



Sigorta hakemleri tek çatı altında



AcnTURK: "Acentelerin şirketini halkın da şirketi yapacağız"



Quick'ten bir ilk daha: Fatura Koruma Sigortası



**Yeni Nesil Acente
Eğitim Programı**
için yeni grup ön
kayıtları başladı



Selva Eren / DASK Başkanı

Depremler kadar deprem sigortası bilinci de önemli!

6 ŞUBAT 2023

ADANA

ADIYAMAN

DIYARBAKIR

ELAZIĞ

GAZİANTEP

HATAY

KAHRAMANMARAŞ

KİLİS

MALATYA

OSMANİYE

ŞANLIURFA

Depremlerde hayatını kaybeden tüm vatandaşlarımızı
saygı ve rahmetle anıyoruz.

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 REZERVASYON
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

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

BASKI

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



İlk yıldönümü...

6 Şubat depremlerinden sonra hiçbir şey eskisi gibi olmadı! Yüzyılın afeti geride ağır bir bilanço bıraktı. Ailesini, yakınlarını, sevdiklerini kaybedenlerin acısı ilk günkü kadar taze! Etkisi 11 ile yayılan bu büyük acıdan hepimiz nasibimizi aldık. Can kaybımız olmasa bile illa ki çevremizden biri etkilendi. Deprem ülkemizin gerçeği evet. Ama nasıl bu denli hazırlıksız yakalandığımızı hala idrak edebilmiş değiliz.

Sigortacılık, bu büyük felaketle önemli bir sınavdan geçti. Belki de en hazır olan sektör sigortaydı demek yanlış olmaz. İşi gereği olası risk hesaplamalarıyla, özellikle de doğa felaketlerine ilişkin bilimsel veriler ışığında aksiyon alan sigorta şirketleri, reasürans kapasitelerinden açık vermeden yaraları sarmaya çalıştı. Ve bu durum 2024 anlaşmalarına da yansdı. Görüldüğü kadarıyla kapasite açısından sorun yok. Bu elbette sevindirici.

6 Şubat'ın bu ilk yıldönümünde

depremlerin odağındaki kurum DASK'a projeksiyon tuttuk. Başkan Selva Eren'den aldığımız bilgilere göre, DASK'a bildirilen yaklaşık 600 bin adet hasar ihbarına karşılık tazminat ödeme tutarı 35 milyar TL'ye ulaştı. Ve üzülerken öğrendik ki bu büyük felaketin üzerinden henüz 1 yıl geçmeden bile sigorta bilincindeki yükseliş sınırlı kalmış. Deprem risk haritasının en başındaki İstanbul ve Marmara bölgesinde toplam sigortalılık oranı sadece 1 puan artmış! Belli ki sigorta bilincinin yükselmesi için önümüzde daha gidecek çok yol var.

Bu arada Türkiye Sigorta Birliği, sektörün 2023 yılı üretim verilerini açıkladı. Sonuçlar gayet olumlu. Hayat dışı sigortalar 2022 yılına göre yüzde 110.3 büyürken, hayat sigortalarındaki büyüme yüzde 83.7 olmuş.

Bu sayımızda özel röportaj olarak sigorta acentelerinin bir araya gelerek kurduğu ilk ve tek sigorta şirketi olan AcnTURK'e yer verdik. AcnTURK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükcşelebi'nin, ilk polişe kesilişinden bu yana geçen 1 yıla ilişkin değerlendirmelerini okuyacaksınız.

Sektörün bir başka yenilerinden Sigorta Hakemleri Derneği de sayfalarımıza konuk oldu. Dernek, tahkim yargılamasında karşılaşılan güçlükler ve sorunlar konusunda taraflar arasında köprü olmayı hedefliyor.

2024'ün henüz başındayken birçok sigorta şirketinin acenteleriyle yaptığı toplantıların trafiği yüksek. Stratejiler ve yeni ürünlere ilişkin haberlerimizi her sayı olduğu gibi bu sayıda da bulacaksınız.

Öte yandan, bizim tarafımızdaki güzel bir gelişmeyi de vurgulayalım: Sigorta sektörünün merakla beklediği, sigorta teknolojilerine dair ne varsa en ince detaylarına kadar konuştuğumuz ve sektörün en inovatif şirketlerini ödüllendirdiğimiz Smart-i Awards için başvuruları bu yıl 1 Mart'ta başlatıyoruz. Katılmak isteyenler şimdiden projelerini hazırlasın!

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

OCAK 2024



16

KAPAK

Depremler kadar deprem sigortası bilinci de önemli!

6 Şubat depremlerinin ağır bilançosuna karşılık sigorta bilincindeki yükseliş sınırlı kaldı. DASK Başkanı Selva Eren'in verdiği bilgiye göre, deprem risk haritasının en başındaki İstanbul ve Marmara bölgesinde toplam sigortalılık oranı sadece yüzde 1 arttı. Türkiye genelindeki günlük poliçe üretim artışı ise yüzde 55 oldu...



22

Sigorta hakemleri tek çatı altında

Tahkim yargılamasında karşılaşılan güçlükler ve sorunlar konusunda taraflar arasında köprü olma hedefiyle kurulan Sigorta Hakemleri Derneği, sürecin daha iyi işlemesi için çalışacak. SHD Başkanı Kamil Özbasan, "Hakemler arasında görüş alışverişini artırmayı, eğitim ve çalıştaylar organize ederek daha etkin ve doğru yargılama için zemin oluşturmayı amaçlıyoruz" dedi...

24

Başvuru formu doldurmadan da teklif alabilirsiniz!

AXA Sigorta, yeni Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünleriyle, başvuru formu gerektirmeden hızlı teklif alma imkânı sunarak sektörde bir ilke imza attı...

26

"Acentelerin şirketini halkın da şirketi yapacağız"

İlk yılında kaskoda öne çıkan AcnTURK, bu yıl ağırlıklı olarak sağlığa ve özel branşlardaki ürünlere odaklanacak. AcnTURK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçebe, "Sektörde yarattığımız farkla tüm dikkatleri üzerimize çektik. Daha da iddialı ürünlerle büyümemizi sürdüreceğiz, ilk yıllarımızda elde ettiğimiz başarıyı halka arz olarak borsaya da taşıyacağız" diyor...

32

Türk Nippon'da 'engel' yok

Türk Nippon Sigorta, "eşit, saygın, erişilebilir ve profesyonel hizmet" ilkesi doğrultusunda "erişilebilir web sitesi" projesini hayata geçirdi. Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Engelliler de dahil olmak üzere tüm ziyaretçilerimize aynı verimlilik ve fayda düzeyi sağlayan yeni web sitemiz, aynı zamanda bir sosyal sorumluluk projesi" dedi...

34

ÖzserNEO hızlı ve efektif hizmette öncü

ÖzserNEO Sigorta ve Reasürans Brokerliği, yarım asra varan tecrübesi ışığında hizmetlerini geliştirerek büyümeye devam ediyor. Geniş ürün ve hizmet ağlarının yanı sıra inovatif projeleriyle sektörde öncü konumda olduklarını söyleyen ÖzserNEO Yönetim Kurulu Üyesi Serkan Üze, "En hızlı ve efektif hizmeti veriyoruz" diyor.

36

Quick'ten bir ilk daha: Fatura Koruma Sigortası

Quick Sigorta, İhlas Pazarlama iş birliğiyle Fatura Koruma Sigortası'na hayata geçirdi. Bu yeni ürün, fatura karşılığı senetle yapılan alışverişin taksitlerinden birinin ya da tamamının ödenmemesi durumunda satıcı firmayı yüzde 100 koruyor...

40

Türkiye Katılım Sigorta milyarlık primi kıl payı kaçırdı

Kuruluşunun ilk yılında 974 milyon 549 bin 572 TL'lik prim üretimine ulaşan Türkiye Katılım Sigorta'nın Genel Müdürü Güray Çelik, "Hedefimiz katılım sigortacılığının bilinirliğini yanı sıra şirketimizin pazar payını ve ürün çeşitliliğini artırmak" diyor...

41

Doğa Sigorta yönetimi bölge müdürleriyle buluştu

Doğa Sigorta'nın bölge yöneticileriyle yaptığı toplantıda, 2023 yılı değerlendirilip 2024 stratejileri ele alındı. "İstikrarını koruma" mesajının öne çıktığı toplantıda fikirlerini ifade etme fırsatı bulan yöneticiler, proje önerilerini de paylaştı...



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

Sigorta sektörünün 2023 yılı üretimi 486 milyar TL

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sigorta sektörünün 2023 yılı üretim verilerini açıkladı. Geçen yıl ulaşılan 485.9 milyar TL'lik toplam üretimin 429.2 milyar TL'si hayat dışı sigortalardan, 56.7 milyar TL'si de hayat sigortalarından kaynaklandı. Aynı dönemde hayat dışı sigortalar 2022 yılına göre yüzde 110.3 büyürken, hayat sigortalarındaki büyüme yüzde 83.7 oldu.

59.5 milyar liralık üretim yapan Türkiye Sigorta, hayat dışında liderliği sürdürdü. Allianz 46.6 milyar lirayla ikinci, Anadolu Sigorta da 44.2 milyar lira ile üçüncü oldu. İlk üçü 36.1 milyar lirayla AXA ve 27.2 milyar lirayla Aksigorta takip etti. Hayat dışı branşlarda üretilen toplam primin yarıya yakını ilk beş şirketten geldi.

Türkiye Hayat ve Emeklilik, 9.6 milyar liralık üretimle hayat branşındaki liderliğini devam ettirdi. AgeSA 7.3 milyar lirayla ikinci, Anadolu Hayat Emeklilik de 7 milyar lirayla üçüncü oldu. 6.8 milyar lirayla Viennalife ve 5.6 milyar lirayla Allianz dördüncü ve beşinci sıraları paylaştı. Bu branştaki toplam üretimin yüzde 64'ü ilk beş şirketten geldi.



Raporlamalarda yeni dönem başlıyor

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), TFRS 17 Sigorta Sözleşmeleri Standardı'nın 2025'te sorunsuz uygulamaya geçişini sağlamak amacıyla bu yıl sektörden çeyrek dönemler itibarıyla mali tabloların TFRS 17'ye uyumlu şekilde alınacağını bildirdi.

SEDDK'dan yapılan yazılı açıklamada, TFRS 17'nin Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KKGK) tarafından 31 Aralık 2022'de ve 31706 sayılı (5. Mükerrer) Resmi Gazete'de yayınlandığı hatırlatıldı.

Kurum tarafından, sektör genelinde uyumun sağlanması ve sürecin daha etkin şekilde yürütülmesini teminen TFRS



17'nin 1 Ocak 2025'ten itibaren uygulanması kararı alındığı belirtilen açıklamada, şu ifadelere yer verildi:

“Uluslararası raporlama standardına uyum kapsamında sektörü daha yakından takip etmek ve 1 Ocak 2025'ten itibaren sorunsuz bir şekilde uygulamaya geçiş sağlamak amacıyla 2024 yılında sektörümüzden çeyrek dönemler itibarıyla mali tablolar TFRS 17'ye uyumlu şekilde alınacaktır.

Bu doğrultuda, şirketlerin TFRS 17 kapsamındaki 2024 mali tablolarını zamanında ve eksiksiz bir şekilde sunmaları, aynı zamanda bu süreçte ihtiyaç duyulan ek bilgileri titizlikle hazırlamaları önem arz etmektedir.”

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



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr



Türkiye Sigorta, prim üretiminde **rekor kırdı**

Türkiye Sigorta, 2023 yılında toplam prim üretimini bir önceki yıla göre yüzde 136 artışla 59 milyar 518 milyon TL'ye ulaştırarak rekor kırdı. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, Türkiye'ye ve ülke ekonomisinin büyüme potansiyeline güvendiklerini belirterek şirketinin finansal performansını şöyle değerlendirdi:

“Sektörün öncü şirketi olarak ülkemizin stratejik yatırımlarına güvence sağlarken, sigorta ürünlerimizin de insanımıza en kolay şekilde ulaşması için çalışıyoruz. Gücümüzü adımızdan, ülkemizden alıyoruz. Bu güçle 2023 yılını yeni bir rekorla kapatmanın gururunu yaşıyoruz. Prim üretimimizi yüzde 136 artışla yaklaşık 60 milyar TL'ye ulaştırdık. 2024 yılında da tüm branşlarda ilerlememizi sürdürerek ülkemizle birlikte gelişmeye ve güçlenmeye devam edeceğiz.”



Anadolu Sigorta'nın **AS'lısına bir ödül daha**

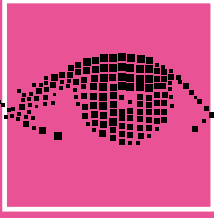
Anadolu Sigorta'nın “AS'lı Yapay Zekâ ile Cam Onarım/Değişim Tespiti” projesi, Nice Medya tarafından bu yıl 6'ncısı düzenlenen CX Awards Müşteri Deneyimi Ödülleri'nde En İyi Dijital Müşteri Deneyimi Kategorisi'nde “İnovasyon Özel Ödülü”nü kazandı.

