye'de sigorta sektörünün sürdürülebilir ve sağlıklı bir yapıya kavuşmasında öncü rol üstleniyoruz. Kadın istihdamını öne çıkaran insan kaynakları politikalarımız ve hem yönetimde hem üretimde etkin rol alan kadın çalışanların güçlenmesi için yaptığımız çalışmalarla KA-

Millî Reasürans
"Kadınların Yükselilebileceği
Eşitlik Öncüsü 100 Şirket" Listesinde



MİLLÎ REASÜRANS

GİDER'den "Fırsat Eşitliği Modeli" (FEM) sertifikası almaya hak kazandık.

Fırsat eşitliği konusunu projelerinizde nasıl ele alıyorsunuz?


Temel faaliyetlerimizi yürütürken sosyal kalkınmayı da öncelikli bir misyon olarak kabul ediyoruz. Sektörel gelişime destek vermenin yanı sıra spor ve sanat gibi farklı alanlarda pek çok proje yürütüyoruz.

Ülkemizde sigortacılık sektörünün gelişmesi ve çağdaş hizmet seviyesinin sürdürülebilmesi için katma değer yaratmayı öncelikli hedeflerimiz arasına koyuyoruz. Özellikle sigortacılık alanında önemli olduğunu düşündüğümüz eğitim konusunda çalışmalarımız var.

1970 yılında Türkiye Sigorta Birliği ve Millî Reasürans öncülüğünde kurulan Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) aralıksız olarak 53 yıldır sigorta sektörüne yönelik eğitim ve danışmanlık hizmetleri veriyor. TSEV, sigorta sektörünün yanı sıra sigortalı konumunda olan şirket, kurum ve kuruluşlara yönelik olarak da sigortacılık tekniği, risk yönetimi, sigorta hukuku ile yönetsel konularda eğitim programları düzenlerken, eğitim faaliyetlerinin yanında, sigortanın toplumsal yaşamın süreçlerine dahil olmasına katkı sağlamak amacıyla çalışmalar yapıyor.

Kuruluşundan bu yana binlerce çocuk ve gencin yararlandığı Miltaş Spor Tesisleri'nde tenis, basketbol ve voleybol branşlarında kurslar veriliyor.

Sanat alanında ise en önemli desteği Millî Reasürans Sanat Galerisi ile sunuyoruz. Galerimiz 30 yıla yakın süredir sanat çevrelerinde yankılar uyandıran ve ilgiyle izlenen birçok sergi düzenliyor. Aynı zamanda çoğu sanat literatürüne giren ve akademik referans olarak kullanılan, çok sayıda kitap ve yayını buluyor. Türkiye'de sanatın inşası adına önemli bir bellek işlevi de gören bu yayımların, özellikle yazılı sanat kaydına ilk kez geçirilmesini sağladığı pek çok önemli sanatçı da bulunuyor.

Dönemsel olarak hayata geçirdiğimiz tüm projelerimiz, yine fırsat eşitliği anlayışımız ve toplumsal cinsiyet eşitliği politikamız ışığında şekilleniyor. Millî Reasürans olarak tüm projelerimizde eşit temsil en önemli konu başlıklarımızdan biri olarak öne çıkıyor. 

Kentsel dönüşüm ve bina tamamlama sigortası için stratejik bir adım

Maher Holding, iştiraklerinden MHR GYO ile kentsel dönüşüm projeleri geliştirirken, Quick Sigorta ile de bina tamamlama sigortası yapacak...



Nurkan Kaçmaz



Ahmet Yaşar

“PROJELERİN ÖNÜNÜ AÇACAĞIZ”

Halka arz durumunda hem Quick Sigorta'nın koyduğu sermaye hem de GYO'nun halka arz sonrası elde edeceği fonlarla başta kentsel dönüşüm olmak üzere yeni projeler geliştirileceğini vurgulayan Ahmet Yaşar da süreci şöyle değerlendirdi:

“Söz konusu projelere dahil olanlara konutlarının teslimi konusunda oluşabilecek her türlü riski bertaraf etmemiz gerekiyor. Bunun için en önemli enstrümanlardan biri de bina tamamlama sigortası. Şu ana kadar 100'e yakın konutta bina tamamlama sigortası kullanıldı ve hak sahipleri konutlarını teslim aldı. Bunun binlere, 10 binlere evrilmesi zor değil. MHR GYO ile birlikte bu projelerin desteklenmesinin önünü açacağız. Bina tamamlamayı, sigortadan ayrı düşünmemek gerekiyor. Sigortacılığın sadece riski tazmin eden yapısını değil önleyiciliğini de öne çıkarıyoruz. Sigortacı zemin etüdünden başlayarak projeyi tüm yönleriyle inceleyip bina tamamlama sigortası verirse, konut alanın da içi rahat olacak.

