

CANAN YILMAZ



ANA SİGORTA KASKODA BÜYÜMEYE İŞTAHLI!

DAVUT MENTEŞ



SEDDK'DA YENİ DÖNEM

YENİ SEDDK YÖNETİMİNDEN TAKDİR TOPLAYAN KARARLAR

ÖZGÜR ÖNTÜRK



2024, EMAA SİGORTA İÇİN ÜRÜN GELİŞTİRME YILI OLACAK



Ali Kavak
SmartIQ kurucusu ve
CEO'su

Değer kaybı için YAPAY ZEKA LI en hızlı çözüm

ÇOCUĞUM İÇİN BES İLE ÇOCUĞUNUZUN HAYALLERİ GERÇEK OLSUN.

Siz de **İşCep** > Bireysel Emeklilik menüsünden **AHE Mobil**'e şifresiz geçiş yapın, Anadolu Hayat Emeklilik **Çocuğum için BES** ile çocuğunuzun geleceğini şimdiden güvence altına alın.

%30
devlet
katkısı

**Çocuğum
için BES**



İşCep

Ayrıntılı bilgi: isbank.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
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

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 **SEDDK** yönetiminden takdir toplayan kararlar

Sigorta sektörü 2023'ün son ayına Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu'ndaki (SEDDK) yönetim değişikliğiyle girdi. 1 yılı aşkın süredir başkanlık koltuğunda oturan Mehmet Akif Eroğlu'nun geçen ay görevden ayrılmasıyla başlayan süreç, yeni başkan ve yönetimin atanmasıyla devam etti. Eroğlu döneminde ikinci başkan olarak görev yapan Davut Menteş Başkan olurken, İkinci Başkanlığa Mehmet Verim getirildi.

İlerleyen süreçte kurum içi organizasyon yapısında da önemli değişikliklere gidildi. Daire başkanı olarak görev yapan Barış Taşkesen, Emine Feray Sezgin, Hande Hatunoğlu Kurtulan ve Murat Kutlar Başkan Yardımcılığı görevine atandılar. Yeni yönetime başarılar diliyoruz.

SEDDK'nın yeni başkanı ayağının tozuyla önemli kararlara imza attı. Yayımlanan son genelgeye göre, sigorta

şirketi kurmak için sermaye şartı hayat dışındaki tüm branşlarda faaliyet gösterebilmek için 1 milyar 600 milyon TL'ye çıktı. Hayat sigortalarında faaliyet ruhsatı almak isteyen şirketlerin 825 milyon, reasürans faaliyet ruhsatı almak isteyenlerinse 700 milyon TL sermaye koymaları gerekiyor. Sigorta şirketi kurmak için bekleyen 10 grubun eski mi yoksa yeni şarta göre mi kurulacağı belirsiz...

SEDDK önemli bir karar daha verdi: Gri Sigorta ve Mellce Sigorta'ya el koydu. Kötü yönetimleri nedeniyle bu iki şirkete müdahale eden SEDDK, hesaplarının idaresini de Güvence Hesabı'na bıraktı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) bu iki şirketin sigortalıların haklarının korunması için hemen devreye girerek her türlü tedbirin alındığını duyurdu. Sigorta sektörü temsilcilerinin bu kararları olumlu karşıladığı kulağıma geliyor.

Bu sayımızın kapağında genç bir teknoloji şirketi olan SmartIQ'ye yer veriyoruz. Sigorta şirketleri için özelleştirilmiş yapay zeka çözümleri üreten şirketin kurucusu ve CEO'su Ali Kavak, hasar ve değer kaybına odaklandıklarını, uzayan mahkeme süreçleri, yüksek maddi kayıplar ve kaybedilen zamanı önlemek üzere çözümler geliştirdiklerini anlatıyor.

İlerleyen sayfalarda bir başka teknoloji şirketine daha yer veriyoruz: Sigorta sektörüne özel yazılım ve uygulamalar geliştiren Megacode...

Ana Sigorta Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Canan Yılmaz ile de keyifli bir röportaj yaptık. Bu yıl 3 yaşına giren şirketin kuruluşundan beri görev başında olan Yılmaz, enerjisi yüksek, genç ve uluslararası tecrübesi olan bir yönetici. Üçüncü yıl için kâr etmeyi planlarken daha yılı bitirmeden bunu başardıklarını gururla anlatan Yılmaz, rakiplerine göre ihtiyatlı yol aldıklarını ifade ediyor.

Sigorta şirketleri, yılın son günlerine girerken genel değerlendirmelerini ve 2024 öngörülerini de paylaşıyor. Genel olarak zor bir yılın daha bizi beklediği öngörüsünü dile getiriyorlar. Buna rağmen büyüme hedeflerinden asla taviz vermedikleri dikkat çekiyor.

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

ARALIK 2023



18

KAPAK

Değer kaybı için yapay zekalı en hızlı çözüm

SmartIQ, hasar ve değer kaybı konusunda aktif iş birlikleri yaparak uzayan mahkeme süreçlerini, yüksek maddi kayıpları, kaybedilen zamanı sigortalı ve sigortacı lehine iyileştiriyor. SmartIQ CEO'su Ali Kavak, "Hedefimiz, yaklaşık 6 milyar liralık kaybı ekonomiye geri kazandırmak" diyor...

14

SEDDK'da yeni dönem

Mehmet Akif Eroğlu'nun istifasıyla boşalan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu Başkanlığına Davut Mentesh getirildi. Kurum içi organizasyon yapısında da önemli değişikliklere gidilirken, Daire Başkanı olarak görev yapan Barış Taşkesen, Emine Feray Sezgin, Hande Hatunoğlu Kurtulan ve Murat Kutlar Başkan Yardımcılığı görevine atandılar.

16

İki sigorta şirketine el konuldu

SEDDK, Gri Sigorta ve Sınırlı Sorumlu Mellce Karşılıklı Sigorta Kooperatifi'ne el koydu. TSB sektör, paydaşlar ve sigortalılar üzerinde herhangi bir olumsuz etkinin söz konusu olmayacağını açıkladı...

22

Ana Sigorta kaskoda büyümeye iştahlı!

Sektörde 3 yılı geride bırakan Ana Sigorta, kâr hedefine daha yıl bitmeden ulaştı ve sermayesini 200 milyon TL'den 400 milyon TL'ye çıkardı. Ana Sigorta Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Canan Yılmaz, "2024'e de güçlü bir büyüme hedefiyle giriyoruz. Kasko branşında büyüme planımız var." diyor...

26

"Sigorta fiyatlarında artış kaçınılmaz"

2024 yılı zorunlu deprem sigortası tarifesinde yüzde 25'e yakın fiyat artışına gidildi. Bu doğrultuda hemen her alanda prim maliyetlerinin yükseleceğini öngören Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar, "Yangın ve ek teminatların yanı sıra oto sigorta fiyatlarında da artış kaçınılmaz olacak" diyor...

28

Unico'da istikrarlı ve kârlı büyüme süreci

Unico Sigorta'nın 2023 yılı 9 aylık sonuçları, hem geçen yılın aynı dönemi hem de 2022 geneline göre önemli artışlara işaret ediyor. Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, "Ar-Ge çalışmalarına öncelik vererek yeni yılda da istikrarlı ve kârlı büyümeye devam edeceğiz" diyor...

30

"Bugünü Yaşa" diyen QNB Sigorta, TSS'de yüzde 200 büyüycek

QNB Sigorta, müşterilerinin anı doyasıya yaşamlarını destekleyecek yeni sigortacılık anlayışını "Bugün, Bugünü Yaşa" söylemiyle duyurdu. 2023'ün ilk 9 ayında sağlık, hayat ve ferdi kaza branşlarında 3.2 milyar TL prim büyüklüğüne ulaşan şirket, 2024 içinse Akıllı Hayat ürünlerinde yüzde 100, TSS'de de yüzde 200'ün üzerinde büyüme hedefi belirledi...

34

Anadolu'dan elektrikli araçlara sınırsız çekme hizmeti ve pil teminatı

"Elektrikli araçla asla yolda kalma" diyen Anadolu Sigorta, şarjın bitmesi durumunda sınırsız çekme hizmeti sağlıyor. Şirket, elektrikli araç pillerini de teminat altına alıyor...

38

Açık sigortacılık platformu Acente365 ile işler daha hızlı

Sigorta sektörüne özel yazılımlar geliştiren ve sigorta app'leri sunan Megacode'un Acente365 uygulaması, tek sistem üzerinden tüm sigorta operasyonlarının yürütülmesine olanak sağlıyor. Acente365 ile sigorta acenteleri, birden fazla sigorta şirketinden teklif almak için aynı ekranda kolayca gezinebiliyor. Yönetim Kurulu Üyesi Kerim Köseoğlu, Acente365 ile sigorta acentelerinin teklif alma süreçlerini sorunsuz hale getirdiklerine vurgu yapıyor.





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



AgeSA ve Aksigorta'dan “Geleceğe Umutla” iş birliği

AgeSA ve Aksigorta, Türkiye'nin en geniş katılımlı sosyal sorumluluk projelerinden biri olan Sabancı Cumhuriyet Seferberliği kapsamında Nirengi Derneği'nin Hatay Serinyol'daki “Çocuk Etkinlik ve Psikososyal Destek Merkezi”ni destekliyor.

Eylül ayında başlayan ve yıl sonuna kadar devam edecek “Geleceğe Umutla” projesi kapsamında destek merkezinde haftanın 6 günü farklı yaş gruplarından çocukların psikoeğitim ve oyun terapileriyle iyi olma haline destek veriliyor. Aynı zamanda hobi, spor, müzik ve yaratıcı drama gibi farklı alanlarda atölyeler düzenlenerek sosyal becerilerinin geliştirilmesi amaçlanıyor. İki şirketten gönüllü çalışan-

lar da haftada bir gün etkinliklere destek vererek çocukların iyi olma hallerine katkıda bulunuyor.

İki şirket, Destek Merkezi'nde üst yönetim ekipleriyle 100'e yakın çocuk ve ailelerinin katıldığı bir panayır etkinliği düzenleyerek cumhuriyetin 100'üncü yılını büyük bir coşkuyla kutladı. Gönüllülerin çocuklarla her hafta çeşitli etkinliklerle bir araya geldiği proje kapsamında yıl sonuna kadar yaklaşık 400 çocuğa ulaşılması hedefleniyor.

Bu yıl üçüncüsü düzenlenen Sabancı Cumhuriyet Seferberliği kapsamında 2 yıl boyunca toplam 22 bin Sabancı gönüllüsü, 48 şehirde toplam 270 etkinlik düzenledi.

Dijital projelere ödül yağmuru

Aksigorta, hayata geçirdiği dijital projelerle ödül kazanmaya devam ediyor. Şirket, 4. IDC Türkiye DX Summit kapsamında düzenlenen IDC Future Enterprise Awards ödüllerinde, Smart Scoring with AI projesiyle “Best in Future of Operations” kategorisinde birincilik ödülüne layık görüldü. Future of Cloud & AI Awards kapsamında ise IPA (Identical Photo Agent) projesi “Artificial Intelligence” kategorisinde, Smart Scoring with AI projesi de “Data & Advanced Analytics” kategorisinde yılın projesi seçildi.

Aksigorta'yı ödüle taşıyan Smart Sco-



ring with AI projesinde katastrofik riskler için iş bilgisi, deneyimi ile yapay zekâ modelleri birleştirilerek müşteri bazında lokasyona göre uçtan uca bir Smart Sco-

ring yapısı kuruldu. Tüm katastrofik riskler için oluşturulan One Scoring yapısı, Augmented Intelligence ile güçlendirildi. Acentelerin otorizasyon bağımlılığının azaltıldığı bu projede, lokal bazlı ileri seviye risk analizleri sayesinde Aksigorta, doğru risk hesaplaması ve en ideal fiyatlandırma yaklaşımını daha da güçlendirmiş oldu. IPA (Identical Photo Agent) projesinde ise geliştirilen model, bulut ortamı üzerinde çalışarak elektronik cihaz hasar süreçlerinde farklı dosyalarda bulunan aynı veya benzer fotoğrafların karşılaştırılmasıyla suistimal girişimlerinin tespit edilmesini sağladı.

Kendine veya çocuğuna BES yaptırırlara 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.

1-31 Aralık 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'de.

Allianz Türkiye, Koruncukların yaşam boyu destekçisi

Allianz Türkiye, cumhuriyetle yaşıt bir kurum olarak çok katmanlı ve uzun soluklu bir kurumsal sosyal sorumluluk programına imza atıyor. Türkiye Korunmaya Muhtaç Çocuklar (Koruncuk) Vakfı ile birlikte yaşam ve eğitim hakkı risk altındaki kız çocukları için “Bir Kız Gelecek” programını başlatan Allianz Türkiye, programın misyonunu kapsamında Allianz Grubu’nun da desteğiyle depremzede kızların Koruncuk Vakfı bünyesine katılmalarını ve yeni bir yurt binası inşa ederek vakfın mevcut kapasitesinin yaklaşık iki katına çıkarılmasını sağlayacak.

Allianz Türkiye ayrıca, Koruncukların yaşam boyu destekçisi olma vizyonu ile onlara üniversite bursu verecek, gelişim ve istihdam imkânları yaratacak.