Anadolu Sigorta, “Değiştirme Onar” stratejisi doğrultusunda AS'lı yapay zekâ cam hasarları tespit teknolojisi ile araç cam hasarının onarılıp onarılmayacağını ücretsiz ve kolay bir şekilde öğrenme imkanı veriyor. AS'lı yapay zekâdan alınan sonuca göre tamir veya değişim hizmetinden faydalanmak için anlaşmalı cam onarım/değişim servisleri seçilip randevu alınabiliyor. Camın onarımının mümkün olduğu hallerde ise cam servisleri aracılığıyla istenilen yerde ve zamanda kısa süre içinde çatlak cam onarımı yapılabilir. Hasar maliyetlerinin sürekli arttığı dönemde camın toplanması, imhası, dönüştürülmesi sürecine gerek kalmadan onarımla hasarların giderildiği dikkate alındığında, bu hizmet cam değişimine göre daha az maliyetli ve çevre dostu olarak öne çıkıyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan, ödülle ilgili şu yorumu yaptı: “AS'lı Yapay Zekâ



ile Cam Onarım/Değişim Tespiti projemizi sektöre bir armağan olarak görüyoruz. Teknolojimizi, tüm sigortalılarımızın ve hiç sigortası olmayanların kullanımına açtık. Bu açıdan müşterimiz olsun veya olmasın herkes bu hizmetten yararlanabiliyor.”



Kadın
gözüyle
hayattan
kareler '24

FOTOĞRAF YARIŞMASI

Konu: Hayata Dair

Türkiye'nin kadınlara özel
tek fotoğraf yarışması
Kadın Gözüyle Hayattan Kareler
18 yaşında!

Son
Başvuru:
11 Mart

2024'te sıra belki de sizin karelerinizde...

Son başvuru tarihi: 11 Mart 2024

Ödüller

Birinci 15.000 TL | İkinci 12.500 TL | Üçüncü 10.000 TL
Mansiyon 4.000 TL (3 adet) | Sergileme 1.000 TL

Katılım bilgileri

- Yarışma, 18 yaşını dolduran kadın fotoğrafçılara açıktır.
- Fotoğraflar dijital olarak görüntülenmiş olmalıdır.
- Başvurular sadece online olarak yapılacaktır.
- Eser dosyalarının en geç 11 Mart 2024 Pazartesi günü saat 23.00'e (TSİ) kadar www.anadoluhayat.com.tr veya www.tfsfonayliyarismalar.org adresine yüklenmesi gerekmektedir.



Sonuçlar 15 Nisan 2024 tarihinde www.anadoluhayat.com.tr adresinde ilan edilecektir.
Detaylı bilgi için: www.anadoluhayat.com.tr
İletişim ve etkinlik bilgileri için: iletisim@anadoluhayat.com.tr



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

QNB Sigorta, TSS'de **100 bininci** müşteriye ulaştı

Tamamlayıcı sağlık sigortasının (TSS) iddialı oyuncularından QNB Sigorta, son 1 yılda müşteri sayısını ikiye katlayarak 100 bininci müşteriye ulaştı. QNB Sigorta, 2023 yılında banka kanalında yüzde 15.2 pazar payına ulaşarak bu alandaki ikinci özel şirket konumuna geldi.

QNB Sigorta, 100 bininci müşteriye ulaşmanın heyecanını müşterilerine özel sunduğu bir kampanyayla kutluyor. Çocukların sağlığını ve gelişimini desteklemek amacıyla başlatılan kampanya kapsamında 0-5 yaş arasındaki çocuklar yüzde 35, 6-10 yaş arasındaki çocuklar içinse yüzde 15 indirimle QNB Sigorta TSS yaptırabiliyor.

TSS ile QNB Sigorta, klasik sigorta teminatlarına ek olarak sağlıklı ve iyi yaşamı destekleyen check-up, online doktor, psikolog, pedagog online diyetisyen gibi uzmanlık hizmetlerinin yanı sıra diş bakım ve göz bakım paketlerini ücretsiz olarak



sigortalılara sunuyor. Acil durumlarda ücretsiz kara ambulansı hizmeti de sunulan hizmetler arasında yer alıyor. Şirket, tüm bu hizmetlerle müşterilerinin sağlık durumlarını kontrol altında tutarken sağlık giderlerini azaltma imkanı da sunuyor.

QCAR Mobilite'nin ilk mağazası Nef 22 Ataköy'de açıldı

"Ekonomik, pratik, tam senlik yolculuk" sloganıyla sektörüne iddialı bir giriş yapan QCAR Mobilite, İstanbul Quick Tower'daki genel merkezi dışında ilk mağazasını Nef 22 Ataköy'de açtı. Açılış QCAR yönetimi, Maher Holding yönetim kadrosu, Maher Holding Sigorta Grubu acenteleri ve iş ortaklarının katılımıyla gerçekleşti.

QCAR Genel Müdürü Barış Sezen, açılış töreninde yaptığı konuşmada, "2024 yılında başka açılışlarda da bir araya geleceğiz. Tıpkı tüm grup iştirakleri gibi biz de dijitalleşmeyi merkezimize alıp çağın ihtiyaçlarını güvenle karşılayan lider bir marka olacağız" dedi.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar da kurdele kesimi öncesinde QCAR'ın grup içindeki önemine vurgu yaparak şunları kaydetti: "Amacımız Türkiye'de özellikle finansal alanda sigorta acentelerimiz vasıtasıyla, bugün bankaların bile şubelerini fiziksel olarak kapatıp merkeze çekildiği dönemde vatandaşa gerekli hizmeti sunabilmek. QCAR da bir mobilite şirketi. Araç kiralama şirketi gibi gözüксе de çok daha büyük fonksiyonları olacak ve bizim ekosistemimizin en önemli parçalarından biri olacak."





Engel Tanımayanların Yanındayız!

Türkiye Sigorta olarak; asla yılmayan, yorulmayan, pes etmeyen cesur yüreklerin yanında durmaktan ve hepimizin güvencesi, milyonların sigortası olmaktan gururluyuz.



Dünya ve Avrupa Şampiyonu Ampute Futbol Milli Takımı Sporcularımız:

Serkan Dereli, Kemal Güleş, Erdi Arslan

Tekerlekli Sandalye Tenis Milli Sporcularımız:

Zeliha Aksak, Uğur Altınel

Para Yüzme Milli Sporcumuz:

Sevilay Öztürk



Filmimizi
izlemek için
QR kodu okutun.



Sompo acenteleri “Kahve Sohbetleri”nde buluşuyor

Sompo Sigorta, yeni bölge acente toplantılarını “Sompo ile Kahve Sohbetleri” adıyla hayata geçiriyor. İlki Ankara’da yapılan toplantının yıl boyunca farklı şehirlerde düzenlenmesi hedefleniyor.

Sompo Sigorta’nın üst düzey yöneticilerinin katıldığı Ankara’daki ilk buluşma yoğun katılımıyla gerçekleşti. Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan

Bayata’nın ev sahipliğinde yapılan toplantıda, bölge içi iş birliği fırsatlarının yanı sıra acentelerin sorunları ve çözüm önerileri ile gelecek stratejileri ele alındı.

3 bin acenteye sektörün en güçlü oyuncularından biri olduklarını vurgulayan Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, “Bizimle çalışan acentelerimiz, ulaşılabilir ve samimi bir iletişimle karşılaşılıyor. Teknoloji altyapı yatırımlarımız

sayesinde acentelerimizin ve dolayısıyla onların müşteri portföyünün de hayatını kolaylaştırıyoruz. Kasko pazarından yangın ve mühendislik branşlarına kadar pek çok farklı alanda büyüyor ve rekabet ortamında her zaman bir adım ileriye hedefliyoruz” dedi.

Sompo ile Kahve Sohbetleri şubat ve mart aylarında İzmir, Adana, Antalya, İstanbul ve Bursa illerinde gerçekleşecek.

Tur Assist’e Duracell akü takviyesi

Tur Assist, Özçete Otomotiv ile başlattığı stratejik iş ortaklığıyla Duracell akülerini sürücülerle buluşturacak. Tur Assist, ömrünü tamamlayan akülerin yüksek performanslı Duracell ile değişimini sağlayarak özellikle kış aylarında önemli bir problem haline gelen akü kaynaklı yolda kalma endişesini tamamen bertaraf etmeyi hedefliyor.

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, iş birliği ile ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Dayanıklılığı ve uzun ömürlü performansı ile bildiğimiz Duracell markasını, yol yardım süreçlerinde geçici değil, kesin ve kalıcı bir çözüm üreterek sürücülerin hayatlarını kolaylaştırma amacıyla tercih ettik. RS Otomotiv Grubu olarak grup şirketlerimizin hizmetlerinde



de Duracell ürünlerini kullanacağız. Sektörümüze ve sürücülerimize hayırlı olmasını diliyoruz.” İş birliğiyle daha fazla araç sahibine ulaşabilmekten mutluluk duyduklarını dile getiren Özçete Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan

Yardımcısı Ali Özçete de “Duracell gibi köklü ve yüksek performanslı ürünler geliştiren bir markayı Tur Assist’in yol yardım hizmeti vasıtasıyla tüketicilerle buluşturacağımız için çok memnunuz” ifadelerini kullandı.



AXA SİGORTA

AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası

Değişen müşteri ihtiyaçlarına özel oluşturduğumuz yeni **AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası** ürünlerimiz, **3 farklı network ağı** ile Özel Sağlık Sigortalarında müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunuyor.

Network 1: Tüm anlaşmalı kurumlar

Network 2: Amerikan Hastanesi ve Med Amerikan Tıp Merkezi
hariç tüm anlaşmalı kurumlar

Network 3: Amerikan Hastanesi ve Acibadem Hastaneleri
hariç tüm anlaşmalı kurumlar (Özel Network)

“Herkes Özel” Sağlık Sigortası

Geniş
Asistans
Hizmetleri

Başvuru Formu
Gerektirmeyen
Hızlı Teklif
Süreci

İsteğe Bağlı Olarak
Eklenilecek
Yurt Dışı
Teminatları



axasigorta.com.tr

Poliçe kapsamındaki
anlaşmalı kurumları
incelemek için
karekodu
okutabilirsiniz



Aksigorta, araç takip sistemlerini Arvento ile yapacak

Aksigorta ve Arvento arasında başlatılan yeni iş birliği, güvenli ve ekonomik sürüş deneyimini çeşitli avantajlarla buluşturuyor. Arvento araç takip sistemi kullanan 1-10 yaş arası araç sahibi işletmeler, kasko poliçesi ya da poliçe yenilemelerinde Aksigorta'dan yüzde 20 fiyat avantajına sahip olacak.

Arvento araç takip cihazı abonelik süresinin bitmesine en az 6 ay kalan kullanıcılar, her cihaz için 1 defaya mahsus olmak üzere indirimden faydalanabilecek. Şartları sağlayan araç kullanıcılarının kasko poliçelerinde sistem üzerinden anında yüzde 20 indirim sağlanacak. Bu sayede Arvento kullanan işletmeler, sigorta işlemlerinde maliyet avantajı elde edecek.



AgeSA'dan iki InsurTech girişimine destek

AgeSA'nın, inovasyon odaklı çalışmalar kapsamında 2019 yılından bu yana destekçisi olduğu İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezi tarafından 12 yıldır düzenlenen Big Bang Startup Challenge 2023 tamamlandı. AgeSA, İTÜ ARI Teknokent'in Kuluçka Merkezi İTÜ Çekirdek'in her yıl destek verdiği girişimler arasından en iyilerinin belirlenerek sahne aldığı Big Bang Startup Challenge etkinliği kapsamında Captanomy ve Copetrack isimli girişimlerin her birine 150 bin TL'lik hibe desteği sağladı. Bu destekle AgeSA'nın Captanomy ve Copetrack'a verdiği hibe miktarı toplamda 300 bin TL'ye ulaştı.

En iyi 50 girişim arasında aldığı nakit, ödül ve yatırımlarla birinci olmaya hak kazanan Captanomy, imalatçı ve ihracatçıların karbon salınımlarını ölçüp azaltmalarına yardımcı olarak performanslarını puanlayan, bankalar ve sigorta şirketleriyle bağlantıya geçirecek yeşil



ürünleri için avantajlı oranlar elde etmelerini sağlayan yenilikçi bir SaaS platformu.

Çok fonksiyonlu bir akıllı sözleşme sistemi olan Copetrack ise son kullanıcının sözleşme maddelerini isteği doğ-

rultusunda şekillendirebildiği, para akışının kolay ve sorunsuz bir şekilde sağlandığı, sözleşmelerin güvenli bir şekilde saklanmasıyla bireylerin ve işletmelerin (marka) haklarına sahip çıkabileceği bir platform olarak hizmet veriyor.



