

smart awards

WINNER 23



“Gelecek heyecan verici ve biz hazırız!”

Bizde her kişiye,
her ihtiyaca uygun çözüm var!
Kasko arayanlar
BURAYA!



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr



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

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



100. yılımız kutlu olsun!

Cumhuriyetimizin 100'üncü yıl dönümüne ulaşmanın heyecanını ve gururunu yaşıyoruz. Büyük Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün liderliğinde bağımsızlığını kazanan milletimizin yönetimi ele aldığı gün olan bu büyük günü 100 yaşına yakışır şekilde kutladık. Bayraklarla, marşlarla, yürüyüşlerle, danslarla ve birbirinden renkli etkinliklerle bu güzel gün, ne mutlu ki hepimiz için coşkuyla geçti. Başta Atatürk ve yol arkadaşları olmak üzere tüm şehit ve gazilerimizi saygı ve rahmetle anıyor, 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nı buradan bir kez daha kutluyoruz.

Sigorta sektörünün 100'üncü yıl kutlamaları da birbirinden güzel ve anlamlı geçti. Birçok şirketin acenteler buluşmasına 100. yıl teması damga vurdu. Hatta bazı şirketler bu anlamlı gün dolayısıyla toplantılarını Türkiye Cumhuriyeti'nin ilan edildiği başkent Ankara'da gerçekleştirdi.

Acente toplantısını Ankara'da düzenleyen Anadolu Sigorta, gelecek

stratejilerini paylaştı. Etkinlikte "Atatürk'ün talimatıyla kurulan bir şirket olarak, ülkemizin ikinci yüzyılında da var gücümüzle hep beraber çalışmak için hazırız" mesajı verildi.

"Dün, Bugün, Yarın Birlikte Varız" temasıyla acenteleriyle bir araya gelen HDI Sigorta, bir kez daha "acente şirketi" olduğuna vurgu yaptı.

AcnTURK Sigorta'nın "Akıl, Cesaret ve Nitelik" temasıyla düzenlediği acente toplantısında Türkiye'nin en iyi sigortacılık hizmeti veren şirketi olma hedefine vurgu yapılarak, yenilikler ve yeni ürünlerin müjdesi verildi.

AXA Sigorta, başarılı acenteleriyle bir araya geldiği etkinlik serisinin organizasyonlarının bütçesinin tamamını deprem bölgesine aktarırken, Hatay'da, inşa ettirdiği Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlköğretim Okulu'nun detaylarını acenteleriyle paylaştı.

Ana Sigorta, cumhuriyetin 100'üncü yıl dönümüne özel bir strateji toplantısı organize etti ve yenilikçi stratejilerini ve sektör trendlerini ele aldı.

Sompo Sigorta'nın acenteler toplantısı "Birlikte Liderliğe" sloganıyla gerçekleşti.

Koru Sigorta da "Satış Ekibi Performans Toplantısı"nı cumhuriyetin 100'üncü yılı şerefine Ankara'da yapanlar arasında yer aldı.

Acente toplantılarının gündemi meşgul ettiği sektörde bir de satın alma haberi geldi: Zurich Sigorta, MAPFRE Yaşam'ı satın aldı. Zurich Sigorta, böylelikle faaliyetleri arasına hayat sigortacılığını da eklemiş oldu.

Geçen ayı sektör açısından önemli kılan konulardan biri de BES'in 20 yılı geride bırakması oldu. BES, temellerinin atıldığı 27 Ekim 2003'ten bugüne, toplum nezdinde oluşan birikim ve tasarruf bilinci gelişimini hızla sürdürmeye ve hafızalardaki yerini sağlamlaştırmaya devam ediyor. İstikrarlı büyüme performansını sürdüren sistem, bugün itibarıyla 17.6 milyon kişinin geleceği için tasarruf yaptığı güvenilir bir yatırım aracı haline geldi.

Keyifli okumalar.

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

KASIM 2023



10

KAPAK

“Gelecek heyecan verici ve biz hazırız!”

Smart-i Awards 2023 ödül töreni, sektörün geleceğine ışık tutacak bir panele de ev sahipliği yaptı. “İnovatif Dönüşüm” ana teması ve “Gelecek Heyecan Verici, Hazır mısınız?” başlığıyla düzenlenen panelin moderatörlüğünü İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı üstlendi. Crede Kurucu Ortağı Ahmet Kocamaz, Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO’su Burak Kutlu ile Aksigorta Teknoloji ve Operasyonel Mükemmellikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kaan Konak da panelist olarak yer aldı.

16

Anadolu Sigorta acenteleriyle Ankara’da

Cumhuriyetin 100’üncü yılı dolayısıyla acente toplantısını Ankara’da düzenleyen Anadolu Sigorta, gelecek stratejilerini paylaştı. Genel Müdür Mehmet Tuğtan, “Atatürk’ün talimatıyla kurulan bir şirket olarak, ülkemizin ikinci yüzyılında da var gücümüzle hep beraber çalışmak için hazırız” mesajını verdi...

18

Hatay’da Tüm Kalplerde Okulu kuruyor!

AXA Sigorta, başarılı acenteleriyle bir araya geldiği etkinlik serisi organizasyonlarının bütçesinin tamamını deprem bölgesine aktarıyor. Hatay’da, Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlköğretim Okulu’nu inşa edilecek...

20

HDI, “Acentelerimle Birlikte Varım” dedi

“Dün, Bugün, Yarın Birlikte Varız” temasıyla 900’ü aşkın acentesiyle Kıbrıs’ta bir araya gelen HDI Sigorta, “acente şirketi” olduğuna vurgu yaptı. Genel Müdür Firuzan Işcan, acentelere “Biz bir işletme, sizler de birer iş insanısınız” diye seslendi.

22

Türkiye Sigorta her branşta pazar payını artırıyor

Türkiye Sigorta’nın ilk 9 aylık brüt prim üretimi, 38 milyar 697 milyon TL ile geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 140 arttı. En yüksek prim üretimi artışı, yüzde 227 ile yangın ve doğal afetler branşında oluştu...

24

AcnTURK, piyasayı şaşırtacak 4 yeni ürün çıkarıyor

AcnTURK Sigorta’nın KKTC’de “Akıl, Cesaret ve Nitelik” temasıyla düzenlediği acente toplantısında güçlü mesajlar öne çıktı. Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyüklebi ve Genel Müdür Ali Murat Dişçi, hizmet standartlarını yükseltecek yenilikler ve yeni ürünlerin de müjdesini verdiler...

26

Maher Holding’de 29 Ekim coşkusu

Maher Holding, Türkiye Cumhuriyeti’nin 100’üncü yılını özel logosuyla ve “100 yıl değil 1000 yıl da geçse bu milletin her kalbi cumhuriyet için atar” temasıyla kutladı. Quick Tower’da yönetim kadrosu ve holding çalışanlarının katıldığı özel bir resepsiyon düzenlendi...

32

AHE, BES’in 20’nci yılında 2.8 milyonla lider

20 yılı geride bırakan BES’te geleceği için tasarruf yapan 176 milyon kişiden 2.8 milyonu Anadolu Hayat Emeklilik’i tercih etti...

34

“Bireysel kefalet sigortasında büyük potansiyel var”

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, kefalet sigortasının sadece kurumlar değil bireyler için de önemli bir ihtiyaç olduğunu vurguluyor.

36

Ray Sigorta, 6 farklı kasko ürünüyle fark yaratıyor

Ray Sigorta, farklı taleplere özel çözümler sunan 6 farklı kasko ürünüyle her müşterinin ihtiyacı olan teminatları sunuyor: Ray Kasko, (BoB), KaskHom, İkinci Şans Kasko, Başlangıç Kasko ve elektrikli araçlara özel kasko...

38

Türk Nippon acenteleri için özel bir kampanya

Türk Nippon Sigorta, başarılı acentelerini yurt dışı seyahatiyle ödüllendiriyor. Bu yılki kampanya tek ürüne değil, birçok ürüne üretim hedefi konularak düzenleniyor.

Kendine veya çocuğuna BES yaptıranlara 1.000 TL hediye!

Hemen ayda 1.000 TL'ye dijitalden BES yaptırın, bu fırsatı kaçırmayın!



% 30
devlet katkısı
avantajıyla*



*BES'e dahil olduğunda, yasal mevzuat gereği, ödenilen katkı payı tutarının % 30 oranında devlet katkısı sağlanır. 1-30 Kasım 2023 tarihleri arasında DijitalBES planı (8013/E-meklilik planıyla (E7008) düzenlenen ve minimum aylık katkı payı tutarı 1.000 TL olan sözleşmelerde ilk altı ay boyunca her ay düzenli ödeme gerçekleştirilmesi durumunda, altıncı ayı takip eden ayın sonuna kadar 500 TL ek fayda ödemesi, ilgili sözleşmeye ek katkı payı olarak yatırılacaktır. İkinci altı ay boyunca minimum katkı payı tutarıyla (1.000 TL) aylık düzenli ödemenin gerçekleştirilmesi durumunda yine altıncı ayı takip eden ayın sonuna kadar 500 TL ek fayda ödemesi, ilgili sözleşmeye ek katkı payı olarak yatırılacaktır. Kampanya tüm şartlarının sağlanması durumunda toplam 1.000 TL ek fayda ödemesi yapılacaktır. Ayrıntılı bilgi [garantibbvaemeklilik.com.tr](https://www.garantibbvaemeklilik.com.tr)'de.

Allianz Türkiye'den elektrikli araçlara özel yeni kasko

Allianz Türkiye, yüzde 100 elektrikli otomobil ve kamyonetlerin şarj ekipmanları ve bataryasını da güvence altına alan kapsamlı teminatlarla yeni Elektrikli Araç Kasko Sigortası ürününü sundu. Bu yeni ürün elektrikli otomobilin duvar tipi şarj ünitesindeki duvar kutusu ve indüksiyon plakasıyla araç içindeki şarj kablosu ve adaptörünün kaza sonucu zarar görmesi, çalınması veya kemirgenlerin zarar vermesi gibi durumları teminat kapsamına alıyor. Aracın şarj edilmesi sırasında sigortalı veya üçüncü şahısların şarj kablosu kaynaklı kazaya uğraması da teminat altına alınıyor. Araç bataryasının kaza gibi durumlarda zarar görmesinin yanı sıra araç ilk tescil tarihinden itibaren araç 3 yaşını doldurana kadar hasar anında muafiyet uygulanmadan teminat altında oluyor.



Yıldırım ve fırtına gibi hava olaylarının akım kaynaklı zararları da teminata dahil. Aracın yolda şarjının bitmesi durumunda en yakın şarj istasyonuna götürülmesi için asistans hizmeti sunuluyor. Elektrikli Araç Kasko Sigortası, aracı hedef alan hacker saldırıları sonrası araç elektroniğinde oluşabilecek sorunlara karşı da güvence sunuyor.



Doğa Sigorta'dan farkındalık kampanyası

Doğa Sigorta, "Sağlığınızı Farkındalıkla Koruyun" mesajından hareketle meme kanseri farkındalık ayına özel Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde ilk kez sigortalanacak 0-59 yaş aralığındaki tüm kadınlara yüzde 10 indirim fırsatı sunuyor.

6 Kasım'a kadar geçerli kampanya kapsamında yatarak ve ayakta tedavi paketlerinde check-up, kapsamlı diş paketi, Medline 7/24 acil sağlık hizmetleri ve tıbbi danışmanlık hediye ediliyor. Ayrıca yatarak tedavi planlarında sabit prim kampanyasıyla özel fiyatlarda sigorta güvencesi de sunuluyor.

Koru Sigorta satış ekibi Ankara'da buluştu

Koru Sigorta, cumhuriyetin 100'üncü yılı dolayısıyla "Satış Ekibi Performans Toplantısı"nı 2-4 Ekim tarihleri arasında Ankara'da yaptı. Ankara Divan Otel'de gerçekleşen toplantıya Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, birim yöneticileri ve satış ekibi katıldı. Yılmaz, toplantının açılışını şu sözlerle yaptı:

"Koru Sigorta olarak cumhuriyetimizin yeni yüzyılında da var gücümüzle çalışmak için hazırız. Bu inançla sizlerin, şirketimizi gelecek dönemlerde de başarılarla taşıyacağına eminim."

Sektörde fark yaratan bir şirket olduklarını vurgulayan Yılmaz, sektörün genel bir değerlendirmesini yaparak, şirketin üretim verilerine ve yeni yıl projeksiyonuna dikkat çekti. Toplantı boyunca, birim yöneticileri ve bölge müdürlerinin de gerçekleştirdikleri sunumlar ile yıl değerlendirmesi yapıldı ve yeni dönem hedefleri için öneriler sunuldu.