Allianz Türkiye’nin “Bir Kız Gelecek” programının “İnsan Odağı” katmanında, Allianz Grubu’nun da desteğiyle, 6 Şubat depremlerinden etkilenen 25 kız çocuğu, dört yıl boyunca Koruncuk Vakfı bünyesine katılacak. Bu çocukların haklarının bilincinde, sağlıklı, güçlü, özgüvenli, üreten, değer yaratan, sorum-



lu bireyler olarak toplumda yer almalarını sağlamak amacıyla, onlara sosyo-ekonomik açıdan önleyici, koruyucu ve iyileştirici çözümler sunulacak. Aynı zamanda barınma, eğitime erişim ve danışmanlık hizmetleri de sağlanacak.

Programın “Kurum Odağı” katmanında, Koruncuk Vakfı’nın daha fazla kız çocuğunu koruma altına alabilmesi ve onlara yuva olabilmesi için harekete geçilecek. Allianz Grubu’nun ve Allianz Türkiye’nin desteğiyle inşa edilecek yeni yurt binasıyla birlikte vakfın kapasitesi yaklaşık iki katına çıkarılacak. İstanbul Bolluca’da yer alan Koruncukköy’de yapılacak yurdun proje çalışmaları başlarken, temel atma aşamasına en kısa sürede geçilmesi planlanıyor.

“Üniversite Odağı” katmanında, 10-18 yaş arası hizmet verebilen Koruncuk Vakfı bünyesinden lisenin sona ermesiyle ayrılmak zorunda kalan Koruncuklar destekleniyor. Allianz Türkiye, herhangi bir başarı şartı aramadan üniversitelerin 2 veya 4 yıllık bölümlerini kazanan tüm Koruncuklara üniversite öğrenimleri boyunca destek vermeye başlıyor.

AXA Sigorta Şampiyonlar Kupası sahiplerini buldu

AXA Sigorta’nın Türk sporunun sürdürülebilirliğine ve gelişimine katkı sunmak amacıyla değerler ortağı olduğu “AXA Sigorta Şampiyonlar Kupası”, 1 Kasım’da Ankara TVF Başkent Voleybol Salonu’nda oynandı. Ziraat Bankkart ve Halkbank’ın karşı karşıya geldiği mücadelede AXA Sigorta çalışanları ve acenteleri de salonda izledi. Kupanın sahibi, rakibini 3-1’lik skorla yenen Ziraat Bankkart oldu.

AXA Sigorta Şampiyonlar Kupası’nı ikinci sırada tamamlayan Halkbank takımına madalyalarını Orta Anadolu Bölge Satış Müdürü Banu Aygün ve Orta Anadolu Bölge Satış Müdürü Ebru Çağlar, ikincilik şiltini ise Orta Anadolu Bölge Satış Koordinatörü Zafer Korkmaz takdim etti.

Şampiyon Ziraat Bankkart takımı, madalyalarını TVF Liglerden Sorumlu Asbaşkanı Ahmet Göksu ve AXA Sigorta Pazarlama Müdürü Esra Yüçetin’den aldı. Şampiyonluk kupasını ise TVF Başkanı Mehmet Akif Üstündağ, AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken ve Ziraat Bankası Genel Müdürü ve Ziraat Bankkart Spor Kulübü Başkanı Alpaslan Çakar verdi.



Bir sonraki acentemiz belki de sizsiniz!

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olmak için sayısız nedeniniz var.

Acentemiz olduğunuzda, sektörünün lideriyle çalışmanın avantajlarından yararlanırsınız: Müşterilerinize markanızı anlatmak zorunda kalmaz, kurumsal bir şirketle çalışmanın rahatlığını yaşar, sürprizlerle karşılaşmazsınız.

Gelin, Türkiye'nin en köklü acente ağına katılın, ailemizin bir parçası olun. www.anadoluhayat.com.tr/iletisim adresini ziyaret ederek, siz de İyi Gelecek'te yerinizi alın.



Herkese İyi Gelecek



Quick Tower'a "En Yeşil Bina" ödülü

Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği'nin düzenlediği Yeşil Ekonomi Ödül Töreni, Çevre Dostu Yeşil Binalar Derneği'nin ev sahipliğinde, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı desteğiyle her yıl sürdürülebilirliğin önemine dikkat çekmek için düzenlenen Uluslararası Yeşil Binalar ve Şehirler Zirvesi kapsamında 8 Kasım'da gerçekleşti.

Bu yıl 6'ncısı düzenlenen Yeşil Ekonomi Ödül Töreni'nde; bilim insanları, doğa ve çevre uzmanları ile sivil toplum örgütü temsilcilerinin yer aldığı 50 kişilik jüri tarafından belirlenen ödüller, çevreye karşı duyarlı yaklaşımla proje üreten kişi ve kurumlara takdim edildi.

Teknolojik altyapısıyla 72 bin metrekarelik alanı ve modern mimarisiyle zamanın ihtiyaçlarına uygun, şehir yaşamının dinami

mikleriyle paralel yeni bir iş ve yaşam tarzı sunan Quick Tower "En Yeşil Bina ödülü"nü sahibi oldu.

Törende konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Tower'ın çevreci özelliklerinin böylesi değerli ödüllerle fark edilmesinden duyduğu memnuniyeti şöyle dile getirdi:

"Ekolojik ve akıllı binalar arasında her geçen gün daha çok ses getiren Quick Tower, sadece holding markalarına değil, İstanbul'un önemli markalarına da ev sahipliği yapıyor. Holding olarak her zaman geleceğe yatırım yapan bir vizyona sahibiz. MHR GYO'nun ilk projesi Quick Tower da bu vizyonun en güzel örneklerinden biri. Aldığımız bu ödül hayal ettiklerimizi doğru bir şekilde hayata geçirdiğimizin kanıtı."



Öğretmenler Günü'nde zil sürprizi



Öğretmenler Günü, Alanya Mahmutlar'da bulunan Quick Sigorta Gülseren-Hüseyin Doğan İlkokulu'nda sıra dışı ve eğlenceli bir sürprizle kutlandı. Öğrenciler, bu anlamlı günde öğretmenlerine olan sevgi ve saygılarını tasarladıkları özel bir şarkıyla ifade etti. Öğrencilerce hazırlanan ve okul zili olarak kullanılan şarkının yayınlanmasıyla önce şaşkınlık yaşayan öğretmenler çok mutlu oldu.

Öğrencilerin seçtiği duygusal cümlelerle zenginleşen ve Quick Sigorta'nın müzikal desteğiyle profesyonel bir hale gelen şarkı çok beğenildi. Özellikle bundan sonra da okul zili olarak kullanılacak olması, Öğretmenler Günü'nü sadece bir güne sıkıştırmayıp daha uzun süreli bir kutlama haline getirdi.

Öğretmenler günü etkinliği kesilen pasta ve Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mine Erdemoğlu'nun öğretmenler için hazırlattığı çiçek buketlerinin takdimi ve öğrencilerin okuduğu şiirlerle renklendi.

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



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY**SİGORTA**
VIENNA INSURANCE GROUP

Kadına şiddetin **#BahanesiYok!**



Mehmet Tuğtan

Anadolu Sigorta, Birleşmiş Milletler Kadın Birimi'nin (UN Women) kadınlara yönelik şiddetle mücadele için başlattığı 16 günlük #BahanesiYok kampanyasına bu yıl da destek veriyor. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması için pek çok alanda çalışan Anadolu Sigorta, bu kampanyayla kadına yönelik şiddetin insan hakkı ihlali olduğunu ve kabul edilemeyeceğini vurguluyor.

UN Women tarafından bu yıl 25 Kasım-10 Aralık tarihleri arasında tüm dünyada "BİRLEŞİN! Kadınlara ve Kız Çocuklarına Yönelik Şiddeti Önlemek için Yatırım Yapın" temasıyla düzenlenen kampanya, #BahanesiYok sloganıyla şiddetin hiçbir koşulda hoş görülemeyeceğinin altını çiziyor. Kadınlara ve kız çocuklarına yönelik şiddetin önlenmesi için yasaların etkin bir şekilde uygulanması ve acil yatırım yapılması çağrısında bulunan kampanya, koruyucu yasal çerçevelerin önemini de altını çiziyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, "Toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak, kadınların işgücüne katılım oranını yükseltmek ve üst düzey stratejik rollerde temsillerini artırmak için tüm sorumluluklarımızı yerine getirmeyi sürdüreceğiz. Çalışanlarımızın yarısından fazlası kadınlardan oluşan bir şirket olarak #BahanesiYok kampanyası bizim için çok değerli" diyor.

Türkiye Sigorta'dan sürdürülebilirlik raporu

Türkiye Sigorta, "Gelecek için Pozitif Etki" sloganıyla hazırladığı 2022 Sürdürülebilirlik Raporu'nı yayınladı. Türkiye Sigorta'nın sürdürülebilirlik alanında attığı adımlara yer verilen raporda, 2022 yılında şirketin toplam prim üretiminin yüzde 123 artışla 235 milyar TL olarak gerçekleştiği belirtildi.

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta'nın yenilikçi yaklaşımları, doğaya ve çevreye duyarlı uygulamalarıyla sürdürülebilirlik alanında her geçen gün performansını artırdığını vurgulayan Türkiye Sigorta Yatırımcı İlişkileri Direktörü Umut Kovancı, rapora ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"İklim değişikliğiyle mücadele kapsamında yenilenebilir enerji projelerine teminat sağlıyor ve tarım sigortası ürünlerimizle çiftçilerimizin ürünlerini koruma altına alıyoruz. Operasyonel süreçlerimizde de çevresel etkimizi azaltacak uygulamaları devreye alıyoruz. İklim değişikliği stratejimiz doğrultusunda karbon ayak izimizi belirlemeye yönelik çalışmaların kapsamını Kapsam-3 emisyonların ölçümüyle genişlettik. Çalışma arkadaşlarımızın gelişmelerini ise çeşitli sertifika programlarıyla destekleme devam ediyoruz."

Raporda ayrıca, Türkiye Sigorta'nın "Herkes İçin Sigorta" anlayışıyla sektörün gelişen dinamikleri ve müşterilerinin öncelikli beklentileri doğrultusunda; kapsayıcı, düşük karbon ekonomisine geçişi desteklemeye, uygun primlerle sunulan sürdürülebilir ürünleriyle sigortalılarının yanında olmaya devam ettiği vurgulandı.



Umut Kovancı

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.

Konu aracınızsa çözüm Türkiye Sigorta!

Kasko Sigortası



- ✓ Geniş teminat kapsamı
- ✓ Geniş anlaşmalı servis ağı
- ✓ Hasarsızlık indirimi koruma teminatı
- ✓ Kiralık araç, yol yardım hizmetleri
- ✓ Mini onarım hizmeti
- ✓ Taksit seçenekleri

Ayrıntılı bilgi için
QR kodu okutun.



SEDDK'da yeni dönem

Mehmet Akif Eroğlu'nun istifasıyla boşalan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu Başkanlığı'na Davut Menteş atandı. Kurum içi organizasyon yapısında da önemli değişikliklere gidildi. Daire başkanı olarak görev yapan Barış Taşkesen, Emine Feray Sezgin, Hande Hatunoğlu Kurtulan ve Murat Kutlar Başkan Yardımcılığı görevine atandılar..

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nda (SEDDK) yönetim değişti. 7 Temmuz 2022'de Cumhurbaşkanlığı kararıyla SEDDK Başkanı olarak atanan Mehmet Akif Eroğlu, 3 Kasım itibarıyla görevinden ayrıldı.

14 Kasım 2023 tarihli Resmi Gazete'de yer alan Cumhurbaşkanlığı kararıyla SEDDK'ya yeni atamalar yapıldı. Eroğlu döneminde ikinci başkan olarak görev yapan Davut Menteş Başkan olurken, İkinci Başkanlığa Mehmet Verim getirildi. Nevzat Şen, Ömer Faruk Öztürk ve Tayfun Aksoyak da üye olarak görev yapacak.

Öte yandan, kurum içi organizasyon yapısında da önemli değişikliklere gidildi. Daire başkanı olarak görev yapan Barış Taşkesen, Emine Feray Sezgin, Hande Hatunoğlu Kurtulan ve Murat Kutlar, Başkan Yardımcılığı görevine atandılar.

2018 YILINDAN BU YANA SEKTÖRDE

SEDDK'nın yeni Başkanı Davut Menteş, İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Menteş, iş hayatına MÜSİAD Akademi'de iş dünyasına yönelik eğitim faaliyetleri organizasyonu ile başladı. Sonrasında denetim-danışmanlık sektörüne geçerek SMMM ve başdenetçi unvanlarıyla bu alanda 5 yıl çalıştı. Akabinde hızlı tüketim, gayri-



Davut Menteş

menkul, tekstil ve yenilenebilir enerji sektörlerinde yaklaşık 15 yıl üst düzey yöneticilik yaptı.

2018 yılı başında sigorta ve özel emeklilik sektöründeki kariyerine başladı. Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik şirketlerinde mali işler, finans, hukuk ve bilgi teknolojileri fonksiyonlarının yanı sıra bütçe-raporlama, kurumsal iletişim ve destek hizmetlerinden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yaparken 7 Temmuz 2022 itibarıyla aynı zamanda SEDDK'ya ikinci başkanı olarak atandı.

İngilizce bilen Davut Menteş, evli ve 1 çocuk babası.