%65'e varan indirimli kaskonun keyfini sür!*



Türk Nippon Sigorta'da, öğrenci ve personel ulaşımını sağlayan servis araçlarına özel indirimlerin keyfini sürmeniz için sizi de bekliyoruz.

Hemen 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin. Kaskonuzu avantajlı fırsatlarla Türk Nippon'da yaptırın.

*Kasko indirim oranlarımız Şirketimiz tarifesini üzerinden kampanya dahilindeki araç marka - modele göre değişkenlik gösterecek olup, uygulanacak azami indirim %65'dir.





KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

VHV Reasürans'ta bayrak değişimi

Almanya'nın önde gelen sigortacılık grubu VHV Grubu'na bağlı olarak Türkiye'de faaliyet gösteren VHV Reasürans'ta kuruluşundan itibaren görev yapan Genel Müdür Yardımcısı Gürer Baykal, şirketteki görev ve sorumluluklarını sektörün deneyimli isimlerinden Emrah Balkan'a devrediyor.

VHV Türkiye'nin CEO'su Maximilian Stahl, değişiklikle ilgili "Türkiye pazarına girdiğimiz 2012 yılından bu yana sektörün önemli bir oyuncusu olarak ulaştığımız başarıda Gürer'in çok kıymetli katkıları var"

diyerek Baykal'a teşekkür etti.

1981 İstanbul doğumlu Emrah Balkan, 2005 yılında Koç Üniversitesi Makine Mühendisliği'ni, 2012 yılında da Koç Üniversitesi Executive MBA programını tamamladı. İş hayatına 2006 yılında AIG Sigorta Yangın & Mühendislik Sigortaları biriminde başladı. 2016 yılında kurumsal teknik ve reasürans koordinatörü olarak Sampo Sigorta'ya transfer oldu. Balkan, VHV Reasürans'a katılmadan önce 2020-2023 yıllarında genel müdür yardımcısı olarak Türk Nippon Sigorta'da görev yapıyordu.



Emrah Balkan

RS Otomotiv Grubu'na iki tecrübeli isim

RS Otomotiv Grubu, iki deneyimli isimle yönetim kurulunu güçlendirdi. 35 yılı aşkın otomotiv sektörü deneyimine sahip Turgut Yüksekdağ, Yönetim Kurulu Üyesi olarak göreve başladı. 30 yılı aşkın uluslararası şirket ve finans sektörü deneyimi bulunan Esra Hepileri de Yönetim Kurulu Danışmanı olarak atandı.

1993 yılında Uludağ Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun olan Esra Hepileri, 2011 yılında Insead bünyesinde liderlik geliştirme programını, 2013 yılında da Bilgi Üniversitesi'nde finans ve bankacılık yüksek lisansını tamamladı. Finans sektöründe ve çokuluslu şirketlerde yaklaşık 30 yıl farklı disiplinlerarası yöneticilik ve yönetim kurulu üyeliği yaptı.

1972 yılında İstanbul'da doğan Turgut Yüksekdağ ise Şişli Endüstri Meslek Lise-



Esra Hepileri

Turgut Yüksekdağ

si Motor Bölümü'nün ardından Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi'ni bitirdi. 1987 yılında Mercedes-Benz'de başladığı otomotiv sektöründe, Hyundai ve Lamborghini'de servis ve satış sonrası hizmetler bölümlerinde müdür görevi üstlendi. 2002 yılında Arexons ile geçiş yaptığı araç

bakımı alanında, 10 yıl Sonax'ta üst düzey yöneticilik yaptı. 2013 yılında kurucu ortak ve genel müdür olarak Auto Club'ı kurdu. 2018 yılından bu yana YouTube'da Auto Club programını yayınlayan Yüksekdağ, 2021 yılından bu yana da radyoda otomobil programları yapıyor.

EN İYİSİ NEOVA'YA KASKO YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

6 Şubat depremlerinin ağır bilançosuna karşılık sigorta bilincindeki yükseliş sınırlı kaldı. DASK Başkanı Selva Eren'in verdiği bilgiye göre, deprem risk haritasının en başındaki İstanbul ve Marmara bölgesinde toplam sigortalılık oranı sadece yüzde 1 arttı. Türkiye genelindeki günlük poliçe üretim artışı ise yüzde 55 oldu...



Selva Eren
DASK Başkanı

Depremler kadar deprem sigortası bilinci de önemli!

Acı hiç bitmez! İlacı zamandır, günler geçtikçe etkisi hafiflemeye başlar. İşte “yüzyılın felaketi” olarak nitelendirilen, “yüzyılın en büyük acısı” diyebileceğimiz 6 Şubat depremlerinin ilk yıldönümü de geldi çatı. Peki bu geçen bir yılda acımız hafifledi mi? Elbette hafiflemedi ama geride kalan büyük kayıpların tekrar yaşanmaması için neler yapılması gerektiğine odaklanarak teselli bulmaya çalışıyoruz.

Sigorta sektörü bu büyük felaketin ilk anından itibaren canla başla çalıştı, enkazlar kaldırılıp yaralar sarılmaya başladığı andan iti-

baren de bir daha böyle bir acı yaşamamak ve kayıpların telafisi için yeni aksiyonlara yöneldi.

Akıllı Yaşam olarak depremlerin odağında ki kurum olan Doğal Afet Sigortaları Kurumu'na (DASK) projeksiyon tuttuk. Depremlerin DASK tarafındaki bilançosunu Başkan Selva Eren'le masaya yattırdık. Eren, depremin ilk anından itibaren yaşananları ve sonrasındaki süreçteki sigortalılık oranı ve yeni düzenlemeler hakkında bilgiler paylaşıırken, deprem bilinci kadar deprem sigortası bilincinin de önemine dikkat çekti.





“ 2024 yılında tüm vatandaşlarımızı evlerini DASK güvencesi altına almaya, süresi dolan poliçelerini yenilemeye ve daha güçlü bir finansal güvenceye sahip olmak için teminatlarını güncellemeye davet ediyoruz. ”

İLK 24 SAATTE HASAR ÖDEMESİ

Deprem öncesinde attıkları önemli adımlar sayesinde operasyonel ve finansal olarak büyük bir depreme hazır olduklarını ifade eden DASK Başkanı Selva Eren, felaketin ilk anlarında aldıkları aksiyonu şöyle hatırlattı:

“Depremi hemen ardından, Ankara Olağanüstü Yönetim Merkezimizdeki mevcut ekiplerimize İstanbul’dakilerin de katılımıyla tam kadro çalışmalarımızı başlattık. Hasar ödemelerinin çok hızlı yapılabilmesi için yıkık, acil yıkılacak ve ağır hasarlı binalarda sigortalıların ihbarını dahi beklemeden Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından resmi hasar tespitleri tamamlanmış konutların listelerinden hasar dosyaları resen açarak hasar süreçlerini yürüttük. Böylece depremin üzerinden henüz 24 saat geçmeden ilk hasar ödememizi gerçekleştirdik.

Ankara Olağanüstü Yönetim Merkezi’imizde bulunan DASK Tım ve hasar ekiplerimizden bir grup aynı gün bölgeye intikal etti. Sigortalılarımıza daha hızlı ve yüz yüze hizmet sunmak amacıyla bölgedeki illerimize DASK konteyner ofislerimiz kuruldu ve Malatya, İskenderun, Osmaniye, Şanlıurfa, Adıyaman, Hatay, Gaziantep, Elazığ ve Kahramanmaraş illerinde 31 Ekim 2023 tarihine kadar faaliyetlerini sürdürdü.”

DÖRDÜNCÜ AYDA TÜM HASAR ÖDEMELERİ TAMAMLANDI

Depremi üzerinden 4 ay geçtikten sonra DASK’a ulaşan ihbarlar içinde işleme alınan, hasar evrakı tam olan ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından tespiti ya-

pılabilmiş tüm konutların hasar ödemelerini tamamladıklarını dile getiren Eren, “Kurumumuza gelen hasar ihbarlarına ilişkin çalışmalarımız devam etti ve ocak ayı itibarıyla tarafınıza bildirilen yaklaşık 600 bin adet hasar ihbarına karşılık tazminat ödeme tutarımız toplam 35 milyar TL’ye ulaştı” dedi.

YENİ AVANS UYGULAMALARI

Selva Eren, DASK’ın bu süreç içinde devreye aldığı yeni uygulamaları da şöyle anlattı:

“Depremi ilk gününden itibaren kurum olarak önceliğimiz, sigortalıların tazminatlarına bir an önce kavuşmasıydı. Bu kapsamda DASK adına birçok yeni uygulamayı da hayata geçirdik. İlk olarak, hasar ihbarından hasar inceleme sürecinin tamamlanmasına kadar olan süreçte vatandaşlarımıza maddi güvence sağlayarak yaralarını sarmaya ilk andan itibaren destek olmak

“ Ocak ayı itibarıyla DASK’a bildirilen yaklaşık 600 bin adet hasar ihbarına karşılık tazminat ödeme tutarımız toplam 35 milyar TL’ye ulaştı. ”

ZORUNLU AFET SİGORTASI TEMMUZDA

DASK’ın yapısında önemli bir dönüşüm için gün sayılıyor. Başta sel olmak üzere tüm doğa kaynaklı afet türlerinin DASK’ın kapsamına dahil edilmesiyle ilgili çalışmalarda sona yaklaşıyor. Zorunlu deprem sigortasının zorunlu afet sigortasına dönüştürülmesi konusunda çalışmaların 2024 yılı temmuz ayında tamamlanması hedefleniyor. Böylece tek bir poliçe üzerinden tüm doğa kaynaklı afetler için teminat sağlanacak.

amacıyla DASK'ta bir ilk olarak 27 Şubat 2023 tarihinde avans ödemesi uygulamasını başlatuk ve yıkık, acil yıkılacak ve ağır hasarlı binalar için sigorta bedelinin yüzde 20'sini, orta hasarlı binalar için ise sigorta bedelinin yüzde 10'unu sigortalılarımıza avans olarak ödedik.

HAFİF HASARA ÖZEL HIZLI SÜREÇ

Tarafımıza gelen ihbarların yaklaşık yüzde 80'ini oluşturan hafif hasarlı konutlar için de yeni bir uygulama başlattık. Zira, tarafımıza ulaşan hasar dosyalarının büyük çoğunluğunu oluşturan hafif hasarlı dosyaların insan gücüyle tamamlanmasını sağlamak yıllara yayılacak bir süreç gerektiriyordu. Bu kapsamda, sigorta bedelinin yüzde 15'i direkt olarak ve muafiyet uygulanmadan sigortalılarımıza ödeniyor. Sigorta bedelinin yüzde 15'ini tahsil eden sigortalılarımız, talep etmesi durumunda konutlarına eksper göndererek yeniden değerlendirme yapılması da mümkün kılındı.

Bir diğer konu da konutları ipotekli olan sigortalılarımızın ödemeleriydi. İpotekli konutlar için Türkiye Bankalar Birliği ile bir iş birliği yapılarak bireysel muvafakatname yerine topluca işlem yapılması sağlanmış olup bu sayede 50 bin TL'ye kadar olan hasarlar doğrudan sigortalılarımıza ödeniyor.

YANLIŞ POLİÇE BİLGİLERİNE E-DEVLET ÇÖZÜMÜ

Yine süreç içinde, poliçelerde yer alan iletişim bilgisinin yanlış olması durumuyla karşılaştık. Bu durumda ödemelerin tahsil edilmesi için gerekli ödeme şifreleri sigortalıımıza ulaşmadığından ödemelerin tahsil edilemediği tespit edildi ve Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi koordinasyonunda e-Devlet yet-

kileriyle proje geliştirildi. e-Devlet üzerinde bulunan 'DASK Hasar / Ödeme Sorgulama' adımıza ek, yeni bir hizmet olarak 'DASK Ödeme Şifre Hizmeti' adımı eklendi. Bu sayede sigortalılarımız ödeme şifrelerine e-Devlet üzerinden de erişebiliyor. Konuyla ilgili sigortalılarımızı bilgilendirmek için de hem e-Devlet hem de GSM operatörleri aracılığıyla her hafta SMS gönderimi yapılıyor."

SİGORTALI SAYISI ARTIYOR

Deprem sonrası yaşanan acı tecrübeler, sigortalı olma eğilimini etkileyerek sigortalılık oranlarında bir artışa vesile oldu. DASK Başkanı Selva Eren'in verdiği bilgiye göre Marmara bölgesi özelinde yürürlükteki poliçe sayılarına bakıldığında, deprem sonrası hem İstanbul'da hem de Marmara bölgesinde toplam sigortalılık oranında yaklaşık yüzde 1 artış gerçekleşti. Günlük poliçe üretiminde ise ülke genelinde yüzde 55 oranında artış kaydedildi.