İki gün süren programın ikinci gününde Anıtkabir ziyaret edilerek Koru Sigorta ailesi adına Atatürk'ün mozolesine çelenk bırakıldı.



100 yıldır Cumhuriyet daima seninle

Tam bir asırdır ülkemizin her bir karış toprağı bizi bugünlere getiren büyük fedakârlıklara,
dev yatırımlara sahne oldu, olmaya da devam ediyor.

Türkiye 100 yıldır cumhuriyetle büyüyor, cumhuriyetle güçleniyor.

VakıfBank, daima seninle. Daima Cumhuriyetle.

Daima
Cumhuriyetle

100[★].yıl

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz



Neova Ideathon ödülleri sahiplerini buldu

Neova Katılım Sigorta tarafından düzenlenen ve sigortacılık sektörünün geleceğini şekillendirmesi beklenen fikirlerin yarıştığı Neova Ideathon, 20-21 Ekim tarihlerinde gerçekleşti. Geleneksel sigorta modellerini kökten değiştirerek müşterilere daha adil, esnek ve uygun maliyetli bir sigorta deneyimi sunmayı amaçlayan Innosure projesi birinci olarak 20 bin TL'nin sahibi oldu.

15 bin TL ödülün sahibi olan ikinci proje, sigorta sektöründe "eksik sigorta" unsurunun acente, müşteri ve sigorta şirketi tarafından sürdürülebilir şekilde yönetilmesini sağlamayı amaçlayan Eksik Sigorta Dedektifi oldu. 10 bin TL'lik üçüncülük ödülü ise dijital varlıkların sigortalana-bleceği son teknoloji ve güvenli bir sigortalama sisteminin oluşturulmasını amaçlayan Digitalim projesine gitti.



Didem Makaskesen

AHE'den finansal iyilik iş birliği

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), finansal iyilik uygulaması Monay ile dijital bir iş birliğine imza attı. Buna göre, Monay uygulamasında yer alan "Yolculuklar" kategorisi altındaki "Geleceğin için Birikime Başla!" yolculuğuyla bireysel emeklilik sistemine dahil olan kişilere özel 200 TL ek katkı payı hediye edilecek.

AHE Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, iş birliğinin BES'in kapsayıcılığının artmasına katkı sağladığına inanıcı ifade ederek şu bilgileri paylaştı:

"Parasını Yöneten Hayatını Yönetir" sloganıyla yola çıkan Monay, hem finansal iyilik hem de para yönetimi konusunda kullanıcılarının yanında oluyor. Para biriktirerek önümüzdeki dönemler için şimdiden tasarruf yapmaya başlamak isteyenler, 'Geleceğin için Birikime Başla!' yolculuğuna katılarak bireysel emeklilik dünyasına dahil olabiliyor. Buradaki yönlendirme sayesinde şirketimizin dijital kanallarına doğrudan ulaşarak dakikalar içerisinde gelecekleri için bugünden tasarruf yapmaya başlayabiliyorlar."

QNB Sigorta'ya "İnsana Saygı" Ödülü



QNB Sigorta, Kariyer.net ana sponsorluğunda düzenlenen ve Türkiye'nin en prestijli ve köklü insan kaynakları ödülleri arasında yer alan İnsana Saygı Ödülü'nün sahiplerinden biri oldu. Her yıl 30 bini aşkın marka arasından seçilerek yüzde 2'lik dilime giren firmalara verilen ödüle layık görülen QNB Sigorta, Kariyer.net tarafından belirlenen ve aday başvurularını yüzde 100 olarak yanıtlamak, Kariyer.net üzerinden en çok istihdam sağlamak ve en çok başvuru almak gibi kriterleri karşılayan markalardan biri oldu.



Allianz



Worldwide Olympic and Paralympic
Insurance Partner

Senin de olimpiyatların geldiyse hemen çekilişe katıl, 2024 Paris Olimpiyat Oyunları'nı yerinde izleme şansı yakala!

Serbest Dalış Rekortmeni Milli Dalgıç **Şahika Ercümen** de Paris'te bizimle.
Çekiliş için Allianz'lı ol, **Allianz 365'e** ücretsiz katıl. Detaylar allianz.com.tr/de!



Bu kampanya Allianz Sigorta A.Ş. tarafından Milli Piyango İdaresi Genel Müdürlüğü'nün 06.10.2023 tarihli E-58259698-255.01.02-44794 sayılı izni ile düzenlenmektedir. 16.10.2023 (Saat:00.01) 30.11.2023 (Saat:23.59) tarihleri arasında Türkiye genelinde Platinum, Gold, Silver ve Bronze kategorisine sahip Allianz 365 müşterileri Allianz'ın mobil uygulamasına TCKN ve diğer bilgileri girilerek, uygulamadan "Allianz 365 Paris 2024 Olimpiyatları Kampanyası"na giriş yapıp "Çekilişe Katıl" butonuna tıklayarak kampanyaya katılacaklardır. Kampanyaya katılım Allianz 365 kategorisine (segmentine) sahip her bireysel müşteri için 1 çekiliş hakkı ile sınırlıdır. Katılımda sunulan bilgilerin doğruluğu ve yeterliliğinin ispatı katılımcının sorumluluğundadır. Katılımlarda ad-soyad ve telefon numarası bilgilerinden herhangi bir eksik olana kadar çekiliş hakkı verilmeyecektir. Kampanya tarihleri arasında Allianz'dan herhangi bir bireysel ürünü almayan veya Allianz 365 üyeliğini sonlandıranların çekiliş hakları da iptal edilecektir. Kampanyanın son günü itibarıyla katılıma hakkı Allianz 365 segmentinde ise A segmentin çekiliş listesine dahil edilecektir. İkramiye olarak; 4 çekilişte toplam 10 kişiye (Platinum kategori için 4 kişi, Gold kategori için 3 kişi, Silver kategori için 2 kişi ve Bronze kategori için 1 kişi) 30.07.2024-1.08.2024 tarihleri arasında Paris 2024 Olimpiyatları Tatil hediye edilecektir. Hediye, İstanbul-Paris-İstanbul ekonomi sınıfı uçak bileti; 2 gece 3 gün, 1 yetkili, SO/Paris Hotel'de otelin programı dahilinde sabah kahvaltısı dahil tek kişilik konaklama; Paris 2024 Olimpiyatları'na Bronze kategori giriş bileti; 30 Temmuz akşamı ile 31 Temmuz'da belirli Olimpiyat müsabakalarına giriş hakkı ile havaalanı, otel, Olimpiyat alanı transferlerini kapsar. Seyahat İstanbul havalimanında başlar ve biter. Havalimanına olan ulaşım, şahsi harcamalar, vize ve pasaport harcamaları ve yukarıda belirtilmeyen tüm harcamaları talihliye aittir. Seyahat ikramiyesi talihliden başkası tarafından kullanılamaz, nakde çevrilemez. (birim değeri: 147.372,99 TL.) Çekilişler, 13.12.2023 tarihinde Platinum kategori için 11:00'da, Gold kategori için 11:30'da, Silver kategori için 12:00'da ve Bronze kategori için 12:30'da U2 Tanıtım ve Promosyon Hizmetleri Tic. Ltd. Şti. Sütlüce Mah. Bayrak Sok. No:4-A Beyoğlu İstanbul adresinde noter huzurunda ve isteyen herkesin katılımına açık şekilde gerçekleştirilecektir. Kazanan talihliler 18.12.2023 tarihinde Posta Gazetesi'nde duyurulacaktır. Asıl ve yedek talihlilere taahhütlü posta yolu ile tebliğ yapılacaktır. Kazanlar hak devredilemez, nakde çevrilemez. Her çekiliş için bir kişi birden fazla ikramiye kazanamaz. Allianz Sigorta A.Ş., Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş., Allianz Yojam ve Emeklilik A.Ş., Beykoz Gayrimenkul Yatırım İnşaat Turizm A.Ş., Allianz acenteleri çalışanları (bankası/örans kanalı çalışanları hariç), U2 Tanıtım ve Promosyon Hizmetleri Tic. Ltd. Şti. çalışanları ile 18 yaşından küçükler kampanyaya katılamaz, katılımlar ve kazanımlar olsalar bile ikramiyeleri verilemez. KDV ve ÖTV dışında ikramiye ile ilgili tüm vergiler ve yasal yükümlülükler talihlilere aittir. Bu çekilişe katılan herkes, yukarıdaki şartları kabul etmiş sayılır.



“Gelecek heyecan verici ve biz hazırız!”

26 Eylül'de 12. Sigorta Haftası ve 2. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında İstanbul Swisshotel'de düzenlenen Smart-i Awards 2023 ödül töreni, sektörün geleceğine ışık tutacak bir panele de ev sahipliği yaptı. “İnovatif Dönüşüm” ana teması ve “Gelecek Heyecan Verici, Hazır mısınız?” başlığıyla düzenlenen panelin moderatörlüğünü İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu

Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı üstlendi.

Crede Kurucu Ortağı Ahmet Kocamaz, Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu ile Aksigorta Teknoloji ve Operasyonel Mükemmellikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kaan Konak da panelist olarak yer aldı.

Panelin tamamını psmmag.com internet sitesi üzerinden izleyebilirsiniz...



PROF. DR. SELİM YAZICI

İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve
FinTech İstanbul Kurucu Ortağı

“Dört unsuru doğru anlayabilen çatıyı daha sağlam kuruyor”

23 yıldır sigortacılara dijitalleşmeyi anlatmaya çalışıyorum. Sektörde birçok şirkette birlikte projeler geliştirdik. Çeşitli üniversitelerde dijital teknoloji dersleri verdim.

Ben teknolojiyi bir kolaylaştırıcı olarak görüyorum. Toplum geneli açısından bakarsak, önce teknolojinin doğru anlaşılması gerekiyor. İnsanlar, ekonomik durumlarına göre teknolojiden hangi saikler ve motivasyonlarla, hangi ölçüde yararlanabiliyor? Elbette dördüncü unsur olarak da regülasyonlar var. İşte bu dört unsuru iyice anladıktan sonra oluşturulan çatı stratejinin daha başarılı olacağını düşünüyorum. Bu startup’lar, şirketler, gruplar kadar ülkelerin teknoloji stratejisi için de geçerli. Sigorta sektörü bunu büyük ölçüde başardı ve ortaya güzel fikirler, projeler çıkmaya devam ediyor.

Peki bu hızlı değişim dönüşüm ve inovasyon bize nasıl bir gelecek vaat ediyor? Sigorta bilinci ve farkındalık, risk algıları, sigortalanma oranı-penetrasyon arasındaki ne gibi ilişkiler var? Dijitalleşme bu konularda ne kadar etkili oluyor? Risk bakış açılarını da göz önüne alarak ekosistemin farklı bileşenlerine hangi roller düşüyor? Şirketler bu konuda ne gibi çalışmalar yürütüyor?

Ahmet Bey, isterseniz sizle başlayalım...

AHMET KOCAMAZ

Crede Kurucu Ortağı

“Açık veriyle batık riski ve sahtecilik ihtimalini tahminliyoruz”

Bizim bakış açımıza göre en önemli konulardan biri risklerin doğru ölçülebilmesi. Bugün geçtiğimiz yıllarla kıyasladığımızda çok daha büyük bir açık veri havuzuna bakıyoruz. 10 yıl önce basılı gazetelerin yüzde 42’si dijital ortamda da vardı. Bugünse yüzde 99’u dijitalde faaliyet gösteriyor. Hatta çoğu sadece dijitalde olmaya başladı. Sadece haberler değil, pek çok kamu kurumu da verilerini şeffaf olarak paylaşmaya başladı. Bu veriyi bulup anlamlandırma ise makine öğrenmesi ve doğal dil işlemesi disiplinlerinin uğraş alanı oluyor.

Açık veri hepimizin önünden akan bir nehir gibi ama bu verinin değerlendirilmesi ve anlamlandırılması için mühendislik gerekiyor. Bu mühendislik sonucu hayata dönük çok ilginç çıktılar olabiliyor. Risk bakış açısıyla baktığımızda karşımıza çözülmesi gereken iki problem çıkıyor:

İlki, sigortalanacak işletmelerin batık riskini en doğru şekilde tahmin etmek. Çünkü firmalar zora düştüklerinde, sigorta bilincileri de yüksek değilse, akıllarına poliçelerinden tazmin edebilecekleri tutarlar gelebiliyor. Bu konuda Crede olarak yaptığımız projelerde, batık riski yüksek firmaların hasar oluşturma ihtimallerinin ortalamaya göre 8 kat daha fazla olduğunu gördük.



Açık verideki ipuçlarını takip ederek işletmelerin finansal darboğaza düşme ihtimalini öngörebiliyoruz.