YENİ KURULACAK SİGORTA ŞİRKETLERİ İÇİN SERMAYE ARTIRIMI

SEDDK, yeni kurulacak şirketler için minimum sermaye tutarlarını artırdı. Bu değişiklikle birlikte, hayat dışı sigortalarında faaliyet ruhsatı almak isteyenlerin minimum sermaye olarak 1.6 milyar TL, hayat sigortalarında faaliyet ruhsatı almak isteyenlerin 825 milyon TL, reasürans faaliyet ruhsatı almak isteyenlerin ise 700 milyon TL koymaları gerekiyor. 



AXA SİGORTA

Aile Sigortacılığı ile Her İhtiyacınıza Uygun Çözümler AXA'da!

Sizin, sevdiklerinizin ve sahip olduklarınızın karşılaşılabileceği tüm riskleri güvence altına alıyor, her ihtiyaca özel ürünlerimiz ve geniş hizmet ağımla bütüncül bir "Aile Sigortacılığı" hizmeti sağlıyoruz.

Tamamlayıcı sağlık sigortası olan ailelerimize; kasko, konut, trafik ve DASK ürünlerimizde ek olarak **%10'a varan indirim ve / veya taksit seçenekleri** sunuyoruz.



İndirim veya taksit seçeneklerimiz; ayakta tedavi aile tamamlayıcı sağlık sigortası olanlarda, kaskoda yüzde 5 indirim ve 12 taksit, konutta yüzde 10 indirim ve 12 taksit, trafikte 3 taksit ve DASK'ta 6 taksit; yatarak tedavi aile tamamlayıcı sigortası olanlarda ise kaskoda yüzde 2,5 indirim ve 12 taksit, konutta yüzde 5 indirim ve 12 taksit, trafikte 3 taksit ve DASK'ta 6 taksit şeklindedir.



axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

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



İki sigorta şirketine el konuldu

TSB devrede



SEDDK, Gri Sigorta ve Sınırlı Sorumlu Mellce Karşılıklı Sigorta Kooperatifi'ne el koydu. Bu iki şirketin sigortalılarının haklarının korunması için hemen devreye giren TSB de sektör, paydaşlar ve sigortalılar üzerinde herhangi bir olumsuz etkinin söz konusu olmayacağını açıkladı...

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Gri Sigorta ve Sınırlı Sorumlu Mellce Karşılıklı Sigorta Kooperatifi'ne kötü yönetimleri nedeniyle el koyduğunu açıkladı. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 20'nci maddesi uyarınca iki şirketin mevcut yönetim kurulu üyelerinin tamamının görevlerine son verilirken, sigorta portföylerinin yönetimi ise Güvence Hesabı'na bırakıldı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) yönetimi de bu iki şirkete el konulmasının hemen ardından bir açıklama yaparak, şirketlerin sigortalılarının haklarının korunması için her türlü tedbirin alındığını duyurdu. Açıklamada, bu iki şirketin pazar paylarının düşük olması nedeniyle sektör, paydaşlar ve sigortalılar üzerinde herhangi bir olumsuz etkinin söz konusu olmadığı ifade edildi.

PRİM ÜRETİM PAYLARI YÜZDE 0.36

TSB açıklamasında, iki şirketin sigortalılarının ve hak sahiplerinin çıkarlarının korunması, sigortacılığa duyulan güvenin hiçbir şekilde zedelenmemesi için gerekli her tür tedbirin alındığına ve alınmaya devam edildiğine de dikkat çekildi. TSB'den konuya ilişkin yapılan açıklamada şu ifadeler yer verildi:

“SEDDK'nın iki şirkete yönelik hayata geçirdiği portföy idar-

resinin devri kararının sektörün güvenilirliğini artıracığı, uzun vadedeki sürekliliği ve sağlamlığı açısından gerekli ve önemli bir adım olduğu değerlendirilmektedir. Sigorta ve özel emeklilik sektörümüz 73 şirketi, 1.3 trilyon TL aktif büyüklüğü ve 140 milyar TL özkaynak gücü sayesinde ülkemiz varlıklarına 509 trilyon TL sigorta koruması sağlamakta, her geçen gün büyüyerek daha güçlü bir sermaye ve kârlılıkla yoluna devam etmektedir.

SEDDK tarafından portföy yönetimi Güvence Hesabı'na devredilen iki şirketin hayat dışı sigorta sektörü prim üretimi içerisindeki payları toplamı sadece yüzde 0.36'dır. Söz konusu müdahalenin gerek sigortalılar gerekse ilgili şirketlere destek sağlayan paydaş acente ve kurumlar ile sektörümüzdeki diğer ilişkili kişi ve kuruluşların faaliyetlerine olumsuz herhangi bir etkide bulunması beklenmemektedir.

Birliğimiz, her iki şirketin sigortalılarının ve hak sahiplerinin çıkarlarının korunması, vatandaşlarımızın sigortacılığa duyduğu güvenin hiçbir şekilde zedelenmemesi için gerekli her tür tedbiri almakta ve çalışmalarına devam etmektedir. Sigortalılarımız, bu iki şirketin çağrı merkezlerinin yanı sıra TSB'nin 0850 502 96 00 no'lu iletişim kanalından da bilgi alabilecektir.”



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



DEĞER KAYBI İÇİN YAPAY ZEKA LI EN HIZLI ÇÖZÜM

SmartIQ, hasar ve değer kaybı konusunda aktif iş birlikleri yaparak uzayan mahkeme süreçlerini, yüksek maddi kayıpları, kaybedilen zamanı sigortalı ve sigortacı lehine iyileştiriyor. SmartIQ CEO'su Ali Kavak, "Hedefimiz, yaklaşık 6 milyar liralık kaybı ekonomiye geri kazandırmak" diyor...

SmartIQ, oto galerileri, otomobil bayileri, otomobil filoları ve sigorta şirketleri için özelleştirilmiş yapay zeka çözümleri sunan bir teknoloji şirketi. Otomobil endüstrisindeki dönüşümü hızlandırmak ve iş ortaklarının başarılarına katkı sağlamak için inovasyon ve mükemmelliğe odaklanan şirketin kurucusu ve CEO'su Ali Kavak, Türkiye'de benzeri olmayan bir veritabanına sahip olduklarını vurguluyor.

Kavak, sigorta sektöründe hasar ve değer kaybına odaklandıklarını, uzayan mahkeme süreçleri, yüksek maddi kayıplar ve kaybedilen zamanı önlediklerini kaydederek, 6 milyara yaklaşan kaybı ekonomiye geri kazandırmak için çalıştıklarını ifade ediyor...

KURULUŞ HİKAYENİZİ ANLATIR MISINIZ?

SmartIQ, 2020 yılında Marmara Üniversitesi Göztepe kampüsünde, TÜBİTAK destekli bir Ar-Ge şirketi olarak kuruldu. Sektördeki deneyimimiz yaklaşık 15 yıla dayanıyor. 10 yılın üzerinde de otomotiv sektörü deneyimimiz var.

Yazılımcılar, yapay zeka uzmanları ve endüstri mühendislerinden oluşan 24 kişilik kadroya sahibiz. Pazarın nabzını tutuyoruz, veriye dayalı istatistik modellerle çalışıyoruz.

Aslında yapay zeka ile yaptığımız çalışmaların en temelinde istatistik bilimi var. İstatistik prensiplerinin "makine öğrenmesi" ve "derin öğrenme" teknolojileri birleşmiş ve daha gelişmiş modellerini geliştiriyoruz. Sektördeki iş ortaklarımızla birlikte otomotiv sektörünün alım-satım hacmini ve karlılığını artırmaya yönelik çalışıyoruz.



Otomotiv sektöründe bilinen dört temel pazarlama stratejisi vardır. Bunlardan ilki fiyatlandırma (pricing), ikincisi de ürün (product) üzerinedir. Yani ben bu ürünü nasıl, kaç günde, hangi görsellerle satmalıyım gibi soruların cevabıdır. Üçüncüsü, satış kanalı (placement) konusudur. Yani ben bu arabayı İzmir'de mi yoksa İstanbul'da mı satmalıyım? İhalede esnafa mı vermeli yoksa biraz bekleyip perakendede mi satmalıyım?

Dördüncüsü ise promosyondur. Müşterilerimizin promosyon, takas ve diğer stratejilerde ne yapması gerektiğine dair rakipleriyle beraber strateji geliştirmelerine yardımcı oluyoruz. Bunu yaparken de en büyük gücümüz iki yere dayanıyor. Bunlardan birisi mühendislik ve bilimsel çalışma gücümüz, ikincisi de şu an Türkiye'de benzeri olmayan veritabanımız.



39 milyondan fazla alım satım verisine sahibiz ve her gün bu data artıyor. Bunları tekilleştirdiğimiz için 39 milyon. Aslında farklı zamanlardaki fiyat değişimlerine baktığımızda 210 milyonun üzerine çıkıyoruz.

Salgınla birlikte otomotiv sektöründe büyük bir hareketlilik yaşandı. İnsanların hem bir yatırım aracı araması, hem devletin para politikaları gereği emtiaya sığınma ihtiyacı hem de ailesini, eşini, dostunu izole etme arzusunun etkisiyle ciddi bir talep patlaması oldu. Aynı dönemde üretimde de arz kısıtları olduğundan (çip tedariki, lojistik vb) aslında anormal bir durumun emtia üzerindeki etkisini de ölçtük.

Artık bu tetikleyicilerin etkisi azalıyor ve pazarda başka dinamikler oluşmaya başladı. Pazara giren yeni markalar, yeni teknoloji araçlar, değişen para politikaları çok daha yeni ve rekabetçi stratejiler kurulmasını gerektiriyor!

SmartIQ olarak teknolojilerimiz ve ekosistem iş birliğiyle hem sürekli güncel veriyle beslenen hem de tarihsel niteliğe sahip verilerle bireyler ve kurumsal oyuncuların davranışsal analizi ve tutarlı öngörüler üretmeye destek oluyor.

Sigorta şirketleri, finans kuruluşları ve otomotiv dünyasındaki filolar, yetkili satıcılar ya da distribütör kanalındaki şirketlere şunu çok rahat söyleyebiliyoruz: bugün ve gelecekte ürünlerinizin gerçek değerini ve nasıl daha kârlı iş yapabileceğini, rekabetçi kaslarını nasıl güçlendireceğini sunan bir yapay zeka ve veri şirketiyiz.

SİZİ DİĞER VERİ ANALİZ ŞİRKETLERİNDEN FARKLI KILAN ÖZELLİKLERİNİZ NELER?

Geleneksel veri analitik şirketleri bugüne kadar o şirketin kendi biriktirdiği veriyi inceleyerek rekabetçi kas sundu. Ama biz şirketin verisiyle pazarın verisini birleştirerek onlara daha kapsamlı rekabet gücü sunuyoruz. 24 kişilik teknik ekibimiz ve sahada iş birliği yaptığımız güçlü iş ortaklarımızla beraber sürekli pazara uyumlu hale getiriyoruz.





SİGORTA ŞİRKETLERİNE NE GİBİ AVANTAJLAR SAĞLIYORSUNUZ?

Sigorta şirketlerinin hasar ve poliçe birimleri için ana veri katalog ihtiyacını çözüyoruz. Üretim departmanlarında TSB kasko değerine göre daha rekabetçi ve riski minimize eden poliçe değerleri üretmelerini sağlıyoruz.

Biliyorsunuz değer kaybı davaları sigorta şirketlerinin kayan yararı ve burada sigorta şirketi de sigortalı da mağdur oluyor. Çünkü sigorta şirketi aslında ödediği değer kaybını azaltmanın derdinde değil. Gayet iyi niyetliler, biz birçok sigorta şirketiyle bunu konuştuk. Onların derdi aslında arada ödedikleri dava ücretleri, avukatlık ücretleri ve ek maliyetler. Bunlar çok yüksek. Bugün bir ortalama davada sigortalıya ödenen paranın dışında birim fiyatlar 20 bin liranın üzerine çıkmış durumda. Geçen yıl açılan dava sayısı 300 bin. Kabaca 20 bin liradan hesaplırsanız 6 milyar liranın üzerinde bir para gidiyor. Bu çok büyük bir meblağ. Sigorta şirketi bu maliyeti bir sonraki yıl poliçelere yansıtmak zorunda. Primler artıyor. Vatandaş da zarar görüyor. Bu ülkeye inanarak gelen yabancı sigorta şirketlerinin de yatırım iştahı kaçıyor.

Avukatlar da aslında sigortalıyı koruyor. Ortada bir mağduriyet var ve herkes hakkını almak istiyor. Tam bu aşamada bir referans değer sıkıntısı vardı. İşte SmartIQ olarak bilimsel çalışmalar ve güçlü bir veritabanıyla referans noktayı sunuyoruz. Adil ve iyi niyetle yaklaşmak isteyen vatandaş da sigorta şirketi de avukat da bu noktayı kullanarak gereksiz yere

mahkemeyi meşgul etmeyecek, haksız kazanç sağlamayacak, mağdur olmayacak.

En önemlisi de yaklaşık 6 milyar liralık kayıp, bilimsel yaklaşımlarla ekonomiye geri kazandırılacak.

KİMLERLE ÇALIŞIYORSUNUZ?

Şu anda 8 sigorta şirketiyle çalışıyoruz. Yine finans sektöründe bankalar ve finansman şirketleriyle de iş ortaklıklarımız var. Örneğin, yakın dönemde başlattığımız Türkiye İş Bankası iş birliğiyle tüm İşCep kullanıcıları ücretsiz olarak uygulamamızdan yararlanabiliyor... Sigorta şirketlerinin yanı sıra otomotivde distribütör seviyesinde 5 markayla çalışıyoruz. Yaklaşık 270 tane yetkili satıcı ve galeri ve 11 tane de filo şirketi var. Bunun yanında irili ufaklı ihale şirketleriyle de çalışıyoruz.