HEDEF TAM SİGORTALILIK

Ancak ne yazık ki 6 Şubat depremleri sonrası, bu artış eğilimi her deprem sonrası olduğu gibi normal seyrine geri dönüyor. Eren, DASK olarak hedeflerinin, acı tecrübeler yaşamadan, kapsama giren tüm konutları zorunlu deprem sigortası

güvencesi altına almak olduğunu vurguladı.

Bilindiği üzere DASK, zorunlu deprem sigortası edindirme, uygulama ve yönetimi faaliyetlerinden sorumlu olarak Türkiye için deprem teminat havuzu oluşturulması ve tüm vatandaşların bu kapsamda finansal güvence altında olması için çalışıyor. DASK'ın kuruluşundan bu yana geçen 24 yılda, Türkiye genelinde zorunlu deprem sigortası poliçesi sayısı yaklaşık 12 milyona ulaştı.



TARİFEYE ENFLASYON KORUMASI GELDİ



1 Ocak 2024 tarihi itibarıyla geçerli olmak üzere zorunlu deprem sigortası tarifi güncellendi. Buna göre betonarme yapılar için 3 bin 16 TL olan sigorta bedeline esas birim metrekare bedeli 6 bin TL'ye, bir mesken için 640 bin TL olan azami teminat tutarı 1 milyon 272 bin TL'ye yükseltildi. Ek olarak DASK tarihinde ilk defa, 1 Ocak 2024'ten sonra düzenlenen yeni poliçelerin teminatlarına enflasyon koruması getirildi.

Başlangıç tarihi 1 Ocak 2024 tarihi ve sonrası olan tüm poliçelerin teminatları güncel bedeller üzerinden hesaplanırken, aynı zamanda

teminatlar enflasyon koruması altında olacak ve her ay, belirlenen enflasyon oranına göre herhangi bir ek prim ödemesi yapılmadan güncellenecek. ❶

**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

SİGORTA HAKEMLERİ TEK ÇATI ALTINDA



Tahkim yargılamasında karşılaşılan güçlükler ve sorunlar konusunda taraflar arasında köprü olma hedefiyle kurulan Sigorta Hakemleri Derneği, sürecin daha iyi işlemesi için çalışacak. SHD Başkanı Kamil Özbasan, “Hakemler arasında görüş alışverişini artırmayı, eğitim ve çalıştaylar organize ederek daha etkin ve doğru yargılama için zemin oluşturmayı amaçlıyoruz” dedi...

Sigorta Hakemleri Derneği (SHD), kısa bir süre önce kurulmasına rağmen üye sayısı önemli sayıda artırdı. SHD Başkanı Kamil Özbasan, “Yasal prosedürler tamamlandıktan sonra ilk üye kaydımızı Kasım 2023’de yapabildik. Ancak kısa sürede 250 üyemiz oldu. Sayımız hızla artıyor” dedi.

2009 yılında faaliyetlerine başlayan Sigorta Tahkim Komisyonu’nun başarısını ispatlamış bir kuruluş olduğunu belirten Özbasan, sigorta tahkim hakemlerinin de her biri konusunda uzman olan deneyimli hukukçular, sektör bürokratları ve sektör çalışanlarından oluştuğunu hatırlattı. Hukukçu hakemlerin arasında öğretim üyeleri, avukatlar ve emekli hakimler ile emekli Yargıtay üyelerinin bulunduğu anımsatan Özbasan, derneğin kuruluş amacını şöyle anlattı:

HAKEMLERE KURUMSAL ÇATI

“Öncelikle mesleğinde çok önemli uzmanlığı olan bu nezih

hakem grubunu temsil edecek kurumsal bir yapı oluşturmak üzere yola çıktık. Sigorta tahkim süreci ve tahkim yargılamasının daha iyi işlemesine katkı sağlayıp geliştirmek, mevzuatta değişiklik yapılması gerektiğinde deneyimli hakemlerin etkin rol oynamasını ve sektör kurumlarına mevzuat hazırlıklarında katkılar sunmasını sağlamak da amaçlarımız arasında.”

Hakemlerin bugüne kadar mevzuat değişikliği konusunda münferit olarak kurumlara çeşitli öneriler sunduğunu ve çalışmalar yaptığını dile getiren Özbasan, SHD sayesinde artık bu çalışmaların daha ciddiye alınır bir kurumsal katkıya dönüşeceğini kaydetti.

Sigorta Tahkim Komisyonu ile yakın çalışmayı amaçladıklarını aktaran SHD Başkanı Özbasan, ilk olarak Sigorta Tahkim Komisyonu Yönetim Kurulu’nu ziyaret ettiklerini söyledi. Sonrasında SEDDK yetkililerini ziyaret ederek tahkimin daha iyi işlemesine yönelik görüş alışverişinde bulunduklarını ifade eden Özbasan, sözlerini şöyle sürdürdü:

YARGITAY’A ÖNEMLİ ZİYARETLER

“Dernek olarak İstanbul dışı ilk ziyaretimizi Yargıtay 1. Başkanı Mehmet Akarca’ya yaptık. Sigorta tahkim yargılamasına ilişkin görüş alışverişinde bulunduğumuz Akarca’nın ayrıntılı bilgi sahibi olduğunu ve tahkimin başarısını yakından takip ettiğini gördük ve mutlu olduk. Hemen ardından sigorta uyuşmazlıklarıyla ilgili davalarda temyiz mercii olan Yargıtay 4. Dairesi Başkan ve üyelerini ziyaret ettik. Kendileri de bizleri yakından takip ettiklerini, derneğin kurulmasını memnuniyetle karşıladıklarını, derneğin Yargıtay’la tahkim hakemleri arasında bir bilgi ve deneyim alışverişine köprü vazifesi göreceğine inandıklarını ifade ettiler.”

“BAKANLIK TAHKİMDEN ÇOK MEMNUN”

Adalet Bakanı Yılmaz Tunç'u ve Bakan Yardımcısı'nı da ziyaret ettiklerini ifade eden Özbasan, “Bakanımız ve Bakan Yardımcımız, sigorta tahkim yargılamasından çok memnun olduklarını, daha da geliştirilmesi gerektiğini, hatta sigorta tahkimi örnek alarak diğer sektörler için de aynı uygulamayı yapabilir miyiz diye bir çalışma başlattıklarını belirttiler” dedi.

Önümüzdeki günlerde sigorta sektörü kurumları ve barolarla bir araya gelerek tahkim yargılamasında karşılaşılan güçlükler ve sorunlar konusunda tüm paydaşları dinleyeceklerini belirten Özbasan, süreçle ilgili şu bilgiyi paylaştı:

“HAKEMLER ARASINDA İLETİŞİMİ ARTIRACAĞIZ”

“Sorunlar ve güçlüklerin üstesinden hep beraber gelmek üzere tespitlerimizi ve önerilerimizi gerek tahkim yönetimi gerekse ilgili diğer kurumlarla paylaşmayı hedefliyoruz. Derneğimiz hakemlerden kaynaklanan sorunlar olduğunda, üyelerine yönelik bilgilendirme ve eğitim toplantıları düzenleyeceği gibi, komisyon tarafından düzenlenecek hizmet içi eğitim toplantılarına da her zaman destek sunacak, hatta bu konuda öncü olacak. Hakemler olarak, tartışılabilir konuları belirlemek ve ortak çözüm yöntemleri oluşturmak istiyoruz. Olabildiğince hakemler arasında görüş alışverişini artırmak, eğitim ve çalışmalar organize ederek daha etkin ve doğru yargılamanın oluşturulması amacındayız.”

“TAHKİM OLMASA UYUŞMAZLIKLAR DAHA UZUN ZAMANA YAYILIR”

SHD Başkanı Kamil Özbasan, sigortacıların tahkime ilişkin şikayetlerini ve bazı tepkileri de şu şekilde yorumladı:

“Hakemler olarak yürürlükte olan mevzuatı ve Yargıtay içtihatlarını dikkate alarak karar vermek durumundayız. Şunu da unutmamak gerekir: Bir sigorta uyuşmazlığında ister tahkime başvurulsun ister adli yargıya, karar aynı yönde çıkacaktır ve çıkmalıdır. Sigorta Tahkim Komisyonu kendi yargılama usulü ve çalışma sistemi gereği uyuşmazlığı çok daha hızlı çözüme kavuşturuyor. Adli yargı ise böyle bir hızlı yargılama usulüne sahip değil. Yani sigorta sektöründen bazı kişilerin bugün şikayet ettiği sigorta tahkim sistemi olmasa, uyuşmazlıklar daha uzun zamana yayılacak ama yine aynı karar çıkacaktı. Hatta şunu ifade etmem gerekir ki sigorta şirketlerinin adli yargıda dava kaybetme oranları her zaman daha yüksek. Bu yüzden zaten vatandaşta tam ve hızlı tazminat ödeme gayretinde olan sigortacıların bundan bir rahatsızlığı olacağını zannetmiyorum.

Başvuru kolaylığı ve hızlı çözüm nedeniyle tahkimin sigorta uyuşmazlıkları bakımından bir cazibe merkezi oluşturduğu ve uyuşmazlık sayısını artırdığı iddia ediliyor ancak buna tam olarak katılmak mümkün değil.

Uyuşmazlık sayısının giderek artmasındaki en büyük etkenlerin başında, çok sık mevzuat değişikliği yapılması, ancak bu değişikliklerin üzerinde fazlaca çalışılmadan hızlıca yapılması nedeniyle yargıdan iptal edilerek dönmesi geliyor. Özellikle son yıllarda gerek yasalarda ve gerekse yönetmeliklerde sıkça yapılan değişiklikler, Anayasa Mahkemesi'nden veya Danıştay'dan iptal edilerek dönüyor. Yargının yaptığı her iptal sonrasında bir uygulama kaosu yaşanıyor. Sigorta sektörü iptal kararlarına hemen adapte olamayınca



bu konuda yaşanan uyuşmazlıklarda da ciddi bir artış yaşanıyor. Oysa mevzuatla bu kadar sık oynanmamalı! Bir değişiklik yapılması gerektiğinde daha titiz çalışılırsa hem hakemler arası uygulama farklılıkları hem de başvuruların artmasının önüne geçilerek normale döneceği düşüncesindeyiz. Gelişmiş ülkelerin çoğunda tahkim sistemi mevcut. Sigortacılık da tahkim gibi hızlı ve kolay çözüm yöntemini kabul eden ilk sektör olarak tahkimin sigortalıların sektöre güvenini artırdığının bilincinde.”

Başvuru formu doldurmadan da teklif alabilirsiniz!

AXA Sigorta, yeni Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünleriyle, başvuru formu gerektirmeden hızlı teklif alma imkânı sunarak sektörde bir ilke imza attı...

AXA Sigorta'nın değişen müşteri ihtiyaçları göz önüne alarak geliştirdiği yeni Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünleri sade, sürdürülebilir, rekabetçi ve güçlü üç farklı network ağıyla ön plana çıkıyor. Sigortaya girişte seçilen network tipine bağlı olarak Türkiye genelindeki tüm illerdeki anlaşmalı sağlık kurumlarında geçerli olmak üzere müşterilerin ihtiyaçlarına

uygun kapsamlı sağlık hizmetleri sunuluyor. Başvuru formu gerektirmeden hızlı ve pratik bir şekilde teklif alma imkânı sunan ürünlere, isteğe bağlı olarak yurt dışı teminatı da eklenebiliyor. Modüler bir yapıda kurgulanan ürünler, esnek teminatlarla kullanıcılara ihtiyaçları doğrultusunda özelleştirilebilir bir sağlık sigortası deneyimi sunmayı amaçlıyor.

Geniş asistans hizmetleri kapsamında check-up, diş bakım paketi, psikolojik danışmanlık ve diyetisyen hizmetlerinden yılda bir kez ücretsiz faydalanılabiliyor. Görüntülü Doktor Danışma Hattı, Telefonda Doktor Danışma Hattı ve AXA Bağımsız Yaşam Hattı hizmetlerinden ise limitsiz faydalanma hakkı sunuluyor.



**ACENTELERİ GELECEĞE
HAZIRLAYAN FAKÜLTE**

AXA Sigorta, profesyonel sigorta acentelerinin geleceğe hazırlanması amacıyla 2019 yılında hayata geçirdiği "Gelecek Fakültesi" çatısı altında "Gelecek Sensin" ve "Yükselen Yıldızlar" eğitim programlarına devam ediyor. Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi iş birliğinde hazırlanan ve bu yıl "Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme" mottosuyla oluşturulan programda, Boğaziçi Üniversitesi'nin uzman eğitimcileri tarafından acentelere işletme, finans, pazarlama, satış, müşteri deneyimi, iletişim gibi konularda akademik eğitimler veriliyor. AXA Sigorta'nın başarılı ve deneyimli yöneticileri de sigortacılık ürünlerinin üretimi, poliçelerin oluşturulması, hasar uygulamaları gibi konulara yönelik dersler veriyor.