Bu konudaki mevzuatsal eksikler tamamlanmak üzere. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın genel şartlarda düzenleme talebi var. Ayrıca standart bir bina tamamlama teminat senedinin yayınlanmasını istiyor. Aynı zamanda bunun SEDDK tarafından bir tebliğle duyurulmasını istiyor. Çevre Şehircilik Bakanlığı, Türkiye Sigorta Birliği ve SEDDK ile birlikte bu çalışmalar tamamlandı. Kısa sürede yayınlanmasını ve bina tamamlama sigortasının önündeki engellerin kalkmasını bekliyoruz.”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, bir TV kanalında yayımlanan programda kentsel dönüşüm ve bina tamamlama sigortalarını anlattı.

Nurkan Kaçmaz, MHR GYO'nun sigorta şirketi iştiraki olan ilk GYO olduğunu hatırlatarak şu değerlendirmeyi yaptı: “Sigorta şirketlerinin arkamızda olması bizim avantajımız. Bunu çok önemsiyoruz. Geçmiş dönemde kentsel dönüşümde yaşanan firma bazlı sıkıntıları bertaraf etme adına bina tamamlama sigortalarını aktif olarak kullanacağız. Borsada 39 tane GYO şirketi işlem görüyor. Biz 40'ıncı sırada olmaya talibiz. SPK ve borsa süreçlerimizi başlattık. Şu an onay aşamasındayız. GYO'lar inşaat yapamıyor, proje geliştirebiliyor. Aktif bir GYO olma adına proje bazlı çalışmalarımız devam ediyor. Kentsel dönüşüm projeleri geliştireceğiz. Çünkü kentsel dönüşümü aynı zamanda sosyal sorumluluk alanı olarak görüyoruz. Özellikle depremlerden sonra insanlarda oluşan sağlam binalarda oturma ihtiyacına uygun projelerde olacağız. Artık insanlar sağlam binalarda oturmak istiyor. Özellikle önümüzdeki 5 yıl için kentsel dönüşüm projelerinin aktif olarak kullanılması gerekiyor. Kentsel dönüşüm projelerinde yer almak isteyen bir şirket olarak, kamunun da buna öncelik vereceğini düşünüyoruz. Çünkü devletin desteği gerekiyor.”

Türkiye Hayat Emeklilik BES Birikim Hediyesi

Sevdiklerinize her gün biraz daha değerlenen bir hediye vermeye ne dersiniz?

BES Birikim Hediyesi ile sevdiklerinizin BES sözleşmelerine dilediğiniz tutarda hediye gönderebilir, üstelik %30 devlet katkısı ile hediyeğinizin daha da değerlenmesini sağlayabilirsiniz.



%30
DEVLET
KATKISI



BES Birikim Hediyesi
Türkiye Hayat Emeklilik'te.

Ayrıntılı bilgi için QR kodu okutun.



Google Play
Yükle

App Store'dan
İndir

HEMEN
İNDİR

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr



TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Gücü, adında.

Deprem Risk Transferi ile “Hayata Devam Türkiye”

Aksigorta, “Hayata Devam” sosyal sorumluluk projesinin ikincisini “Deprem Risk Transferi” projesiyle hayata geçirdi. İhtiyaç Haritası iş birliğiyle depremzedeler için bir yardım fonu oluşturan şirket, sattığı her poliçe için 80 TL’lik katkıyı depremlerden etkilenen 11 ile aktaracak...

Aksigorta, toplumu başta deprem olmak üzere sel ve yangın gibi doğal afetler konusunda bilgilendirmek amacıyla 2010-2015 yılları arasında düzenlediği “Hayata Devam Türkiye” kurumsal sosyal sorumluluk projesini, “Deprem Risk Transferi” temasıyla yeniden hayata geçirdi.

Proje, başta risk transferinin neden gerekli olduğu olmak üzere, karşı karşıya olduğumuz risklerin için uzmanlarından öğrenilebileceğini, depreme karşı alınabilecek önlemler konusunda topluma yardımcı olabilecek ve olası risklerin neden bir sigorta kurumuna transfer edilmesi gerektiğini anlatıyor.

Depremlerin manevi etkisinin yanı sıra maddi hasarının da oldukça yıkıcı olduğunu hatırlatan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, risk transferinin önemine şöyle dikkat çekiyor:

“Kahramanmaraş merkezli depremlerin etkilediği 11 ilimizin sigorta durum raporuna göre, bölgede kasko, yangın, DASK ve hayat-ferdi kaza sigortası toplam poliçe sayısı yaklaşık 5.8 milyon. Toplam kayıp neredeyse 2 trilyon TL. Sigortadan geri aldığımız kısım ise 97.3 milyar TL. Oysa bunun tamamı sigortalı olabilirdi. İyi zamanda para tasarrufu yapmak ve zor zamanlar için kaynak ayırmayı bilmeliyiz. Sigorta bunun için en doğru ve en düşük bütçeli araç. Sigorta sektörü olarak bizler kara gün dostuyuz, bugünler için varız. Sektörümüz bu depremi de bundan sonra yaşanabilecek afetleri de karşılayacak güç ve teminat yapısına sahip. Yeter ki toplumsal risk bilincine kavuşalım.