İkincisi, firmaların sahtecilik yapma ihtimallerinin tahminlenmesi. Klasik sahtecilik modelleri işlemler üzerinden çalışır. Yani, bir sahtecilik ihtimalinin hesaplanması için bir seri işlemin olması gerekir. Oysa sigorta sektöründe böyle bir işlem silsilesi bulunmaz. Dolayısıyla klasik sahtecilik modelleri sektörün ihtiyaçlarını karşılayamayabilir. Açık veriler ise bize bu noktada pek çok fırsat veriyor. Şirketin faaliyeti, sektörü, sermayesi, ortakları, temsilcileri ve bunların geçmişleri bize firma ortaklarının niyetiyle ilgili ışıktutuyor.

Bir de son dönemde adres-sahtecilik ilişkisi özellikle öne çıkmaya başladı. Makine öğrenmesi algoritmalarımız aynı ya da yakın adreslerdeki sahtecilik vakalarının tekrar ettiği konusunda bizi uyarıyor. Firma unvanı ve ortaklar değişse de aynı ya da komşu adreslerden sahtecilik teşebbüsleri geldiğini görüyoruz. Bu yüzden 4 milyon adresi içeren veri tabanımızda şüpheli adresleri işaretliyor, çalıştığımız kurumların sorguladığı bir işletme bu adreslerden birisinde kaydolursa anında uyarı veriyoruz.

PROF. DR. SELİM YAZICI

Açık veri demişken, açık bankacılık günümüzün en popüler kavramlardan biri. Sanırsınız “açık sigortacılığı” da yakında çok konuşuyor olacağız... Burak Bey, sizin görüş ve değerlendirmelerinizi de alabilir miyiz?

BURAK KUTLU

Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su

“Ödeme orkestrasyonu ile şirketlerin de acentelerin de hayatını kolaylaştırıyoruz”

Teknolojiyi süreçlerinin merkezinde tutan ve derin bir dijitalleşme sürecinde olan sigorta şirketlerinin tüm çaba ve yatırımlarına rağmen, ülkemizde kullanıcı tarafında sigorta bilinci ve farkındalığı hala istenilen düzeye ulaşmadı. Sigorta sektörünün gelişimi, çözümlerin yaygınlaşması için sadece sigorta şirketlerine değil, bizim gibi sektörün teknoloji paydaşlarına da önemli görevler düşüyor. Sektöre yönelik fiyat avantajı sağlayacak hizmet modelleri sunarak ve sigorta şirketlerinin süreçlerini ve müşterilerinin hayatlarını kolaylaştıran gelişmiş teknolojilere sahip ürün ve çözümlerle onlara destek olmalıyız.

Bugün hizmet verdiğimiz 27 banka ve ödeme kabulü sağladığımız 50 binden fazla üye işyeriyle Türkiye'nin en büyük online ödeme ağını yöneten Payten olarak, tüm sektörlerle hizmet veriyoruz. Ancak 20'den fazla sigorta firması ve birçok si-



gorta acentesine sunduğumuz ödeme çözümleri ve hizmetlerle bu sektörde lideriz. Payten olarak, sigorta ekosistemini büyütmek için inovatif çözümler geliştiriyoruz. Sigorta şirketlerinin online ödeme konusunda ihtiyacı olan her şeyi karşılayarak onların bu konuda en güvindikleri iş ortağı oluyoruz.

Türkiye'nin en geniş kapsamlı ödeme geçidi çözümü Payten Payment Gateway, hazır bağlantıları sayesinde işletmelere tek entegrasyonla, tek arayüz üzerinden Türkiye'deki ve yurt dışındaki sanal POS'lar, bankalar, ödeme kuruluşları, mobil cüzdanlar, havale/kredi yöntemleri ve alternatif ödeme sistemleriyle özgürce çalışma imkânı tanıyor. Kredi kartının ilk 8 ve son 4 hanesiyle işlem yapma, akıllı işlem yönlendirme, entegre anti-fraud modülü, kart saklama, tekrarlayan ödeme ve taksit programları fonksiyonlarının tek entegrasyonu ile sigorta şirketlerine kendi e-ödeme ekosistemini tek merkezden ve kolayca yönetme avantajı sağlıyor. Ödemelerin orkestrasyonunu sağlayan çözüm satış dönüşümünü artırıyor, maliyetleri minimize ediyor ve müşteri ödeme deneyimini en üst seviyeye taşıyor.

Payten, acentelerin de hayatını kolaylaştırıyor. Sigorta acenteleri en çok ihtiyaç duydukları kart saklama, secure IVR ve linke ödeme gibi hizmetler hakkında bize başvurarak demo talebinde bulunabiliyor. Payten Payment Gateway'nin kart saklama özelliği, PCI-DSS Level 1 sertifikalı ortamda, en üste seviye güvenlikle kesintisiz ve pürüzsüz bir ödeme akışı sağlıyor. Tüm çözümlerimizi Payten'in uzman ekiplerinin 7/24 canlı desteğiyle müşterilerimize sunuyoruz. Ayrıca sigorta firmaları sadece kullandıkları kadar bize ödeme yapıyor. Onun dışında belli büyüklükte, sabit ilk yatırım maliyetleri bulunmuyor.

PROF. DR. SELİM YAZICI

Kaan Bey, sektörün en köklü şirketlerinden birinin temsilcisi olarak sizin görüşlerinizi, düşüncelerinizi de alabilir miyiz? Ekosistem nasıl geliyor?

KAAN KONAK

Aksigorta Teknoloji ve Operasyonel
Mükemmellikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

“Teknoloji hiç bugünkü kadar yavaş, tehditler hiç bugünkü kadar az olmayacak!”

Sürdürülebilirlik hiç olmadığı kadar önemli hale geldi. Sektörleri, şirketleri, kurumları bırakın dünyanın sürdürülebilirliğini konuşuyoruz artık. Her şeyi çok hızlı tüketiyoruz. Günümüzde bireylerin, kurumların ve ulusal ekonomilerin karşı karşıya kaldıkları riskler giderek artıp çeşitleniyor. İklim krizi sonucunda artan kasırgalar, seller, orman yangınları ve kuraklıklar tarım dâhil pek çok sektörü ve bireyleri derinden etkiliyor. Dijitalleşmenin artmasına paralel olarak siber suçlar da artıyor ve bu durum siber güvenliği ön plana çıkarıyor.

Ancak riskler ve kayıplar artarken tüm dünyada sigorta sektörünün sağladığı koruma maalesef eksik kalıyor. Gelişmiş ekonomiler de dâhil olmak üzere küresel düzeyde ekonominin ve toplumun sigorta koruması altında olmayan önemli bir kesimi var. Bu durum her yıl ciddi ekonomik kayıplara neden oluyor.

Bu kapsamda, sigorta bilincini artırmak ve pazarda penetrasyonu güçlendirmek çok önemli. Uygun mevzuatlar hazırlamak bakımından hükümetlere görev düşüyor ama esas görev hiç kuşkusuz sigorta sektörünün omuzlarında. Bunların başında kurumsal ve bireysel müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerini iyi anlamak geliyor. Sigorta sektörü müşteriye daha fazla odaklanmak ve onun etrafında değer yaratan çözümler sunmak zorunda.

Bugünün tüketicileri sadece finansal koruma aramıyor, günlük yaşamları bağlamında sunulan kişiselleştirilmiş çözümler de istiyor. Tüketiciler, sigorta şirketlerinin risk transferi yükümlülüklerinin ötesine geçmesini; risk tahmini, önleme ve müdahaleyi kapsayan uçtan uca çözümler sunmasını ve bu hizmetleri güçlü dijital ve veri yetenekleriyle desteklemesini bekliyor. Kolay erişebilecekleri, fiyat-hizmet performansı yüksek ürünler istiyor.

Penetrasyonu artırmak için satış kanallarını çeşitlendirmeli, dijital kanalları daha fazla kullanmalıyız. Sektör olarak yenilikçi, yaratıcı ve uygun fiyatlı ürünler sunarak halen sigorta korumasına sahip olmayan kesimleri bu şemsiyenin altına çekmemiz gerekiyor.

Sigorta şirketleri büyümeyi teşvik eden ve müşteri dene-



yimini geliştiren sürdürülebilir iş modelleri oluşturmak için müşterilere nasıl hizmet verdiklerini yeniden tasarlamalı ve yeni ortaklıklardan yararlanmalı. Bu kapsamda, ekosistemin parçası olmak, paydaşlarla ve başka sektörlerden markalarla iş birliği yapmak önem taşıyor.

Ekosisteme katılmak ve paydaşlarımızla birlikte daha çok tüketiciye ulaşmak için farklı sektörlerden şirketlerle ortak projeler geliştiriyor ve iş birliği yapıyoruz. Vodafone, Fiat Connect, Papara, Evkur, Samsung, Toyota, Sabancı Holding şirketlerinden Carrefoursa ve Enerjisa ile yürüttüğümüz projeler var. Dahil olduğumuz bu yeni ekosistemlerdeki iş ortaklarımız aracılığıyla ihtiyaca yönelik olarak ürünlerimizi özelleştirerek sigorta sektörünün ulaşılabilirliği ve sektörler arası yaygınlaşmasını sağlıyoruz.

PROF. DR. SELİM YAZICI

Sigorta belki de teknolojiyle bankalardan daha çok iç içe bir sektör. Çünkü insan hayatının hemen her alanına dokunuyor. Doğumdan önce başlayıp ölümden sonra da devam eden bir süreçten bahsediyoruz. Gençler belki pek bilmeyebilir ama sigortacılık dünyanın en eski ve en keyifli işlerinden biri.

Dijitalleşme ve inovasyon da çok keyifli ama bazen bu sürecin önüne bazı görünür ve görünmez engeller çıkabiliyor. Sektör ve şirketiniz özelindeki dijitalleşme çalışmalarını ve varsa yaşadığınız zorlukları anlatabilir misiniz?



AHMET KOCAMAZ

“Bakir bir alan ve yapacağımız çok iş var”



Öncelikle inovasyon konusunda bir engel olduğunu düşünmüyorum. Regülasyonlar açısından bakacak olursak, sektörün önünü açan düzenlemelerin ağırlıkta olduğunu görüyoruz. Ancak pazar şartlarının doğası gereği, sadece sigorta değil her sektörde yeni ürün ve hizmetlerin başarılı olmadığı da bir gerçek. Ne kadar yenilikçi, inovatif olursa olsun kârlılık getirmeyen, maliyet kırmayan projeler kendine yer bulamıyor. Sektörde şu anda bir kârlılık engeli olsa da önümüzün çok açık olduğuna inanıyorum.

Crede olarak pek çok firmayla çalışıyoruz ve hepsi de dijitalleşme için oldukça isteklidir. Çözüm önerileri yeterince gelir getirir ya da maliyet kısar noktada olduğu sürece dijitalleşme araçları kullanılıyor. Tercih edilmediğini gördüğümüz dijitalleşme araçları daha çok fayda/maliyet oranı düşük olan araçlar oluyor.

Dijitalleşme bizlere daha önce sahip olmadığımız pek çok imkân sağlıyor. Örneğin, acentelerin dijitalde yaptığı hareketleri, adres ve ortaklık değişikliklerini anında görebiliyoruz. Bir sigorta şirketi bir acenteye sorun yaşayıp ilişkisini kesti ise bilebiliyoruz. Sigortaladığımız bir taşıt kazaya karıştıysa, olaya dahil olan diğer taşıtlar varsa hepsinden çok hızlı bir şekilde haberdar olabiliyoruz. Kaza tutanağıyla haber uyumsuz ise detaylı inceleme başlatabiliyoruz.

Acentelerimiz bir müşteri adayı kapıdan girdiğinde bu müşteri adayının potansiyel segmentiyle ilgili bir öngörü sahibi olabiliyor. Çalıştığı şirket üzerinden tanımlanmış hakları varsa (müşteri bilmeseyse bile) bunları aktive ederek rekabet avantajı sağlayabiliyor.

Tüm bunlar dijitalleşmenin sağladığı açık veri ve bu veriyi okuyabilen algoritmalar sayesinde oluyor.

PROF. DR. SELİM YAZICI

Burak Bey, regülasyon ve inovasyon ilişkisine siz nasıl bakıyorsunuz? Engel mi yoksa öncü yönü mü ağır basıyor?

BURAK KUTLU

“Hedefimiz, pürüzsüz bir ödeme deneyimi”

Evet, regülasyon olmazsa olmaz bir unsur. Ancak inovasyonun tıpkı bankacılık, ödeme ve e-para kuruluşlarında olduğu gibi sigortacılıkta da önden gittiğini söyleyebiliriz. Regülasyon da gelişmeleri görmek için biraz müsaadeci bir tavır izliyor. Tabii bunlar güvene dayalı sektörler olduğu için yeri geldiğinde müdahale etmeyi de ihmal etmiyor.