Gelecek Fakültesi eğitimlerinin 2023-2024 dönemine katılan acenteler, önceki yıllardan farklı olarak sigorta

sektörünün son dönemlerde öne çıkan ve ilgi uyandıran "Yeşil Sigortalar", "Ekonomik, Sosyal, Çevresel Belirsizlikler ve Sürdürülebilirlik" konularında da eğitim alacak.

AXA Sigorta Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çingay Buçukoğlu, "İkinci nesil ve sektörde uzmanlaşmış sigortacılar olarak tanımladığımız gruplara verdiğimiz eğitimlerimiz aracılığıyla katılımcılarımıza yeni riskler, modeller ve teknikler öğretiyoruz. Tüm bu çabamız her zaman dile getirdiğimiz 'Birlikte Daha Güçlüyüz' mottomuzun bir yansıması. AXA Sigorta olarak geleceğe hazırız demenin ötesine geçip geleceği şekillendirmek adına adımlar atarken en önemli paydaşlarımızdan olan acentelerimizi desteklemek bizim için gurur verici" diyor.



Bugün, bugünü yaşa.

Tam da ihtiyaç duyulduğu gibi...
Sigortacılık; huzurla, bugünü
bugün gibi yaşamanızı sağlamalı.
Biz, bugün iyi hissetmeniz için yola çıktık.
Adımız: QNB Sigorta.



Tanışma hediyeniz için
BUGÜN yazın,
2322'ye SMS gönderin!



QNB Finansbank Şubelerinde | 0850 222 0 860 | qnbsigorta.com | QNB Sigorta Mobil

“Acentelerin şirketini halkın da şirketi yapacağız”

AcnTURK HOLDING



Murat Büyükçebe
AcnTURK Yönetim
Kurulu Başkanı

İlk yılında kaskoda öne çıkan AcnTURK, bu yıl ağırlıklı olarak sağlığa ve özel branşlardaki ürünlere odaklanacak. AcnTURK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçebe, “Sektörde yarattığımız farkla tüm dikkatleri üzerimize çektik. Daha da iddialı ürünlerle büyümemizi sürdürecektir, ilk yıllarımızda elde ettiğimiz başarıyı halka arz olarak borsaya da taşıyacağız” diyor...

Sigorta acentelerinin bir araya gelerek kurduğu ilk ve tek sigorta şirketi olan AcnTURK, ilk yılında 350 milyon TL özsermaye, 220 milyon TL net kâr, 2.3 milyar TL de aktif büyüklüğe ulaştı. Bu sonuçları profesyonel ve tecrübeli kadrolarıyla yaptıkları doğru hamlelere bağlayan Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçebe, “Bizde herkes kazanıyor. Çalışanlarımız, acentelerimiz ve müşterilerimiz de kazançta eşit” diyor.

AcnTURK, bu yıla da iddialı yeni ürünlerle giriyor. Holdingleşen yeni yapısıyla yeni alanlara da giriyor. İlk yılında kasko branşında ilk 10’a girmeyi başaran şirket, sağlığa da adından söz ettirmeyi amaçlıyor.

Trafik sigortasına henüz girmediklerini, bunu bir zorun-

luluk olarak da görmediklerini belirten Büyükçebe, sigorta sektörünün dikkatlerini çekmekten memnun. Bazı eleştirilere de Akıllı Yaşam aracılığıyla şöyle yanıt veriyor: “Ne kadar çok eleştirilirse o kadar doğru yolda olduğumuz anlıyoruz.”

Murat Büyükçebe ile AcnTURK’ün 2023 yılı performansı ve 2024 hedeflerinin yanı sıra sektördeki gelişmeleri konuştuk...

Öncelikle 2023 yılı nasıl geçti? Güncel verilerinizi paylaşır mısınız?

Kasım 2022’de ilk poliçesini kesen bir şirket olarak 2023 bizim için ilk faaliyet yılımız oldu. Daha ilk yılımızda hedeflediğimiz üretime ulaşmanın gururunu yaşıyoruz. 2.6 milyar TL toplam prim üretimine ulaştığımız 2023’te, kaskoda ilk 10’a girdik. 350 milyon TL civarında özsermayemiz var. 220 milyon net kâr elde ettik. 2.3 milyar TL de aktif büyüklüğe ulaştık. 400 bin poliçemiz var.

Yeni kurulan bir şirketin ilk 3 yıl zarar edeceği öngörülür ama biz kâr ediyoruz. 4-5 yılda bile bunları yapamayan şirketler var. Demek ki doğru hamleler yapıyoruz.

Reasürans tarafında A+ şirketler olarak nitelendirilen en büyüklerle çok önemli anlaşmalar yaptık. Sektör kapasite sorunu yaşarken biz 2024’e kapasitemizi 3.5 kat artırarak girdik. Örneğin yangında reasürans limitimiz 3 milyon Euro’ydu, yeni anlaşmayla bunu 10 milyon Euro’ya yükselttik. Bu bizim için büyük bir atılım oldu. Sektörde bunun ne kadar zor bir hamle olduğunu herkes bilir.

Reasüransta bu atılımı nasıl gerçekleştirdiniz?

Reasürans anlaşmaları yapılırken bakılan önemli kriterlerin hepsinde çok iyi olduğumuz için zor olmadı. Daha ilk yılımızda ulaştığımız seviyelerin yanı sıra hasar-prim dengemiz ve poliçe fiyatlamamızla tam puan aldık.

Tamamen profesyonellerden kurduğumuz yönetici kadromuzun tecrübesiyle daha ilk yılda bir adım önde başladık. Günlük raporlamalarla hem şirketimizin hem de sektörün nabzını tutuyoruz. Müşteri ilişkilerinde güçlü bir iletişimimiz var, hasarları çok hızlı ödüyoruz. Acentelerimiz ve iş ortaklarımız tarafında da memnuniyetimiz yüksek; ödediğimiz komisyonlar piyasanın üzerinde. Piyasa ortalamasında komisyon verseydik açıkladığımız kâr 350 milyon TL’yi bulurdu. Bizde herkes kazıyor: Acente de, müşteri de, çalışanlarımız da...

Trafik sigortasında yoksunuz.

Bu sonuçlara trafiksiz ulaşmak zor olmadı mı? Kaskoda ilk 10’a girmeyi nasıl başardınız?

Kaskomuzun içinde inanılmaz teminatlar var. Hasarsız prim iadesi, teminat durdurma, ek prim ödemedi geçicilik, kaza yaparsan öde... Sektörde bu kadar geniş yelpaze içeren ürünler yok.

Evet, trafik sigortası yapsak çok daha farklı sonuçlar söz konusu olabilirdi. Olmamasına rağmen bu başarıları yakalayabildik. Bu arada trafik sigortasını da acentelerimiz talep ettiği için istiyoruz. Yoksa yönetim açısından çok gerekli görmüyoruz. Genel Müdürlüğümüz trafik sigortasının uzmanı, yeni ürünlerimizle sektöre de katkı verecek güçteyiz ama yetkiyi henüz vermiyorlar. Vermezse vermesinler, biz işimize bakıyoruz.

Bazı hamleleriniz sektörde çok konuşuldu.

Örneğin prim iadesi. Bunun yurt dışında örnekleri var mı? Eleştirilere cevabınız nedir?

Avrupa merkezli olup ülkemizde de faaliyet gösteren şirketlerde de bu prim iadesi uygulaması var. Örneğin o şirketlerden biri yüzde 50 hasarsızlık iadesi ödüyor. Bu bizim icadımız olan bir uygulama değil, aksine onlar yapıyor diye getirdik.

Bizde her şey ortada ve şeffaf: Bilanço, sermaye, kâr... SEDDK tarafından 6-7 kez denetlendik. Örneğin “Kaza Yaparsan Öde” hizmetimiz için çağırdılar. Reasürans, hasar gibi konularda da denetimlerden geçtik, her defasında olumlu raporlarla sonuçlandı.

Asıl bakmaları gereken yerler trafik ruhsatı olanlar, biz değiliz. Biz sağlam adımlarla yeni yatırımlar ve farklı ürünlerle yolumuza devam ediyoruz. Bu arada şirketimize yeni 60 araç aldık, ikame filosu kuruyoruz. Bu yıl araç sayımızı 250’ye tamamlayacağız. İkame hizmetini kendimiz vereceğiz. Öte yandan pert şirketi de kurduk, kendi pert araçlarımızı alıyoruz. Sadece bu operasyonlardan kazandığımız para 400-500 milyon civarında. Ne kadar çok eleştirilirse o kadar doğru yolda olduğumuzu anlıyoruz.

Sağlık branşında ne durumdasınız?

Tamamlayıcı sağlık sigortasında 70 milyon TL prim üretimi ve 20 bin sigortalı sayısına ulaştık. Özel sağlık sigortasına önümüzdeki ay başlıyoruz. Hem sektör hem de vatandaş için bu alana yenilerin girmesi şart! Sağlık bizim uzmanlık alanlarımızdan biri olduğu için iddialı geliyoruz. İyi bir ekip kurduk. Yeni ürünlerle sektörümüzü ve vatandaş rahatlatacağız.

Hasar Yönetim Hizmetleri
**İŞ BİRLİĞİ EK KOMİSYONLARI
ACENTELERİN HESABINDA!**



AcnTURK “Sigortacılıkta Dönüşüm Başladı”
SIGORTA

KİŞİSEL VERİ KORUMA SİGORTASI GELİYOR

AcnTURK, yakında yine iddialı bir ürününü daha kullanıma sunacak: Kişisel Veri Koruma Sigortası. Murat Büyükçebe, ayrıntılarını şöyle özetliyor: “Örneğin, kendiniz ve yakınlarınızla ilgili çıkan istenmeyen haberler olduğu zaman ona erişimi engelleyeceğiz. Sosyal medya da dahil tüm kanallardaki erişimi düşünerek yola çıkıyoruz. Eğer erişimi engelleyemezsek hukuki masrafları karşılama olanağı da sunacağız.”



Büyümeye odaklanacağınız diğer alanlar neler?

Yangın, konut ve iş yeri sigortalarında güzel ve farklı ürünlerimiz var. Örneğin “Kişisel Koruma Kalkanı” diye bir ürünümüz var ki benzersiz. Günlük risklere karşı uyarı ve takip hizmeti veriyoruz. Finansal risklerinize ilişkin düzenli Findeks risk raporu sunuyoruz. Kredi kartı, kimlik kartınız, IBAN numaranız gibi kişisel verileriniz güvenli olmayan sitelerde yer aldığında uyarıyoruz. Dolandırıcıları ortadan kaldıracak bir ürün bu. Kredi notunuzdaki değişimleri, bankalardaki kredili ürünlerinizin, borç ve toplam limitlerinizi takip ediyor ve bilgi veriyoruz. İçinde antivirüs paketi de var. Kişisel yaşamınız sırasında üçüncü kişilerin malına veya canına vereceğiniz zararları sorumluluğumuz ölçüsünde karşıyoruz. Bu ürünümüzün özellikleri saymakla bitmez. Vatandaşın gerçekten ihtiyacını gören ürünler çıkarmaya çalışıyoruz.

Aynı çatı altında çalıştığınız farklı şirketlerle hizmet veriyorsunuz. Yakın zamanda da Anka Grup Yatırım Danışmanlık olan unvanınızı AcnTURK Holding olarak değiştirdiniz. Faaliyet alanlarınızı hatırlatıp hedeflerinizden söz eder misiniz?

Evet, yatırım şirketimizi holdinge çevirdik. Holding iştiraklerimiz arasında AcnTURK Sigorta, pert şirketi AHOM, teknoloji şirketi MIS ve AcnTURK Gayrimenkul A.Ş. yer alıyor.

Hedefimiz sermaye yapımızda büyüyip elde ettiğimiz kârı içeride harcamak. Halka da açılırsak daha da güçlü bir yapıya ulaşacağız. Yatırıma odaklıyız. İyi ürünler çıkararak sektörü ve vatandaşları rahatlatıyoruz.

Toplam üretimimizde kaskonun payı yüzde 90 civarında. Bu yıl bu oranı yüzde 65-70'lere kadar indireceğiz. Geçen kasım ayında sağlık branşına adım attık, bu yıl dediğim gibi genişleteceğiz.

Bu arada şirketimizin merkezini çok yakında Mecidiyeköy'deki Quasar İstanbul'a taşıyacağız. Yeni merkezimiz 4 bin metrekare olacak. Bölge müdürlüklerimizin sayısını da artırıyoruz. 9'uncu bölgemiz olarak Doğu Anadolu'ya da gidiyoruz. Adana, İzmir, Ankara, Antalya, Bursa, Van ve Gaziantep'te müdürlüklerimiz var.