Aksigorta olarak yeni bir sorumluluk projesine başladığımızı duyurmaktan büyük memnuniyet duyuyorum. Karşı kar-



şıya kalacağımız risklerin öncelikle farkında olacağız, sonrasında önlemlerimizi alarak ‘Hayata Devam Türkiye’ diyeceğiz. Afetlerin yıkıcı etkisini ‘kader’ olmaktan çıkaracağız. Sigortacılık bir risk transferi mekanizmasıdır. Siz bir poliçe satın alırsınız ve üzerinizdeki riskleri bir kurumun güvence altına alması için o riski transfer edersiniz. Bunun en yakın örneğini depremlerde hepimiz gördük. Sektör olarak karşı karşıya olduğumuz bu büyük hasarın önemli bir bölümünü bizi sigortalayan reasürans şirketlerine devrettik. O reasürörler de kendini koruyan kurumlara bu riski sevk etti.”

Projenin tanıtım toplantısında konuşan İTÜ Afet Yönetimi Müdürü Prof. Mikdat Kadioğlu da afetlere hazırlığın sadece hayatta kalmakla değil, aynı zamanda maddi ve manevi kayıpların minimize edilmesiyle ilgili olduğunu hatırlatarak, “Pek insan, afetlere hazırlanırken sigortayı unutmuyor veya yeterince önemsemiyor. Ancak sigorta, evinizi bir emniyet kemeri gibi korur ve beklenmedik olayların maddi zararlarını azaltır” vurgusunu yaptı.

HER YENİ POLİÇE İÇİN 80 TL KATKI

Aksigorta, “Hayata Devam Türkiye” projesi kapsamında 6 Şubat depreminden etkilenen 11 il için bir de yardım fonu kurdu. İhtiyaç Haritası ile iş birliği halinde, Aksigorta’dan satın alınacak her yeni konut sigortası poliçesi için 80 TL’lik katkı söz konusu illerdeki depremzedelerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere aktarılacak.

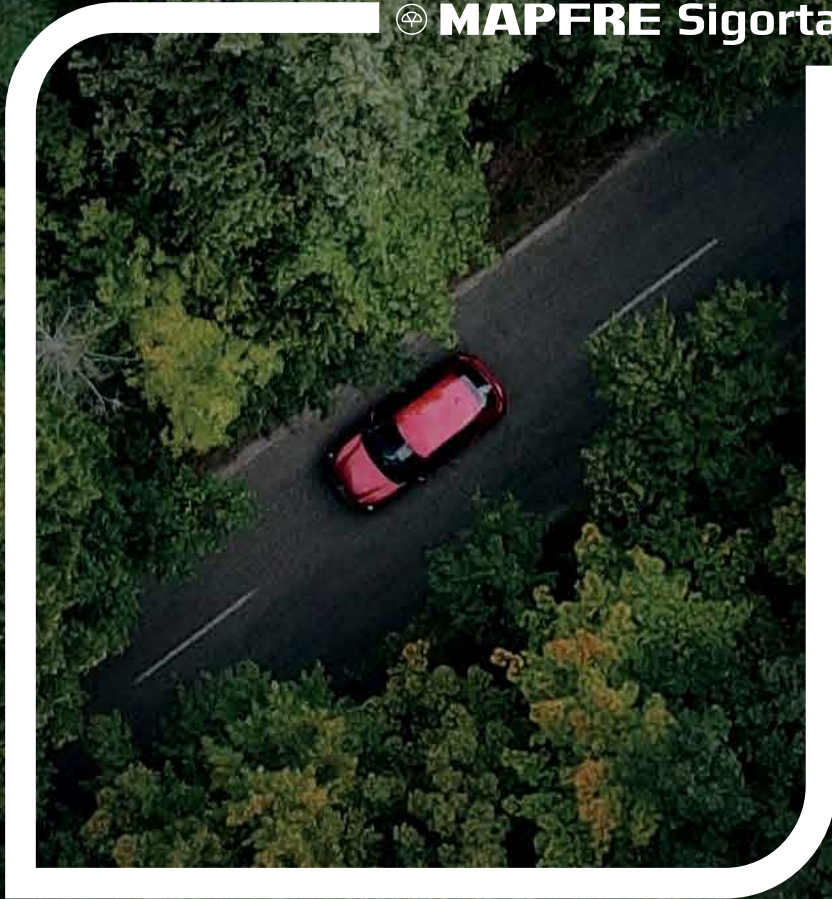


KASKO YAPTIRIRKEN GENİŞ BİR NEFES ALIN.

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

KORU'dan **cam hasarları** için **dijital çözüm**

Koru Sigorta, Mobil Cam Hasar Yönetim Sistemi'ni devreye aldı. Aracın plakasıyla birlikte hasarlanan camın fotoğraflarının sisteme yüklenmesiyle birlikte onarım süreci başlıyor...

Koru Sigorta, ihtiyaçlara daha iyi yanıt verebilmek için müşteri odaklı yaklaşımını dijitalleşmenin avantajlarıyla birleştirmeye devam ediyor.

Günümüzde her alanda yaygınlaşan dijitalleşmenin getirilerinden biri olan mobil uygulama alanında projeler ürettiklerini belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, kasko sigortalılarına yönelik olarak yakın zamanda hayata geçirdikleri Mobil Cam Hasar Yönetim Sistemi ile müşteri deneyimini artırmayı amaçladıklarını söylüyor.