Rekabetin oldukça yüksek olduğu sigorta sektöründe dijitalleşme pek çok farklı açıdan ele alınabilir. Payten olarak bizim rolümüz ise sigorta sektörünün ödemelerinin uçtan uca dijitalleşmesini sağlamak.

Örneğin, “Tek Tıkla Ödeme” ile kart bilgisi gibi hassas verilerin sızması riskine geçit vermeden sigorta müşterilerinin sonraki ödemelerini dijitalleştirerek onların tek dokunuşla

hızlı, kolay ve güvenle yaparak pürüzsüz bir ödeme deneyimi yaşamalarını sağlıyoruz.

Payten olarak, sigorta sektörünün ihtiyacı doğrultusunda, Türkiye pazarına özel güvenli ve kolay müşteri deneyimi için kredi kartının ilk 8 son 4 hanesiyle işlem yapılmasına olanak sağlayan regülasyona ait geliştirmeleri ilk tamamlayan altyapı firması olduk. Bu ve benzeri yenilikleri İTÜ ARI Teknokent içerisinde bulunan Ar-Ge merkezindeki geniş ekibimizle gerçekleştiriyoruz.

Payten’in global sahtekarlık önleme modülleri tüm çözümlerine entegre olarak sunuluyor. Müşterinin dijital kimliğini işlemin yapıldığı an takip edilebiliyor, global bir data üzerinden saniyeler içinde kontrolü yapılabiliyor. Müşteriyi yormadan işlemin hızlıca işyeri tarafından satışa dönmesi sağlanıyor.

Payten olarak bu sektördeki tüm paydaşlarınıza dijitalleşme yolunu açacak ve regülasyonların getirdiği zorlukları aşacak çözümler geliştirmeye devam edeceğiz.

PROF. DR. SELİM YAZICI

Kaan Bey, sigorta şirketleri, özellikle de Aksigorta gibi sektörün büyük oyuncularını dijitalleşme anlamında neler yapıyor?

KAAN KONAK

“Kendinize vakit ayırın!”



Bu konuda tüm ekosistem oyuncularına kendilerine vakit ayırmalarını öneriyorum. Aksigorta olarak gerçekten de kendimize vakit ayırdık. Çünkü günlük koşuşturma, “iş bitirme” telaşından inovasyon çıkmaz. Biraz geriye çekilip bakarak, işimizi yaparken neden bu kadar çok yorulduğumuzu sorgulamamız ve süreçleri kolaylaştıracak çözümlere odaklanmamız gerekiyor.

Öte yandan, dijitalleşmeyi sadece yeni teknolojileri mevcut iş süreçlerinize eklemek olarak anlıyorsanız bir yerde tıkanırız. Çünkü dijitalleşme dediğimiz süreç teknolojiye paralel olarak iş yapma anlayışında da bir dönüşüm gerektiriyor. Bu süreci çalışma şeklindeki değişiklik olarak algılamak lazım. Bugün tüm dünyada “çevik dönüşüm” diye bir kavram var. Farklı fonksiyonların bir araya gelerek çözüm üretmesi yaygınlaşıyor.



Aksigorta'da neredeyse 6 yıldır fonksiyonlar arası ekipleri kuruyor, operasyonel ekiplerle bilişim ekiplerinin çözüme yönelik olarak birlikte çalışmalarını sağlıyoruz. Hiyerarşik yapıyı ortadan kaldırarak, çevik dönüşümün kendi içinde gerektirdiği daha düz, iş odaklı bir çalışmayı hâkim kılıyoruz. Bu ekiplerle, hızlı sonuçlar alabileceğimiz işlere odaklanıyoruz. Bu zihniyet değişikliğinde sektöre öncülük ettiğimizi ve çevik dönüşüm alanında önemli mesafe kat ederek bunu iş kültürümüzün ayrılmaz bir parçası yaptığımızı söyleyebilirim.

Dijital sürecin eksenini de müşteriyle birlikte yapılan yolculuk ve onun memnuniyetini artırmak olmalı. Müşterinin sesine kulak vermek, geri bildirimleri değerlendirmek bu sürecin yol haritasının belirlenmesinde çok önemli rol oynuyor.

Aksigorta'da bu yaklaşımla dijitalleşmemizi ileri seviyelere taşımayı başardık. Dijital veriyi çağın en değerli varlığı olarak görüyoruz. Bu anlamda büyük veri, ileri veri analitiği, siber güvenlik, endüstriyel IoT, robotik işgücü, low code (düşük kod), blokzinciri, Metaverse, process mining (süreç madenciliği), yapay zekâ ve üretken yapay zeka gibi yeni nesil teknolojilerin geliştirilmesine odaklanıyoruz. Sigorta sektöründe dijitalleşme alanında hayata geçirdiğimiz ilkleri gururla hem sektöre hem de müşterilerimize sunuyoruz.

PROF. DR. SELİM YAZICI

"İnsana yatırım yapmalı, denemekten korkmamalıyız"



Kısaca panelimizin çıktılarından bahsetmek gerekirse... İnovasyon insanla, daha doğrusu kafa yapısıyla çok ilgili bir konu. İnovasyonun önünü açan, hızlandıran, yavaşlatan ya da engelleyen de insan faktörü. Dolayısıyla insana, eğitime yapılan yatırımlar bu noktada büyük önem taşıyor.

Bir de onun için ne kadar zaman ayırırsanız inovasyon da size o kadar fırsat veriyor. Denemekten vazgeçmemeliyiz. En önemlisi de korkmamak. Başarısız olmaktan korkmamalıyız. Çünkü başarısız olduğumuzda daha çok öğreniyoruz.



ANADOLU SİGORTA

acenteleriyle **Ankara**'da

Cumhuriyetin 100'üncü yılı dolayısıyla acente toplantısını Ankara'da düzenleyen Anadolu Sigorta, gelecek stratejilerini paylaştı. Genel Müdür Mehmet Tuğtan, "Atatürk'ün talimatıyla kurulan bir şirket olarak, ülkemizin ikinci yüzyılında da var gücümüzle hep beraber çalışmak için hazırız" mesajını verdi...

Anadolu Sigorta, Geleneksel Acenteler Toplantısı'nı 5-6 Ekim tarihlerinde gerçekleştirdi. Cumhuriyetin 100'üncü yılı dolayısıyla Ankara'da düzenlenen programda Anıtkabir ziyaret edildi ve Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Füsün Tümsavaş tarafından Atatürk'ün mozolesine çelenk bırakıldı.

İki gün süren programda workshop ve toplantıların yanı sıra Türkiye İş Bankası İktisadi Bağımsızlık Müzesi de ziyaret edildi. Düzenlenen gala gecesinde ise acentelere kıdem, genel üretim başarı ve performans ödülleri verildi. Törenin ardından Zuhul Olcay sahne aldı ve acenteler için müzik ziyafeti verdi.

HEDEF: BİRLİKTE KAZANMAK

Sunumlar eşliğinde geçmiş dönemin değerlendirildiği ve uzun vadeli stratejilerin konuşulduğu toplantılarda Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, acentelere şöyle seslendi:

"Her yıl düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz acente buluşmalarımızı, cumhuriyetimizin 100'üncü yılı dolayısıyla

bu yılı, Ankara'da düzenlemek istedik. Bu vesileyle de hep beraber Büyük Önder'in manevi huzurunda bulunmanın mutluluğu içerisindeyiz. Atatürk'ün talimatıyla kurulan bir şirket olarak, ülkemizin ikinci yüzyılında da var gücümüzle hep beraber çalışmak için hazırız. Bu inançla tüm paydaşlarımızla birlikte şirketimizi gelecek yüzyılda da başarılarla taşıyacağız. Acenteler, Anadolu Sigorta'nın en önemli paydaşları. En büyük gücü iş ortaklarımızdan alıyoruz. Bu yüzden sizlerle yıl içinde sık sık bir araya gelmeye ve görüş alışverişinde bulunmaya gayret ediyoruz. Anadolu Sigorta olarak her zaman tüm iş ortaklarımız ve paydaşlarımızla birlikte kazanma amacı taşıyoruz. İş ortaklarımızla ilişkilerimizi geliştirmeye son derece önem veriyoruz. Bu sayede, her geçen yıl sektörel konumumuzu pekiştirmeye ve daha ileriye taşımaya da devam ediyoruz."

GELECEĞE VE YENİLİKLERE ADAPTASYON BECERİSİ

Füsün Tümsavaş da şu değerlendirmeyi yaptı: "Hepimiz için gerçekten çok zor bir yılı geride bırakıyoruz. Şubat ayında, bizleri derinden sarsan, son yüzyılın en büyük afetlerinden birini yaşadık. Bu zorlu dönemi omuz omuza çalışarak atlatan, sigortalılarımızın yaralarını sarmak için elinden gelen azami çabayı gösteren siz değerli acentelerimiz başta olmak üzere tüm Anadolu Sigortalılara bir kez daha teşekkür etmek istiyorum. Her şirkete nasip olmayacak köklü geçmişimizle, geleceğe ve yeniliklere adaptasyon becerimizle, ama hepsinden önemlisi uzun yıllardır siz değerli acentelerimizle oluşturduğumuz ekip ruhumuzla çalışarak daha nice başarılarla imza atacağımıza ve şirketimize katma değer sağlamaya devam edeceğimize yürekten inanıyorum."



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



AXA Sigorta, başarılı acenteleriyle bir araya geldiği etkinlik serisi organizasyonlarının bütçesinin tamamını deprem bölgesine aktarıyor. Hatay'da, Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlköğretim Okulu inşa edilecek...

AXA Sigorta; İl Birincileri, AXA Kulüp, Otomotiv Yıldızları ve BES Yıldızı acenteleriyle bir araya geldiği etkinlik serisine devam ediyor. Ankara, İstanbul, Antalya ve Samsun'da düzenlenen etkinliklere katılan acenteler, AXA Sigorta'nın deprem bölgesine kalıcı bir çözüm olarak inşa edeceği Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlköğretim Okulu hakkında da bilgi edindiler.

AXA Sigorta yöneticileri, İl Birincileri ve tüm özel kulüp üyesi acentelerin bir araya geldiği etkinlikler serisinin Orta Anadolu Bölge ayağı 10 Ekim'de Sheraton Ankara Hotel'de, İstanbul Bölge ayağı ise 12 Ekim'de Fairmont Quasar İstanbul'da gerçekleşti.

KALPLERE DOKUNACAK BİR GİRİŞİM

AXA Sigorta, Kahramanmaraş ve Gaziantep depremlerinin ardından, bu yıl gerçekleşmesi planlanan organizasyonların büt-

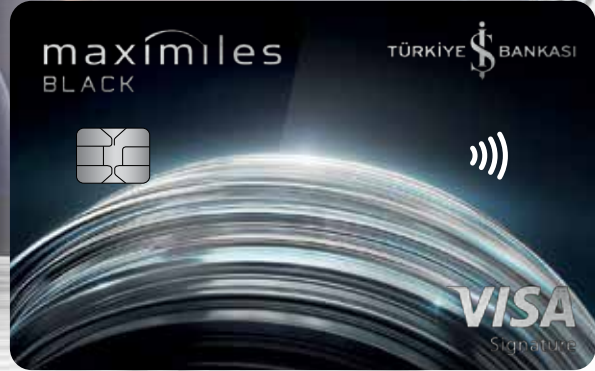
çesinin tamamının deprem bölgesine kalıcı bir çözüm sunmak amacıyla kullanacağını açıklamıştı. Şirket, etkinlik bütçelerine ek olarak AXA Grubu'nun ve tüm dünyadaki AXA çalışanlarının da katkılarıyla Hatay'da Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlköğretim Okulu'nun inşa edileceği haberini acenteleriyle paylaştı.

AXA Sigorta yöneticileri, İl Birincileri ve tüm özel kulüp üyesi acentelerin bir araya geldiği etkinlikler serisinin Akdeniz Bölge ayağı 13 Ekim'de Antalya'da, Karadeniz Bölge ayağı 16 Ekim'de Samsun'da, Bakırköy Bölge ayağı ise 17 Ekim'de İstanbul Bakırköy'de gerçekleşti.