SMARTIQ'DA NASIL BİR ORTAKLIK YAPISI VAR? GELECEK HEDEFLERİNİZDE NELER VAR?

Henüz hiçbir yatırım almadık. Ancak şirkete çok emek veren, beraber yolumuza devam ettiğimiz arkadaşlarımızla hisse paylaşımı yaptık. Bu Amerika'da çok yaygın bir uygulama. Bizimle beraber 3 yıldır çalışan altı arkadaşımızla hisse paylaşma yoluna gittik.

Bu arada Türkiye'den ve yurt dışından yatırım teklifleri alıyoruz. Yatırımcılarımıza da makul bir hisse oranında alıp bu değeri Türkiye'deki başarıyı bir unicorn olarak dünyaya açmayı hedefliyoruz.

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

Sektörde 3 yılı geride bırakan Ana Sigorta, kâr hedefine daha yıl bitmeden ulaştı ve sermayesini 200 milyon TL'den 400 milyon TL'ye çıkardı. Ana Sigorta Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Canan Yılmaz, "2024'e de güçlü bir büyüme hedefiyle giriyoruz. Özellikle kasko branşında büyüme planımız var. Sağlıkta ve trafikte de planlı gideceğiz. Dengeli büyümeyi ilke edindik" diyor...

ANA SİGORTA KASKODA büyümeye İŞTAHLI!

Ana Sigorta Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Canan Yılmaz, bu yıl 3 yaşına giren şirketin kurulduğu ilk aydan itibaren görev başında. Şirkette işe başlayan sekizinci kişi olduğunu söyleyen Yılmaz'ın ekip ve sistem kurma, ürün ve strateji geliştirme aşamalarının hemen hepsinde katkısı olmuş.

Mali İşlerin yanı sıra insan kaynakları ve teknoloji tarafında da yatırımları yöneten Yılmaz, enerjisi yüksek, genç ve uluslararası tecrübesi olan bir yönetici.

Üçüncü yılın sonunda kâr etmeyi planlarken daha yılı bitirmeden haziran sonu itibarıyla yüzde 217.4 büyüme kaydettiklerini gururla anlatan Yılmaz, rakiplerine göre ihtiyatlı yol aldıklarını ifade ediyor.

2024'e güçlü bir büyüme hedefiyle gireceklerini belirten Yılmaz, ağırlıklı olarak oto sigortalarında özellikle kaskoda büyüyeceklerini açıklıyor. Zorunlu trafikte ise kasko ile dengeli gitmeye devam edeceklerini kaydediyor. Yılmaz, "Trafikte piyasa koşulları normal seviyeye gelinceye kadar ihtiyatlı gideceğiz ama kaskoda büyüme ihtiyacımız var" diyor.

Canan Yılmaz ile Ana Sigorta'nın üç yıllık yolculuğunun yanı sıra gelecek plan ve hedeflerini konuştuk...



2023 Ana Sigorta için nasıl bir yıl oldu?

Hem çok başarılı hem de çok zorlu bir yıldır. Zorlu olmasının nedenlerini hepimiz zaten biliyoruz; yıla büyük bir deprem felaketiyle başladık.

Hangi sektör olursa olsun iş hayatında iyi sonuçlar alabilmek için en temel koşul ülke ekonomisinin iyi olmasıdır. Bunun iyi olduğu bir ortamda pek çok aksiyon alabilirsiniz. Ancak malum bu yıl bu ortamı bulmak pek mümkün olmadı. Enflasyonun yüksekliği, asgari ücretin artık yılda iki kez değişmesi bizim gibi sürekli büyüyen şirketler için fazladan bir yük oldu.

Ana Sigorta olarak üç yıl önce yola çıktığımızda aslında yaşanacak pek çok olumsuzluğu öngörerek başladık, ancak tüm olumsuzlukların üzerine deprem felaketi de geldi. Çok şükür ki o süreci de mümkün olan en iyi seviyede atlattık,

hasar ödemelerini sorunsuz kapattık. Ve bu kadar olumsuzluk ve zorlu koşullara rağmen geçtiğimiz haziran ayında kâr açıkladık. Üçüncü yılın sonunda kâr etmeyi planlarken daha yılı bitirmeden haziran sonu itibarıyla yüzde 217.4 büyüme kaydedip 19 milyonu aşan kâr elde ettik. Eylül'e kadar bir durum değerlendirmesi yaptık ve özkaynağımıza baktığımızda bizim açımızdan rekor seviyede sayılabilecek bir büyüme sağladık. Ekim ayında da mevcut sermayemizi 200 milyon TL'den 400 milyon TL'ye çıkardık. Kârımız 9'uncu ayın sonunda 70 milyon TL'ye ulaştı. Buna özkaynak kârlılığı olarak bakarsak oldukça iyi bir sonuç.

Bu başarılı finansal tabloyu elde etmenizde neler etken oldu? Nasıl bir sistemle çalışıyorsunuz?

Çok güzel bir ekiple başarılı işlere imza atmanın gururunu yaşıyoruz. Başarıların ekiple paylaşmayınca anlamlı olmadığını düşünüyoruz. Hem yönetim kadrosu hem de tüm çalışma arkadaşlarımızla sürekli iletişimde halindeyiz. Tüm çalışanlar işlerini en yüksek düzeyde sahipleniyor. Koşullar çok zorlu da olsa hepimiz elimizden gelen en iyisini ve motivasyonumuzu hiç kaybetmeden yapmaya çalışıyoruz. İşte bu da bence sonuçlarımızı olumlu olarak yansıtır.

Tabii kadrolarımızın güçlü olmasının önemi de büyük. İçinde bulunduğumuz piyasa koşullarında şirkete iyi insan kaynağı çekmek zor olsa da biz bunu çok iyi kordadık. Ekibe yeni çalışanları çekerken veya var olan çalışanlarımızı enflasyona ezdirmemek için zorlandığımız noktalar oldu. Ancak bu geride kalan 3 yılda oluşturmayı ve oturtmayı başardığımız şirket kültürümüz hep yolumuzu açtı. Her şeyden önce tüm çalışanlarımızın inisiyatif alarak iş yapıyor, bunu bir klişe olarak söylemiyorum. Bunu belki her şirket söyler ama inanın bizde durum gerçekten böyle.

Geride bıraktığınız üç yılda hangi hedeflerle, nereye geldiniz?

İlk yola çıktığımızda ağırlığı trafik sigortasına vermek durumunda kalmıştık. O dönemde yüzde 85 olan trafik payımız bugünkü gelinen noktada yüzde 27 seviyelerine geriledi. Portföyümüzü kasko, yangın, nakliyat, tarım, hukuksal koruma gibi diğer branşlara dağıttık. Öncelikli amacımız portföyü dengeli yönetmek.

Kâr dağılımınız nasıl?

İşe başladığımız ilk iki yıl elbette kârlılık öngörmedik, o yılı zararlı kapatmayı göze almıştık. Üçüncü yılın sonunda kâra geçeceğimizi hesaplamıştık ama daha yılı bitirmeden bunu başardık. Beklediğimizden zor piyasa koşulları ve rekabet atmosferiyle karşı karşıya kalmamıza rağmen tahmin ettiğinizin neredeyse 10 katı kâr elde ettik.

Trafik sigortası zarar eden bir branş, şu anki fiyatlandırma politikası serbest tarife olmadığı için buradaki sonuçları kâra dönüştürmek zor.

Aslında biz trafikteki zararımıza rağmen bu kadar önemli



bir kâr açıkladık. Bunun da iki ayağı var. Biri yönettiğimiz varlıklardan kazandığımız mali kâr, diğeri de satıştan gelen kâr.

İlk çıktığımızda yıl olan 2021'de kaskoda zarar ettik ama geçen yıl ve bu yıl kâra geçtik. Diğer branşlarımız arasındaki nakliyat, konut, hukuksal koruma, ferdi kaza gibi çapraz satışla destekleyebileceğimiz ürünlerin hacimlerini artırmaya çalıştık.

Bileşik rasyo olarak baktığımızda da sağlık ve trafik dışındaki tüm branşlarda teknik kârlılığımız var. Sağlıkta, tüm sektörde olduğu gibi teknik kârlılık yakalayamadık.

Mali kâr tarafında da çok yoğun bir piyasa araştırması yapmamızın meyvelerini aldık. Sigorta şirketleri genelinde yatırımlarını uzun soluklu enstrümanlara yarıyor ve uzun vadeye yaymayı tercih eder ama bu yıl ülkenin içinde bulunduğu ortam buna çok elvermedi. Biz de çok değişik enstrümanlarda ve borsada yatırımları değerlendirmeye çalıştık. Bu da elbette zorlu ve riskli bir süreç ama başarılı sonuçlar aldık.

Sağlık branşındaki zararı neden göze aldınız? Burada olmasanız olmaz mıydı?

Salgın süreci sağlık hizmetlerinde ve sigortacılıkta önemli bir dönüm noktası oldu. Özellikle tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) bilincinin oturmasına vesile oldu. O yüzden yüksek düzeyde olmasa da bu branşı önemsiyoruz.

Bir de şöyle bir konu var, eğer bizim gibi acente sigortacılığı yapıyorsanız ve belli noktalarda rekabete ister istemez giriyorsanız ürün gamınızı diğer şirketlerle eşitlemeniz gerekiyor. Halihazırda sağlıkta kontrollü ve seçici gidiyoruz.

TSS ile girdik ama piyasada müşteriye verdiğimiz planlarla farklılaşıyoruz. Örneğin ekonomik planları (yatarak ve türevleri ürünlerimizi) öne çıkarıyoruz. Aslında büyüme istediğimiz alanlar da burası.

Gelecek yıl için neler öngörüyorsunuz?

2024 piyasa koşulları yine zor olacak ama bizim güçlü bir büyüme hedefimiz var. Ağırlıklı olarak oto sigortalarında özellikle kaskoda büyüyeceğiz. Zorunlu trafikte dengeli gitmeye devam edeceğiz. Sağlıkta da enflasyona paralel büyüyeceğiz. Yanı sıra oto dışı sigortalarında da büyüme istiyoruz.



Tastamam Kasko ürününüzle mi agresif olacaksınız?

Hem onda hem de genişletilmiş kasko ürünümüz olan Ana Kasko'da hem de Sana Göre Kasko'da iştahlı olacağız. Enflasyonun üzerinde büyüme hedefiyle yol alırken adet olarak kaskoda büyüme hedefliyoruz.

Personel ve acenteler tarafındaki hedefleriniz neler?

Halihazırda 660 acenteye çalışıyoruz. İlk başladığımızda bu sayı 200 civarındaydı. Tabii ki her acentenin verimliliği aynı seviyede değil ama bizim verimliliğini artırmak istediğimiz acentelerimiz var. Önceliğimiz mevcut acentelerimizle verimli şekilde çalışabilmek. Gelecek yıl çalıştığımız acente sayısının 700'leri aşmasını hedefliyoruz. Personel sayısı olarak yılı 125 kişiyle kapatacağız ama gelecek yıl bu sayı daha da artacak.

Peki sigorta sektörünü genel olarak sizce nasıl bir yıl bekliyor?

2024'e seçim ekonomisiyle giriyoruz ama mayıs sonrasında işler değişecek. Uzun süredir tutulan döviz kurları olması gereken yere doğru hareket edecek, bu da maliyetler üzerinde baskı yaratacak. Bu etkilerle tüketim kısılağı için para arzında daralma olacak. Vergiler artacak ve daha genele yayılacak. Sigorta sektörü de tüm bunlardan şüphesiz anı anına etkilenecek.

Öte yandan, bu yıl eylül döneminde elde edilen kârların yılın son çeyreğinde sürdürülebileceğini düşünmüyorum. Çünkü önümüzde bir asgari ücret artışı ve bunun trafik rezervlerine etkisi söz konusu olacak. Sektörün geneline baktığınızda evet güçlü bir kâr görüyoruz ama ne kadar kalıcı olacak belli değil. Şahsi kanaatime göre bu kârın gelecek yıllar için rezerv oluşturmak adına biriktirilmesi gerektiği yönünde.

Bence sigorta şirketleri 2023'te kazandığı kârları gelecek yıl ihtiyatlı kullanmalı; özkaynakta biriktirmek bir alternatif olmalı.

Ana Sigorta olarak biz de işte bu yüzden yılın bu son çeyreğinde ihtiyatlıyız. Rezervleri güçlendirip gelecek yıl için

hazırlık yaptığımız bir dönemdeyiz. Sektörün de böyle yapacağı tahmin ediyorum.

Reasürans konusundaki zorluklar ne durumda? Orada neler bekliyorsunuz?

Biz bu yıl bu konuda bir sorun yaşamadık ama 2024'te geçtiğimiz yılın maliyetlerinin çok üzerinde maliyetlerle anlaşıma yapabiliyoruz. Kapasite bulmakta sorun yaşamadık ama maliyet ayağı öngördüğümüzün üzerinde gerçekleşti. Konservasyonun arttığı bir dönemdeyiz. Tretelerimizi sorunsuz yeniliyoruz, hatta son aşamalara geldik. 2024 reasürans fiyatlamaları yapılırken genel olarak bu yılın zararlarının kapatılmasına yönelik stratejiler izleniyor.

Fiyat rekabetiyle nasıl başa çıkıyorsunuz?