Yılmaz, "Çözüm ortaklarımızın süreçlerini hızlı ve yalın bir şekilde takip etmelerini sağlamayı ve ekonomik gelişmelerin paralelinde hasar onarım maliyetlerine katkı sağlamayı hedefliyoruz" diyor.

HASAR ALAN CAMIN FOTOĞRAFIYLA SÜREÇ BAŞLIYOR

Yılmaz uygulamanın detaylarını şöyle anlatıyor: "Sigortalılarımız Koru Sigorta mobil uygulaması üzerinden aracının plakasıyla birlikte hasarlanan camının fotoğraflarını sisteme yükledikten sonra hizmet almak istediği lokasyon bilgilerini sistemden seçerek talep oluşturuyor. Talebin oluşmasının ardından, açılan talep cam hasar yönetim portalımız üzerinden anlaşmalı cam firmalarının ekranlarına yansıyor. Sisteme dahil olan anlaşmalı cam firmalarımız, kısa süre içerisinde sigortalımızın cam değişimi talep ettiği lokasyonda hizmeti verip veremeyeceklerini ya da talep edilen lokasyona en yakın şube bilgisiyle birlikte camın stoklarda bulunup bulunmadığı bilgisini sisteme giriyor. Girilen veriler ışığında sistem, öncelikli olarak sigortalımızın talep ettiği lokasyona yakınlık esasına göre maliyet karşılaştırması yaparak talebi en uygun firmaya yönlendiriyor. Cam firmasına atanan taleple




Kasım Yılmaz

birlikte sigortalımızın talep ettiği en kısa süre baz alınarak randevu oluşuyor ve onarım sürecine geçilerek hizmet tamamlanıyor"

EN HIZLI SÜREDE SONUÇLANIYOR

Mobil Cam Hasar Yönetim Sistemi'nde sigortalı aracın marka ve modeline bağlı olarak talep edilen camın stoklarda bulunmadığı durumlarda, sigortalıların talebini en hızlı sürede sonuçlandırmak için sistem sıra esasına göre kayıtlı en az bir cam firmasına talebi yönlendiriyor.

Yönlendirilen talep müşteri memnuniyetini sağlamak ve talebi gerçekleştirmek amacıyla talep takip sistemi aracılığıyla eş zamanlı olarak Koru Sigorta Genel Müdürlüğü hasar ekiplerince de takip ediliyor. Böylece bu uygulamayla sürecin takibinin yanı sıra talebin tam olarak sonuçlandırılması sağlanıyor.

Projenin gerek maliyet yönetimi açısından gerek de müşteri deneyimi açısından dijital ortamlarda yakından takip edilerek yürütüldüğünün altını çizen Yılmaz, "Uygulamamızın şirketimize ve sektörümüze katkı sağlayacağına inancımız tam" diyor. 

ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!

HDI
SİGORTA

Hasarsızlık
İndiriminin
Korunması

Tamir
Süresince
İkâme
Araç

Vale
Hizmeti

Orijinal
Yedek
Parça

Hızlı
Destek
Servisi

Check-up
Hizmeti

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

3 farklı güvence tek poliçede: **TASTAMAM KASKO**

Ana Sigorta'nın "üçüncü el" konseptiyle hayata geçirdiği Tastamam Kasko, kaza ve çalınmaya ek olarak mekanik arıza kaynaklı risklere karşı da teminat sunuyor, sigortalının aracına "geri alım" opsiyonu sağlıyor. Ana Sigorta Genel Müdür Arda Tuncay, "Hedefimiz yenilikçi ürünlerle müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmak ve pazarın büyümesine katkı sağlamak" diyor...

ANA Sigorta, "üçüncü el" konseptiyle geliştirdiği Tastamam Kasko'yu araç sahiplerinin kullanımına sundu. Tastamam Kasko poliçesi, sigortalının aracını kaza ve çalınma gibi risklere ilave olarak hem mekanik arıza kaynaklı risklere karşı koruyor hem de sigortalıya yeni satın alınan aracı Ana Sigorta'ya iade etme opsiyonu veriyor. Poliçe sahipleri, Tastamam Kasko'nun geri alım güvencesiyle yeni satın aldıkları veya kullanmakta oldukları araçlarını araç rayiç bedelinin minimum yüzde 80'inden başlayan tekliflerle Ana Sigorta'ya iade edebiliyor.

Ana Sigorta Genel Müdürü Arda Tuncay, bu yeni ürünle sektörde benzeri olmayan bir şekilde üç ayrı güvenceyi tek bir kasko poliçesiyle araç sahiplerine sunduklarını vurguluyor:

"Tastamam Kasko poliçemizle en geniş kasko teminatına ilaveten mekanik arıza teminatını ve piyasa değerinin minimum yüzde 80'ine kadar araç geri alım güvencesini tek bir poliçede müşterilerimize sunuyoruz. Tastamam Kasko'nun 'Üçüncü El' özelliğiyle de memnun kalmazsanız aracınızı, rayicinin minimum yüzde 80'inden başlayan tekliflerle geri alım garantisi opsiyonu sunuyor."