"SİZİN OKULUNUZ, BİZİM ÇOCUKLARIMIZ"

AXA Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, etkinliklerde yaptığı konuşmada, sigortacılığın deneyim gerektiren itibarlı bir meslek olduğunun altını çizdi. Toplumun ihtiyacı olduğunda sigortacıların mutlaka el uzatması gerektiğini vurgulayan Ölken, Hatay'da inşa edecekleri Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlköğretim Okulu projesine destek veren acentelere teşekkür etti. Okulu çok kısa bir zamanda tamamlamayı hedeflediklerini belirten Ölken, şirketin inisiyatifine gönülden katılan tüm acentelere müteşekkirdiklerini belirtti ve konuşmasını "Bu sizin okulunuz, bu bizim okulumuz, bu bizim çocuklarımızın okulu" diyerek tamamladı.





TÜM RESTORANLARDA %20 İNDİRİM AYRICALIĞINDAN YARARLANIN.

Her harcamanızda yüksek mil kazandıran
Maximiles Black'e İşCep'ten hemen başvurun.

Başvuru için:



Ayrıntılı bilgi için:
maximiles.com.tr



Maximiles Black ile tek seferde yapılacak 2.000 TL ve üzeri restoran ödemelerinde %10, 4.000 TL ve üzeri restoran ödemelerinde %20 indirim ayrıcalığı sunulmaktadır. Restoran ödemelerinde bir müşteri işlem başına 1.000 TL, aylık ise en fazla 4.000 TL indirim kazanabilir. Türkiye İş Bankası A.Ş. kampanyayı değiştirme ve sonlandırma hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi ve ek koşullar: maximiles.com.tr

HDI, “Acentelerimle Birlikte Varım” dedi

“Dün, Bugün, Yarın Birlikte Varız” temasıyla 900’ü aşkın acentesiyle Kıbrıs’ta bir araya gelen HDI Sigorta, “acente şirketi” olduğuna vurgu yaptı. Genel Müdür Firuzan İşcan, acentelere “Biz bir işletme, sizler de birer iş insanısınız” diye seslendi.



Firuzan İşcan

HDI Sigorta, geleneksel acenteler toplantısını “Dün, Bugün, Yarın Birlikte Varız” teması ve Türkiye’nin dört bir yanından gelen 900’ü aşkın acentesiyle 8-10 Ekim tarihleri arasında KKTC’deki Elexus Otel’de gerçekleştirdi.

HDI International CEO’su ve HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Wilm Langenbach, Yönetim Kurulu Üyeleri Oliver Willi Schmid ve Christian Sebastian Müller’in de katılımlarıyla gerçekleşen toplantıda Dr. Wilm Langenbach, HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, sunumlar eşliğinde HDI Sigorta’nın dününü, bugünü ve gelecek vizyonunu 900’den fazla katılımcıyla paylaştı.

“TÜRKİYE’DEKİ FAALİYETLERİMİZ ARTARAK SÜRECEK”

Açılış konuşmasında Türkiye pazarının potansiyeline dikkat çeken Dr. Wilm Langenbach, katılımcı acentelere “HDI Sigorta’nın organik ve inorganik büyümesine yönelik attığımız adımların başarıyla sonuçlanmasındaki en büyük aktör sizlersiniz. Sizlerin azmi bizlere güven veriyor. Türkiye pazarındaki faaliyetlerimiz artarak devam edecek” mesajını verdi.

28 YILDA 3 BİN 500 ACENTE, 850 ÇALIŞAN

Genel Müdür Firuzan İşcan, HDI Sigorta’nın 28 yıllık yolculuğunun başarılarla dolu olduğunun altını çizdi ve bunda acentelerin payının çok büyük olduğuna vurgu yaptı. “3 bin 500’ü aşkın iş ortağımız ve 815 çalışanımızla büyük bir aileye dönüştük” diyen İşcan, sözlerini şöyle sürdürdü:

“HDI Sigorta bir acente şirketi. Üretimimizin yüzde 80’ini acentelerimiz aracılığıyla gerçekleştiriyoruz. Acenteler ve müş-

terlerimiz arasında güçlü bir iletişim var. Biz de inşa edilen bu güçlü iletişimi devam ettiriyoruz. Bunun da başındaki katkısı çok büyük.”

İşin özünde ticaret olduğunu unutmadan yola devam edileceğini belirten İşcan, “Biz bir işletme, sizler de birer iş insanısınız. Müşterilerimiz bizden hizmet ve ürün bekliyor. Herkesin fayda sağlayacağı sürdürülebilir iş modellerini oluşturup bunları devam ettireceğiz” ifadelerini kullandı.

‘HADI GENÇ’ SEKTÖRE YENİ KAHRAMANLAR KAZANDIRACAK

Şirketin performansı, sektörel gelişmeler ve gelecek planlarını ele alan Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay da özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

“Kasko, nakliyat, hukuksal koruma gibi sektörde liderlik konumuna oturduğumuz ve fark yarattığımız uygulamalardan geri adım atma niyetinde değiliz. HDI Sigorta, dün olduğu gibi bugün de yarın da etkin bir şekilde saha olacak.”

Konuşmasına acentelerinin HDI Sigorta’nın kahramanları olduğunu belirterek devam eden Bay, “Hadi Genç oluşumuyla hem şirketimize hem de sektöre yeni kahramanları kazandırmayı hedefliyoruz” dedi.

CUMHURİYETİN 100. YILI DA UNUTULMADI

Burcu Esmerşoy’un moderatörlüğü eşliğinde yapılan toplantıda, Türkiye Cumhuriyeti’nin 100’üncü yılına ilişkin detaylara da dikkat çekildi. Etkinliğin ilk aşamında Mert Davran sahne alırken, Cumhuriyet Balosu konseptinde düzenlenen gala gecesinde ise Melek Mosso, HDI Sigorta ailesine keyif dolu anlar yaşattı.



100 yıl da geçse
1000 yıl da geçse
bu milletin her kalbi
Cumhuriyet için atar.
**Cumhuriyetimizin
100. yılı kutlu olsun.**



Türkiye Sigorta her branşta pazar payını artırıyor

Türkiye Sigorta'nın ilk 9 aylık brüt prim üretimi, 38 milyar 697 milyon TL ile geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 140 arttı. En yüksek prim üretimi artışı, yüzde 227 ile yangın ve doğal afetler branşında oluştu...

Türkiye Sigorta, Eylül 2023 sonu itibarıyla prim üretim verilerini açıkladı. Yılı yukarı yönlü ivmeyle bitirmeyi hedeflediklerini belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, "Adımızdan aldığımız güçle 85 milyon için güvence sunmaya devam ediyoruz. Eylül sonu itibarıyla geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 140 büyümeye sağladık. Halkımız ve sektörümüzün ihtiyaç ve önceliklerine yönelik ürünler sunarak, büyümemizi sürdüreceğiz" dedi.

Türkiye Sigorta, geçen yıla göre en yüksek prim üretim artışını yüzde 227 ile yangın ve doğal afetler branşında sağladı. Bu branşta 9 milyar TL ile brüt prim üretildi. Şirket, kaza branşında yüzde 224 artışla 3 milyar, kara araçları branşında ise yüzde 195 artışla 5 milyar TL prim üretimine erişti.

Yüzde 110 artışla kara araçları sorumluluk branşında 9 milyar 382 milyon, yüzde 214 artışla da hastalık/sağlık branşında 2 milyar TL prim üretimine ulaşıldı. Türkiye Sigorta, genel zararlar branşında da yüzde 82 artışla 9 milyar 821 milyon TL prim üretti.

AĞUSTOS VE EYLÜLDE PRİM ÜRETİMİ HIZLI ARTTI

Türkiye Sigorta, eylülde aylık bazda ise 5.2 milyar TL toplam prim elde etti. Çakmak, şirketin prim performansını şöyle değerlendirdi:

"Eylül ayı üretiminin yıllık değişimi yüzde 288 oldu. Ağustos ayında da yine 5.2 milyar TL üretim ve yıllık yüzde 300 üretim artışı sağlamıştık. Güçlü prim üretimi Eylül ayında da devam etmiş oldu. Bu güçlü büyümeye temposuyla beraber toplam prim üretiminde pazar payımız yüzde 13.4'e yükseldi. Ki bu oran geçen yılın aynı döneminde yüzde 12.7 seviyesindeydi. Düşük ha-



Taha Çakmak

sar prim oranlarıyla öne çıkan yangın ve doğal afetler, ferdi kaza, kasko gibi branşlarda eylül sonu itibarıyla toplam prim üretimi-miz sırasıyla yüzde 227, yüzde 224 ve yüzde 195 arttı. YDA branşında pazar payımız yüzde 21.3'e yükseldi. Yıllık bazda ise 535 baz puan pazar payı kazanımı söz konusu. Kaza branşında pazar payımız yüzde 36.5'e çıktı. Böylece geçen yılın aynı dönemine göre 579 baz puan artış yakaladık. Bu branşlarda açık ara sektör liderliğimiz devam ediyor. Kaskoda pazar payımız yüzde 8.7. Bu branşta Eylül 2022 sonuna göre 247 baz puan pazar payı kazanımı söz konusu. Geçen yılın aynı döneminde kasko branşında 7'nci sıradayken, bu dönemde 4'üncü sıraya yükseldik."

Türkiye Sigorta, sağlık branşı prim üretiminde de yıllık yüzde 214 büyümeye kaydederek pazar payını 83 baz puan artışla yüzde 4'e yükseltti. Taha Çakmak, "Sağlık branşında pazar payı sıralamasında bir üst sıraya çıktık. Asıl büyümeyi hedeflediğimiz TSS branşında ise yıllık toplam prim üretimi artışı yüzde 353'e ulaştı. Önümüzdeki dönemde de güçlü performansımızı sürdüreceğiz" ifadelerini kullandı.



Bizim sözümüz sizin senediniz

AREX Kefalet Senedi



AcnTURK, piyasayı şaşırtacak 4 yeni ürün çıkarıyor



AcnTURK Sigorta'nın KKTC'de "Akıl, Cesaret ve Nitelik" temasıyla düzenlediği acente toplantısında güçlü mesajlar öne çıktı. Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükkölebi ve Genel Müdür Ali Murat Dışci, hizmet standartlarını yükseltecek yenilikler ve yeni ürünlerin de müjdesini verdiler..

Genç sigorta şirketi AcnTURK, "Akıl, Cesaret ve Nitelik" temasıyla ilk acenteler toplantısını 21 Ekim'de Kıbrıs'ta Limak Cyprus Deluxe Hotel'de 520 acentesinin katılımıyla gerçekleştirdi.

Sigorta acentelerinin bir araya gelerek kurduğu ilk ve tek sigorta şirketi olan AcnTURK'ün Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükkölebi, Genel Müdürü Ali Murat Dışci ve Yönetim Kurulu İletişim Danışmanı Dr. İsmail Kızılbay toplantıda birer konuşma yaparak 2024 yılı hedeflerini acentelerle paylaştı.

Genel sektör değerlendirmelerinin yanı sıra gelecek öngörülerinin paylaşıldığı toplantıda, AcnTURK'ün güncel durumu ve performansı da masaya yatırıldı.

SİGORTACILIKTA YENİ DÖNEM

AcnTürk Sigorta Genel Müdürü Murat Dışci, salgın sonrasında enflasyonla oluşan yeni sigortacılık dönemini analiz etti. Daralan teminatlardan ve satış sonrası hizmetlerden bahseden Dışci, "Acentelik mesleğinin devamı için sıkı sıkı tutunmamız gereken bir dönemdeyiz" dedi.

Sigortacılık mesleğinin öneminin ve ekonomideki büyük pa-

yının yeni jenerasyonlara da anlatılması gerektiğini vurgulayan Dışci şöyle devam etti: "Biz sigorta sektörünü değiştirmeye çalışıyoruz, rekabetle işimiz yok. Türkiye'nin en iyi sigortacılık hizmeti veren sigorta şirketi olmak istiyoruz."

Genel Müdür Dışci, hizmet standartlarını daha yükselterek markalarına yatırım yapmaya devam edeceklerini kaydederek, "Trafik sigortasında da ruhsat başvurumuz var ve poliçe kesmeye hazırız" dedi.

4 YENİ ÜRÜN GELİYOR

Dışci, şöyle devam etti: "Bizim gündemimizde sıralama yok, daha iyi ürün ve hizmet vermek var. Açık ve net poliçe koşulları ve ürünlerde daha yüksek standartlar olacak. Fiyat politikası tutarlı olacak. Yine piyasayı şaşırtacak 4 yeni ürün çıkaracağız. Hizmet standardımızı daha da yükselteceğiz."

AcnTURK Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükkölebi de sundukları ürünler ve niteliklerinden bahsetti. Geçen aylarda çıkardıkları tamamlayıcı sağlık sigortası hakkında bilgiler veren Büyükkölebi şunları kaydetti:

"Sağlıkta 64 yaşın üstünü de sigortalıyoruz, sektörde örneği olmayan, B12 ve D vitamini gibi bazı tahlilleri de karşılıyoruz. Konut sigortamız da yenilikçi bir ürün."