Kasko en çok piyasadan etkilenen ve penetrasyonu en yüksek branşlardan biri. Dövizden en çok da o etkileniyor. Gelecek yıl bir döviz artışı olacağı şüphesiz. Asgari ücret artışları da hasar işçiliklerine etki ediyor. Bu kadar enflasyonist bir ortamda primleri düşürmek orta vadede hasar prim dengesini bozacaktır.

Biz Ana Sigorta olarak piyasadan uzaklaşmadan ihtiyatlı gitmeyi tercih ediyoruz. Kimi zaman prim rekabeti, özellikle yeni firmalar için, bir yatırım maliyeti gibi düşünülebilir. Ama biz işlerimizde, risk seçiminde çok seçici olduk, olmaya çalışıyoruz. Teknik kârlılığı riske atmayacak hamleler yapıyoruz. Büyümelerimiz de sektöre göre çok daha kontrollü oldu. Süreklilik anlamında faaliyetten kâr ederek işi sürdürülebilir kılmak en önemlisi.

Teknoloji, rekabette yarışın yüksek olduğu bir alan. Siz teknolojiye neredesiniz?

Ana Sigorta, inovasyon ve müşteri odaklı büyüme stratejileri doğrultusunda teknoloji yatırımları yapıyor. Yapay zekâ destekli, çalışanların eğitim ve gelişim süreçlerinin planlanıp ölçümlenebildiği sistemlerle çalışıyoruz. Bu alanlarda çalışanlarımıza yönelik seminer serileri yapıyoruz, insan kaynağımızı gelecekteki dijital dönüşüme hazırlıyoruz.

Şirketimizde halihazırda çalıştırdığımız birçok robot var. Şimdi de ChatGPT'nin kullanabileceğimiz özelliklerinin neler olduğunu araştırıyoruz. Bu ay bu konuda bir seminer yapacağız.

Inovasyon öncelikle bir fikri paylaşmakla başlar. Yani o fikrin oluşması için uygun ortamı sağlamak lazım. İşte biz de şirket olarak bu mottoyla zaten bir inovasyon başlattık. Yetenek neredeyse onu orada buluyoruz. Sadece bordrolu çalışanlarımız yok. Danışman olarak da kadromuzda yer alan, proje bazlı çalıştığımız ve daha esnek çalışan iş arkadaşlarımız da var. Buna bir üst katman olarak da robot teknolojileri kullanıyoruz.

İşte şimdi bundan sonraki süreçte bu inovasyon kültürünü desteklemek için çalışacağız. 2024'te devasa teknoloji projelerine değil, günlük yaptığımız işin bir parçasını daha da kolaylaştıracak bazen yeni yazılımlara, programlara, kısacası kişilerin hayatını kolaylaştıracak araçlara yatırım yapacağız. Gelecek yıl yapay zeka, Metaverse, robot teknolojiler ve ChatGPT'yi daha çok kullanmayı planlıyoruz.





Birikim Sizden, EK FAYDA BİZDEN



Kampanya Tarihi
16 Ekim - 31 Aralık 2023

Bireysel Emeklilik Sözleşmenize tek seferde yatıracığınız
50.000 TL ve üzeri ek katkı payları için
1.400 TL'ye varan ek fayda hediye.



bnpparibascardif.com.tr

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



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın sigortacısı

“Sigorta fiyatlarında ARTIŞ kaçınılmaz”

2024 yılı zorunlu deprem sigortası tarifesinde yüzde 25'e yakın fiyat artışına gidildi. Bu doğrultuda hemen her alanda prim maliyetlerinin yükseleceğini öngören Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, “Yangın ve ek teminatların yanı sıra oto sigorta fiyatlarında da artış kaçınılmaz olacak” diyor...

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, sigorta sektörü açısından 2023 yılının genel değerlendirmesini yapmak için öncelikle 2022'nin nasıl geçtiğine bakmak gerektiğini düşünüyor.

Geçen yılın tüm sektör için beklenmeyen ve ani gelişen kur ve maliyet artışları, işçilik ücretleri ve parça fiyat artışları nedeniyle özellikle oto branşlarında zorlayıcı geçtiğini anımsatan Gölpınar, bu yılın ilk 6 aylık döneminde de bu zorlayıcı tablonun devam ettiğini belirtiyor.

“RİSK YÖNETİMİNİN EN ÖNEMLİ KISMI TEDBİRDEN GEÇİYOR”

Oto dışı sigortalarda da hasar artışları olduğunu ifade eden Gölpınar, özellikle endüstriyel tesislerde ve KOBİ'lerde meydana gelen hasarlar göz önüne alındığında risk yönetiminin en önemli kısmının tedbirden geçtiğine şöyle dikkat çekiyor:

“Tesis ve işletme yetkililerinin hasar meydana gelmeden önce kendilerinin alabilecekleri tedbirler büyük önem taşıyor. Sadece sigorta poliçesinin satın alınmasıyla sorumluluk tamamlanmıyor. Tesislerin kendi içlerinde risk yönetimini yapacak bir birimin olması, gerekli düzeltme ve tedbir çalışmalarının organize edilmesi önleyici bir konu.”

“OLAĞANÜSTÜ BİR HIZLA HASAR ÖDEMELERİMİZİ TAMAMLADIK”

Coşkun Gölpınar, deprem felaketi ve devamındaki süreçle ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: “Deprem felaketiyle sigortacılar ve reasürörler açısından beklenmedik ve ağır bir hasar yükü oluştu. Enerji birikimi nedeniyle beklenen ilk hasar Kuzey Anadolu Fay Hattı üzerinden gerçekleşecek bir deprem, yani olası bir Marmara depremiydi. Marmara depremi beklenirken Kahramanmaraş depremlerinin meydana gelmesi, reasürör bazında yeni düşünceler de yarattı. Kahramanmaraş depremlerinin ardından Doğa Sigorta olarak endüstriyel tesislerde, ticari tesislerde ve konutlarda olağanüstü bir hızla, kimseyi mağdur etmeye büyük özen göstererek hasar ödemelerimizi tamamladık.”



Coşkun Gölpınar

“FİYATLARDA ARTIŞ KAÇINILMAZ”

Gölpınar, 2024 yılına dair öngörülerini de şöyle paylaşıyor: “Oto dışı sigortalara baktığımızda, deprem hasarlarından kaynaklı prim artışları bu yılın 10 aylık kalan dönemine yansıdığı gibi 2024 için de baz teşkil etti. Deprem tarifesinde yüzde 25'e yakın yapılan fiyat artışı ve asgari teminat limitinin 2 milyar TL'ye çıkarılması, prim maliyetini önemli ölçüde yukarı çekecektir.

Deprem sigortası fiyatları ile birlikte yangın ve ek teminat fiyatlarının da 2024 yılında artacağını öngörüyoruz. Bu durum primlere önemli ölçüde yansıtacak ve hasar kaleminde, özellikle deprem hasarlarının karşılanması açısından önemli olacak. Oto sigortalarında da maliyet kalemlerindeki üst üste yaşanan artışlar, değer kaybı taleplerindeki uygulama düzensizlikleri, tazminat dışındaki aracılık ve yargılama giderleri gibi faktörler maliyetlerin giderek yükselmesine sebep oldu. Bu cephede de fiyat artışları kaçınılmaz görünüyor. 2024 yılında ülkemizin ve sektörümüzün hak ettiği seviyelere ulaşmasını temenni ediyoruz.”

**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

Unico'da istikrarlı ve kârlı büyüme sürececek

Unico Sigorta'nın 2023 yılı 9 aylık sonuçları, hem geçen yılın aynı dönemi hem de 2022 geneline göre önemli artışlara işaret ediyor. Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, "Ar-Ge çalışmalarına öncelik vererek yeni yılda da istikrarlı ve kârlı büyümeye devam edeceğiz" diyor...

Eylül 2023 sonu itibarıyla 683 milyon TL net kâr elde eden Unico Sigorta'nın özsermayesi de 1 milyar 517 bin TL'ye ulaştı. Şirketin 9 aylık kârı, Aralık 2022 sonundaki değere göre yüzde 101 artışa işaret ediyor. Aynı döneme ait özsermaye kârlılığı yüzde 45, öz sermaye büyümesi ise yüzde 85 olarak gerçekleşti.

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, sonuçları şöyle değerlendiriyor: "Eylül sonu itibarıyla tüm branşlarda, yüzde 75 gibi kârlılığa etken oluşturan bir hasar primimiz var. 35 yıllık tecrübemiz, donanımlı insan kaynağımız ve güçlü iş ortaklarımızla sektöre değer katmak için her geçen gün daha çok çalışıyoruz. Elde ettiğimiz son finansal sonuçlar da bu istikrarın bir göstergesi."

SEKTÖRDE İLK OLAN ÜRÜNLER

Ürün, hizmet ve fiyatlamayı daha da geliştirme hedefiyle Ar-Ge çalışmalarına öncelik vermeyi sürdüreceklerini belirten Güzeler, yeni ürünlerle ilgili ise Tam Kasko ve UniKobi örneklerini paylaşıyor:

"Bu yıl lansmanını yaptığımız ve sektörde ilk olan Tam Kasko ürünümüzle müşterilerimize tüm kasko ana ve ek teminatlarını uygun fiyatlarla sunuyoruz. Bu ürüne özel güvence sağladığımız mekanik arıza, donma, eskime, gelir kaybı gibi ek teminatlarla müşterilerimizi başlarına gelebilecek olası tüm risklere karşı koruyoruz. Ayrıca bireysel müşterilerimize özel lastik saklama hizmetimizi kasko müşterilerimize de ücretsiz olarak sunuyoruz."

UniKobi ürünümlümüzle de 25 milyon TL'ye kadar sigorta bedelli 70'e yakın faaliyet alanında KOBİ'lerimize deprem, yangın, hırsızlık gibi ana teminatlarımız bulunuyor. Ayrıca sigortalılarımızın ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilen gelir kaybı, elektronik cihaz, makine kirliliği, kâr kaybı, kira kaybı, üçüncü şahıs sorumluluk gibi pek çok ek teminat da sunuyoruz. Üstelik bu poliçeyi düzenlerken müşterilerimizden riziko teftiş, soru formu veya fotoğraf istemeden hızlı bir şekilde hizmet veriyoruz."



Ender Güzeler

Müşteri odaklı yaklaşımı desteklemek için Müşteri Mükemmeliyet Merkezi kurduklarını da hatırlatan Güzeler, bu birimle müşteri beklentilerini ve önceliklerini anlayıp, isteklerine saygı duyup, uygun çözümler sunduklarını vurguluyor.

Güzeler, "Tüm çalışanlarımız ve iş ortaklarımızı işimizin odağında tutuyoruz. Ancak böylesi bir yaklaşımla bu memleketin sigortası olabileceğimizin farkındayız" diyor.

ÜNİVERSİTE İLE AR-GE İŞ BİRLİĞİ

Ender Güzeler, deprem konusunda aldıkları aksiyonu da şöyle anlatıyor: "Bu büyük felaketten Unico Sigorta olarak aldığımız en önemli ders, deprem sonrası etkilerin hızlı ve etkin çözümünü için çalışmak oldu. Bu kapsamda Kocaeli Üniversitesi Jeoloji ve Jeofizik Mühendislik Bölümü ile Ar-Ge tabanlı bir proje çalışması başlattık. Türkiye'de bir ilk niteliğinde olan bu projeye hasara neden olan zemin etkisi, faya uzaklık, topografik eğim, yerel jeolojik özellikler, yeraltı suyu seviyesi, deprem ivmesi gibi pek çok etkinin bir arada değerlendirileceği bir çalışma yürüteceğiz."



VakıfBank Platinum Ailesi ile ayrıcalıklar dünyasını keşfedin

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

VakıfBank, daima seninle.



Uçak Bileti
Alımlarında
Kat Kat
Değerli
Worldpuan



Ücretsiz
Seyahat Sigortası



Yurt Dışı
Alışverişlerinde
İndirim Ayrıcalığı



Asistans
Özelliği



Anlaşmalı
Restoranlarda
İndirim



Müşteri Hattı
Önceliği

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

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burasi Sizin Yeriniz

“Bugünü Yaşa” diyen **QNB Sigorta**, TSS’de yüzde 200 büyüyecek

QNB Sigorta, müşterilerinin anı doyusıya yaşamalarını destekleyecek yeni sigortacılık anlayışını “Bugün, Bugünü Yaşa” söylemiyle duyurdu. 2023’ün ilk 9 ayında sağlık, hayat ve ferdi kaza branşlarında 3.2 milyar TL prim büyüklüğüne ulaşan şirket, 2024 içinse Akıllı Hayat ürünlerinde yüzde 100, TSS’de de yüzde 200’ün üzerinde büyüme hedefi belirledi...

QNB Sigorta, yeni yıla yeni sloganıyla giriyor. “QNB Sigorta, sadece yarın değil şimdi iyi ol, bugün iyi hisset diye var” mesajı veren şirket, sigortanın sadece yarına dair bir güvence olmanın ötesinde bugün kafa rahatlığı sağlama faydasını vurguluyor.

Bu yeni sigortacılık anlayışının lansmanını yapan QNB Sigorta, kampanyasının detaylarını bir basın toplantısıyla tanıttı. Genel Müdür Pınar Kuriş ev sahipliğinde düzenlenen toplantıda, yeni söylemin yanı sıra QNB Sigorta’nın büyüme performansı, yeni yıl hedefleri ve sektörel gelişmeler hakkında değerlendirmelerde bulunuldu.