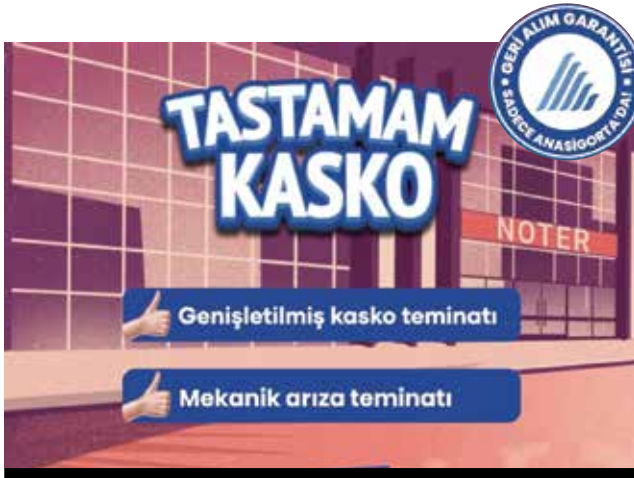


Arda Tuncay

"DÜŞÜK FİYATA ALDANMAYINI!"

Kasko branşındaki yanıltıcı fiyat rekabetine de işaret eden Arda Tuncay, araç sahiplerinin satın aldıkları kasko poliçesinin içerdiği teminatları çok iyi analiz etmeleri gerektiğini belirtiyor. Tuncay'ın bu konudaki uyarıları ve önerileri şu şekilde:

"Ana Sigorta olarak hedefimiz, yenilikçi ürünlerle müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırırken pazarın büyümesine de katkı sağlamak. Araç sahiplerinin, kasko poliçesi satın alırken özellikle düşük fiyatlı teklifleri dikkatli sorgulamasında yarar var. Aksi halde olası bir hasar anında gerek teminat içeriği gerekse hasar anında sunulan asistans hizmetleri anlamında düşük fiyata aldıkları kasko poliçesinin temel beklentilerini karşılamadığını sevimsiz bir deneyimle öğrenmiş olabilirler. Bunun yanı sıra sigorta şirketinin ve acentenizin kredibilitesi ve yetkinliği de çok önemli. Trafik poliçenizi dilediğiniz şirketten alabilirsiniz, çünkü standart bir ürün. Ancak kasko poliçenizi güvendiğiniz bir şirketten veya acenteden satın almanızı öneririm."



**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

DOĞASİST ile işlemler daha hızlı

Yapay zekâ tabanlı chatbot uygulaması DOĞASİST, Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası teklif ve poliçeleşme sürecinde 7/24 ulaşılabilen dijital asistan göreviyle proaktif çözümler üretiyor...

Doğa Sigorta, gelişen teknoloji ve değişen müşteri ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunmak amacıyla dijital dönüşüm çalışmaları kapsamında yeni uygulamaları hayata geçiriyor. İş süreçlerini kolaylaştırmak, müşterilerin sigorta ihtiyaç ve taleplerine hızla cevap verebilmek doğrultusunda geliştirilen yapay zekâ tabanlı DOĞASİST, Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası teklif ve poliçeleşme sürecinde 7/24 ulaşılabilen dijital asistan görevi ile proaktif çözümler üretiyor.



www.dogasigorta.com web adresini ziyaret eden kullanıcılar, kişisel bilgi ve onaylarının ardından tamamlayıcı sağlık sigortası özelinde teklif, yönlendirme, ürün detay ve poliçeleşme süreçlerini DOĞASİST ile birlikte hızla tamamlayabiliyor.

Bilgi Teknolojileri, Sağlık Sigortaları ve Müşteri İletişim Merkezi birimlerinin ortak çalışmalarıyla geliştirilen kullanıcı dostu DOĞASİST ayrıca, müşteri deneyimini güven ilkesiyle şekillendirmeye yönelik önemli bir adım oluyor.



HEDEFİ TUTTURAN ACENTELER ANTALYA'DA BULUŞTU

Doğa Sigorta, motivasyon ve satış süreçlerini canlı tutmak amacıyla yıl boyunca spot kampanyalarla acentelerine güçlendirme desteği sağlamaya devam ediyor. Bu kapsamda tamamlanan bir kampanya sonrasında Doğa Sigorta yönetimi, 19-21 Mayıs tarihlerinde satış hedefine ulaşan acenteleriyle Antalya seyahatinde bir araya geldi.

Türkiye'nin dört bir yanından katılım sağlayan acenteler için özel olarak hazırlanan geniş kapsamlı ve renkli içerikli tur programıyla katılımcılar, üç gün boyunca şehrin tadını çıkardı. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar'ın ev sahipliğinde gerçekleşen organizasyonda, Genel Müdür Yardımcısı Adnan Mehmet Sığın, Kurumsal Satış ve ADK Grup Müdürü İpek Güner, Bursa Bölge Müdürü Esra Yaşartürk, Akdeniz Bölge Müdürü Evren İskent, Ege Bölge Müdür Yardımcısı Gülçin Dülger ve Kurumsal İletişim Mü-

dürü Seda Güler katılımcılara eşlik etti.