"ACNTURK'Ü SİZ YAPTINIZ"

AcnTURK Sigorta Yönetim Kurulu İletişim Danışmanı Dr. İsmail Kızılbay da kariyeri boyunca edindiği sigortacılık deneyimlerini acentelerle paylaştı. AcnTURK Sigorta'nın acentelerine olan güveninin büyük bir öneme sahip olduğunu vurgulayan Kızılbay, "Unutmayın ki AcnTURK'ü AcnTURK Sigorta yapan siz acentelerimizsiniz" dedi.

CUMHURİYETİN 100. YILINDA DEĞERLERİMİZ BİR

AXA Sigorta olarak Cumhuriyetimizin 100. yılında da Türk sporunun gelişmesi ve yeni sporculara ilham olması için sporun çeşitli branşlarında farklı kulüplerin ve bireysel sporcularımızın değer ortağı olmanın gurunu yaşıyoruz.

Türk sporunun ve gençliğinin geleceğine daha nice 100 yıllar umut olabilmek adına Cumhuriyetin köklü tarihinden aldıkları güç ile mücadele eden sporcularımızı desteklemeye devam edeceğiz.



AXA SİGORTA



MAHER HOLDİNG'de 29 Ekim coşkusu

Maher Holding, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yılını özel logosuyla ve "100 yıl değil 1000 yıl da geçse bu milletin her kalbi cumhuriyet için atar" temasıyla kutladı. Quick Tower'da yönetim kadrosu ve holding çalışanlarının katıldığı özel bir resepsiyon düzenlendi...

Maher Holding, cumhuriyetin 100 yaşına özel bir resepsiyon düzenledi. Maher Holding CEO'su Levent Uluçen'in katılımıyla Quick Tower'da yapılan resepsiyona yönetim kadrosu ve holding çalışanları tam kadro katılım sağladı.

Uluçen, bu özel günün anlam ve önemine dair yaptığı konuşmada demokratik cumhuriyete vurgu yaptı ve "Cumhuriyete en çok demokrasi yakışıyor" dedi.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar da "Mustafa Kemal Atatürk, 29 Ekim 1923'te yalnızca cumhuriyeti değil, aynı zamanda Türk milletinin ve Türk devletinin varlığının sürekliliğini ilan etmiştir" diyerek başladığı konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Mustafa Kemal Atatürk'ün 'Benim naçiz vücudum elbet bir gün toprak olacaktır. Fakat Türkiye Cumhuriyeti Devleti ilelebet payidar kalacaktır' sözünün anlamı budur ve derin anlamları olan bu söz bize büyük vazifeler yüklemektedir.

Atatürk'ün bizlere adeta vasiyeti olan bu direktiften anlamamız gereken, milletimizin ve devletimizin varlığını, birliğini, sürekliliğini korumak için daima hassas, çalışkan, üretken ol-

mamız gerektiğidir. Cumhuriyetimiz büyük gayretler ve büyük fedakârlıklar ile kurulmuş, bugüne gelmiştir. Bizden sonra da ilelebet payidar kalmasının yolu, bizlerin aynı heyecanla çalışmaya devam etmemizdir.

Sigorta sektörü olarak çalışmalarınızda bize rehber olacak örnekler de yine devletimizin, medeniyetimizin sürekliliği içinde saklıdır. Bugünkü sigortacılık çalışmalarımızın bir anlamda temelini oluşturan sorumluluğun özünde varlığın, eşyanın, hayatın sürekliliğinin sağlanması vardır. Modern sigortacılık anlayışının temelinde de bu sorumluluk vardır. Sigortacılık, varlığın başına olumsuz bir şey gelmemesinin değil, bir olumsuzluk olduğunda varlığı, eşyayı, hayatı bir şekilde tekrar yerine koyabilmenin, sürekliliğini sağlayabilmenin garantisidir.

Bizler de Maher Holding, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta olarak devletimizin, milletimizin sahip olduğu varlıkların ve birikimlerin sürekliliğinin sağlanması yolunda sürdürdüğümüz çalışmalarla cumhuriyetimizin yeni yüzyılında ve daha nice yüz yıllarında pay sahibi olmanın azmi ve sevinciyle doluyoruz.

Bu sevinç, bu azim sayesinde ki Mustafa Kemal Atatürk'ün dediği gibi 'Türkiye Cumhuriyeti mesut, başarılı ve muzaffer olacaktır.'

Yan flüt ve çello dinletisiyle devam eden kutlamalar, holding çalışanlarının 100'üncü yıla özel hatıra çerçeveleriyle fotoğraf çektiler ve bu anı ölümsüzleştirdiği anlarla son buldu.

100. YIL LOGOSU

Cumhuriyetin 100'üncü yılına özel iletişim çalışmaları da yapan Maher Grubu, logolarını güncelledi ve tüm mecralarda "100 yıl değil 1000 yıl da geçse bu milletin her kalbi cumhuriyet için atar" sözleriyle taçlandırdı.

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.



Unico Sigorta, yapay zekâlı fiyatlamaya geçiyor

Unico Sigorta ve Lumnion, fiyatlama sürecini yapay zekâ tabanlı platform üzerinden yürütmek için iş birliği başlattı. “Teknolojiyi işimizin merkezine koyuyoruz” diyen Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, “Veri analitiği, makina ve yapay zekânın şirket içi uygulama alanını Lumnion’un sunduğu çözümlerle hızla yaygınlaştıracamız” diyor...

Sigortacılık fiyatlaması alanında uzman InsurTech girişimi Lumnion, Unico Sigorta’nın yapay zekâ tabanlı platformu üzerinden fiyatlama sürecinin geliştirilmesine destek olacak.

Teknolojiyi işlerinin merkezine koyduklarını söyleyen Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, öncelikli olarak müşteri ihtiyaçlarını iyi anlayıp ürünleri kişiselleştirme, ihtiyaç-fiyat dengesi kurma, hizmet süreçlerini hızlandırma ve acenteleri rekabette güçlü kılma gibi hedefler belirlediklerini söylüyor. Güzeler, bu doğrultuda başlatılan iş birliğini de şöyle değerlendiriyor:

“Veri bilimi ve analitik alanlardaki kaslarımızı güçlendiriyoruz. Veri analitiği, makina ve yapay zekanın şirket içi uygulama alanını Lumnion’un sunduğu çözümlerle hızla yaygınlaştırma fırsatına kavuşacağız. 35’inci yılını kutlayan bir şirket olarak, gelecekte daha da büyük başarılarla birlikte imza atmak için teknolojiye olan bu güçlü taahhüdümüzü sürdürüreceğiz.”

Lumnion CEO’su Cenk Tabakoğlu’nun görüşleri ise şu şekilde: “Doğru riske doğru fiyat verilmesini sağlayacak geliştirmelerin sigorta penetrasyonunu artıracak bilinciyle çalışıyoruz. Lumnion olarak geliştirdiğimiz fiyatlama modelleri, hem herkesin aşına olduğu GLM denilen bir algoritmada hem de bütün yeni gelişmiş makine öğrenmesi algoritmalarında aynı anda kullanılabilen tüm sektördeki tek platform. Fiyatlamamızın uçtan uca yönetilmesine, ana sistemlere entegre bir şekilde imkân sağlıyoruz.”

UNICO’DA 3 ÜST DÜZEY ATAMA

Unico Sigorta’da Barış Tabakoğlu Bölge Satış Direktörü, İbrahim Ağacık Kurumsal Satış Direktörü, Emre Anıl Can da Müşteri Mükemmeliyet Merkezi Koordinatörü olarak göreve başladı.



UNİKOBİ YANGIN PAKET SİGORTASI’NDA TÜM YETKİ ACENTELERDE

Unico Sigorta, 35’inci yılına özel sunduğu ürünlere UniKobi Yangın Paket Sigortası’nı da ekledi. Bu ürünle acenteler, toplam sigorta bedeli 25 milyon TL’ye kadar olan işyerleri için onaya gerek duymadan ve anında, 70’e yakın faaliyet kolu için poliçe düzenleyebiliyor.

Ender Güzeler, poliçe düzenleme yetkisini tam olarak acenteye veren bu yeni ürünün zengin teminat içeriği ve yüksek acente komisyonunun yanı sıra fotoğraf, riziko tef-tişi, soru formu gibi birçok operasyonel yüke takılmadan anında işlem yapma avantajı sunduğuna dikkat çekiyor. 📞



Doğa sigorta

**KOMBİ
BAKIMI**

**PETEK
TEMİZLİĞİ**

**HALI
YIKAMA**

**KLİMA
BAKIMI**

**Konut Paket Sigortası'na Özel
Konut Bakım Planı ile Yılda Bir Kez
Bu Hizmetlerden Faydalanabilirsiniz.**

 www.dogasigorta.com

 **0 850 811 51 00**

 Hemen indirin
App Store

 Hemen indirin
Google play

BNP Paribas Cardif'ten BES'e özel ek faydalı kampanya

BES müşterilerine özel "Birikim Sizden Ek Fayda Bizden" kampanyası başlatan BNP Paribas Cardif, tek seferde yatırılan 50 bin TL ve üzeri ek katkı payı/başlangıç kapitali ödemesine bin 400 TL'ye kadar ek fayda hediye ediyor, hem de devlet katkısından daha yüksek miktarda kazanç sağlıyor...

Bireysel emeklilik sistemi (BES) müşterilerine özel "Birikim Sizden Ek Fayda Bizden" kampanyası başlatan BNP Paribas Cardif, bu kapsamda tek seferde yatırılan 50 bin TL ve üzeri ek katkı payı/başlangıç kapitali ödemesine, maksimum bin 400 TL'ye kadar ek fayda hediye ediyor.

Söz konusu ek fayda, devlet katkısıyla birleşince BNP Paribas Cardif'in BES müşterileri için oldukça avantajlı bir hale geliyor. Bilindiği gibi 2023 yılı için devlet katkısının üst limiti 140 bin 535 TL olarak belirlenmişti. Bu üst limitin yüzde 30'u hesaplanarak elde edilen devlet katkısı ise 42 bin 160,5 TL ediyor. BNP Paribas Cardif'in BES müşterileri, tek seferde 50 bin TL ve üzeri yapacakları ek katkı payı/başlangıç kapitali ödemesiyle hem BNP Paribas Cardif tarafından sağlanan ek fayda tutarından yararlanıyor hem de devlet katkısından daha yüksek miktarda kazanç elde ediyor.

DOĞRU FON YÖNETİMİYLE GELEN GETİRİ

BNP Paribas Cardif bireysel emeklilik müşterileri, "Birikim Sizden Ek Fayda Bizden!" sloganıyla başlatılan kampanyadan 16 Ekim-31 Aralık tarihleri arasında yararlanabilecek. Kampanyaya katılacak müşteriler, BNP Paribas Cardif BES hesaplarına internet şubesinden, Cepte Cardif uygulamasından, özel müşteri temsilcileri, özel müşteri hattı ya da acenteler aracılığıyla,

havale veya kredi kartıyla ek katkı payı/başlangıç kapitali ödemesi yapabilecek.

BNP Paribas Cardif, BES'te başarılı fon yönetimiyle de dikkat çekiyor. Şirket, Teknoloji Sektörü Değişken Emeklilik Yatırım Fonu (BZY) ve Birinci Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Yatırım Fonu (BPU) ile yatırımcısının yüzünü güldürüyor.

BNP Paribas Cardif Türkiye'nin asgari yüzde 80'i teknoloji temalı varlıklarda değerlendirilen BZY Fonu, değişen piyasa koşullarına göre hem sermaye kazancı hem de temettü ve faiz geliri elde etmeyi hedefliyor. Teknoloji sektöründe faaliyet gösteren yerli ve yabancı şirketlerin sermaye piyasası araçlarına yatırım yaparak, yatırımcıların bu şirketlerin kazançlarına, büyüme olanaklarına ve değer artışlarına iştirak etmesini sağlama stratejisiyle yönetilen BZY Fonu, yılbaşından 3 Ekim 2023 tarihine kadar yüzde 88 brüt getiriye ulaştı.

BNP Paribas Cardif, BPU Fonu ile de BEFAS'ta işlem gören Kamu Yabancı Para (Döviz) Cinsinden Borçlanma Araçları fonları arasında son 6 aylık getiride ve yılbaşından itibaren 3 Ekim 2023 tarihine kadar geçen süre içinde yüzde 55 getiriyle ilk sırada yer alıyor. Bu fon, ağırlıklı olarak Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından uluslararası piyasalarda ihraç edilen ABD Doları cinsi eurobond'lar ile yine yabancı para cinsinden kamu ve özel sektör tahvil-bonolarından oluşuyor.