“BUGÜN, BUGÜNÜ YAŞA”

Türkiye’de 16 yıllık bir tecrübeye sahip olduklarını ve geçen haziran ayında QNB Finansbank’ın yüzde 100 iştiraki olarak daha da güçlendiklerini söyleyen Pınar Kuriş, “Dönüşüm yolculuğumuzda marka isminizin, kurumsal kimliğimizin yenilenmesinin ve logo değişiminin yanı sıra sloganımız da değişti. QNB Sigorta olarak ‘Bugün, Bugünü Yaşa’ diyerek müşterilerimizin, çalışanlarımızın ve paydaşlarımızın yaşadıkları anları doyusıya yaşamaları ve planlarını, hayallerini ertelememeleri için yanlarında olmayı önemsiyoruz. Müşterilerimizin bugünün tadını çıkarmaları, gelecek endişesini minimuma indirmek için tüm ürün ve hizmetlerimizi sürekli olarak geliştiriyoruz” dedi.

QNB Sigorta’nın yeniliklerle beraber önemli başarılarına da imza attığı bir yılı geride bırakmaya hazırlandığını paylaştı



Pınar Kuriş

Kuriş, 7 milyonu aşan müşteri tabanı, 738 çalışan sayısı ile Türkiye sigortacılık sektöründe en üst sıralarda yer aldıklarını aktardı. Kuriş, QNB Sigorta’nın 2023 yılının ilk 9 ayındaki performansını da şöyle değerlendirdi:

“2023’ün ilk 9 ayında sağlık, hayat ve ferdi kaza branşlarında 3.2 milyar TL prim büyüklüğüne ulaşarak bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 108 reel büyüme sağladık. Bankasürans sigortacılığı kapsamında hayat ve ferdi kaza branşlarında yüzde 9.5 pazar payıyla sektör sıralamasında dördüncü özel sigorta şirketiyiz. Tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) prim üretimimizi ve pazar payımızı da hızlı bir şekilde artırmaya devam ediyoruz. Banka kanalında yüzde 15.2 pazar payıyla sıralamada ikinci özel şirketiz. Son 1 yılda müşteri sayımızı ikiye katladık.”

TSS’DE YÜZDE 200 BÜYÜME HEDEFİ

2024 yılında geri ödemeli hayat sigortası olan Akıllı Hayat ürünlerinde yüzde 100’ün üzerinde büyüme hedeflediklerini açıklayan Kuriş, TSS’de yüzde 200’ün üzerinde, kredili hayat sigortasında ise yüzde 50’nin üzerinde büyüme hedefleri olduğunu bildirdi.



Tüm çalışanlar için, uygun fiyatlı, ideal grup sağlık sigortası paketi

OKSİJEN PLUS

KALP/KARDİYAK (7 HASTALIK) • AORT GREFT CERRAHİSİ (HASTALIK VEYA TRAVMATİK YARALANMA İÇİN) • KORONER ARTER BYPASS CERRAHİSİ • KALP KRİZİ • KALP YETMEZLİĞİ • KALP KAPAKÇIĞI DEĞİŞİMİ VEYA ONARIMI • AÇIK KALP AMELİYATI • İNME • KANSERLER (2 HASTALIK) • KANSER • APLASTİK ANEMİ - KALICI KEMİK İLİĞİ YETMEZLİĞİ İLE • NÖROLOJİK HASTALIKLAR / SINIR SİSTEMİ HASTALIKLARI (11 HASTALIK) • ALZHEIMER HASTALIĞI VEYA DEMANS • BAKTERİYEL MENENJİT • İYİ HUYLU BEYİN TÜMÖRÜ • KRONİK ORGANİK BEYİN HASTALIĞI • KOMA • CREUTZFELDT-JAKOB HASTALIĞI • ANSEFALİT • MOTOR NÖRON HASTALIĞI • MULTİPL SKLEROZ • PARKİNSON HASTALIĞI • PROGRESİF

SUPRANÜKLEER PALSİ • OTOİMMÜN HASTALIKLARI / ENFEKSİYÖZ HASTALIKLAR (2 HASTALIK) • BELİRLİ BİR ÜLKEDE AŞAĞIDAKİLER YOLUYLA YAKALANILAN HIV ENFESİYONU • KAN NAKLİ • FİZİKSEL SALDIRI • İLGİLİ MESLEKTE ÇALIŞMA • SİSTEMİK LUPUS ERİTEMATOZUS • ORGANLAR / VÜCUT SİSTEMİ İLE İLGİLİ DİĞER CİDDİ DURUMLAR (5 HASTALIK) • BÖBREK YETMEZLİĞİ • KARACİĞER YETMEZLİĞİ • MAJÖR ORGAN NAKLİ • SOLUNUM YETMEZLİĞİ • CİDDİ ZİHİNEL HASTALIK • TRAVMA (8 HASTALIK) • KÖRLÜK • SAĞIRLIK • ADL'YE BAĞLI TPD • UZUV KAYBI (ELLER VEYA AYAKLAR) • KONUŞMA KAYBI • UZUVLARIN FELCİ • ÜÇÜNCÜ DERECE YANIKLAR • TRAVMATİK Kafa YARALANMASI

35

KRİTİK HASTALIK İÇİN ANINDA TAZMİNAT



+ YATARAK TEDAVİLERE
TAMAMLAYICI SAĞLIK

+ ÇOCUK KANSERİ

+ FERDİ KAZA

KİŞİ BAZINDA*
369 TL DEN
BAŞLAYAN
FİYATLARLA



affinitybox

**KOBİLERE ÖZEL 4 FARKLI TEMİNATA SAHİP, UYGUN FİYATLI,
SİGORTA SEKTÖRÜNÜN İLK VE TEK GRUP SİGORTASI**

Quick Sigorta'dan TOBB ve SAİK işbirliği ile hazırlanan, levhaya kayıtlı tüm acentelerin satın alabileceği herkes için sağlıklı, yepyeni bir ürün: Oksijen Plus.

quicksigorta.com/oksijen-plus-sigortasi ve
ozelsigortalar.com/quick-sigorta adresinden hemen ulaşabilirsiniz.

TOBB'a kayıtlı KOBİ'lere grup poliçesi kapsamında sunulan Oksijen Plus Sigortası'na 18-65 yaş arası personel dahil olabilir.

*18 yaş bronz paket fert fiyatıdır.



Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK

SİGORTA

MAPFRE Sigorta

75 YAŞINDA!

MAPFRE Sigorta, Türkiye sigorta pazarındaki 75'inci yılını kutluyor. Genel Müdür Erdiñ Yurtseven, "Grubumuzun ölkemizdeki yatırımları sürecek. MAPFRE Sigorta tüm paydaşları için güvenli liman olmaya devam edecek" diyor...

Bu yıl Türkiye sigortacılık sektöründeki 75'inci yılını kutlayan MAPFRE Sigorta, uluslararası deneyimi, yüksek mali gücü, yaygın profesyonel acente ağı ve güven üzerine kurulu insan odaklı yaklaşımıyla sektöre ve ekonomiye katkıda bulunmaya devam ediyor.

MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Erdiñ Yurtseven, "75 yıllık yolculuğumuzda, sektörde imza attığımız başarıların, köklü geçmişimizin ve sigorta sektörüne yön veren çalışmalarımızın gururuyla, doğum günümüzü kutlamanın mutluluğu içindeyiz. MAPFRE Sigorta olarak Türkiye'deki 75 yıllık yolculuğumuzda çalışanlarımız, iş ortaklarımız ve ailemizin bir ferdi olarak gördüğümüz sigortalılarımızla büyüydük. Onların değer verdiklerini gözetmeyi ve önemsemeyi önceliğimiz olarak gördük" diyor.

İÇ ORGANİZASYON YENİDEN YAPILANDIRILDI

Türkiye'nin MAPFRE Grup'un öncelikli pazarlarından biri olduğunu belirten Yurtseven, 2023 yılı faaliyetlerini şöyle değerlendiriyor: "Yılın başında iç organizasyonumuzda yeni yapılanma ve yönetici kadromuzda atamalar yaparak ekibimizi daha da güçlendirdik, daha etkin bir karar alma ve yönetim süreci oluşturduk. 2023, portföyümüzü gözden geçirerek önümüzdeki döneme daha sağlıklı bir başlangıç yapmamızı sağlayacak noktaya getirdiğimiz bir yıl oldu. Bu adımlar hem mevcut başarılarımızı sürdürmek hem de gelecekteki hedeflerimize ulaşmak için önemliydi. Tüm bunlar MAPFRE Sigorta'nın tüm paydaşları için güvenli liman olmaya devam ettiğinin en güçlü göstergeleri."

"GÜCÜMÜZÜ PEKİŞTİRDİK"

"Deprem felaketinin olumsuz etkilerine rağmen 2023'ün ilk 9 ayında elde ettiğimiz sonuçlar bizi oldukça memnun etti" diyen Yurtseven, finansal performansla ilgili de şu bilgileri paylaşıyor:

"Bu dönemde tüm branşlarda sağlıklı ve sürdürülebilir bir üretim stratejisi gözeterek toplam prim üretimimizi yüzde 93 artışla 7 milyar 650 milyon TL'ye ulaştırdık. Sağlıkta yüzde 115, yangın branşında yüzde 103, mühendislik branşında da



Erdiñ Yurtseven

yüzde 94 büyümeye sağladık. 2023'ün ilk 9 ayında 748.5 milyon TL vergi sonrası net kâr elde ederek özkaynaklarımızı güçlendirdik. Bu sonuçlar, müşterilerimize sağladığımız değer, iş ortaklarımızın güveni ve çalışanlarımızın azimli çabalarının bir sonucudur. Geçmişimizden aldığımız güçle daha ileriye gitmeye ve büyümeye devam edeceğiz. 75 yıl geçti, dahası gelecek diyoruz."

YÜZDE 10'UN ÜZERİNDE GLOBAL BÜYÜME

Erdiñ Yurtseven, MAPFRE'nin 2023 yılının ilk 9 ayında gösterdiği güçlü finansal performansla global düzeyde de güçlü ve istikrarlı bir büyümeye kaydettiğini vurguluyor:

"Bu dönemde, MAPFRE Group'un toplam gelirleri yüzde 10.8 artarak 24.6 milyar Euro'ya ulaştı. Bununla birlikte 2023 mali yılı için hisse başına brüt 0.06 Euro ara temettü açıklandı ve yatırımcılara yüzde 8 civarında temettü getirisi sunuldu. Sektördeki güçlü performansını sürdürerek paydaşlarına değer katmaya devam eden grubumuz, global olarak güçlü ve sürdürülebilir büyümesine devam ediyor. Önümüzdeki dönemde de bu büyümenin ivmelenerek artacağına inanıyoruz."

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.



Anadolu'dan elektrikli araçlara sınırsız çekme hizmeti ve pil teminatı

“Elektrikli aracınla asla yolda kalma” diyen Anadolu Sigorta, şarjın bitmesi durumunda sınırsız çekme hizmeti sağlıyor. Şirket, elektrikli araç pillerini de teminat altına alıyor...

Anadolu Sigorta, 2021 yılında hayata geçirdiği Elektrikli Araç Sigortası'nın kapsamını ihtiyaçlar doğrultusunda genişletmeye ve geliştirmeye devam ediyor. Şirket, kasko sigortası kapsamına giren tüm risklere karşı güvence vermenin yanı sıra Elektrik Motorlu Araç Kızı ile aracın bataryası için de poliçe kapsamında teminat sunuyor.

2022 sonunda Türkiye'de elektrikli otomobil sayısı 14 bin 552 iken bu yılın eylül sonu itibarıyla 3.5 katına çıkarak 51 bin 219'a ulaştı. Geçen yılın ocak-eylül döneminde 4 bin 559 elektrikli araç kaydı yapılmıştı. Bu yılın aynı dönemde bu sayı 36 bin 710 oldu.

Elektrikli araçlara ilgi her geçen gün artsa da kullanıcılar seyahatlerinde zaman zaman elektrikli aracının şarjının bitmesi durumunda yolda kalma endişesi yaşıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Taylan Matkap, Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) yayınladığı Dünya Enerji Görünümü 2023 raporuna göre 2030 yılına gelindiğinde dünya çapında yollarda neredeyse 10 kat daha fazla elektrikli otomobil olacağına dikkat çekiyor. Bu artışın beraberinde şarj sıkıntısını ve yolda kalma endişesini de getirdiğini belirtiyor.

Matkap, bu noktada getirdikleri çözümü şöyle anlatıyor: “Elektrikli Araç Sigortamız kapsamında, yüzde 100 elektrikli araçlar için şarjın bitmesi durumunda sunduğumuz limitsiz çekme teminatı ile bu endişeyi tamamen ortadan kaldırıyoruz. Diğer taraftan, kasko kapsamına giren tüm risklere karşı elektrikli ve hibrit araçlara güvence sağlıyoruz. Ürün teminat kapsamı, Birleşik Kasko Sigortası ürünümüze benzer olarak belirlendi. Elektrikli Araç Sigortası, elektrikli araç pillerini de teminat altına alıyor. Ayrıca elektrikli araçlar için özel anlaşmalı oto servis anlaşmaları da mevcut.”