Coşkun Gölpinar, etkinlikle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Acenteleriyle büyümeyi prensip edinen bir şirket olarak, gerek günümüz teknolojisini sunan teknik altyapımız gerek planladığımız cazip ürün kampanyalarımızla acentelerimizin işlerini hızlı, kolay ve verimli şekilde yürütebilmesi için sürekli geliştirmeler yapıyor, pazarlama faaliyetleri organize ediyoruz. Ben dahil tüm yöneticilerimizin her daim ulaşılabilir olması sayesinde acentelerimiz soru ve sorunlarına anında çözüm ve destek bulabiliyor. Bu da bağımızı çok kuvvetlendiren bir unsur. Hem işlerimizi gündeme alabildiğimiz hem de bir arada keyifli vakit geçirme fırsatı bulabildiğimiz gezi ve etkinliklerimiz acentelerimizle bağımızı daha da güçlendirirken, onların motivasyonuna da büyük katkı sağlıyor."

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

Türk Nippon, kaskoda konfor yükseltiyor

Geniş, Dar ve Gülümseten Kasko paketleriyle her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta, Gülümseten Kasko'da fiyatlarını yüzde 40'lara varan indirimlerle daha rekabetçi bir seviyeye getirdi...

Mevcut kasko paketleriyle araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği teminatlara yer veren Türk Nippon Sigorta, müşterilerine tam güvence sağlıyor. Müşteri odaklı ürünler sunduklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Ürünlerimizi müşteri ihtiyaçları doğrultusunda tasarlayıp güncelleştirmeye devam ediyoruz" diyor.

Pamukçu, 2023 yılı başlamadan kasko branşında talep çeşitliliğinin artacağını öngörerek mevcut paketleri daha rekabetçi fiyatlarla müşterilere sunduklarını, bu sayede öncelikli tercihler arasına girdiklerini belirtiyor. Pamukçu, kasko branşında yürüttükleri çalışmalarını şöyle anlatıyor:

"Yaptığımız değişikliklerle daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar ve asistan hizmetleri değişiyor. Sunduğumuz cazip fiyatlarla da ekonomik avantajlar sağlayarak ürün konforumuzu artırıyoruz. Müşterilerimize yaşayabilecekleri sorunlar karşısında gerekli ve doğru teminatları vermek en önemli düşüncemiz. Özellikle Gülümseten Kasko ürünümüzde fiyatlarımızı yüzde 40'lara varan indirimlerle çok rekabetçi bir seviyeye getirdik. Sağladığımız rekabetçi fiyat ve taksit seçeneği sayesinde müşterilerimizin ürünüme daha kolay erişebilmesini amaçlıyoruz. Ayrıca mini onarım, yol yardımı, Türk Nippon Sigorta anlaşmalı özel servislerinde araç onarımı ve acil tıbbi yardım teminatlarıyla da yaşayabilecekleri kötü olaylara karşı onları koruyarak yanlarında olmaya devam ediyoruz."



Dr. E. Baturalp Pamukçu

"TÜM PAYDAŞLARLA BİRLİKTE HAREKET EDİYORUZ"

Başarının ancak ekip çalışmasıyla mümkün olduğunu vurgulayan Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın çalışanları, acenteleri ve hizmet aldığı tüm paydaşlarıyla bir bütün halinde hareket ederek müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmayı amaçladığını altını çiziyor. Pamukçu, "Sadece poliçe satış anında değil poliçe süresi boyunca yaşanacak tüm durumlar için hızlı aksiyon alma kabiliyetimiz çok yüksek. Tüm süreçlerimizde bu mantıkla ilerliyoruz" değerlendirmesini yapıyor.

**YÜKSEK BEDELLİ
YÜKÜMLÜLÜKLERDEN
LİMİTSİZ İMM
SİGORTASI İLE
KURTULUN**

*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

Groupama Sigorta için işlem tamam

AXA'nın Groupama'nın Türkiye'deki sigorta operasyonlarının yüzde 100'ünü satın alma sürecinde, yasal onayların alınmasını takiben hisse devri de tamamlandı...

AXA'nın bu yıl başında açıkladığı Groupama Sigorta ve Groupama Hayat'ın hisselerini elinde bulunduran Groupama Investment Bosphorus Holding hisselerinin yüzde 100'ünü satın alma süreci tamamlandı. Bu satın almayla AXA Sigorta, Türk sigorta sektöründeki varlığını daha da güçlendirmeyi amaçlıyor.

2022 yılı sonu itibarıyla yüzde 124.5 büyüme oranı, 13.3 milyar TL prim üretimi, yüzde 6.5 pazar payı ve 2.4 milyar TL fon büyüklüğüyle sigorta ekosisteminin köklü oyuncularından olan AXA Türkiye, ülke genelinde 2 bin 800'den fazla acentesi ve 800'ün üzerinde çalışanıyla müşterilerine hizmet veriyor.