©



ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!

HDI
SİGORTA



HDS Kasko size hem çok uygun koşullarla aracınıza kasko yaptıрма 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

AHE, BES'in 20'nci yılında 2.8 MİLYONLA LİDER

20 yılı geride bırakan BES'te geleceği için tasarruf yapan 17.6 milyon kişiden 2.8 milyonu Anadolu Hayat Emeklilik'i tercih etti...

Bireysel emeklilik sistemi (BES), temellerinin atıldığı 27 Ekim 2003'ten bu yana toplum nezdinde oluşan birikim ve tasarruf bilinci gelişimini hızla sürdürmeye, hafızalardaki yerini sağlamlaştırmaya devam ediyor. BES, yıllar içinde gösterdiği istikrarlı büyüme performansını devam ettirerek, bugün itibarıyla 17.6 milyon kişinin geleceği için tasarruf yaptığı güvenilir bir yatırım sistemi haline geldi. Sistemdeki katılımcıların devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğü ise 680 milyar TL'ye ulaştı. Yaklaşık 2.8 milyon kişi, tasarruflarını BES güvencesiyle koruyup büyütmek için Anadolu Hayat Emeklilik'i (AHE) tercih etti. Söz konusu yatırımcıların devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğü ise 120 milyar TL seviyesine ulaştı. Bu sonuçlar, AHE'yi BES'te sektör lideri yapıyor.

500 BİNE DE 1 MİLYONA DA ÖNCE AHE ULAŞTI

AHE'nin 1990 yılında Türkiye'nin ilk hayat sigortası şirketi olarak kurulduğunu anımsatan Genel Müdür Murat Atalay, BES performansı ile ilgili şu bilgileri paylaştı:

"BES dahilinde sunduğumuz emeklilik planlarıyla ilk günden itibaren en çok tercih edilen emeklilik şirketlerinden biri olduk. 2004 yılında bir ilki gerçekleştirerek, hiçbir sosyal güvencesi ve ek geliri olmayan ev hanımlarının emeklilik döneminde ek gelir sahibi olabilmelerini sağlayan 'Ev Hanımları Emeklilik Planı' ürünümüzü satışa sunduk. Sistemde daha uzun süre tasarruf yapılmasını teşvik etmek ve uzun vadede bireylerin gelecek planlarına ve yaşam standartlarına katkı sağlamak, gençlerin sisteme dahil olmasını teşvik etmek üzere yeni ürünler geliştirdik. 2010



Murat Atalay

yılında BES'te 500 bin katılımcı sayısına ulaşan ilk emeklilik şirketi olduk. Tam 5 yıl sonra da 1 milyon katılımcı sayısına ulaşan ilk şirket olmayı başardık. Sektörde birçok alanda ilklerin şirketi olduk ve öncü unvanımızı korumaya devam ediyoruz."

Günümüz trendlerine ve dijital dönüşüme uyum sağlamanın önemine dikkat çeken Atalay, sektör genelinde ilgili de "Önümüzdeki dönemde BES'te dijitalleşmenin daha da artacağını ve inovatif alandaki gelişmeleri görmeye devam edeceğimizi öngörüyoruz" değerlendirmesini yaptı.

BES'İN KİLOMETRE TAŞLARI

- BES için en önemli dönüm noktası, 2013 yılında hayata geçen devlet katkısı oldu. Ödenen katkı paylarının yüzde 25'inin devlet tarafından karşılandığı bu yeni dönemin ilk yılında sisteme giren katılımcı sayısı yüzde 33 arttı.
- Bir başka önemli gelişme de 2017 yılında otomatik katılım sisteminin (OKS) kurulması oldu. Bugün otomatik katılımı 9.2 milyon çalışanın 50 milyar TL'lik fon tutarı bulunuyor.
- 2021 yılının haziran ayında getirilen düzenlemeyle BES'e katılmak için katılımcının fiili ehliyetine sahip olma şartı kaldırıldı. Böylece 18 yaş altındaki bireyler de artık sistemde ta-

sarruf yapmaya başladı. Kısa sürede sistemdeki çocukların sayısı 1 milyona yaklaştı, devlet katkısı dahil fon büyüklüğü ise 9.7 milyar TL'yi aştı.

- Sistemi diğer yatırım enstrümanlarından ayıran benzersiz avantajı devlet katkısı oranı, 2022 yılı itibarıyla yüzde 30'a yükseltildi.

- Sistemin büyümesi, tabana yayılması ve katılımcı devamlılığının artırılması adına BES'ten kısmi çıkış, birikimlerin kredilere teminat olarak gösterilmesi gibi yeni düzenlemeler getirildi.

**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

“Bireysel kefalet sigortasında büyük **potansiyel** var”

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, kefalet sigortasının sadece kurumlar değil bireyler için de önemli bir ihtiyaç olduğunu vurguluyor. Koru Sigorta, SkorVeri firmasının ürettiği skortlama üzerinden kendi tarife altyapısıyla bireyler için de kefalet teminatı sunuyor...

Kefalet sigortasıyla sigortacı, borçlu durumdaki sigortalının zor duruma düşebilecek her türlü maddi durumuna karşı kefil oluyor. Borçlunun, kefalet poliçesinde tanımlanan borç yükümlülüğünü yerine getirememesine karşı, borçluya kefil olarak poliçede belirtilen alacaklıya (lehedara) karşı teminat sağlanıyor. Kurumlar ve tüzel kişiler kadar bireyler de ticari hayat içerisinde kefil oluyor veya kişilerden alınacak mal ve hizmet karşılığı teminat, depozito isteniliyor.

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, ülke nüfusunun yanı sıra bireysel hizmet ve mal alımındaki ticaretin büyüklüğü düşünüldüğünde bireysel tarafta kefalet sigortası anlamında büyük bir pazar potansiyeli olduğuna işaret ediyor. Yılmaz, bireylerin kefalet sigortasından alacakları teminatların kurumlar ve tüzel kişilere kıyasla daha düşük olacağını, bunun da sigortalananların menfaat anlamında sigorta şirketleri tarafından daha kolay yönetilebilir ve büyük sayıların çalışacağı bir havuz oluşturacağını ifade ediyor. Ardından da sistemin işleyişini şöyle özetliyor:

“Öncelikle kefalet sigortası almak isteyen sigortalılardan kime teminat verilebileceği ve hangi limitle rizikonun üstlenileceği kişinin geçmiş ödeme performansına bakılarak değerlendiriliyor. Bunun sonucunda ortaya çıkan skora göre de teminat verilip verilemeyeceği, verilecekse hangi limitle verilebileceği belirleniyor. Bireylerin ödeme performansları değerlendirilirken finansal kurumlardaki bilgilerin yanı sıra finans dışı sektörlerdeki ödeme performansları da büyük önem arz ediyor.”

TÜKETİCİYE DE ACENTEYE DE KAZANDIRAN ÜRÜNLER

Koru Sigorta, bireylerin finans ve finans dışı sektörlerdeki ödeme performanslarını değerlendirmek amacıyla SkorVeri firmasıyla çalışıyor. Kasım Yılmaz, sürecin tazminat kısmıyla ilgili de şu bilgileri paylaşıyor:



Kasım Yılmaz

“SkorVeri’nin ürettiği skortlama üzerinden kendi tarife alt yapımızla kefalet sigortasını düzenleyebiliyor ve bireylere teminat sunabiliyoruz. Sigorta şirketimize ait olan Taxit mobil uygulaması üzerinden de bireylerin kendilerini skorlayabilmesi sağlanabiliyor ve anlaşmalı olduğumuz üye iş yerlerinde taksitli alışveriş yapmalarına imkân sağlanıyor. Bireylerin yaptığı alışverişlerden kaynaklı taksitlerin ödenmemesi durumunda Koru Sigorta, anlaşmalı üye iş yerine ödeme yapıyor. Ülkemizdeki sigortalı oranını artırmak amacıyla farklı ihtiyaçlara yönelik yeni ürünler ve mikro ürünler sunmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz.”

Koru Sigorta, yeni ürün ve uygulamalarıyla nihai tüketicinin ihtiyaçlarına çözüm getirirken acentelerine de farklı pazarlara girmeleri için imkân sağlıyor. Yılmaz, “Örneğin, sektörde rakibi olmayan ve stratejik ürünümüz konumundaki Fatura Güvence Sigortası ile acentelerimizi de yeni müşterilerle tanıştırmaya devam ediyoruz. Farklı sektörlerde yaptığımız önemli kurumsal anlaşmaları yakın zamanda açıklayacak ve acentelerimiz için önemli bir pazar yaratacağız” diyor.



75 YIL geçti, dahası gelecek

Değer verdiklerinizi önemseme hayaliyle kurulduğumuz
günden bugüne tam üç çeyrek asrı geride bıraktık.
Birlikte daha mutlu, daha güvenli, daha nice 75 yıllara...

75^{YIL}



MAPFRE Sigorta

Ray Sigorta, 6 farklı kasko ürünüyle fark yaratıyor

Ray Sigorta, farklı taleplere özel çözümler sunan 6 farklı kasko ürünüyle her müşterinin ihtiyacı olan teminatları sunuyor: Ray Kasko, Baby On Board (BoB), KaskHom, İkinci Şans Kasko, Başlangıç Kasko ve elektrikli araçlara özel kasko...

“Ne eksik ne fazla, tam da ihtiyaç olan ürünleri sunan sigorta şirketi” misyonuyla ürün ve hizmet üreten Ray Sigorta, 6 farklı kasko ürünüyle geniş çaplı hizmet seçeneği sunuyor.

Araç çarpışmadan çalınmaya, anahtar çalınmasından yolda kalmaya kadar en geniş teminatlarla koruyan Ray Kasko, 0-6 yaş arası çocuk sahiplerine özel olarak sunulan Baby On Board (BoB) Kasko; ayrıcalıklı hizmetleri uygun fiyatlarla sunan KaskHom, perte çıkmış ancak onarılmış araç en geniş kasko teminatlarıyla koruma altına alan İkinci Şans Kasko ve doğal afetler gibi öngörülemeyen riskler sonucu araçta oluşabilecek zararlara karşı güvence sağlayan Başlangıç Kasko ürünleriyle her bütçeye ve ihtiyaca göre özelleştirilmiş güvence sunuyor.

PENETRASYON DÜŞÜK SEVİYEDE

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, alım gücünün azaldığı ve ekonomik koşulların gittikçe zorlaştığı şu günlerde herhangi bir zarar gelmesi durumunda bir daha yerine koymamızın mümkün olmayacağı varlıklarımızı sigortayla güvence altına almanın gerektiğine vurgu yapıyor. Erdoğan, Türkiye’de kasko sigortası penetrasyonunun istenilen seviyeye ulaşmadığına, hatta düştüğüne dikkat çekiyor:

“Eylül 2022 sonu itibarıyla 5.8 milyon olan poliçe adedi, bu yılın aynı dönemi itibarıyla 5.6 milyona geriledi. Yani geçen yıla kıyasla kasko penetrasyonu yüzde 3 azaldı. 2021 yılına kıyasla 2022 yılında da yüzde 7 küçülme olmuştu. Kasko branşında kişi başı GSYH, kaza sıklığı, araç yaşı, araç ve ekipman maliyetleri penetrasyonla yakından ilişkili faktörler. Ray Sigorta olarak hedefimiz tüketicilere, ihtiyaçlarına en uygun olan, bütçe dostu sigorta güvencesi sunmak ve kaskonun ‘masraf’ olarak görülmesini önlemek. Araçlarda meydana gelen ufak çaplı hasarlar, çok yüksek bedellere mal olabiliyor. Özellikle her 4 araçtan sadece 1’inin kaskosunun olduğu gerçeği, olası kaza durumlarında ciddi maliyetlere işaret ediyor. Tam da bu noktada kaskonun önemi bir kez daha anlaşılıyor. Geniş ürün yelpazemizle, herkeşe uygun bir kasko alternatifini Ray kalitesiyle sunuyoruz. Bu kaliteli güvencenin de ulaşılabilir olmasına dikkat ediyoruz.”



Koray Erdoğan

ELEKTRİKLİ ARAÇLARA “YEŞİL IŞIK”

Ray Sigorta, sayısı gün geçtikçe artan elektrikli araçlar için de teminat sunuyor. Kasko kapsamına giren tüm risklere karşı elektrikli araçlara teminat sağlayan şirketin, elektrikli araç kullanımında geçerli meslek, çocuklu aile ve anlaşmalı servis indirimini ayrıcalıkları da var.