“SEKTÖRDE ÖRNEK OLACAK NİTELİKTE”

Elektrikli araçların çevre dostu olmalarıyla sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmada önemli bir rol üstlendiğine değinen Matkap, şöyle devam ediyor:

“Fosil yakıtların karbondioksit salınımını artırarak çevre kirliliğine yol açması ve yenilenemeyen enerji kaynaklarından elde edilmesi elektrikli araçlara yönelik ilgiyi artırıyor. Geleceğe yö-



Taylan Matkap

nelik sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlayarak ve elektrikli araçlara yönelik artan trend doğrultusunda özel teminatlar bulunduran Elektrikli Araç Sigortası ürünümüzün sektöre örnek olacağını düşünüyoruz.”

“YAYGINLAŞMASINI DESTEKLİYORUZ”

Sigorta şirketlerinin ürün, hizmet ve yatırım fonksiyonlarıyla iklim kriziyle mücadelede toplumun bilinçlendirilmesi ve düşük karbon ekonomisine geçişin teşvik edilmesinde önemli bir rol üstlenmesi gerektiğini belirten Matkap, “Anadolu Sigorta olarak Elektrikli Araç Sigortası'nı bu sorumluluk bilinciyle hayata geçirdik ve sürekli geliştirmeye devam ediyoruz. Bu ürünle mobilite kaynaklı emisyonların azaltılmasının en önemli uygulamalarından olan elektrikli araçların yaygınlaştırılmasını destekliyoruz. Elektrikli araçların ve otonom sürüş teknolojilerinin gelişmesinin, otomobil sigortalarının hizmet dinamiklerini değiştireceğini öngörüyoruz” diyor.



Bizim sözümüz sizin senediniz

AREX Kefalet Senedi



Hasar maliyetlerini düşürmek için Fransa modeli: “Yeşil parça”

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz’a göre, piyasanın “çıkma” tabirini kullandığı parçaların “yeşil parça” olarak nitelendirebilmesi için kontrol edilip kayıt altına alınması gerekiyor. Yılmaz, “Sigorta şirketleri de bu yöndeki tercihleri dolayısıyla sigortalılarını prim indirimleriyle teşvik edebilir” diyor...

Araçlarda oluşan hasarlar sonucu onarılamayacak duruma gelen parçalar, genelde yenisiyle değiştiriliyor. Hatta tüketiciler de kullanılan parçaların mutlaka orijinal ve yeni olmasında ısrarcı oluyor. Oysa ömrünü tamamlamış, ağır hasar almış veya onarımı söz konusu olmayıp perte ayrılan araçlarda çokça kullanılabilir parça bulunuyor.

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, işte bu ömrünü tamamlamış araçların sağlam kalan parçalarının onarımlarda tekrar kullanılabilmesine dikkat çekiyor. Her parça üretimi için doğadan daha fazla kaynak tüketildiğini ve daha fazla karbon salınımının gerçekleştiğini altını çizen Yılmaz, yeni parça üretimine duyulan ihtiyacı kullanılabilir parçaları yeniden kullanarak azaltmanın mümkün olduğunu da vurguluyor.

FRANSA ÖRNEĞİ

Kullanılabilir ikinci el parçalar için dünya genelinde “yeşil parça” tabirinin kullanıldığını belirten Yılmaz, bu konuda Fransa örneğini veriyor:

“2017 yılında Fransa hükümeti bir karar alarak, tamire giden araçlar için tamircilerin araç sahiplerine yeni parça yerine ‘yeşil parça’ kullanımını teklif etmelerini zorunlu kıldı. Yeşil parçaların kullanımını araç sahiplerine teklif etmeyen tamircilerden gerçek kişi olanlara 3 bin Euro, tüzel kişiler içinse 15 bin Euro ceza uygulanıyor. Hangi parçaların geri dönüşüme konu olacağı, kontrolünün nasıl sağlanacağı ve bu işte kimlerin yetkili olacağı yasal olarak belirlenmiş durumda. Bu düzenlemeden sonra Fransa’da devlet onaylı ömrünü tamamlamış araçların işlenmesinde uzmanlaşmış otomotiv merkezlerinin sayısı bin 700’ü buldu.”

MALİYETLERİ DE AZALTIYOR

Tamirde yeni parça tercih edilmesinin aynı zamanda ülkenin cari açığının artmasına ve dövizle doğrudan bağlı olması nedeniyle hasar maliyetlerinin de artmasına sebebiyet verdiğine dikkat çeken Yılmaz, “Yeni parça yerine yeşil parçaların tercih edilmesi hasar maliyetlerini yüzde 30 ile 50 arasında azaltıyor. Ülkemizde



Kasım Yılmaz

de yeşil parçaların tamirde kullanılması doğamızı ve ekonomimizi koruyacaktır” diyor.

TAMİR ÖNCESİ TERCİHE SUNULMALI

Yeşil parçaların Fransa’da olduğu gibi tamir öncesi yazılı olarak araç sahiplerinin tercihlerine sunulabileceğini kaydeden Yılmaz, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Nitekim araç sahipleri sigortaya konu olmayan araç onarımlarında ‘çıkma’ diye tabir edilen parçaları çokça tercih ediyor. Zaman zaman sigorta şirketlerince yeni parçayla onarılmasına onay verilmesine rağmen çıkma denilen parçaların kullanıldığı da tespit ediliyor. Çıkma parçaların ‘yeşil’ olarak nitelendirilebilmesi için durumunun ve kullanılabilirliğinin kontrol edilerek kayıt altına alınması gerekiyor. Parça takibinin yapılabilmesi ve kayıt altına alınması parça güvenirliliği için büyük önem arz ediyor. Sigorta sektörü de hasar sonrası değişimlerde ‘yeşil parça’ kullanan sigortalıları, doğanın korunması için verdikleri destek ve ülke ekonomisine sağladıkları katkı dolayısıyla polişe primlerinde indirim yaparak ödüllendirebilir.”

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

Açık sigortacılık platformu **Acente365** ile işler daha hızlı



Kerim
Köseoğlu

Sigorta sektörüne özel yazılımlar geliştiren ve sigorta app'leri sunan Megacode'un Acente365 uygulaması, tek sistem üzerinden tüm sigorta operasyonlarının yürütülmesine olanak sağlıyor. Acente365 ile sigorta acenteleri, birden fazla sigorta şirketinden teklif almak için aynı ekranda kolayca gezinebiliyor. Yönetim Kurulu Üyesi Kerim Köseoğlu, Acente365 ile sigorta acentelerinin teklif alma süreçlerini sorunsuz hale getirdiklerine vurgu yapıyor.

Sigortacılık sektöründe uzun yıllardır devam eden dijital dönüşüm, pandemiyle hız kazandı. Müşteri beklentilerine paralel olarak teknolojiyle bütünleşen sigortacılık hizmetleri, yapay zeka uygulamalarının da yardımıyla güçlenerek büyümeye devam ediyor. Sektör için dijital ekosistemler üreten önemli şirketlerden biri de Megacode.

Özellikle Acente365 uygulaması ile sektörde dikkatleri çeken Megacode, teknoloji ve yazılım çözümleri sunan bir şirket olarak karşımıza çıkıyor. Megacode Yönetim Kurulu Üyesi Kerim Köseoğlu, hizmetlerinin başta dijipol.com, sonrasında ise sigorta acenteleri, brokerler ve diğer sigorta profesyonelleri için tasarlandığını söyleyerek, "Megacode'un ana odak noktaları arasında sigorta işlemlerini otomasyonlaştırmak, çoklu teklif alma platformları oluşturmak, yapay zeka ile kişiselleştirilmiş sigorta teklifleri sunmak ve dijital dönüşüm süreçlerini hızlandırmak yer alıyor" diyor.

"ACENTE365 İLE SEKTÖRDE İLK VE TEKİZ"

Acente365 uygulaması ile sektörde fark yaratıklarının altını çizen Köseoğlu, şu bilgileri paylaşıyor:

"Acente365, sigorta acenteleri ve brokerler için geliştirilen bir yazılım uygulaması. Bu uygulama, sigorta profesyonellerine birden fazla sigorta şirketinin tekliflerini tek bir platformdan alabilme ve işlemlerini daha verimli bir şekilde yönetebilme imkanı sunuyor. Aynı zamanda süreçlerin otomasyonunu sağlıyor ve iş süreçlerini hızlandırıyor.

Hedef kitlemiz, sigorta sektöründe faaliyet gösteren acenteler ve brokerler. Acente365'i kullanan müşterilerimizden gelen geri bildirimler, uygulamamızı sürekli olarak iyileştirmemize ve kullanıcı deneyimini optimize etmemize yardımcı oluyor. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına daha iyi yanıt vermek için geri bildirimleri değerlendiriyoruz ve uygulamamızı sürekli olarak güncelliyoruz.

Acente365, sigorta acenteleri ve brokerler için operasyonel verimliliği artırmak ve işlerini daha iyi yönetmek için önemli bir araç. Ancak, her acente farklı gereksinimlere sahip olabilir, bu nedenle yazılımın özelleştirilebilir olması da önemli bir avantaj.

Uygulama ile sigorta acenteleri, birden fazla sigorta şirketinden teklif almak için aynı ekranda kolayca gezinebilirler. Sigorta poliçesi başvuruları, onayları, prim ödemeleri ve diğer süreçler, yazılım aracılığıyla kolayca izlenebilir ve yönetilebilir. Bu da hataları azaltabilir ve süreçleri daha şeffaf hale getirebilir. İnsan kaynakları yönetimi, acente çalışanlarının performans izlenmesi, eğitim ihtiyaçlarının belirlenmesi ve takımın verimliliğinin artırılması için önemli. Yazılım, bu süreçleri izlemek ve yönetmek için kullanılabilir. Müşteri iletişimi ve ilişkileri yönetimi için entegre bir iletişim sistemi, acentelerin müşterileriyle daha etkili bir şekilde iletişim kurmalarına yardımcı olabilir.

Yazılımın birden fazla sigorta şirketi ile uyumlu olması ve bu şirketlerin verilerini entegre etmesi önemli. Bu, teklif alma süreçlerini daha sorunsuz hale getirebilir.”

MOBİL VE HIZLI İLETİŞİM

Köseoğlu, uygulamanın kullanıcılara sunduğu diğer avantajları da şöyle özetliyor:

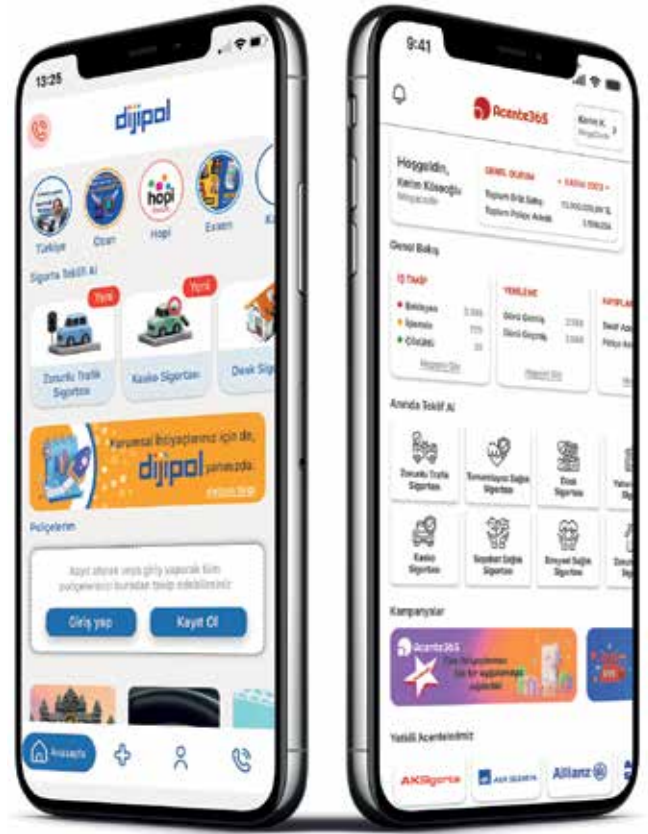
“Mobil ve hızlı erişim sayesinde kullanıcılar, akıllı telefonlar, tabletler ve diğer mobil cihazlar aracılığıyla Acente365’e erişebilirler. Bir müşteri, web sürümünü ofiste kullanırken, sahada çalışırken mobil uygulamayı tercih edebilir.

QR kodları veya benzeri yöntemler kullanılarak, kullanıcılar hızlıca uygulamaya erişebilirler. Farklı lokasyonlardaki ekip üyeleri, aynı platforma erişerek işbirliği yapabilirler. Farklı platformlardaki uygulamaların kullanıcı dostu ve kolayca anlaşılabilir olması, kullanıcı deneyimini iyileştiriyor.”

“VERİ GÜVENLİĞİ KONUSUNDA EN YÜKSEK STANDARTLARI SAĞLIYORUZ”

Sektördeki dijitalleşmenin en büyük handikabının veri güvenliği olduğunun da altını çizen Köseoğlu, şöyle devam ediyor: “Megacode olarak, müşterilerimize veri güvenliği konusunda en yüksek standartları sağlamak için çeşitli önlemler alıyoruz. Yapay zeka, veri analizi ve izleme konusunda insan hatalarını azaltabilir ve olası güvenlik ihlallerini daha hızlı tespit edebilir. Ayrıca, müşteri verilerini güvenli bir şekilde saklamak ve işlemek için gelişmiş güvenlik protokollerini uyguluyoruz. İş ortaklarımız da bu yüksek güvenlik standartlarını sunuyoruz ve veri güvenliği konusundaki en iyi uygulamalara uygun şekilde iş birliği yapıyoruz.”

Şu anki müşteri datalarının da oldukça geniş olduğunu vurgulayan Köseoğlu, “Türkiye’deki sigorta sektöründe önemli bir müşteri tabanına sahibiz. Hedefimiz, sigorta sektöründeki müşteri portföyümüzü sürekli olarak genişletmek ve daha fazla sigorta acentesi ve brokeriyle iş birliği yapmak. Sektördeki yapay zeka kullanımı kesinlikle gelişmeye devam edecek. Yapay zeka, sigorta işlemlerini daha verimli hale getirmek, müşterilere daha iyi hizmet sunmak ve risk analizini iyileştirmek gibi birçok fayda sağlıyor. Megacode olarak, yapay zekayı sektörde daha fazla yaygınlaştırmaya ve müşterilerimize bu alandaki en son yenilikleri sunmaya kararlıyız” diye konuşuyor.



“SİGORTA APP’İ YAPAN TEK ŞİRKETİZ”

Megacode olarak Türkiye’de sigorta sektörüne özel yazılımlar geliştiren ve sigorta app’leri sunan öncü bir şirket olduklarını belirten Köseoğlu; şunları ifade ediyor:

“Bu alandaki başarımız, sigorta sektöründeki dijital dönüşümü hızlandırmamıza ve sigorta acenteleri, brokerler ve müşteriler için daha iyi hizmet sunmamıza olanak tanıyor. Özellikle sigortacılık sektörünün yarıdan tanıdığı ve hem sektör paydaşlarına hem de son kullanıcıya büyük kolaylıklar sunan dijipol.com bu ekosistemin bir ürünü olarak hayata geçti. 35’ten fazla sigorta şirketinden anında sigorta teklifi alabileceğiniz, aldığınız teklifleri derseniz sigorta uzmanlarımız ile değerlendirebileceğiniz, hızlı teknolojik altyapısı ile çok sevilen dijipol.com, tüm bu özellikleri ile sektörde bir ilk olarak hayata geçmişti. Bu alandaki yeni çalışmalarımız da hızla sürüyor. Sigorta app’leri, müşterilere daha hızlı ve kolay erişim sağlayarak sigorta işlemlerini basitleştiriyor ve hızlandırıyor. Aynı zamanda sigorta şirketlerinin daha verimli ve etkili bir şekilde iş yapmasına yardımcı oluyor.”

2024, **Emaa Sigorta** için bireysel ürün geliştirme yılı olacak

Sigorta sektörüne 2022’de adım atan ve bu yılı yapılanma ve süreç iyileştirmesiyle geçiren Emaa Sigorta, 2024’ten itibaren bireysel ürünler geliştirmeye başlayacak. Genel Müdür Özgür Öntürk, “Sektöre değer katma amacındayız. Agresif büyümeden ziyade uzun vadede istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyüme stratejisi benimsiyoruz” diyor...

Sigorta sektörünün genç ve dinamik temsilcilerinden Emaa Sigorta, tüm ruhsatlara sahip az sayıda şirketten biri olarak gelecek yıldan itibaren bireysel ürünlerde gelişmeyi hedefliyor.

“Değişimin kendisi ol” mottosuyla yola çıktıklarını anımsatan Emaa Sigorta Genel Müdürü Özgür Öntürk, “2024 yılında teşkilatlanmamızı tamamlayıp acentelerimizle birlikte üretimimizi büyütmeyi hedefliyoruz. Tüm faaliyetlerimizde devamlı olarak insan kaynağına, yenilikçi projelere yatırım yapma stratejimizi koruyacağız. Herkes tarafından bilinen, güvenilen, tercih edilen bir sigorta şirketi olma arzusundayız. Orta vadede bireysel ürünlerde müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamayı, uzun vadede ise sektörün öncü şirketleri arasında yer almayı planlıyoruz” diyor.

AGRESİF DEĞİL, İSTİKRARLI VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME

Sektörde yeni bir şirket olarak 2023 yılını yapılanma, süreç iyileştirme ve dağıtım kanallarına kaliteli hizmet vermeye hazırlanarak geçirdiklerini anlatan Öntürk, 2024 planlarını da şöyle paylaşıyor:

“2024 yılında teşkilatlanmamızı tamamlayıp acentelerimizle birlikte mevcut üretimimizi büyütmeyi hedefliyoruz. Sektöre değer katma amacındayız. Agresif büyümeden ziyade uzun vadede istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyüme stratejisini benimsiyoruz. Bu süreçte risk/getiri dengesini devamlı olarak optimal tutma gayreti içerisinde olacağımızı özellikle belirtmek isterim. Tüm faaliyetlerimizde devamlı olarak insan kaynağına, yenilikçi projelere yatırım yapma stratejimizi koruyacağız.”

GÜÇLÜ FİNANSAL RASYOLAR

Halihazırda oldukça güçlü finansal rasyolara sahip olduklarını vurgulayan Öntürk, son finansal sonuçlarda da görüldüğü üzere aktif büyüklüklerinin 1.2 milyar TL’yi aştığını dile getirerek, “Bu finansal sonuçlar geleceğe güvenli bakmamızı sağlarken



Özgür Öntürk

aynı zamanda büyüme stratejimizi de destekliyor. Büyümemize paralel olarak Emaa Sigorta ailesinin çalışan sayısı da 50’ye ulaştı. 2023 yılının ilk 9 ayında toplam prim üretimimiz de 1.2 milyar TL’yi aştı” diyor.

“YABANCI SERMAYEDARLARIN İLGİSİ SÜRECEK”

Özgür Öntürk, sektöre ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: “Yerli ve yabancı sermayedarların ilgisinin devam edeceğini öngörüyoruz. Ülkemizin genç nüfusu, gelişen ekonomisi ve büyüme potansiyeliyle sigorta sektörümüz yerli ve yabancı yatırımcıların her zaman ilgisini çekiyor. Ülkemizin Avrupa Birliği üyelik süreci ve müktesebatına uyum çalışmalarını takiben başta dünyanın dev sigorta grupları olmak üzere, çok sayıda yabancı sermayedar yatırım yaptı. Son 20 yılda ekonomik ve ticari ilişkilerin yoğun olduğu Fransa ve Almanya’dan özellikle doğrudan sektöre yabancı yatırım kaynağı geldiği gibi Körfez sermayesinin de yatırımlarda önemli bir aktör olduğunu söyleyebiliriz. Son dönemdeyse, şirketimiz de dahil olmak üzere, kurulan sigorta şirketlerinin büyük kısmının yerli sermayeli şirketler olduğu görülüyor.”

Türk Nippon, kaskoda yeni seçenekler sunuyor

Kasko paketlerini müşteri ihtiyaçlarına göre güncelleyen Türk Nippon Sigorta, yeni seçenekler ekledi. Fiyatların rekabetçi bir seviyede seyrettiği paketlerde taksit imkanı yer alırken, mini onarım, yol yardımı ve acil tıbbi yardım teminatları da veriliyor...

Enflasyon ve döviz kurlarındaki artış araç yedek parça maliyetlerinde artışa neden oluyor. Bu da olası bir kaza durumunda yerine koyma maliyetlerinin sigortasız olarak yapılmasını daha zor hale getiriyor.

Bu durumun kaskonun ne kadar önemli olduğunu bir kere daha ortaya koyduğunu ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, müşteri beklenti, talep ve görüşlerini dikkate alarak kaskoda yeni seçenekler geliştirdiklerini vurguluyor:

“Kasko ürünümüzü çeşitli ürün paketleri ve seçeneklerle donattık. Aynı zamanda rekabetçi fiyatlarla öne çıkmayı hedefliyoruz. Bu değişikliklerle daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar ve asistans hizmetleri değişkenlik gösteriyor. Sunduğumuz fiyat avantajıyla da ekonomik çözümler sağlayarak ürün konforumuzu artırmak istiyoruz.”

SEÇENEKLER ÇEŞİTLENDİ

Pamukçu, müşterilerin yaşayabileceği sorunlar karşısında gerekli ve doğru teminatları vermenin çok önemli olduğunu dile getirerek sundukları ek avantajları şöyle paylaşıyor:

“Ürünümüzde fiyatlarımızı rekabetçi bir seviyeye getirdik. Taksit seçeneği sayesinde müşterilerimizin ürünümüze daha kolay erişebilmesini sağladık. Ayrıca mini onarım, yol yardımı ve acil tıbbi yardım teminatlarıyla yaşayabilecekleri kötü olaylara karşı onları koruyarak yanlarında olmaya devam ediyoruz.”



Dr. E. Baturalp Pamukçu



“BAŞARININ SIRRI EKİP ÇALIŞMASI”

Başarının ancak ekip çalışmasıyla mümkün olabileceğini aktaran Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu’nun bu konudaki değerlendirmesi de şu şekilde:

“Çalışanlarımız, acentelerimiz ve hizmet aldığımız tüm paydaşlarımızla bir bütün halinde hareket ederek müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmak en önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Sadece poliçe satış anında değil poliçe süresi boyunca yaşanacak tüm durumlar için de hızlı aksiyon alma kabiliyetimiz çok yüksek. Tüm süreçlerimizde bu mantıkla ilerliyoruz. Bu düşünce tarzımızın bizim tarafta olumlu yansımalarını gördükçe de çok mutlu oluyoruz.”

“Varlıklarımızı korumak için alacağımız çok yol var”



2. Uluslararası Sigorta Fuarı “Güçlü Ekonomi Güçlü Sigortacılık Yolunda Gelecek Vizyonu” temasıyla 13-15 Kasım 2023 tarihleri arasında Antalya’da yapıldı. Sigorta sektörünün önemli temsilcilerinin bir araya geldiği fuar, birçok seminer ve etkinliğe sahne oldu.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, fuarın açılışında yaptığı konuşmada, sigortacılığın ekonomik sürdürülebilirlik ve kalkınma açısından önemini altını şöyle çizdi:

“Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları olarak bu ülkenin varlığını ve sürdürülebilirliğini korumak hepimizin görevidir. Öte yandan bu ülkenin varlıklarını ve bu varlıkların sürdürülebilirliğini korumak da biz sigortacıların görevidir. Türkiye ekonomisinin, istihdamın, vergi gelirlerinin sürdürülebilirliğini, kalkınmayı sağlayabilecek yegâne unsur sigortacılıktır.”

DEPREM FELAKETİNDEN GERİYE KALAN

Son birkaç yılın gerek dünya geneli gerekse Türkiye için zorlu geçtiğini hatırlatan Yaşar, sözlerini şöyle sürdürdü: “Kahramanmaraş depremlerindeki ekonomik hasar 103 milyar dolar. Sigortalı hasar ise sadece 5 milyar dolar civarında. Türkiye’de yüzde 4-5 civarında olan sigortalı hasar karşılama oranı, dünyada yüzde 25-40 arasında. Buradan da görüyoruz ki varlıklarımızı koruma, sürdürülebilirliğini sağlama konusunda almamız gereken yollar var. Bu konuda çözüm üretme sorumluluğu da en çok biz sigortacılara düşüyor.”

REASÜRANS ANLAŞMALARI TAMAM

Sektör yöneticileri olarak birçok uluslararası etkinliğe katıldıklarını belirten Ahmet Yaşar, bu toplantılarda en çok reasürans konusunun masaya geldiğini belirterek şu değerlendirmeyi yaptı:

“Sektörümüz, çözüm sunmak üzere belli bir disiplin içerisinde el birliği yaptığı ve en son Baden Baden’deki uluslararası mevzuat toplantılarında, SEDDK’nın da büyük teşviki ve katkısıyla, TSB’nin organizasyonu ve tüm sigorta şirketlerimizin katkılarıyla hakikaten önemli bir süreç geçirdik. Orada çözüm üreterek, anlaşmalarımızı yaparak ülkemize döndük. Yıl sonu bu görüşmeler tamamlanarak önümüzdeki yılın hedefleri, planları, politikaları ortaya çıkacak.”

“EN BÜYÜK GÖREV ACENTELERE DÜŞÜYOR”

Sigorta acentelerinin önemine de değinen Yaşar, sözlerini şöyle tamamladı: “TSB üyesi 73 şirketin kılcal damarlarını oluşturan sigorta acentelerimizin Anadolu’daki hizmetlerini yaygınlaştırmak zorundayız. Deprem bölgesinde yaşadıklarımız malumunuz. Mesela kaskoda yüzde 25 olan Türkiye geneli penetrasyon oranı deprem bölgesinde yüzde 17’lerdeydi. İş yeri sigortalı ve konut sigortalı da benzer şekilde Türkiye ortalamasının çok altındaydı. Burada bizlere düşen görev, sigortalılık oranını ve ürünlerimizi artırmak. Güçlü ekonomi için güçlü sigortacılık şart! Güçlü sigortacılık için de en büyük görev çok değerli aracılarmıza ve başta acentelerimize düşüyor.”



LİMİTSİZ İMM SİGORTASI YAPTIRIN ZARARLARINIZI SINIRSIZ KARŞILAYIN

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

Anadolu Sigorta'dan Hesaplı Kasko yaptırırken 3 seçeneğiniz var:

Hesaplı, daha hesaplı ve çok daha hesaplı!



Hesaplı Mini, Hesaplı Standart ve Hesaplı Plus paketleriyle
Anadolu Sigorta'da her ihtiyaca, her bütçeye uygun bir kasko var.
Aracınızı hesaplı primlerle güvence altına almak için **size en yakın
Anadolu Sigorta acentesini ziyaret edin!**