BİN 700 ACENTE DAHA EKLENİYOR

AXA Türkiye, satın almayla birlikte Groupama Sigorta ve Groupama Hayat'ın bin 700'den fazla acentesiyle çalışma imkanı bulacak ve 300'ün üzerinde çalışanını yetenek havuzuna katmış olacak.

AXA Türkiye'nin bağlı olduğu AXA Madrid International Hub Genel Müdürü Nuria Fernandez satın almayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Teknik iş kollarımızda ölçek oluşturmayı amaçlayan stratejimizin güçlü bir yansıması olan Groupama'nın Türkiye'deki sigorta operasyonlarını satın alma sürecinin tamamlanmasından memnuniyet duyuyoruz. Ağımıza dahil olan yeni dağıtım kanallarıyla iş kollarımızda pazar payımızı artıracak ve Türkiye operasyonumuzda çok farklı bir boyuta ulaşacağız. Önümüzdeki dönemde hep birlikte çok başarılı işlere imza atacağımıza inanıyoruz."

"BİR ADIM DAHA İLERİ GİDECEĞİZ"

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ise şu bilgileri paylaştı: "Güçlü finansal yapımız, yaratıcı çözümlerimiz, müşteri-acente-çalışan denkleminde odaklanan veri temelli iş anlayışımızla bugüne kadar Türkiye sigortacılık sektörüne yön veren



Nuria Fernandez



Yavuz Ölken

bir şirket olduk. Bu tutkumuzla da grubumuzdan hep takdir gördük. Bugün geldiğimiz noktada ise Groupama'nın Türkiye'deki operasyonlarını satın alma süreci, AXA Grubu'nun Türkiye'ye olan güvenini gösteren bir hamle olmakla birlikte 'sürdürülebilir gelişim ve büyüme' olarak adlandırdığımız 2023 yılı stratejimizi de destekleyen bir adım oldu. Bu güzel gelişmeyi 130 yılı aşkın köklü geçmişimizden aldığımız gücün ve ülkemizdeki fırsatları iyi yönetiyor olmamızın bir karşılığı olarak görüyorum. Bu yolda birlikte yürüyeceğimiz yeni iş ortaklarımız ve ekip arkadaşlarımız ile daha da güçlenecek, dünden bir adım daha ileri gideceğiz."

PAZAR PAYI HEDEFİ YÜZDE 10

Hatırlanacağı gibi Yavuz Ölken, geçen ay dergimize verdiği özel röportajında birleşmeyle ilgili şu yorumu yapmıştı: "Önümüzdeki 18 ila 36 aylık süreçte bugünkü iki şirketin toplam pazar payının üzerine çıkmayı amaçlıyoruz. Mekanik birleşmeyle bugünkü pazar paylarını topladığımızda yüzde 8.5-9'lara buluyoruz. 18 ila 36 ay içinde bu payı bir veya bir buçuk puan artırarak yüzde 9.5-10'a yükseltmeyi istiyoruz." 📌



Güvenli Yolculuk Sigortası ile seyahat masrafları düşüyor

Ray Sigorta, trafik sigortası olup kaskosu olmayanlar veya kaskosu olup da kaza ihtimaline karşı ek koruma düşünenler için “Güvenli Yolculuk” ürününü geliştirdi. Poliçe kapsamında sunulan ücretsiz çekicinin yanı sıra bakım, yıkama, motovale gibi ek hizmetler de seyahat öncesi araç masraflarını azaltıyor...

Ray Sigorta, yaz tatili öncesi seyahat planı yapanların işini kolaylaştıracak yeni ürünü “Güvenli Yolculuk”u hizmete sundu. Güvenli Yolculuk Sigortası, trafik sigortası olup kaskosu olmayan sigortalılara maddi koruma sağlarken, kasko poliçesi sahiplerine ise koltuk ferdi kaza teminatı limitini artırarak ek güvence veriyor.

Ray Sigorta, Güvenli Yolculuk ile ayrıca çekici, oto kapı kilit ve lastik değişimi gibi hayatı kolaylaştıran yol yardım hizmetleri veriyor. Araçların sürüş güvenliğine katkı sağlayan ve kaza risklerine karşı önleyici 26 nokta check-up, periyodik bakım gibi ücretsiz hizmetler de sağlıyor.

“BÜTÇE YÜKÜNÜ AZALTIYORUZ”

Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, Güvenli Yolculuk Sigortası’nın avantajlarını şöyle anlatıyor: “Kazaların; hastalık, kalıcı sakatlık ve ölümlerin en önemli sebeplerinden biri olduğunu görüyoruz. 2022 yılında ülkemizde toplam 1 milyon 232 bin 957 trafik kazası meydana geldi. Bu kazaların 197 bin 261’i ölüm ya da yaralanmalarla sonuçlandı. 2023’ün ilk 4 ayına baktığımızda ise 159 bin 132 trafik kazasının 60 bin 83’ü yaralanmalı, 663’ü de ölümlü kazalardan oluşuyor.



Koray Erdoğan

Nerede, ne zaman ve nasıl olacağını kestiremediğimiz, bir anda ortaya çıkan kazalar sonucu yaralanmalar, sakatlıklar ya da ölümler meydana geliyor. Başımıza gelmesi durumunda hem kendimizi hem de ailemizi etkileyebilecek risklere karşı en önemli kalkanımız ise sigorta. Sigorta yaptırarak en azından kendimizi finansal kayıplara karşı korumuş oluyoruz.