Acente sayımız da 2 bine ulaştı. Talep yoğun olarak devam ediyor. Şu anda 200'e yakın olan iş ortağımızı da bu yıl 300'e ulaştıracağız. 2025'te de hisselerimizi halka açıp borsaya kote edeceğiz.

Peki sigorta sektörünü bu yıl neler bekliyor?

Zor bir yıldayız. Ciddi enflasyon baskısı var. Bu yıl çıkaracağımız yeni ürünlerle branşların dağılımını homojen hale getirmeye çalışıyoruz.

Geçen yıl risk primi içindeki dolar kurunun tüm tahminlerini tutturduk. 2023 sonu için tahminimiz 30 TL idi. 2024 için de dolar kurunu 42-44 TL olarak öngördük. Bu seviyeler bizim için zarar potansiyeli taşımıyor. Yeni bir şirket olduğumuz için döviz kuruna hazırlıksız yakalanmadık. Çünkü geçmişten gelen yüklerimiz yok.

Kaza yapmazsan kaskoya neden “Tam” para ödeyesin?

KAZA YAPMAYANA KAZANDIRAN KASKO



POLİÇE PRİMİNİN
ÖNCE YARISINI ÖDE
KALANINI
KAZA YAPARSA
ÖDE

**KAZA YAPARSA
ÖDE**

AcnTURK SİGORTA

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

Yeni Nesil Acente Eğitim Programı için yeni grup ön kayıtları başladı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve TOBB sponsorluğunda, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) ve TOBB ETÜ iş birliğiyle acentelere yönelik 141 saatten oluşan “Yeni Nesil Acente Eğitim Programı” düzenleniyor. Çevrimiçi platformda gerçekleştirilen programda TSEV, sigorta konulu teknik eğitimleri üstleniyor.

Söz konusu eğitim programına daha önce eğitim programına katılmamış, Sigorta Acenteleri Levhası'nda acente sahibi, müdür, genel müdür, genel müdür yardımcısı ve teknik personel unvanlarıyla aktif kaydı bulunanlar katılabiliyor.

2022'de başlayan ve toplamda 273 kişinin katıldığı ilk üç grubun eğitimleri geçen yıl tamamlanmıştı. 2023 yılında eğitimlerine başlayan yeni dört gruba toplamda 430 kişi katıldı. 7 ve 8'inci gruplar eğitimlerine devam ederken yeni grup planlamalarına yönelik ön kayıt talepleri de toplamıyor. Gelen talebe göre yeni açılacak eğitim grubu sayısı belirlenecek.

Detaylı bilgi ve kayıt için egitim@tsev.org.tr adresine mail atabilirsiniz.

TSEV'in sigorta acenteleri yönetici ve teknik personellerine yönelik TSB ve TOBB sponsorluğu ve TOBB ETÜ iş birliğinde düzenlediği çevrimiçi eğitim programı devam ediyor...

DERS BAŞLIKLARI

Konu	Süre Saat
Sigorta Acenteleri İçin Temel İşletmecilik Bilgileri	3
Strateji, Yönetim, Örgüt Bilim (Genel)	6
Sigorta Acenteleri İçin Temel Yönetim Becerileri	3
Sigortacılıkta Etkin Müşteri İletişimi	3
Sigorta Acenteleri İçin İş Planlaması, Zaman ve Stres Yönetimi	3
Sigorta Acentelerinde Kişisel Marka Geliştirme	3
Sigortacılar İçin Pazarlama Yönetimi	6
Modern Tüketici ve Karar Verme Süreçleri	3
Müşteriyi Anlamak İçin Veri Yönetimi	3
Sigorta Acenteleri İçin Finansal Kavramlar ve Konular	9
Sigorta Acenteleri İçin 'Yeni Dünya', 'Yeni Hedef Kitle' ve 'Yeni Normallik'	3
Sigorta Acenteleri İçin Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Yönetimi	6
Sigorta Acenteleri İçin Kurumsal İtibar Yönetimi ve Kriz İletişimi	3
Sigortacılıkta Satış ve Faydanın Sunumu	6
İkna ve Müzakere Teknikleri	6
Problem Çözme ve Karar Verme Teknikleri	3
TOPLAM	69
Sigortacılığa Giriş	9
Satışçılar İçin Hukuk	9
Oto Sigortaları	6
Hayat Sigortaları	6
Sağlık Sigortaları	6
Ferdi Kaza Sigortaları	3
Sorumluluk Sigortaları	6
Yangın Sigortaları	9
Nakliyat Sigortaları	6
Bireysel Emeklilik Sistemi	3
Mühendislik Sigortaları	6
Finansal Sigortalar	3
TOPLAM	72



Geleceğe Güvence



Değerleriniz Bizimle Güvende

Cumhuriyetimizin 100. yılında geleceğe güvence olmak için
çalışmalarını sürdüren Türkiye Katılım Sigorta olarak
1. yaşımızı kutluyoruz.

Türk Nippon 'da 'engel' yok

Türk Nippon Sigorta, "eşit, saygın, erişilebilir ve profesyonel hizmet" ilkesi doğrultusunda "erişilebilir web sitesi" projesini hayata geçirdi. Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Engelliler de dahil olmak üzere tüm ziyaretçilerimize aynı verimlilik ve fayda düzeyi sağlayan yeni web sitemiz, aynı zamanda bir sosyal sorumluluk projesi" dedi...

Müşterilerine her platformda eşitlik getirmeyi hedefleyen Türk Nippon Sigorta, farklı engellere sahip bireyler ve bilgisayar vasıtasıyla yardımcı teknoloji kullanan kişiler için yeni web sitesini erişilebilir kıldı. Kurumsal web sitesini (WCAG) 2.2 standartlarına göre AA seviyesinde erişilebilir olarak geliştirilen şirket, mobil cihazlarda da kolaylıkla gezinebilmeyi sağlayacak bir kullanıcı deneyimi sunuyor.

Yardımcı teknolojiler için semantik bir yapı, menülerden ve pencerelerde klavye tuşlarının kullanımını kolaylıkla sağlayacak şekilde yapılandırıldı. Tüm bunlara ek olarak engelli kullanıcıların ekran okuma, kontrast ayarları, yazı karakteri ayarları gibi ihtiyaç duyabilecekleri özellikleri herhangi bir ekran okuma programı olmadan yapabilmelerini sağlayan bir araç (widget) web sitesine entegre edildi.

SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ

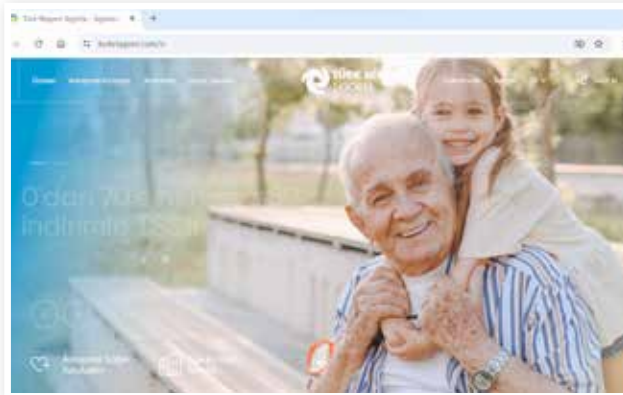
Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, web sitesindeki yenilikleri şöyle değerlendirdi:

"Uzun bir çalışma sonunda yeni sitemizi devreye aldık. Bu projede ilk amacımız, müşterilerimizin kolaylıkla kullanabileceği kullanıcı dostu bir site yapmaktır. Sonrasında yaptığımız araştırmalar ve bu projedeki iş ortağımız olan MediaClick'in de önerisiyle sitemizi daha 'erişilebilir' kılmayı seçtik. Bu şekilde iş süreçlerimizdeki anlayışımızla paralel olarak, engelsiz ve tüm müşterilerimize eşit şartlarda hizmet verecek bir web sitesi hayata



Dr. E. Baturalp Pamukçu

geçirmiş olduk. Bu projeyi aynı zamanda bir sosyal sorumluluk olarak da görüyoruz. Emeği geçen tüm arkadaşlarıma ve iş ortağımız MediaClick'e teşekkür etmek istiyorum."



"VİZYONER YAKLAŞIM"

Türk Nippon Sigorta'nın erişilebilirlik süreçlerini yürüten MediaClick Ajans'ın Başkanı Volkan İnanç da şu bilgileri paylaştı:

"Finans sektöründeki birçok siteyi incelediğimizde erişilebilirlik problemlerine rastladık. Bu durum ülkemizde henüz yasal bir zorunluluk değil. Ancak toplam nüfus içerisindeki oranı yüzde 12.29'u bulan engelli vatandaşlarımızın finansal hizmetlere erişimini daha kolay hale getirmenin oldukça hassas ve önemli bir konu olduğunu düşünüyorum. Bu konudaki ilk adımlardan birini Türk Nippon Sigorta atmak istedi. Biz de ajans olarak turknippon.com.tr'nin hem kullanılabilir hem de erişilebilir olması için Türk Nippon Sigorta ekibiyle güzel bir proje hayata geçirdik. Türk Nippon Sigorta'yı bu vizyoner yaklaşımı ve bu alana yapmış olduğu yatırımlar için tebrik ediyorum."



Erişim Medya'nın 2024 yılı etkinlik takvimi belli oldu

Geçen aralık ayında düzenlediğimiz PSM AWARDS ödül töreniyle 2023 yılını noktalamış ve yeni takvim için heyecanla hazırlıklara başlamıştık. İşte pek çok takipçimizin ve okuyucumuzun merakla beklediği o gün geldi çatı ve 2024 yılı için etkinlik takvimimiz belli oldu.

Salgın döneminde online ortamda düzenlediğimiz etkinlik deneyimini yeniden fiziksel ortamlara taşıyıp katılımcılara networking imkanı sağlamaya başladık. Katılamayanlar için de canlı yayınlar yaparak daha geniş kitlelere ulaşmayı başardık. Bu sistemi 2024 yılında da devam ettireceğiz. Dileyenler etkinliklerimize fiziksel olarak katılım sağlarken, dileyenler de canlı yayınlarımızla takip edebilecek.

20 MART'TA İŞ YERİNDE CİNSİYET EŞİTLİĞİNİ KONUŞACAĞIZ

WSpark 2023 araştırması için ocak ayında düzenlediğimiz onur töreninin ardından bu yılın ikinci etkinliğinde, finans

dünyası yine çok özel bir konu için bir araya gelecek. Ramazan ayına denk gelen etkinlikte, iş hayatında fırsat eşitliği ilkesini benimsemiş şirketler iftar sofrasında, "Ben Bir Kadınım, Sana Eşittir Adımım" başlığı altında cinsiyet eşitliğini konuşacak.

AÇIK BANKACILIK GÜNDEM TOPLANTISI: 18 NİSAN

Yılın ilk gündem toplantısı ise "açık bankacılık" özelinde 18 Nisan'da gerçekleşecek. Açık bankacılığa dair merak edilenleri konuşacağımız toplantımızda son gelişmeler gündemimiz olacak.

SMART-İ AWARDS 2024: 12 HAZİRAN

Sigorta sektörünün merakla beklediği, sigorta teknolojilerine dair ne varsa en ince detaylarına kadar konuştuğumuz ve sektörün en inovatif şirketlerini ödüllendirdiğimiz Smart-İ Awards için başvurular bu yıl 1 Mart'ta başlıyor. Katılmak isteyenler şimdiden projelerini hazırlasın.

Ardından rotamızı "c-level" buluşmalara çevireceğiz. 2024 yılının ilk yarısının değerlendirileceği ve yeni gelişmelerin konuşulacağı etkinlik ekim ayında.

GELECEK BURADA!

PSM AWARDS 2024: 18 ARALIK

PSM AWARDS 2024 ödül töreni ise bu yıl 18 Aralık'ta gerçekleşecek. Türkiye finans ve teknoloji ekosisteminin buluşma noktası olan ve bu yıl 7'ncisi düzenlenecek ödül programına başvurular 1 Eylül'de başlayacak. Finans dünyasını dönüştüren teknolojiler kullanıcıların hayatını daha da kolaylaştırırken değişimi de beraberinde getiriyor. İşte bu teknolojileri sektör duayenleri bir panelde enine boyuna konuşurken, yaratıcı projeleri ödüllendirecek, yüzlerce katılımcıya ev sahipliği yapacağız.

Yapay zekâ, blokzinciri, sanal gerçeklik, robotlar, otonom teknolojileri, nesnelerin interneti (IoT) ve daha niceleri. İnovasyonun bilgi, deneyim ve yaratıcılıkla buluştuğu gelecekte, görüşmek dileğiyle...

2024 ETKİNLİK TAKVİMİ

ETKİNLİK	DÜZENLEYEN	DÖNEM
WSPARK'23 "100.YILDA 100 KIVILCIM"	PSM&AKILLI YAŞAM&SİGORTA GÜNDEM	18.01.24 OCAK
WBUZZ'24 "YENİ YÜZYILDA CİNSİYET EŞİTLİĞİ" BEN BİR KADINIM, SANA EŞİTTİR ADIMIM	PSM&AKILLI YAŞAM&SİGORTA GÜNDEM	20.03.24 MART
AÇIK BANKACILIK GÜNDEM TOPLANTISI	PSM	18.04.24 NİSAN
SMART-İ AWARDS'24	AKILLI YAŞAM&SİGORTA GÜNDEM	12.06.24 HAZİRAN
C LEVEL GÜNDEM BULUŞMASI	PSM&AKILLI YAŞAM&SİGORTA GÜNDEM	Ekim 24 EKİM
PSM AWARDS'24	PSM&AKILLI YAŞAM&SİGORTA GÜNDEM	18.12.24 ARALIK

ÖzserNEO hızlı ve efektif hizmette öncü

ÖzserNEO Sigorta ve Reasürans Brokerliği, yarım asra varan tecrübesi ışığında hizmetlerini geliştirerek büyümeye devam ediyor. Geniş ürün ve hizmet ağlarının yanı sıra inovatif projeleriyle sektörde öncü konumda olduklarını söyleyen ÖzserNEO Yönetim Kurulu Üyesi Serkan Üze, “En hızlı ve efektif hizmeti veriyoruz” diyor.



Kalite ve güvene dayalı en iyi hizmet ilkesini benimseyen sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden ÖzserNEO’nun Yönetim Kurulu Üyesi Serkan Üze, Akıllı Yaşam’a şirketin son dönem faaliyetleri hakkında bilgiler verdi.

İnovatif projelerde iddialı olduklarını vurgulayan Serkan Üze, ÖzserNEO’nun sağlam teknik altyapısı, donanımı, uzman personeli ve 190’ı aşkın geniş şube ağıyla hizmet verdiğini belirtti.

Üze, “Şirketimiz 35 farklı sigorta şirketi ile sözleşmesi ve yurt dışında çalıştığı reasürans şirketleriyle 2022 yılında 800 bin poliçe üretti. Bireysel ve kurumsal üretimimiz dışında sigorta şirketlerine reasürans anlaşması (trete) ve talep edilen ürünleri temin ediyoruz; yanı sıra çıkardığımız yeni ürünler yurt dışından aldığımız teminatlar ve sigorta şirketleriyle kurduğumuz iş birlikleriyle dağıtım kanalları arasında Türkiye’nin sigortacılıkta önde gelen şirketlerinden biri konumundayız” dedi.



Serkan Üze

ALANINDA ÖNCÜ

Kişilere ve şirketlere özel sigorta hizmeti sunduklarının altını çizen Üze, şöyle konuştu: “Alanında uzman kadromuzla ihtiyaçları analiz ediyor, riskleri belirliyor ve teminat altına alıyoruz. E-imzalı poliçelerimizle kargo ve kaşe gibi işlemlerle müşterilerimizi uğraştırmıyoruz. Poliçeyi anında online olarak sunuyor ve hasar anında 7/24 müşteri hizmetlerimiz veya hasar destek departmanımız ile en hızlı ve efektif hizmeti veriyoruz. İşte bunlar, bizi sektörde öncü yapan faktörler.”

GENİŞ ÜRÜN VE HİZMET AĞI

ÖzserNeo’nun rakiplerine oranla çok daha geniş bir ürün ve hizmet ağı olduğunu vurgulayan Üze, şu bilgileri paylaştı:

“Yangın ve doğal afet sigortalarından kara araçları sigortalarına, sağlık sigortalarından genel zararlar sigortalarına, tekne sigortasından nakliyat sigortalarına, kaza sigortalarından kara



araçları sorumluluk ürünlerine, sorumluluk sigortalarından finansal kayıp sigortalarına ve tarım sigortalarına kadar tüm alanlarda etkili ürünler sunuyoruz.

35’ten fazla sigorta şirketi sözleşmesi ve yurt dışında çalıştığımız reasürans şirketleriyle ürün gamımızdaki geniş ağı her daim veriyoruz. ÖzserNeo olarak tüm bu başlıklardaki hizmetlerimizle müşterilerimize kaliteli hizmetler sunmaya ve sektörde öncü şirketlerden biri olmaya devam edeceğiz.”

HİBRİT SİGORTACILIKTA TÜRKİYE’DE BİR İLK; DİJİPOL.COM

Diğer yandan günümüzde dijitalleşmenin tüm sektörlerin gelişimi için vazgeçilmez bir unsur olduğunu vurgulayan Üze

Son olarak; portföy büyüklüğü ve çeşitliliği sınırlı olan daha küçük dağıtım kanallarının ayakta kalmasını sağlayacak bazı düzenlemelere ihtiyaç duyulduğunun altını çizen Üze şunları ifade etti:

diijital ortamda satış yapan bir kanaldan hizmet verebilecek hale geldiğinde verimliliği artacak maliyetleri de azalacaktır. Diğer yandan tium işlemlerin online olarak yapılabil-diği sektörimüzde dağıtım kanallarının home ofis çalışmasına imkan verecek mevzuat düzenlemeleri yapılması maliyetleri azaltmaya önemli bir destek sağlayacaktır.”





Quick'ten bir ilk daha: *Fatura Koruma Sigortası*

Quick Sigorta, İhlas Pazarlama iş birliğiyle Fatura Koruma Sigortası'nı hayata geçirdi. Bu yeni ürün, fatura karşılığı senetle yapılan alışverişin taksitlerinden birinin ya da tamamının ödenmemesi durumunda satıcı firmayı yüzde 100 koruyor...

Quick Sigorta ile İhlas Pazarlama "Fatura Koruma Sigortası" kapsamında iş birliği anlaşması imzaladı. Anlaşmaya göre tüketiciler, İhlas Pazarlama'nın 320 bayisinde Fatura Koruma Sigortası'nı kullanarak, 12 ay vadeye kadar vade farksız ve taksitle alışveriş yapabilecek.

Quick Tower'de düzenlenen iş birliği imza törenine Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, İhlas Pazarlama Genel Müdürü Orhan Korkusuz, Quick Sigorta Finansal Ürünler Satış Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş ile Gülsoy Sigorta ve Reasürans Brokerliği Yönetici Ortağı Teoman Gülsoy katıldı.

YENİ BİR ÖDEME ARACI

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Fatura Koruma Sigortası'nın aslında bir kefalet sigortası türevi olduğunu söyleyerek, "Bir ödeme sistemi aracı aslında. Bugün İhlas mağazalarında ve İhlas Pazarlama'nın satış faaliyetlerinde bir mal almak için gelen vatandaşın kredi kartı olmayabilir, kredi kartında limit olmayabilir, biz onlara kefil olarak bu ürünü almalarını sağlayacağız ve senetler bizim garantimiz altında olacak" dedi.

SATIŞ HACMİNİ DE ARTIRACAK

Anlaşmayla İhlas Pazarlama'nın nakit akışının sağlıklı şekilde ilerleyeceğini belirten Yaşar, sözlerini şöyle sürdürdü: "İhlas Pazarlama yıl içerisinde 600 milyon liralık satış işlemi hedefliyor. Bu işlemlerinin sigortalı olarak yapılması sağlanacak. İş birliği İhlas Pazarlama açısından nakit akışını garanti edecek, senetlerin ödenmesindeki gecikmeyi ortadan kaldıracak. Vatandaşlar açısından da ödemede yaşanabilecek sorunlarda sigorta sistemi devreye gireceği için aldıkları malın emniyetini sağlanmış olacaklar. Genel olarak bu türlü ödeme sistemleri Türkiye'de yeni hacimler oluşturacak."

MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ İÇİN KOLAYLIK

Anlaşmayla İhlas Pazarlama'nın müşteriyle sürdürdüğü sıcak ilişkileri devam ettireceğini belirten Orhan Korkusuz da son 3 yılda satış noktası/mağaza sayısının 150'den 320'le ulaştığı bilgisini verdi. Korkusuz, "Bu anlaşma Türkiye'de 320 mağazamızın müşterisi olmayan kitleyle ilişkimizi kurmak için bizim için çok önemli. Quick Sigorta bize bunu sağlayacak" ifadelerini kullandı.

İLK HEDEF BİLİNİRLİĞİ ARTIRMAK

Finansal sigortalar alanındaki faaliyetlerine 2018 yılında başladıklarını hatırlatan Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise iki grubun da sahada ciddi bir bayi ağı olduğunu anımsatarak şu yorumu yaptı: "Yaklaşık 5 bin 500 acentemiz sahada hizmet veriyor. İhlas Pazarlama'nın da 300'ü aşkın bayisi var. İhlas Pazarlama ile bu işi yapma amacımız, ürünümüzün sahadaki bilinirliğini artırmak."

Doğa
sigorta

İHTİYACA UYGUN

Esnek seçeneklerle kişiselleştirilebilen
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Klasik Ağ

Ekonomik
Hastane Ağı

Yaygın
Hastane Ağı

**Klas
Ağ**



Neova Sigorta kaskodaki payını yükseltiyor

2023'te kaskoda hem poliçe sayısı hem de prim üretimini artıran Neova Sigorta, bu branştaki pazar payında 8'inci oldu. Şirket, özellikle özel binek otomobillerdeki yüzde 135 prim artışıyla dikkat çekti...

Neova Katılım Sigorta, 2023 yılında 2.5 milyar TL'nin üzerinde kasko prim üretimi elde etti. Kasko branşında müşterilerine sağladığı avantajlarla ön plana çıkan Neova, satış kanalları için oluşturduğu beş farklı kasko paketiyle hem fiyat hem de teminat anlamında daha fazla seçenek sunuyor.

ÖZEL BİNEK OTOMOBİLDE REKOR

Paketler içerisinde yer alan Limitsiz İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) sigortası da müşteriler için paketleri daha cazip hale getiriyor. 2022 yılına oranla kasko branşında yüzde 81.5 büyüme sağlayan Neova Sigorta, özel binek otomobil prim üretimini yüzde 135.3 artırarak pazar payını yüzde 5'e yükseltti. Bu dönemde hem poliçe sayısını hem de prim üretimini artıran şirket, Türkiye Sigorta Birliği'nin 2023 yılı verilerine göre kasko pazar payında 8'inci sırada yer aldı.

ELEKTRİKLİ ARAÇ KASKOSUNDA DA İDDİALİ

Neova Katılım Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Habip Çetinkaya, kasko branşında sergiledikleri performansı şöyle değerlendirdi:

"Neova Sigorta olarak müşterilerimizin beklenti ve taleplerini eksiksiz bir şekilde karşılama hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2022 yılına oranla kasko prim üretiminde acente kanalında yüzde 87.3 artış elde ettik. Özellikle son dönemlerde odaklandığımız alanlardan biri olan özel binek otomobilde ise 2022 yılına oranla prim üretiminde yüzde 135.3 artış yakaladık. Bu sayede 2022 yılında yüzde 3.7 olan pazar payımızı 2023 yılında yüzde 5'e yükseltmiş olduk. Önümüzdeki dö-



Habip Çetinkaya

nemde de bu alandaki başarılarımızı artırarak sürdürmeyi hedefliyoruz. Sürdürülebilirlik yaklaşımımız doğrultusunda da çevre dostu uygulamalara önem gösteriyor, yatırımlarımızı bu alana yoğunlaştırıyoruz. Bu doğrultuda müşterilerimize sunduğumuz ürünlerimizden elektrikli araç kaskosunu da önümüzdeki dönemde daha fazla geliştirip pazar payımızı artıracacağız. Neova Sigorta olarak daha fazla müşteriye ulaşmak için satış kanallarımızı artırmaya ve geliştirmeye devam ediyoruz. Geniş servis ağı ve hasar sonrası hızlı desteğimizle müşteri memnuniyetini merkeze alıyoruz. Kişiyi özel, avantajlı fiyatlar sunarak daha fazla müşteriye ulaşmayı hedefliyoruz. Teknolojiyi etkin kullanarak hem satış kanallarımızı destekliyor hem de kasko ürünümüzü geliştiriyoruz."

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



*Aman
ihmal
etmeyin.*

Unico Sigorta, reasürans korumasını daha da güçlendirdi

Unico Sigorta, 2024 reasürans anlaşmalarıyla yükümlülük kapasitesini 6.5 milyar TL'nin üzerine çıkardı. Genel Müdür Ender Güzeler, "Güçlü ve güvenilir reasürörlerce desteklenmiş trete yapımız, 2024 hedeflerimize giden yoldaki en temel dayanaklarımızdan biri olacak" diyor...

35'nci yaşını kutlayan Unico Sigorta, 2024 yılı reasürans trete anlaşmalarını geçen aralık ayında tamamladı. Sigortalılar ve acentelerin artık şirketlerin sadece satış anındaki performansına bakmadığını belirten Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, "Günümüzde önce mali güç diyebileceğimiz özkaynaklara yani sermaye yeterliliklerine ve daha da önemli olan reasürans korumalarına bakılıyor. Unico Sigorta olarak resmi veriler konusunda son derece şeffafız" diyor.

Sigorta sektörünün 2023'ün son çeyreğindeki ana gündeminin reasürans anlaşmaları olduğunu anımsatan Güzeler, kapasite daralması ve reasürans maliyetlerinde artış beklentisi olduğuna işaret ediyor:

"Beklendiği gibi retrosesyon maliyetlerindeki artışlar ve sektörün kapasite ihtiyacı, reasürans trete fiyatlarında artışa ve daha önemlisi kapasite kısıtlarına neden oldu. Finansal açıdan güçlü bazı önemli reasürörler, Türkiye'deki bölüşmeli reasürans tretelerine kapasite sağlamama kararı aldı. Sigorta şirketlerinin artan kapasite ihtiyaçlarını alternatif pazarlardan yeni reasürörlerle karşılama çabası piyasaya yeni reasürörlerin girişine yol açtı. Sektöre yeni giren reasürörler ve piyasadaki mevcut reasürörlerin tretelerdeki katılım paylarına ilişkin kompozisyonu değerlendirdiğimizde, Türk sigorta şirketlerine sağlanan kapasitenin finansal açıdan geliştirilmesi gerekiyor."

REASÜRANS KAPASİTESİ 6.5 MİLYAR TL'YE ÇIKTI

Ender Güzeler, bu noktada Unico Sigorta'nın izlediği stratejiyi şöyle anlatıyor: "Reasürans plasman stratejimizdeki en öncelikli konu, reasürörlerin finansal yeterliliğinden emin olmak. Sigortalılarımızın artan kapasite ihtiyaçlarına karşılık verebilmek için deprem ve doğal afet olaylarında koruma sağlayan NatCat trete kapasitemizi döviz bazında yüzde 82 artırdık. Kapasitenin yüzde 85'i A Rated, yüzde 15'i de B Rated reasürörlerden temin edildi. Güçlü ve güvenilir reasürörlerce desteklenmiş trete yapımız, 2024 hedeflerimize giden yoldaki en temel dayanaklarımızdan biri olacak. Kasım sonu itibarıyla özkaynak büyüklüğümüzü dikkate aldığımızda, 2024 reasürans



Ender Güzeler

rans anlaşmalarıyla yükümlülük kapasitemizi 6.5 milyar TL'nin üzerine çıkarmış olduk."

RİSK & EVENT TRETELERİNDE EKSİLME YOK

Güzeler, Unico Sigorta'nın teminat ihtiyaçlarına en geniş kapsamda karşılık verebilen XoL trete reasürans yapısıyla çalışmada deneyimli underwriting kadrosuyla sigortalılara sektör uygulama esaslarından farklı bir alternatif sunduğunun altını çiziyor: "NatCat (deprem ve doğal afet) tretesine ek olarak oto dışı branşlarda branş bazlı risk & event tretelerindeki kapasitemizi herhangi bir eksilme olmadan yenileyerek mali yapımızı daha da güçlendirdik. Casualty XoL, Marine XoL ve PA panellerinin tamamı da A Rated reasürörlerden oluşuyor."

Ender Güzeler, 2023'te ödenen deprem tazminatlarının reasürörlerden alınması gereken kısmının yüzde 80'e yakınının yıl içinde taraflara ödendiğini sözlerine ekliyor.

Türkiye Katılım Sigorta

milyarlık primi kıl payı kaçırdı



Güray Çelik

Kuruluşunun ilk yılında 974 milyon 549 bin 572 TL'lik prim üretimine ulaşan Türkiye Katılım Sigorta'nın Genel Müdürü Güray Çelik, "Hedefimiz katılım sigortacılığının bilinirliğinin yanı sıra şirketimizin pazar payını ve ürün çeşitliliğini artırmak" diyor...

Türkiye Katılım Sigorta ve Türkiye Katılım Hayat, katılım sigortacılığını genişletme ve tabana yayma hedefiyle Türkiye Varlık Fonu tarafından kurulan ilk sigorta kuruluşu olarak katılım finans ekosistemindeki birinci yılını geride bıraktı.

1 Mart 2022 itibarıyla kurulan Türkiye Katılım Sigorta, 2023 yılında SEDDK'nın (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) öngördüğü faaliyet ruhsatı yeterliliklerini tamamlayarak ilk poliçesini 1 Ocak 2023 tarihinde düzenlemişti.

"Sigortada paylaşım ve etik değerleri ön planda tutma" vizyonunu belirleyen Türkiye Katılım Sigorta, kuruluşunun ilk yılında

31 Aralık 2023 tarihi itibarıyla toplamda 974 milyon 549 bin 572 TL prim üretimine ulaştı.

"KATILIM SİGORTACILIĞINDA BİLİNİRLİĞİ ARTIRMAYI HEDEFLİYORUZ"

Türkiye Katılım Sigorta Genel Müdürü Güray Çelik, şirketinin misyon ve vizyonu ile ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Katılım sigortacılığı esaslarına uygun teknik ve yatırım değerlendirme prensipleriyle yönetilen Türkiye Katılım Sigorta olarak hedefimiz, deneyimli ve dinamik ekibimizle katılımcılarımızın varlıklarını korumak ve onların gelecekleri için güvence oluşturmak. Vizyonumuz müşteri odaklı çözümlerimizle, katılım sigortacılığının bilinirliğini, pazar payını ve ürün çeşitliliğini artırmak. Türkiye'de sigortaya ihtiyaç duyan tüm birey ve kurumlara ulaşmayı ve onların değerlerini güvence altına almaya talibiz. 'Geleceğe güvence' sloganımızla, katılımcılarımıza etkin ve kaliteli bir hizmet vermek için tüm altyapı çalışmalarımızı dijital platformlar üzerinden mobil olarak tasarlıyoruz. Böylece verimli ve hızlı bir şirket olarak katılımcılarımıza üst seviyede paylaşım esaslı bir deneyim sunmayı hedefliyoruz."





Doğa Sigorta yönetimi bölge müdürleriyle buluştu

Doğa Sigorta'nın bölge yöneticileriyle yaptığı toplantıda, 2023 yılı değerlendirilip 2024 stratejileri ele alındı. "İstikrarı koruma" mesajının öne çıktığı toplantıda fikirlerini ifade etme fırsatı bulan yöneticiler, proje önerilerini de paylaştı...

Doğa Sigorta yöneticileri, 2023 yılı sonuçlarını değerlendirmek ve 2024 stratejisini belirlemek üzere bir araya geldi. Doğa Sigorta İcra Kurulu üyelerinin yanı sıra bölge, birim ve departman müdürlerinin katıldığı toplantı, İstanbul'daki Mövenpick Bosphorus Otel'de yapıldı. Gün boyu süren etkinlikte, mevcut hedefler ve gelecek projeksiyonu ele alındı.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar açılış konuşmasında geçmiş dönem başarılarına değindi ve 2024 yılında da aynı istikrarı sürdürerek sektördeki yerlerini koruyacaklarını aktardı.

Deprem felaketi nedeniyle özellikle sektör olarak çok zorlu ve yoğun bir yılın ardından hem deprem hasar ödemelerini hızla tamamlamanın hem de kurumsal hedeflerine ulaşmanın onurunu yaşadıklarını belirten Gölpinar, tüm yönetici ve ekip üyelerine teşekkür etti.

"REASÜRANS ANLAŞMALARI EN ETKİLİ ŞEKİLDE TAMAM"

Zorlu bir dönemin ardından reasürans anlaşmalarının yenileme süreçlerinde de önemli bir mücadele verildiğini ifade eden Gölpinar, 2024 anlaşmalarını da kurum için en ideal ve etkin koşullarda tamamlamanın sevincini yaşadıklarını vurguladı.



Coşkun Gölpinar'ın ardından diğer yöneticiler de reasürans gelişmeleri, yangın ve mühendislik sigortaları, tamamlayıcı sağlık sigortası ile oto ve sorumluluk sigortalarındaki süreç ve gelişmeleri anlattı.

YENİ PROJE VE FİKİRLER

Toplantı akışında 2023 yılındaki prim üretimi, elde edilen performans sonuçları ve gerçekleşen nihai hedefler yöneticilerle birlikte değerlendirildi. 2024 yılı stratejisi ve faaliyet planı masaya yatırılırken, sigorta sektörüne yönelik yeni proje ve fikirler tartışıldı.

Doğa Sigorta'nın her zaman beraber büyüme ve gelişme prensibiyle hareket ettiği iş ortağı acentelerinin satış ve performanslarına yönelik yeni fikir ve öneriler de gündeme getirildi.

Doğa Sigorta'nın tüm bölgelerinden gelen müdürlerin tepe yöneticilerle İstanbul'da bir araya gelme fırsatı bulduğu toplantıda, strateji planlamalarının yanı sıra bol bol sohbet de edildi. 🗨️

Steel Sigorta'da yıl sonu hedefi **61 şube**

Birinci yaşını kutlayan Steel Sigorta, 35 olan şube sayısını bu yılın sonuna kadar 61'e ulaştırarak Türkiye'nin her köşesine sigorta hizmetini götürmeyi planlıyor. CEO Abdullah Özcan, "Sektöre insan kaynağı anlamında daha çok yatırım yaparak hak ettiği itibarı kazandırmak istiyoruz" diyor..

"Sigortacılığın yeni stili" sloganıyla Ocak 2023'te ruhsat alan Steel Sigorta ve Reasürans Brokerliği birinci yaşını kutluyor. Yüzde 100 yerli sermayeyle kurulan şirket, 2024 yılı sonuna kadar 36 yeni şube açarak Türkiye'nin her köşesine ulaşmayı planlıyor.

Steel Sigorta ve Reasürans Brokerliği CEO'su Abdullah Özcan, faaliyete geçtikleri 2023'ün sigorta sektörü için başta 6 Şubat Kahramanmaraş depremleri olmak üzere pek çok doğal afetin yaşandığı olağanüstü bir dönem olarak tarihe geçtiğini hatırlatıyor ve hızlı aksiyon alma becerisine sahip profesyonel ekipleriyle çok iyi bir sınav verdiklerini vurguluyor.

Bu yıl da sektörün gündeminde doğal afetler, olağanüstü hava olayları, siber güvenlik ve siber suçlar, sağlık gibi konuların öne çıkacağını öngören Özcan, "Steel Sigorta olarak özellikle bu riskleri teminat altına alan ürünlerin müşteriye ulaştırılmasında öncü konumda olmak istiyoruz" diyor.

"İŞ ORTAĞIM"A YOĞUN TALEP

Geçen yıl başlattıkları Steel İş Ortağı'm'a her kesimden yoğun başvuru aldıklarını belirten Özcan, programla ilgili şu bilgile-



Abdullah Özcan

ri paylaşıyor: "Bünyemize katacağımız iş ortaklarımızla eğitim programlarımız başlıyor. İyi eğitim almış daha çok gencimizi sektöre kazandırmayı misyon edindik. Güçlü kadınlarımız ve geniş vizyona sahip gençlerimizle sigorta hizmetini Türkiye'nin dört bir yanına taşıyacağız. Sektöre insan kaynağı anlamında daha çok yatırım yaparak hak ettiği itibarı kazandırmak istiyoruz."

KAYSERİ OFİSİ YENİ ADRESİNDE

Steel Sigorta, birinci yaşında Kayseri ofisini de yeni adresine taşıdı. Abdullah Özcan, "Kayseri'deki ofisimizi hızla büyüyen iş hacmimiz ve artan çalışan sayımızın ihtiyaçları paralelinde yeniledik. Sermayedarımızın da memleketi olan bu ildeki şubemiz, modern binası ve teknolojik altyapısıyla bundan sonra açacağımız ofislerimiz için de bir standart oluşturacak."

Özcan, enflasyon ve kur kaynaklı maliyet artışları nedeniyle 2024'ün de sektör için kolay bir yıl olmayacağını düşünüyor. Bu zorlukların, sigorta şirketleri ile acentelerin aynı gemide olunduklarının bilinciyle el ele vererek aşılabileceğine inandığını da sözlerine ekliyor.





AREX KEFALET SİGORTASI

Finansal süreçlerinizde güven veren akılcı çözüm!

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

**Konut Sigortası'yla,
kiracılar da**

**Anadolu Sigorta
güvencesi altında!**

Siz de Anadolu Sigorta'nın her bütçeye ve ihtiyaca uygun konut sigortası paketleriyle tanışın. Mobilyadan beyaz eşyaya, televizyondan mutfak aletlerine kadar ev eşyanızı; yangın, hırsızlık, deprem, su baskını gibi risklere karşı güvence altına alın.

Detaylı bilgi anadolusigorta.com.tr'de.
Anadolu Sigorta'da kaybetmek yok.