Koray Erdoğan, “Otomotiv sektöründeki gelişmeleri, elektrikli araçların artan satış payını takip ediyor ve herkesin çevre dostu teknolojiye güvenli yatırım yapmasını sağlamak için bu araçlara özel teminat ve hizmetler üzerinde çalışıyoruz. Yakın zamanda elektrikli araçlara özel çok iddialı bir ürünü de müşterilerimize sunacağız” diyor.



Tüm gücüyle yanınızda!

Gücümüzü adımızdan ve birlikteliğimizden alıyoruz.
İnsanımızın emeklerini, hayallerini, değerlerini güvence
altına alarak ülkemizin gücüne güç katıyoruz!



0850 202 20 20 | turkiyesigorta.com.tr

Türk Nippon acenteleri için özel bir kampanya

Türk Nippon Sigorta, başarılı acentelerini yurt dışı seyahatiyle ödüllendiriyor. Bu yılki kampanya tek ürüne değil, birçok ürüne üretim hedefi konularak düzenleniyor. Kampanyaların asıl amacının satış kanallarıyla bir arada vakit geçirmek olduğunu söyleyen Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Biz de sonuçları merakla bekliyoruz” diyor..

Türk Nippon Sigorta, her yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutma amacıyla yıl sonuna özel bir kampanya başlattı. Prim tutarındaki başarıları baz alarak farklı bölgelere yurt dışı gezisi düzenleyecek olan şirket, yılı üretim anlamında hedeflerinin üzerinde tamamlamayı hedefliyor.

Acenteleri en önemli iş ortakları olarak gördüklerini vurgulayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yılın başında da ifade ettikleri şekilde odak noktası olarak gördükleri iş ortakları için seyahat ödüllü kampanyalar düzenlediklerini belirtiyor. Pamukçu, “Bu kez tek bir ürüne odaklanmak yerine birçok üründe üretim hedefi koyarak farklı bir kampanya oluşturduk. Bu kampanyada acentelerimiz elde ettikleri prim üretimine göre Sırbistan, Dubai, İspanya, Japonya gibi ülkelere seyahat etme fırsatı bulacak. Biz de sonuçları merakla bekliyoruz” diyor.

Pamukçu, kampanyaların asıl amacının satış kanallarıyla bir arada vakit geçirmek olduğunu altını çiziyor: “Geziler sayesinde acentelerimizle buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı yakalıyoruz. Bu da bizi hızlı



Dr. E. Baturalp Pamukçu

aksiyon alma konusunda avantajlı bir hale getiriyor. Acentelerimizi her daim ön planda tutuyor ve onlara özel kampanyalar düzenliyoruz. 2024 yılında da bu stratejimizi sürdürerek kampanyalar yapmaya ve buna bağlı olarak seyahatler düzenlemeye devam edeceğiz. ‘Başarı kazandığımız paylaşımdır’ ilkesiyle hareket ediyoruz. Sigortacılık bir ekip işi. Şirketimiz ve acentelerimiz bir bütün halinde yıl boyunca çok çalışarak güzel bir performans sergiledi. Bu güzel ekibin bir parçası olmak beni çok mutlu ediyor.”

Bu arada Türk Nippon Sigorta, 13-14 Kasım tarihleri arasında Frankfurt’ta düzenlenecek Sağlık Turizmi Fuarı’na sponsor oldu. Pamukçu, söz konusu etkinlik ile ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: “Türkiye’nin önde gelen hastane ve kliniklerinin katılımıyla düzenlenen

bu etkinliğe sponsor olarak sağlık turizmi alanında neler yapabileceğimiz konusunda görüş alışverişinde bulunduk. Fuara Türkiye’den katılan tek sigorta şirketi olmak da bizim için ayrı bir gurur kaynağı oldu.”



15 yaş kutlaması

Türk Nippon Sigorta, 6-8 Ekim tarihleri arasında NG Sapanca Otel’de 15’inci kuruluş yıl dönümünü kutladı. Tüm şirket çalışanlarının bir arada olduğu ve çeşitli etkinliklerin düzenlendiği organizasyon keyifli ve verimli geçti.

6 Ekim Cuma günü yapılan Bölge Koordinasyon Toplantısı’nda 9 aylık değerlendirmenin yanı sıra yıl sonu hedefleri konuşuldu. 7 Ekim’de ise tüm şirket çalışanlarının katılımıyla önce kokteyl, sonra bar gecesi düzenlendi



“Cesur Yeni Dünya”

Finans dünyasında iz bırakan yaratıcı projeler
sizi sahneye davet ediyoruz!



Ödül Töreni ve Panel | 20 Aralık 2023 Saat: 16:00

İş Kuleleri Oditoryumu, Levent İstanbul

ANA SPONSOR

TÖDEB
Ticari Ödeme ve Elektronik Para Kurulunun Birliği

PLATİN SPONSORLAR

bankpozitif

PayFix

ÖDÜL SPONSORLARI

AUSTRIACARD
(HOLDINGS)

moka
Ticari İş Bankası Kurumları

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

DenizBank

dgpay

ozan

VakıfBank

YapıKredi

ANA SİGORTA'dan büyüme hamlesi

Ana Sigorta, sektördeki konumunu güçlendirecek ve sürdürülebilir büyümesini destekleyecek stratejik bir hamleyle sermayesini iki katına çıkarıyor. Şirket, finansal kapasitesinin yanı sıra operasyonel etkinliğini de artırmayı hedefliyor...



Canan Yılmaz

ANA Sigorta, Sigorta Şirketleri ve Reasürans Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esaslarına İlişkin Yönetmelik'in 18'inci maddesi doğrultusunda, mevcut sermayesini 200 milyon TL'den 400 milyon TL'ye çıkaracağını duyurdu. Şirket, sektördeki konumunu güçlendirecek ve sürdürülebilir büyümesini destekleyecek bu stratejik hamleyle finansal kapasitesini ve operasyonel etkinliğini artırmayı planlıyor. Sermaye artırımını, alınacak yasal onaylar ve genel kurulun onayının ardından hayata geçirecek.

İLK YARIDA YÜZDE 200'ÜN ÜZERİNDE BÜYÜDÜ

Haziran sonu itibarıyla yüzde 217.4 büyüme kaydeden Ana Sigorta, bu sermaye artışıyla birlikte inovasyon, sürdürülebilir büyüme ve müşteri memnuniyetine yönelik taahhütlerini daha da güçlendirecek. Ana Sigorta Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Canan Yılmaz, sermaye artışıyla ilgili şu bilgiyi verdi: "Sermayemizi artırarak Ana Sigorta'nın sürdürülebilir finansal sağlamlığına ve büyümesine katkı sağlayacak önemli bir adım atıyoruz. Bu hamleyle birlikte acentelerimize ve müşterilerimize daha geniş çapta hizmet sunma kapasitemizi ve pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz."

100'ÜNCÜ YILA ÖZEL TOPLANTI

Ana Sigorta, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü kuruluş yıl dönümüne özel bir strateji toplantısı ve yemek organize etti. İstanbul'daki tarihi Pera Palas Otel'de yapılan toplantıda yönetim kadrosu şirket hedeflerini ele alırken, Orient Express Restaurant'da düzenlenen Cumhuriyet yemeğinde de tüm çalışanlar bir araya geldi.

Tüm yönetim kadrosunun yer aldığı toplantıya şirket sermayedarı Kantürk Öztürk de katıldı. Prof. Dr. Sinan Canan'ın da konuşmacı olarak yer aldığı toplantının ardından katılımcılar, Atatürk'ün odasını gezme fırsatı buldu ve otel ile döneme dair bilgiler edindi.

Ana Sigorta Genel Müdürü Arda Tuncay, şirketin stratejilerinin ve sektör trendlerinin detaylı bir şekilde ele alındığı toplantıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında, sigorta sektöründe yenilikçi ve sürdürülebilir stratejilerimizi gözden geçirme ve cumhuriyetimizin değerlerini bir kez daha anma fırsatı bulduk. Yenilikçi



stratejilerimize ve güçlü yarınları inşa etme hedefimizde rehber aldığımız bu değerleri gelecek nesillere taşıma sorumluluğuna sahip olduğumuzun bilincindeyiz. Aynı zamanda ekibimizle de bir araya gelmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Bu toplantılar ve özel etkinlikler şirketimizin geleceğine yön vermek adına kritik öneme sahip."

WSpark'23

“Fark Yaratın Kıvılcım”

Sürdürülebilir bir başarı ve gelecek için güçlü, cesur, liderlik yolunda desteklenen kadınlara ihtiyacımız var!

BAŞVURMAK İÇİN SON GÜN

30 Kasım 2023

Başvurmak için
psmmag.com | psm@psmmag.com

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

aktifbank

Garanti BBVA
Ödeme Sistemleri

P PayFix

Bupa'da bir satın alma, bir iş birliği

Bupa Türkiye, Compu Group Medical'in Türkiye operasyonlarını yürüten CGM Türkiye'yi satın aldığını duyururken, Bupa Acıbadem Sigorta ile Zurich Global Employee Benefits Solutions da kurumsal sağlık sigortacılığında güçlerini birleştirdi...

Bupa Türkiye ile Compu Group Medical (CGM) Türkiye, sağlık sigortacılığı alanına odaklanmış operasyon ve bilgi sistemleri çözümleri sunan CGM Türkiye'nin Bupa Türkiye'ye satışı konusunda anlaşmaya vardı. Satın alma işlemi Rekabet Kurumu'ndan gerekli onayların alınmasını takiben tamamlanacak.

Bupa Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Gürcan, CGM Türkiye'nin sahip olduğu teknolojilerle faaliyetlerini daha da güçlendireceklerini vurguladı. CGM Türkiye'nin güçlü, bağımsız ve tarafsız yapısını koruyarak sağlık alanında teknolojik yatırımlar yapmaya devam edeceklerini belirten Gürcan, "Bu yatırımla ülkemizin büyüme potansiyeline olan yüksek güvenimizi ortaya koyuyoruz. Tüm kamu kurum ve kuruluşlarının çabaları sayesinde yatırım dostu ülkelere birisi olan Türkiye'ye Bupa olarak inancımızı da gösteriyoruz" dedi.

CGM Türkiye sözcüsü Avukat Barış Polat ise sürdürülebilir büyüme hedefiyle Compu Group Medical'in uzun vadeli planlarına paralel şekilde stratejik odağının sağlık hizmetlerinde bilgi teknolojileri alanına yoğunlaşacağını ifade etti.

ZURICH GLOBAL İLE KÜRESEL İŞ BİRLİĞİ

Türkiye'de sadece sağlık sigortacılığı alanında uzmanlaşan tek şirket olan Bupa Acıbadem Sigorta, çalışan yan haklarına yönelik küresel sigorta ağını genişletmeyi amaçlayan Zurich Insurance Group ile de stratejik iş birliği anlaşması yaptı.

Söz konusu anlaşmayla Bupa Acıbadem Sigorta, Zurich Insurance Group bünyesinde faaliyet gösteren Zurich Global Employee Benefits Solutions (ZGEBS) müşterilerinin çalışan yan hakları kapsamındaki sağlık sigorta hizmetlerindeki partneri oldu. Böylece ZGEBS müşterileri, Türkiye'de Bupa Acıbadem Sigorta'nın anlaşmalı olduğu 7 binden fazla sağlık hizmeti kuruluşu ve uzmanlık ağına sunduğu avantajlardan faydalanabilecek.

Bupa Acıbadem Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Işıl Küçük, iş birliğiyle ilgili şu de-



Işıl Küçük



Gökhan Gürcan

ğerlendirmeyi yaptı: "Her iki şirket olarak en iyi müşteri deneyimi ve memnuniyeti için çalışırken, içinde bulunduğumuz ekosistemin de dönüşümüne katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Bulduğumuz bu ortak vizyonu göz önünde bulundurarak şeffaflık ve ölçülebilirlik ilkesiyle inovasyonu hızlandırmak, iş verimliliğini artırmak ve sürdürülebilir büyümeyi tetiklemek için en uygun koşulları yaratıyoruz. Bu güçlü iş birliğiyle daha fazla çokuluslu şirkete ulaşarak sigortanın geleceğine küresel anlamda katkı sağlamayı hedefliyoruz.

18 YAŞ ALTINA EBEVEYSİZ SAĞLIK SİGORTASI

Bupa Acıbadem Sigorta, 18 yaş altındaki genç ve çocuklara, ebeveynleri sigortalı olmasa dahi özel sağlık sigortası paketleri sunuyor. Özel veya tamamlayıcı sağlık sigortalarından herhangi biri fark etmeksizin kesintisiz 3 yıl boyunca sigortanın devam etmesi halinde, 3 yılın sonunda poliçede ömür boyu yenileme garantisi hakkı da doğuyor.



**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

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 **size en yakın
Anadolu Sigorta acentesini ziyaret edin!**