Ray Sigorta olarak her ihtiyaca ve bütçeye uygun sunmuş olduğumuz ürünlerden biri de Güvenli Yolculuk. Bu ürünümüzle hem beklenmedik sürprizlere karşı finansal güvence veriyor hem de asistans hizmetlerimizle, seyahat planı yapan sigortalılarımızın araçları için ayırdıkları bütçe yükünü hafifletiyoruz. Bugün maliyeti oldukça yüksek olan araç çekici, araç check-up, periyodik bakım, motovale, lastik değişimi, dezenfeksiyon, yıkama gibi işlemleri Güvenli Yolculuk poliçelerimizde sigortalılarımıza ücretsiz sunuyoruz.”



Kefalet senetleri, banka teminat mektuplarına alternatif olarak birçok alanda kullanılıyor. Ancak bu önemli teminatın yaygınlaştırılması için atılması gereken çok önemli adımlar var...



AHMET GEZ
AREX Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Kefalet sigortasındaki potansiyeli harekete geçirmenin tam zamanı!

Kefalet sigortası, Türkiye’de son yıllarda finansal sisteme entegre olmaya çalışan bir sigorta ürünü ve teminat enstrümanı. Alışıl gelmiş uygulamada firmaların geçici ve kesin mektup ihtiyaçları genelde bankalar üzerinden karşılanıyor. Bu noktada banka teminat mektuplarının muadili teminat sunan kefalet sigortası ve kefalet senetleri firmalarımızın ihtiyacı olan gayri nakdi kredi limitleri için ciddi bir alternatif oluşturuyor.

Türkiye’de yerleşik bankalar tarafından kullanılan gayri nakdi krediler, Aralık 2022 sonu itibarıyla 2 trilyon 523 milyar TL’ye ulaştı. Bahse konu dönemde, gayri nakdi krediler içerisinde teminat mektuplarının yüzde 73 ile en büyük paya sahip olduğunu görüyoruz. Bu veriler bize sigorta şirketleri tarafından sunulan kefalet senetlerinin çok büyük bir potansiyele sahip olduğunu açıkça gösteriyor.

5 Temmuz 2022’de yürürlüğe giren 7417 sayılı torba yasa ile 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanunun “Teminat ve Değerlenmesi” başlıklı 10’uncu maddesinin birinci fıkrasının (2) numaralı bendinde değişiklik yapıldı ve kefalet senetleri vergi daireleri de dahil çok sayıda kamu kurumunda da geçerli konuma geldi. 2021 yılında verilen KDV iadesi tutarının 150 milyar TL civarında olduğu varsayıldığında söz konusu değişikliğin ne kadar çok işletmeyi ilgilendirdiğini görebiliyoruz.

Kefalet senedi banka teminat mektubuyla eşdeğer güvence sağlamanın yanı sıra toplam maliyet olarak banka teminat mektuplarından çok daha düşük maliyetle edinilebiliyor.

Bilindiği gibi ekonomik dalgalanmalardan olumsuz etkilenen firmaların bankalardan kredi sağlamanın önünde çok büyük zorluklar bulunuyor. Oysa kefalet senedi limiti tahsis edilirken firmaların finansal bilançolarının yanı sıra teminata konu işin niteliği başta olmak üzere ilgili firmanın daha önce yapmış olduğu işlerdeki iş bitirme verileri, talep olan işe ilgili deneyimleri, makine parkı gibi kriterlerde dikkate alınarak değerlendirilmeler yapılıyor. Bu da sadece finansal verilere göre gayri nakdi kredi sağlayan bankalardan farklı olarak firmalar için önemli bir avantaj oluşturuyor.

İLGİLİ KANUN VE YÖNETMELİKLE DÜZENLENMELİ

Kefalet senetleri, banka teminat mektubunun kullanıldığı birçok alanda önemli bir alternatif konumunda. Ancak kefalet senetlerinin yaygınlaştırılması için atılması gereken birçok önemli adım var. İcra İflas Kanunu, İmar Kanunu, Noterlik Kanunu ve Gümrük Yönetmeliği’nin teminata ilişkin maddelerinin, kefalet senetleri de geçerli kılınacak şekilde yeniden düzenlenmesi atılması gereken ilk adım. Sigorta sektörünün de bu görece yeni ürünün tanıtımı ve yaygınlaşması için çok daha aktif bir tutum içinde olması gerekiyor. Özetle kefalet sigortasının ülkemizde finansal sisteme dahil olan yeni bir enstrüman olmakla birlikte finansal sistemin derinleşmesine çok ciddi katkı sağlayacağı aşık. Bununla birlikte, özellikle gayri nakdi kredi temininde önümüzdeki dönemde bankalara ciddi bir alternatif oluşturuyor. 🌐

Otomobilini herkes sever kasko isteyen Türk Nippon'u seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon'a gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı kaskomuzla onu güvence altına alın.

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



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
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.**

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI