

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

# SİGORTALIFE®

SAYI 01 | EYLÜL 2020 · www.sigortalifedergi.com · 30 TL

ISSN 2717-9427



# BİTER Mİ

DIYE DÜŞÜNMEYİN. ● QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

# BİTER!



## Quick Bina Tamamlama Sigortası

Konut inşaat projelerinde hem konut alıcılarını hem inşaat firmalarını koruyan Bina Tamamlama Sigortası finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta güvencesiyle başladı. Quick Bina Tamamlama Sigortası ile konut alıcıları başlarını sokacakları eve kavuşacak, yatırımcılar birikimlerini koruyacak, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden yapacağı binayı güvence altına alıp satışlarında avantaj sağlayacak. Quick Sigorta ülke ekonomisi için çalışmaya devam ediyor. Quick'le herkes kazanıyor.

Quick Sigorta'nın 2.500 acentesi bina tamamlama sigortası için sizi bekliyor, detaylı bilgi ve başvuru için;

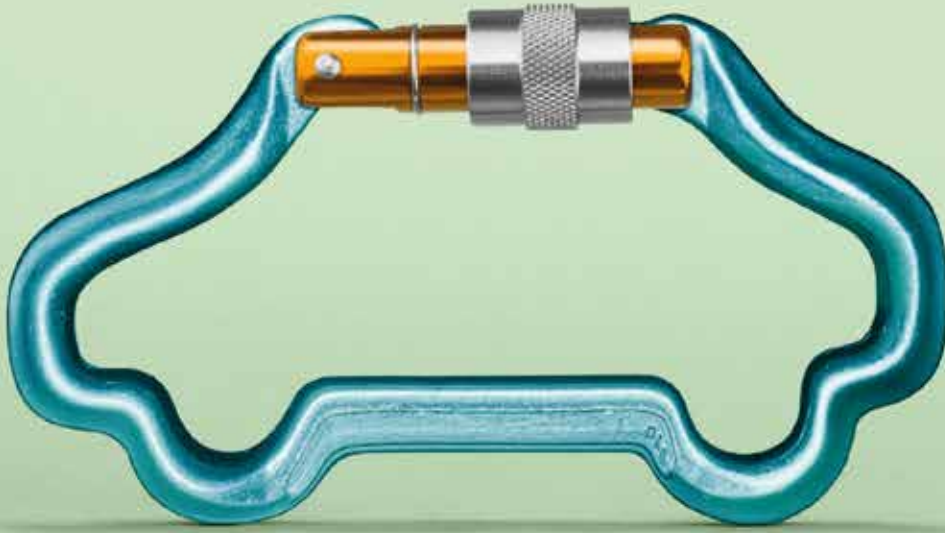
[www.quicksigorta.com/bina-tamamlama](http://www.quicksigorta.com/bina-tamamlama)



[www.quicksigorta.com](http://www.quicksigorta.com)

**QUICK**   
SİGORTA

DEĞİŞEN DÜNYADA,  
BAŞARILI TÜM İŞ ORTAKLIKLARININ TEMELİNDE  
GÜVEN VARDIR.



**TEB VE BNP PARIBAS GRUP ŞİRKETİ TEB ARVAL,  
KURUMLARA ARAÇ KİRALAMA ÇÖZÜMLERİ SUNAR:**

- 25 yıldan fazla uluslararası filo yönetimi tecrübesi
- Tüm dünyada 1,1 milyon kiralanmış araç
- En iyi hizmet kalitesini sunmak için alanında uzman 6.500 çalışan

[tebarval.com.tr](http://tebarval.com.tr)



**TEB ARVAL**  
BNP PARIBAS ORTAKLIĞI

We care about cars.  
We care about you.

# İçin deki ler

**10-11**

**ÖZEL GÜNDEM | T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak:  
“Sigorta Sektörünün Payı Artacak.”**

**12-13**

**RÖPORTAJ | TSB Başkanı Yeniden Atilla Benli Oldu.**

**14**

**GÜNDEM | Türker Gürsoy, SDDK Başkanlığına Atandı.**

**10**



**14**



**16**

**HABER | HDI Sigorta, Afyon Belediyespor'un Sponsoru Oldu.**



**17**

**HABER | TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı Oldu.**

**18-19**

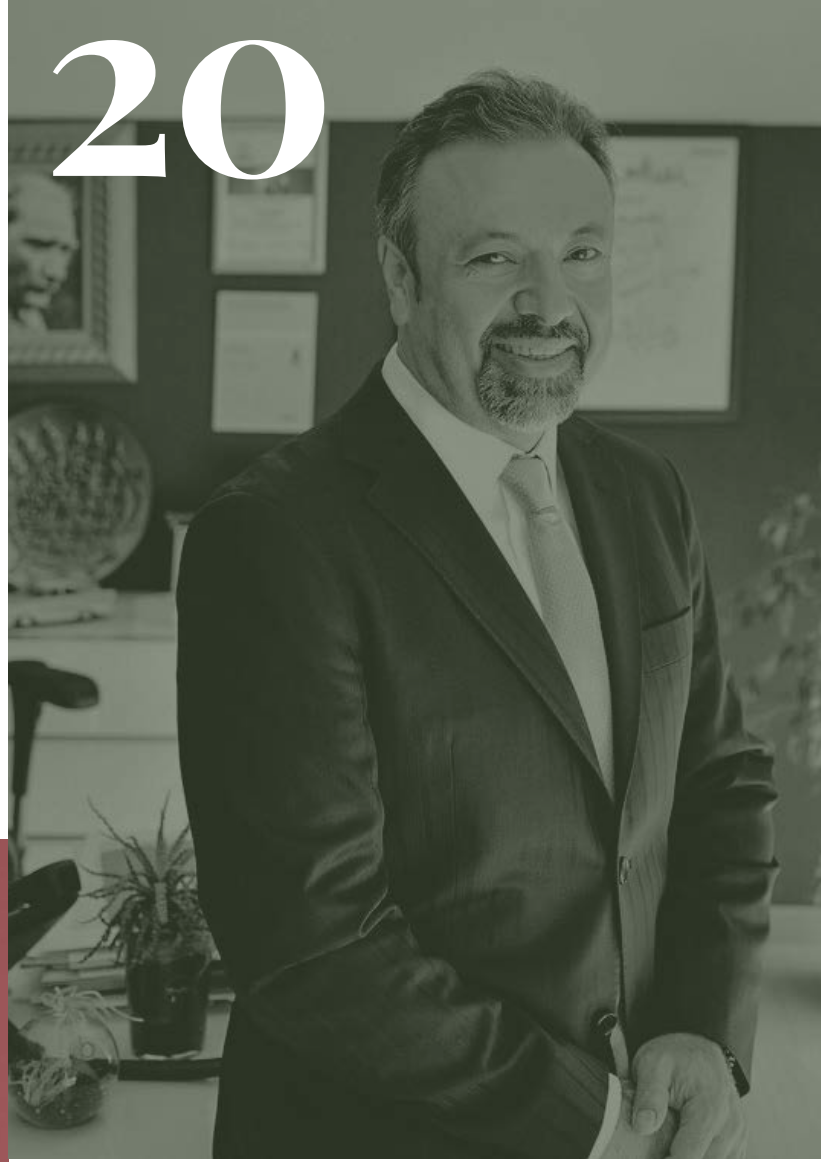
**HABER | Ankara Sigorta'dan Acentelere Müjdeli Haber**

**20-24**

**RÖPORTAJ | Ceyhan Hancioğlu**

| HDI Sigorta Genel Müdürü

**20**



**18**



**26**

**HABER | Aksigorta Acente Sayısını Üç Bin'e Çıkardı.**

**27**

**EĞİTİM | Generali Sigorta'dan İnternet Semineri**

**28**

**HABER | "Nefes Ol" Projesi Allianz Grubu'nda Koronavirüs Döneminin En İlham Verici Projesi seçildi.**

**29**

**HABER | [www.sigortaladim.com](http://www.sigortaladim.com),  
Tüketici Araştırmasının Sonuçlarını  
Açıkladı!**

**30-31**

**HABER | Anadolu Sigorta ile BTSO  
Arasında “Güvenli Biz” Sigortası Pro-  
tokolü İmzalandı.**

**32-33**

**RÖPORTAJ | Selcen Gür**

| Doğan Sigorta Brokerliği A.Ş. CEO



**44**

**34**

**HABER | Atilla Benli: “Fon Büyüklüğü  
148 Milyar TL’yi Aştı.”**

**36-39**

**HABER | T.C. Cumhurbaşkanı  
Erdoğan: “Müjdeler Olsun.”**

**40-42**

**RÖPORTAJ | Viktor Hodara**

| Demir Sağlık ve Hayat Sigorta Genel Müdürü

**44-45**

**SAĞLIK | Pandemi Sonrası, Kurumlar  
ve Çalışanlar Normale Dönebilecek  
mi?**

**46-47**

**HABER | Türk Nippon Pandemiye  
Rağmen Yüzde 10 Büyüdü.**

**48-49**

**YARIŞMA | “Şehirler Yarışıyor, Sigor-  
talılar Kazanıyor.” Yarışmasını Sivas  
Kazandı.**

**34**



**50-53**

**RÖPORTAJ | Ahmet Yaşar**

| Quick Sigorta Genel Müdürü

**54-55**

**HABER | Sigorta ve BES Şirketleri,  
SDDK Yönetimi ile Bir Araya Geldi.**

**56**

**HABER | SunExpress ve Güneş Si-  
gorta'dan Covid-19 Turist Koruma ve  
Destek Sigortası**

**57**

**HABER | Koru Sigorta Kupası Sahip-  
lerini Buldu.**

**60**

**58-59**

**HABER | Sompo Sigorta'dan "Nasıl  
İstersen" Uygulaması**

**60-62**

**MAKALE | İsmail Kızılbay: "Parfüm"**

**64-65**

**HABER | AvivaSa Yılın İlk Yarısında  
Yükselişe Devam Ediyor.**

**50**



**66**

**HABER | “Evinizin Kasası İş Bankası Kumbarası**

**67**

**SPOR | Formula 1 Yeniden Türkiye’de!**

**68-69**

**HABER | Katılım Emeklilik, Katılım Sağlık ile Pazar Payını Artırıyor.**

**70**

**HABER | Medlife’tan Asistans Hizmetleri**

**72-73**

**HABER | Anadolu Hayat Emeklilik’in mobil Uygulaması AHE Mobil Yenilendi.**

**74-75**

**HABER | McKinsey, Tüm Dünyada Sosyal Gelişim İçin Çalışıyor.**

**76-77**

**RÖPORTAJ | Aydın Kaya**

| Mert Grup Sigorta ve Sigorta Shop CEO

**78**

**HABER | Magdeburger Sigorta, Galatasaray’ın Sponsoru Oldu.**

**79**

**HABER | Dünyada İflaslar 2021 Sonunda, 2019’a Göre Yüzde 35 Artacak.**

**80**

**HABER | AXA “Yeşil Yatırımlarını 24 Milyar Euro’ya Çıkaracak.”**

**81**

**KAMPANYA | Anadolu Hayat Emeklilik’le Geleceğe Yatırım Hep Avantajlı**

**82-83**

**HABER | Allstate, National General’i Satın Alıyor**

**84-85**

**HABER | AXA Sigorta ve Nissan’dan NISKASKO**

**86-87**

**HABER | Ray Sigorta “Bir Yılda Üç Basamak Yükseldik, Doğru Yoldayız.”**

**76**







## 88

**HABER | Anadolu Sigorta'dan Genişletilmiş Bireysel Sağlık Sigortası**

## 89

**SPOR | Vodafone 15. İstanbul Yarı Maratonu**

## 90-92

**RÖPORTAJ | Levent Korkut**

| TOBB Sigorta Acenteleri İcra Kurulu Başkanı

## 93

**HABER | Hackerlar Türkiye'de En Çok Çarşamba Günü Saldırıyor.**

## 94-95

**HABER | Pandemi Sonrası Konut Sigortası Aramaları Üç Kat Arttı.**

## 96-97

**RÖPORTAJ | Denise Nart: "Dijital Ekibimiz Olağanüstü İş Çıkardı."**

| NART Sigorta İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

## 98-99

**HABER | İş Bankası'ndan Tarıma Yeni Kaynak**

## 100-102

**LIFE | Attila**

## 103

**HABER | E-Ticarette Akıllı Asistan Dönemi Başlıyor.**

## 104-111

**KISA KISA | Haber Turu**

## 112-113

**SAĞLIK | Bazı Yiyecekleri Neden Canımız Daha Çok Çeker?**

## 114-115

**HABER | BNP Paribas Cardif'ten Eğitim Destek**

## 116-120

**HABER | TOGG**

121

HABER | Dünya Ralli Şampiyonası

122-123

LIFE | “Zamanın Şık Bekçisi Cellini.”

124-125

SAĞLIK | Göz Hastalıkları

126-127

HABER | Bireysel Çatı Tipi Güneş Enerji Paneli Sigortası

128-129

OTOMOBİL | Otomobil Tutkusu Kuzu Effect’te Tekrar Can Buluyor.

130-131

TEKNOLOJİ/SAĞLIK | Pandeminin Dijital Haritası

132-133

HABER | Eksper Atamalarında Havuz Sistemi

134-135

HABER | “Sigortacılıkta Yeni Stratejik Açılımlar”

SIGORTALIFE

Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi

Issn

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Genel Yayın Yönetmeni

Serhat Bingöl

Editör

Tolgahan Aydınlılar

Grafik Tasarım

Viggo Agency

Reklam Satış ve Yönetim

Şeyma Aslan

reklam@sigortalifedergi.com

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Dr. İsmail Kızılbay

Dr. Yasemin Ulubay

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Marka Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Skyland İstanbul A Blok D:55 Sarıyer/İSTANBUL

Baskı Yeri

Adalı Ofset Dış Ticaret Ltd. Şti.

Orta Bayır Mh. Şair Çelebi Sk. Gürtaş İş Merkezi

No: 1 D: 3 Levent / İSTANBUL

İletişim

0224 451 53 23 | 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

www.sigortalifedergi.com



| sigortalifedergi

SigortaLife Dergi, Bir **SANTRA** MARKETING Kuruluşudur.

Bu dergide yazan makalelerdeki fikirler yazarlarına aittir. Yayımlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir. Yayımlanan yazı ve görseller kısmen ya da tamamen kaynak gösterilmeden kullanılamaz. SigortaLife Dergi, basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

www.santramarketing.com

# EDİ TÖR DEN

Sigorta sektörü, SigortaLife Dergi ile buluştu!

Santra Marketing olarak SigortaLife Dergi'nin ilk sayısı ile karşınızdayız. Sigorta ve Bireysel Emeklilik sektöründe gündemin nabzını tutmak için yayın hayatına başlayan SigortaLife, sektörün tüm gelişmelerinin takip edildiği haber sitesi [www.sigortalifedergi.com](http://www.sigortalifedergi.com)'un ardından yepyeni bir yayın organı ile karşınızda. SigortaLife Dergi, sigorta ve bireysel emeklilik dünyasının önemli aktörlerine hem röportajlarla, hem de kaleme alınan makalelerle yer verecek. Sigorta dünyasının sadece rakamlardan ibaret olmadığını ortaya koyan dergimiz, her gün her dakika yaşayan bu sektörün tüm kategorilerindeki paydaşlarını sayfalarına taşıyacak. SigortaLife'nin hem dijital mecralarda hem de dergide imza atacağı projeler sektörde fark yaratırken, sizlerin de oldukça ilgisini çekecek.

Kuruluş amacı spor pazarlama olan ve kendi sektöründe Türkiye'nin söz sahibi firmalarından Santra Marketing bünyesinde, Santra gibi spor camiasının en başarılı spor dergilerinden birisini yarattık. Capital ve Forbes dergileri ile olan işbirliklerimiz de bizi medya sektöründe güçlü bir konuma getirdi. Bunun yanında Atölye Açık hava ile sigorta firmalarının da dahil olduğu bir çok sektöre de Açık hava reklamcılığı hizmeti vermekteyiz. Bu tecrübemizi SigortaLife'nin sayfalarında sizler de yakında hissedeceksiniz.

Sigorta sektörünü, spor ve magazin camiasıyla da sayfalarından bir araya getireceğimiz dergimiz, alışılmışın dışında bir çizgiyle karşınızda. Her ay abonelerine düzenli olarak dağıtılan SigortaLife Dergi, ayrıca Migros, D&R ve tüm seçkin gazete bayilerinin yanı sıra Turkcell Dergilik'te de dijital olarak satışta olacak. Yeni sayılarda buluşmak üzere, sağlıklı günler dileriz

Genel Yayın Yönetmeni  
Serhat BİNGÖL  
[serhat@sigortalifedergi.com](mailto:serhat@sigortalifedergi.com)



# Berat Albayrak: “Sigorta sektörünün payı artacak!”





*Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak TSB üst yönetimi ile sigorta sektörünün genel müdürlerini ve üst düzey yöneticilerini makamında kabul etti. Sigorta sektörüne ilişkin konuların konuşulduğu toplantı sonrasında sektörün finans sistemi içindeki payının artacağını söyledi.*

*Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, sigorta sektörüne ilişkin açıklamada bulundu. Sektörün büyümesi hedefindeki kararlılığını vurgulayan Bakan Albayrak resmi Twitter hesabından şu mesajı yayınladı:*

*“Dün finans politikalarımız açısından önemli bir toplantı gerçekleştirdik. Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği ile sektörün gündemindeki konuları konuştuk. Bu yeni değişim dönemi, sektörün finans sistemimiz içindeki payını artıracığımız bir dönem olacak.”*

# Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Yeniden Atilla Benli Oldu.

**Türkiye Sigorta,  
Reasürans ve Emeklilik  
Şirketleri Birliği'nin Olağan Se-  
çimli Genel Kurul Toplantısı  
29 Haziran 2020 tarihinde  
gerçekleştirildi. Genel  
Kurul'da Güneş Sigorta Genel  
Müdürü Atilla Benli, 61 geçerli  
oyun tamamını alarak yeniden  
Birlik Başkanı seçildi.**

Seçimin ardından yaptığı konuşmada Birliğin önümüzdeki dönem hedeflerine değinen TSB Başkanı Atilla Benli, içeride yapıcı bir rekabetin yaşandığı, dışarıda ise tek sesin hakim olduğu 66 üyesiyle ve tüm paydaşlarıyla sigorta sektörünün büyük bir aile olduğunun altını çizdi. "Sektörümüzün referans kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği Başkanlığımın üyelerimiz tarafından yeniden şahsıma layık görülmesi ve emanet edilmesi benim için büyük bir onur ve sorumluluktur" diyen Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "Sektörümüz 2019 yılsonu itibarıyla 237 milyar TL aktif büyüklüğe ve 60 milyar TL prim üretimine ulaştı. 12 Haziran 2020 tarihi itibarıyla BES ve OKS'de toplam katılımcı sayısı 12 milyonu aşarken; toplam fon büyüklüğü yaklaşık 146 milyar TL'ye ulaştı.



GSYH'nin 34 katına ulaşan 127 trilyon TL'lik büyüklüğü, 3. Havaalanı, Avrasya Tüneli, Osmangazi Köprüsü gibi projelere güvence sağlayan sektörümüzün penetrasyon oranı ise maalesef hak ettiği yerde değil. 2018 sonu itibarıyla penetrasyon oranı tüm dünya için yüzde 6 iken; Türkiye'de bu oran yüzde 2 civarında. Ülkemiz dünyanın 19. büyük ekonomisi olmasına rağmen sigortacılıkta potansiyeline erişememiş durumda. Mevcut durumda sigortacılık sektörümüz 39. sırada. Yeni dönemle birlikte makro hedefimiz, sigortacılık ve emeklilik sektörümüzü dünyada hak ettiği konuma ulaştırmak olacak. TSB olarak, tüm çalışmalarımızı ve stratejik yapılanma hamlelerimizi bu ana amaca ulaşmak üzere kurgulayacağız.”

### “Gelecek dönem ajandati temel başlığımız var”

Birliğin gelecek dönem ajandasını açıklayan Benli, “İki temel başlığımız var. Birincisi politika belgelerinde sigorta ve emeklilik sektörü için belirtilen tedbir ve aksiyonlar. Bireysel emeklilik sistemi öncelikli konularımız olacak. Özellikle, TES kurgusu, bu kurgunun kıdem tazminatı ile entegrasyonu; BES fon tutarlarının artırılmasına yönelik adımlar ve 18 yaş altı için BES yolunun açılması gündemimizde sürekli yer alacak. Bunun yanında, Birlik olarak yakından takip ettiğimiz katılım sigortacılığında da önemli ödevlerimiz olacak. Örneğin, mevzuat revizyonu, etkin denetim ve gözetimin sağlanması amacıyla katılım sigortacılığına özel ‘Denetim ve Gözetim Rehberinin Hazırlanması’ ve Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın Berat Albayrak’ın geçtiğimiz günlerde tekrar gündeme taşıdığı ‘Katılım Reasürans Fonunun’ kurulması gibi konular da Birliğimizin öncelikli başlıkları arasında yer alacak. Birliğin, önümüzdeki dönem ajandasında yer alacak ikinci temel başlık ise 2020-2024 Strateji Belgesi’nde vurgulanan konular olacak. Özellikle, dijitalleşme, veri analitiğinin daha etkin kullanımı gibi sektörümüzü, geleceğin sigortacılığına hazırlayacak projeleri önemsiyoruz” diye konuştu.

### “COVID-19 döneminde aktif, dinamik ve çözüm üreten bir sektör olduk”

Gerek hayat dışı gerekse hayat ve emeklilik branşlarının, 2019 itibarıyla, üst politika belgeleri ile Hükümetin ajandasında yer almasını sigorta sektörü için önemli bir fırsat olduğunu ifade eden Benli, bankacılık dışı finans sektörünün geliştirilmesi için bu fırsatın yeni dönemde verimli bir şekilde kullanılacağını dile getirdi. Benli sözlerine şöyle devam etti: “Yakın dönemde SEDDK’nın kurulması, bundan sonraki süreçte kamu otoritesi ve sigorta sektörü arasındaki sinerji ve etkin iletişimde kendini hissettirecek ve meyvelerini önümüzdeki dönemde alacağız. COVID19 döneminde aktif, dinamik ve çözüm üreten bir sektör olduk. Dijitalleşmenin sektörümüze zor zamanlarda sağladığı faydaları hep birlikte deneyimledik.”

### “Daha güçlü ve itibarı çok daha yüksek bir sektör olacağız”

Yönetim anlayışının temelinde uyum, iş birliği ve ortak aklın olmaya devam edeceğinin altını çizen Benli sözlerini şöyle tamamladı: “Ortak akıl ile kararlarını alan, bu kararları hayata geçirmek için uyum ve iş birliği içinde etkin çözüm üretme hedefiyle çalışan sektörümüzün hem kamu ile ilişkileri hem de paydaş iletişimi çok daha güçlü bir zemine oturacak. Önümüzdeki dönemde kamu ile iletişim köprüsünün güçlendiğini ve bunun olumlu yansımalarını daha iyi hissedeceğiz. Bu yönetim anlayışı sayesinde, hepimizin hedeflediği çok daha güçlü ve itibarı çok daha yüksek bir sigorta sektörü hedefi daha ulaşılabilir hale gelecek.

### Komite ve Disiplin Kurulu üyeleri de belirlendi.

Toplantıda ayrıca, Hayat Dışı Yönetim Komitesi, Hayat Emeklilik Yönetim Komitesi, Denetim Kurulu, Disiplin Kurulu üyelikleri için seçim yapıldı.

## Hayat Dışı Yönetim Komitesi Yeni Üyeler

AK SİGORTA | Fahri Altıngöz

ALLIANZ SİGORTA | Arif Aytekin

ANADOLU SİGORTA | Mehmet Şencan

HDI SİGORTA | Ceyhan Hancıoğlu

MAPFRE SİGORTA | Erdiñç Yurtseven

TÜRK NIPPON SİGORTA | Baturalp Pamukçu

QUICK SİGORTA | Ahmet Yaşar

NEOVA SİGORTA | Özgür Bülent Koç

MİLLİ REASÜRANS | F. Utku Özdemir

## Hayat Emeklilik Yönetim Komitesi Yeni Üyeler

ALLIANZ YAŞAM | Taylan Türkölmez

ANADOLU HAYAT | Yılmaz Ertürk

AVİVASA | M. Fırat Kuruca

CİGNA FİNANS | E. Pınar Kuriş

GARANTİ BBWA EMEKLİLİK | İ. Olgun Küntay

BNP PARİBAS CARDİF | Cemal Kışmır

FİBA EMEKLİLİK | Erol Öztürkoğlu

## Denetim Kurulu Yeni Üyeler

GROUPAMA SİGORTA | Şebnem Ulusoy

GULF SİGORTA | Süleyman Sağıroğlu

RAY SİGORTA | Koray Erdoğan

## Disiplin Kurulu Yeni Üyeler

ŞEKER SİGORTA | Taylan Kanbak

SOMPO SİGORTA | Fahri Uğur

CHUBB EUROPEAN | Emre Buğday

# Türker Gürsoy, SDDK Başkanlığına atandı.



*“Ciddi emekler verilerek hazırlanan kanunumuz ve akabinde kurulan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanlığımız, sektörümüzü bütünüyle kucaklayan, sorunları ile ilgili önemli görevler üstlenen bir yapıya sahip. Kurul üyelerimiz ile birlikte üstlendiğimiz sorumluluğun ağırlığının farkındayız, bu dönemde sektörümüzün bize vereceği destek büyük önem taşımaktadır.”*

## Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanlığına Türker Gürsoy getirildi.

Sigortacılık ve özel emeklilik sektörlerinin düzenlenmesi ve denetlenmesine dair görevleri yürütmek üzere kurulan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SDDK) Başkanlığına Türker Gürsoy atandı.

Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan imzasıyla Resmi Gazete’de yayımlanan karara göre, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile ilişkilendirilen söz konusu kurumun başkan ve üyeleri belli oldu.

Buna göre, kurumun başkanlığına Türker Gürsoy, ikinci başkanlığına Ali Ersoy, üyeliklerine ise Ender Şenol, Fatih Küçükcan, Rifat Vefa Murteza getirildi.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SDDK) açıklamasına göre, kurum başkanlığına atanan Türker Gürsoy, düzenlenen devir teslim töreniyle Sigortacılık Genel Müdürlüğü görevini vekaleten yürüten Dr. Ahmet Genç ve Sigorta Denetleme Kurulu Başkanlığı görevini vekaleten yürüten Mete Güler’den görevi devraldı.

Dr. Ahmet Genç ve Mete Güler, yeni başkan Türker Gürsoy’u tebrik ederek, kendisine başarı dileğinde bulundu.

### “Çok önemli bir dönem başlamış oluyor”

Kurul üyelerinin de hazır bulunduğu devir teslim töreninde konuşan Türker Gürsoy, hem sektöre hem de Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun kuruluşu ile ilgili olarak bugüne kadar yaptıkları katkılarından dolayı Genç ve Güler’e teşekkür ederek, “Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan’a bu önemli göreve atanmam konusundaki tensipleri için şükranlarımı arz ederim. Bu yeni yapılanma ile birlikte Sigortacılık ve Özel Emeklilik sektörümüz için yeni ve çok önemli bir dönem başlamış oluyor. “ ifadelerini kullandı.

## Emeklilik kökenli

Lisans derecesini 2001 yılında Marmara Üniversitesi İşletme bölümünden alan Türker Gürsoy, meslek hayatına 2002 yılında Hazine Müsteşarlığı’nda Sigorta Denetleme Uzman Yardımcısı olarak başladı.

2006 yılında atandığı Sigorta Denetleme Uzmanlığı görevini 2011 yılı Şubat ayına kadar sürdürdü. 2009 yılında New York Columbia Üniversitesi’nden Ekonomi Politikasının Yönetimi alanında yüksek lisans derecesi alan Gürsoy, aynı yıl Birleşmiş Milletler’de ekonomi yönetimi stajı yaptı. Ayrıca 2007-2008 yıllarında Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu Çalışma Komitesi Üyeliği ve 2007 yılında Sigorta Denetim Elemanları Derneği Başkanlığı görevlerini yürüttü. 15 Şubat 2011 tarihinde bireysel emeklilik, hayat ve ferdi kaza sigortacılığı alanlarında faaliyet gösteren Vakıf Emeklilik’in Teknik ve Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlenen Gürsoy, 1 Ekim 2013 tarihinde Asya Emeklilik’e Genel Müdür olarak transfer olmuştu.

İyi derecede İngilizce bilen Gürsoy, evli ve bir çocuk babası.



ANKARAVAN KASKO İLE

# karavanım güvende

Ankara Sigorta mutlu etmeye devam ediyor.  
Ankaravan Trafik Sigortası yaptıranlar  
kaskoda %10 İndirim kazanıyor.



#mutluluğunsigortası



Çağrı merkezi: 444 19 36 [ankarasigorta.com.tr](http://ankarasigorta.com.tr) [f](https://www.facebook.com/ankarasigorta36) [i](https://www.instagram.com/ankarasigorta36) [t](https://www.tiktok.com/@ankarasigorta36) [y](https://www.youtube.com/channel/UC...) ankarasigorta36



*HDI Sigorta, Basketbol Süper Liginde mücadele eden Türkiye'nin gözde kulüplerinden Afyon Belediyespor Basketbol Kulübü ile isim sponsorluk anlaşması imzaladı.*

## *HDI Sigorta, Afyon Belediyespor'un sponsoru oldu.*

Uzun yıllardır birçok spor dalı ve farklı liglerde mücadele eden takımlara verdiği sponsorluk desteği ile Türk sporunun ve sporcusunun yanında olan HDI Sigorta, geçtiğimiz yıl forma sponsoru olarak destekçisi olduğu Afyon Belediyespor ile iş birliklerini ileri taşıdı. Taraflar arasındaki anlaşmaya göre, 2020 - 2021 sezonu boyunca Basketbol Süper Ligi'nde mücadele eden Afyon Belediyespor Basketbol Takımının isminin yanında "HDI Sigorta" yer alacak.

HDI Sigorta ile iş birliklerini duyurmaktan mutluluk duyduklarını belirten Afyon Belediyespor Basketbol Kulübü Başkanı Cömert Küce, "Geçen sene büyük bir özveri ile çıktığımız bu meşakkatli yolda bizlere canı gönülden kapılarını açan HDI Sigorta ile ortaklığımızı ileri taşıyarak büyük bir aile olmaya karar verdik. Basketbol takımımıza isim sponsoru olarak gücümüze güç katan, başta Genel Müdür Sayın Ceyhan Hancıoğlu olmak üzere HDI Sigorta Ailesine sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz. Beraber uzun yıllar nice başarılarla imza atmak dileğiyle, iki taraf için de hayırlı uğurlu olsun." dedi.

Spora ve sporcuya desteğin bu günlerde daha da anlam kazandığının altını çizen HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Elimizden geldiğince çok spor kulübüne dokunmaya çalışıyor, ülke sporuna ve sporcusuna destek sağlayacak her fırsatta yanlarında olmaya gayret ediyoruz.

Geçtiğimiz yıl formalarında ismimizi taşıyarak bizleri gururlandıran Afyon Belediyespor Basketbol Kulübü ile yeni bir anlaşmaya imza atıyor olmanın mutluluğu içerisindeyiz. Bu anlaşma aynı zamanda kadim bir dostluğun başlangıcıdır. HDI Sigorta Afyon Belediyespor takımımıza yeni sezonda başarılar diliyorum." ifadesinde bulundu.

# Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı oldu.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreterliğine Özgür Obalı atandı. 1 Mayıs 2015 tarihinden bu yana genel sekreterlik görevini yürüten Mehmet Akif Eroğlu, görevini 4 Ağustos 2020 itibarıyla Özgür Obalı'ya devretti.

Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olan Özgür Obalı, University of Birmingham'da Uluslararası Bankacılık ve Finans üzerine yüksek lisansını tamamladı. İş Bankası ve Türkiye Finans A.Ş. gibi kurumlarda Müfettişlikten Teftiş Kurulu Başkanlığına çeşitli görevlerde bulundu. 2012 - 2016 yılları arasında Vakıf Emeklilik'te İnsan Kaynakları, Destek Hizmetleri, Satış Sonrası Hizmetler, Pazarlama, Operasyon ve Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlenen Obalı, Şubat 2016 - Temmuz 2020 arasında Vakıf Emeklilik Genel Müdürlüğü görevini yürüttü. Özgür Obalı evli ve iki çocuk babasıdır.



# Ankara Sigorta'dan acentelere müjdeli haber



*Ankara Sigorta,  
koronavirüs  
(COVID-19) salgınıyla  
mücadele kapsamında  
acenteler lehine bir  
dizi kararlar  
aldığını açıkladı.  
333 kasko branşında  
3 aylık primi  
karşılacak olan  
şirket, 12 taksit  
imkanı sunuyor ve  
komisyonu da yüzde  
5 arttırara yüzde  
20'ye çıkarıyor.*

Acentelerin ve iş ortaklarının bu zor zamanlarda yanında olduklarını vurgulayan Ankara Sigorta'nın açıklaması şu şekilde:

**"333 kasko branşınızda bugünden başlamak üzere Nisan ve Mayıs aylarında hususi ve kamyonet kullanım tarzında keseceğiniz tüm poliçelerinize 3 ay kasko primi bizden. (Poliçe sureleri 15 ay olacak)"**

#### **12 taksit imkânı**

"Hususi ve kamyonet kullanım tarzındaki kasko poliçelerimizde blokeli kartlara 12 taksit yapıyoruz."

#### **Yüzde yirmi komisyon**

"Bugünden başlayarak Nisan ve Mayıs ayında kesilecek olan hususi ve kamyonet kullanım tarzındaki kasko poliçelerimizde komisyon oranımızı yüzde 5 artırıyor ve bu dönemdeki poliçelerimize yüzde 20 komisyon veriyoruz."

## **Milli Dayanışma Kampanyası'na 1 Milyon TL Destek**

**Ankara Sigorta ayrıca, koronavirüs salgınının etkilerini azaltmak için Cumhurbaşkanı Sn. Recep Tayyip Erdoğan'ın başlatmış olduğu Milli Dayanışma Kampanyası'na 1 Milyon TL ile destek olduklarını açıkladı.**

Ankara Sigorta, Milli Dayanışma Kampanyası'na katılımını aşağıdaki mesajla duyurdu:

1936 yılından bu yana Türkiye'nin ve insanımızın güvende hissetmesi için var gücümüzle çalıştık. Koronavirüs salgınının ülkemizde yayıldığı ilk günden itibaren değerli çalışma arkadaşlarımızın sağlığı ve güvenliği için gereken tedbirleri aldık.

Mutluluğun sigortası Ankara Sigorta olarak; Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı tarafından başlatılmış olan ve Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın liderlik ettiği Milli Dayanışma Kampanyası'na 1 milyon TL ile destek veriyoruz.

Dayanışmanın gücü ve alınan tedbirler sayesinde millet olarak bu zorlu günleri aşacağımıza inancımız tam.

Çünkü #BizBizeYeterizTürkiyem



*“Sigorta sektörü içinde en iyi işleri yapan, en iyi mesajları veren, vatandaşa bir mal veya hizmet sunarken güven veren bir mesaj vermek çok daha önemli. Biz iletişime önem veren, sürekli sahada olan, müşterisinin yanında olduğunu hissettiren bir markayız.”*

*Ceyhan  
Hancıoğlu*

**“Sigorta sektörü içinde en iyi işleri yapan, en iyi mesajları veren, vatandaşa bir mal veya hizmet sunarken güven veren bir mesaj vermek çok daha önemli. Biz iletişime önem veren, sürekli sahada olan, müşterisinin yanında olduğunu hissettiren bir markayız”.**

**Önemli başarılarına imza atmış bir yönetici olarak Ceyhan Hancıoğlu'nun sektör ile buluşma hikayesinden kısaca bahsedebilir misiniz?**

Benim hikayem çok uzun ama kısa bir şekilde sizlere anlatmaya çalışayım. 53 yaşında bir yöneticiyim. Sektörde 30. yılım. Daha önce kısa kısa banka ve turizm sektörü tecrübelerim oldu ama 1990 yılında sigorta sektörüne girdim. Çok şükür bugün hala sektörde görev yapıyorum. Sigorta sektörüyle ilk buluşmam AGF Garanti Sigorta ile oldu. O dönem Doğuş ve Fransız ortaklı bir şirketti ve yönetici adayı olarak başvurmuştum. Dolayısıyla sektörle burada tanıştım. 12 sigorta şirketinde yöneticilik yaptım hatta bazılarında 2. tura döndüm. HDI'nin de öyle bir hikayesi var ve HDI'nin bendeki yeri çok farklı. 2009 yılında bu aileye katıldım. Çok hareketli ve heyecanlı bir yönetici profilim sebebiyle bir sene kadar çalışıp ayrıldım. Ama yaklaşık bir sene kadar sonra da geldim. Dolayısıyla HDI benim için özel şirketlerden bir tanesi. Gidip geri geldiğim bir sigorta şirketi. 2011 yılına geri geldim. Kesintisiz olarak 9 yıldır bu şirketteyim. Son 7,5 yılımda da Genel Müdürlük görevini yürütüyorum. Ekibimizle hep birlikte bir dönüşüm projesi gerçekleştirdik. Kârsızlık ortamında artık kar eden, sürekli büyüyen ve karlılığımı da sürdürebilen bir şirket olarak sigorta sektörüne damgamızı vurduk diyebilirim. Güzel işler ve projeler yapmaya devam ettiğimiz sürece yönetim kurulunuz size farklı projelerle geliyor ve pazarda kalıcı olmak adına yatırımlar yapmaya devam ediyoruz. Son 2,5 yıldır iki sigorta şirketini bünyemize kattık. 2018 yılında Liberty Sigorta, geçen yılda Ergo sigortayı bünyemize kattık. Bugün artık 14 yıllık genç bir marka olmasına rağmen Türkiye'nin ilk beşini zorlayan, pazar payı % 5'leri geçen hakikaten önemli sürdürülebilir başarı elde eden bir sigorta şirketi olmaktan mutluyuz.

## Pandeminin yol açtığı yeni iş hayatı koşullarıyla ilgili sizde neler değişti ve önümüzdeki süreç ile ilgili olarak değerlendirmelerinizi aktarabilir misiniz?

Pek çok dönem görmüş bir jenerasyon olarak biz bile yaşamadığımız şeyleri görüyoruz. Esasında müthiş bir kriz görüyoruz fakat bu daha önceki hiçbir krize benzemiyor. Genelde hep ekonomik krizi konuşuruz fakat bu bambaşka bir şey. Netice de finansal krizle sonuçlanan fakat sebebi finansal olmayan, belki dünya savaşından bu yana görülmemeyen bir sağlık krizini konuşuyoruz. 100 yaşındaki bir insanın bile hatırlamadığı ve yıllar sonra ilk defa gerçekleşen, ne olduğunu hala anlayamadığımız bir kriz. Büyük bir sağlık sorunu olmasına rağmen ama bizim için de tabii ki büyük bir finansal kriz. Dolayısıyla dünya ekonomisini alt üst eden bir kriz var. Tabii ki devletimiz, bürokrasi ve yöneticilerimiz elinden geleni yapıyor ama yaşananlara bakarak bu krizin çok da kolay geçmeyeceği ya da ne kadar süreceğini bilemediğimiz bir süreç yaşıyoruz. Her geçen gün iyileşmeden umut beslememiz gerekiyor. Böyle baktığımızda da geçmiş 3 ay kadar kötü süreç olmayacağını temenni ediyorum. Bu süreç bize pek çok şey öğretiyor. Her sektörü olduğu gibi sigorta sektörünü de elbette çok etkiledi. Müşterinin ihtiyacı şu an en önemsedığımız konu. Bizim, her şeyden önce müşterinin ne istediğini anlamamız gerekiyor. Doğal olarak önceliklerimiz değişti. Daha önce markaya göre hareket edebiliyorduk bugün ise hijyene, sağlık, kalite ve güvene daha fazla önem veriyoruz. Önceden tereddüt etmeden aldığımız bir malı bugün alırken düşünüyoruz. Pandeminin bize öğrettiği güçlü marka değil güvenilir marka, bilinen marka değil kaliteye odaklanmış marka, hijyene odaklanmış marka şu an daha fazla ön plana çıktı. Sigorta sektörü içinde en iyi işleri yapan, en iyi mesajları veren, vatandaşa bir mal veya hizmet sunarken güven veren bir mesaj vermek çok daha önemli. HDI sigorta olarak bizim bu anlamda bir avantajımız vardı. Biz iletişime önem veren, sürekli sahada olan, müşterisinin yanında olduğunu hissettiren bir markayız. Bu dönemde orada iyi olmamız yeterli olmuyor, daha da iyi olmamız gerekiyor. Belki şu an sahada olamıyoruz ama dijital ortamı da yanımıza alarak, yüz yüze görebilmek çok önemli. Bu dönemde 2500 tane acentemizi ekrandan da olsa kucakladık. Dolayısıyla pandemi dönemini bir fırsat olarak görüyoruz biz. Dijitalleşmenin önemini yıllardır konuşuyoruz ama bu vesile ile dijitalleşmenin göbeğinde bulduk kendimizi. Belki bizi bıraksalar 1,5 yıl sonra göreceğimiz bu dijital ortamı pandemi sebebiyle yaşamaya mecbur kaldık ve çok da rahat ettik. Değişen dijital ortamla birlikte müşteri ihtiyaçları çok önemli, müşteriye kulak vermek müşteriye olduğundan daha fazla anlayabilmek için aksiyonlar almak çok önemli.

## Sigorta şirketinin devamlılığını sağlayan en önemli unsurlar nelerdir?

Netice itibarıyla sigorta güven işi. Biz bir kutu, defter, kalem satmıyoruz. Sigortacı bir hizmet, güven ve kalite satıyor. Gelecekte başımıza gelebilecek kötü bir şeyde yanımızda olduğunuzu taahhüt ediyoruz. Dolayısıyla çok zor bir iş yapıyoruz esasında. Daha öncede söylediğim gibi bu güven ve kaliteyi arttıracak bir şeyler yapmak gerekiyor. Sahada olmak, müşteri odaklı olmak, müşteriye dinlemek, değişen bu süreçte ihtiyaçlarını iyi anlamak en önemlisi. Sigortacılık zaten başlı başına bir sosyal sorumluluk işidir. Bununla birlikte pandemi sürecinin bize öğrettiği gibi işin biraz da sosyal tarafına dokunarak, insanlara daha çok yaklaşarak, özel

günlerinde yanlarımızda olarak sosyalleşme fırsatlarını daha iyi kullanmak gerekiyor. Tabii ki işin finansal tarafı güçlü şirket, güçlü marka, hizmetlerini yerine getiren, taahhütlerine sonuna kadar sadık, yarı yolda bırakmayan, sürekli müşterinin yanında olan özellikle kötü gününde yanımızda olan bir kurumun, güvenini pekiştirecek biraz daha bu ortamla beraber sosyal sorumluluk projesi kapsamında insanların kalbine dokunacak, belki sigortacıyı çok daha iyi anlatacak fırsatlar kovalamak gerekiyor. Zaten rakamsal olarak iyi işler yapıyorsanız, hasarı zamanında ve tam ödülyorsanız, bu yaptıklarınızın insanlık için faydalı bir şeyler olduğunu anlatmak adına aksiyon almak lazım. Sonuçta biz insanlık için, varlıkları ve değerleri için varız ve bunları koruyoruz. Arabalarımızı, evlerimizi, kamyonlarımızı, fabrikalarımızı ve hatta bu dönemde daha çok gündeme gelen sağlıklarımızı koruyoruz. Dolayısıyla bunu biraz daha hissettirmek adına şirketlerin çalışmalar yapması, penetrasyonun çok düşük olduğu ülkemizde penetrasyonu arttırmak için insanları sigortacılığa daha yaklaştırmak için kendimizi daha iyi ifade etmeye ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum.

## Sigorta sektöründe geleceğin trendleri teknoloji ile değişiyor. Müşterinin, fiyatlandırma ve kapsam süresinde en yüksek esnekliğe sahip poliseye istediği zaman ve yerde kavuşmasını sağlayan “kullan at sigorta”nın geleceğin en önemli sigorta modeli olması bekleniyor. Bu konuda sizin düşüncelerinizi alabilir miyiz?

İlla ki bunlar olacak. Çünkü ihtiyaçlar değişiyor. Ben bu dönemde, insanları kendine daha iyi hissettirmek için danışmanlık modelinin daha popüler olacağını düşünüyorum. İnsanlara kalpten yaklaşacak danışman modelleri olacaktır. Farklı bir örnek vereceğim. Örneğin insanlar kuaföre gitmeye korkuyorlar, onlar da çalışma şekillerini değiştirdiler ve tek kullanımlık ürünler ile çalışıyorlar. Üstünüze serdiği bir havluyu bile bir daha kullanmıyorlar. Bizim içinde dijitalleşmeyle birlikte biraz daha danışılan ve güvenilen adam konseptinin geleceğini ve yeni ürünler çıkartmamız gerektiğini düşünüyorum. Pandemi ve salgın hastalıkların istisna olduğu ürünlerimiz vardı. En önemli ürün sağlık ürünüydü. Sektör bu anlamda çok güzel bir duruş sergiledi ve bütün oyuncular olarak biz teminat dışı olmasına rağmen salgın hastalıkları dahil ettik, vatandaşımızı mağdur etmemek adına. Bu gibi dokunuşlar çok önemli. Önümüzdeki dönem yeni ürünlerde de salgın hastalıkları içine alan ürünler beklentisi var ve şu anda çalışıyoruz. Bir anda da bu yükü sigortalılara yüklememek de gerekiyor. Çünkü sigortacılık matematik ve istatistik işi. Biz almadığımız bir primin karşılığını ödeyemeyiz. Dolayısıyla anlayışlı olmak gerekiyor. Salgın hastalıkları içine alan yeni inovatif ürünlerinde geleceğini söyleyebilirim.





*“HDI olarak biz,  
Türkiye coğrafyasını  
kucaklayan ve  
Türkiye’nin  
81 ilinde faaliyet  
gösteren bir sigorta  
şirketiyiz.*

### **Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Sn. Türker Gürsoy’un göreve getirilmesi ile ilgili düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

SEDDK bizim yıllardır hayal ettiğimiz, istediğimiz ve beklediğimiz bir kurumdur. Çok kötü bir dünya yoktu fakat daha iyi olması adına bir fırsattı. Çok daha etkin, hızlı, doğru çözümler almak adına gücü elinde olan ve sigortacılık sektörü ile omuz omuza çalışan, sektörün paydaşlarıyla bir araya gelen, ortak akılla hızlı ve doğru çözümler sunan bir kurum diye hayal ettik ve yıllardır beklediğimiz için çok da mutlu olduk. Yönetim kadrosunda devlet ve özel sektör tarafında yer almış olan yöneticilerin olması bizi çok mutlu etti. Konuyu bilen, sektörü ve oyuncuları tanıyan insanların olması bizim için harika bir durum. Türker Bey için de şunları söyleyebilirim; daha önce Sigorta Denetleme Kurulu’nda çalışmış uzman bir yönetici ayrıca özel sektör tecrübesi olan bir insan. Kendisini yakinen tanımıyorum fakat bir kaç toplantıda bir araya geldik. Kendisi çok genç, heyecanlı, atak ve söylediği birkaç şey beni çok etkiledi. Ortak akıl ve paydaşlarla devamlı iletişim halinde olmak, birlikte karar vermek ve sektörün sorunlarına birlikte çözüm bulmak gibi çok önemli bir şey söyledi. Bu bizim hep hayal ettiğimiz bir durumdu. Günün sonunda belki hepimizin mutlu olacağı değil ama hepimizin mutabık olacağı bir sisteme gitmek en çok keyif alacağımız durum. Sektörü gerçekten büyütecek bir yönetici ve ekibinin olduğunu görmüş bulunmaktayım. Bu yüzden ben geleceğe umutla bakıyorum.

## TSB Başkanlığı'na Atilla BENLİ'nin yeniden seçilmiş olmasıyla ilgili düşüncelerinizi alabilir miyiz?

TSB'nin yönetiminin bir kısmının tekrardan seçilmesinin bir avantaj olduğunu düşünüyorum. Çünkü yeni bir süreç devam ediyor, bu süreci bozmadan oradaki ekibe sadece takviye amacıyla bir kaç arkadaşımızın desteğiyle SEDDK'nın yönetiminin kurulması ve atanması böyle baktığımızda ve diğer tarafta satış kanalları SAIK çatı örgütü diğer taraftan SEİK gibi bir sürü sektörün paydaşlarını saydığımızda bu dönemin ben, momentumunun çok denk geldiğini düşünüyorum. Yeni yönetimlerle, yeni heyecan ve şarj olmuş ekiplerle birlikte önümüzde bekleyen bir sürü sorun var fakat bu sorunlara hızlı müdahale edebilecek bir ortam var şu anda. Bu açıdan da çok mutluyum. TSB, SEDDK'nın çok önemli bir yol arkadaşı ve dostu. Bende TSB Olağan Genel Kurulu'nda nacizane 4.dönem olarak HDI Sigorta adına seçildim. 2014 yılından bu yana kurumun yönetimindeyim. Çok şükür tüm meslektaşlarımız teveccüh gösterdi ve yönetimde yer aldık. Önümüzdeki dönemde geçmişten daha hızlı ve doğru kararlar alacağımızı düşünüyorum.

## Sporun ve sporcunun her zaman yanında oldunuz. 20 farklı şehir, 11 lig ve 34 farklı takımın sponsorunuz. HDI ailesi olarak önümüzdeki süreçte farklı sponsorluklar olabilir mi?

Sn. İsmail Öztürk'e bize geçmiş yıllarda verdiği destekten dolayı çok teşekkür ederiz. Biz Santra Marketing 'i spor olarak biliyoruz fakat büyük bir mutlulukla görüyorum ki kendi çalışma alanımız olan sigortacılığa yaklaştınız. SigortaLife olarak farklı bir çerçevede yeni bir oluşum içinde olduğunuz için de ayrıca teşekkür etmek istiyorum. Sigortacılarla çok daha yakın çalışma arzunuzu da bu anlamda çok destekliyorum.

Ben Türk sporunun taraftarıyım aslında. Bizim ilk ciddi sponsorluk yatırımımız 2010 yılında Galatasaray ile başlamıştır. HDI olarak biz Türkiye coğrafyasını kucaklayan, Türkiye'nin 81 ilinde faaliyet gösteren bir sigorta şirketiyiz. Dolayısıyla bu konsept kapsamında bütçemiz elverdiğince neden Türkiye'yi kucaklamayalım diye bir yola girdik. Son 8 yıldır da oldukça hızlı gidiyoruz. Bir çok kulüple küçük ve büyük klüp ayrımı yapmadan Türkiye'nin her yerinde herkese dokunan bir konsepte döndük. Hatay'dan Denizli'ye, Bursa'dan Diyarbakır'a, Mardin'e kadar hiçbir spor branşı ayırt etmeksizin bu iş modelinden vazgeçmeceğiz. Başarılı olduğumuzu düşünüyorum. Bu anlamda bir rekabet oluştu ve diğer sigorta şirketleri de sponsorluk çalışmalarına başladı. Bizim için iyi olmadı belki ama olsun sonuçta kazanan yine Türk sporu olacaktır. Türk sporu son dönemlerde büyük zorluklardan geçiyordu bir de üzerine pandemi krizi gelince çok daha zorlaştı. Bu anlamda da sponsorun değerinin çok daha iyi bilinmesinin gerektiğini düşünüyorum.

## 8 Mayıs'ta yayımlanan yönetmelikle birlikte sigorta satışının farklı sektörler tarafından da yapılabilir olması hakkındaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?

*“Hatay'dan Denizli'ye, Bursa'dan Diyarbakır'a, Mardin'e kadar hiçbir spor branşı ayırt etmeksizin bu iş modelinden vazgeçmeceğiz.”*

Ben hem vatandaşım hem de sigorta yöneticisiyim o yüzden her iki taraftan cevap vereyim. Sigorta penetrasyonunun artması için sigortalı sayısının artması gerekiyor. Vatandaşlarımızın sigortaya daha yakın olması gerekiyor. Basit bir örnek verirsek, zorunlu dask sigortaları bile şu anda % 50'nin altında, trafik sigortasında da zorunlu olmasına rağmen % 15'lik kaçak vardır. Eğer sigortasız vatandaşlar poliseye daha kolay gidecekse bundan çok korkmamak gerekiyor. Eğer bir katkı yapılacaksa buna karşı değilim. Fakat madalyonun diğer yüzüne baktığımızda acentelerimizi rahatsız eden birşey var. Sigortacılık yetkinliği ve belgesi olmayan insanların sigortacı olmasının önü açılıyor ise buna da karşıyım. Sigortacılık bu kadar basite alınabilecek bir müessese değildir. Sigortayı sigortacı satmalıdır. Bu anlamda birçok çözüm var. Devlet, mevzuat, ortaklar, acenteler oturup bir çözüm bulabilir, eğer bize de sorulur ise biz de düşüncelerimizi paylaşıyoruz. Bunları birlikte yaparsanız hem sigortalılık ve poliçe sayısı artar, hem insanlar daha çok korunmuş olur, hem de bizim mevcut resmi kanallarımızın hiçbirini rahatsız olmaz. Siz acente üzerinden nerede olursanız olun satış yaparsanız bizim acente dostlarımız da zaten bu duruma itiraz etmeyecektir.



**RUCK  
MAUL** 1823

ruckmaul.it

- Brandium AVM - Tlf : 0216 576 00 83
- Göktürk Larus Palas - Tlf : 0212 322 80 86-87
- Tuzla Viaport Marina - Tlf : 0216 504 28 94
- Forum Diyarbakır AVM - Tlf : 0412 502 24 42
- Göktürk Golf Store - Tlf : 0212 322 63 13
- Belek National Golf Club - Tlf : 0242 725 46 20
- Marmaris Mare Boutique - Tlf : 0252 413 25 42
- İzmir Mavi Bahçe Prive - Tlf : 0232 502 15 51
- Çesme Marina - Tlf : 0231 712 25 04

- Flyinn AVM - Tlf : 0212 663 03 66
- Mall of Istanbul - Tlf : 0212 801 07 90
- Antalya Deepo AVM - Tlf : 0242 340 23 28
- Antalya Regnum Carya Golf - Tlf : 0242 725 63 20
- Beyoglu Bloggers - Tlf : 0212 245 52 70
- Turgut Reis D-Marin - Tlf : 0252 382 71 37
- Atasehir Prive - Tlf : 0216 317 70 70
- Bodrum Golf Club - Tlf : 0252 313 46 53

shop online / [www.ruckmaul.com](http://www.ruckmaul.com)



# AkSigorta Acente Sayısını üç bine Çıkardı



**En büyük dağıtım kanalı olan acentelerini her fırsatta destekleyen Sabancı Holding iştiraki AkSigorta, son 2 yılda acente sayısında ciddi bir büyüme kaydetti. Yüzde 26'lık büyüme ile kapsama alanını oldukça genişleten AkSigorta, Türkiye genelinde 3 bin acenteye ulaştı.**

10 bölgeye yayılan acenteleriyle, müşterilerine kesintisiz hizmet sunan AkSigorta, İstanbul Avrupa bölgesinde yüzde 48; İstanbul Anadolu bölgesinden yüzde 33 büyüme kaydetti. Marmara ve Batı Karadeniz bölgesinde yüzde 29 artış yaşayan Şirket; Doğu Anadolu ve Doğu Karadeniz bölgesinde yüzde 32, Çukurova ve İç Anadolu bölgesinde ise yüzde 27 büyüme elde etti.

## **Tüm acentelere destek**

Türkiye genelinde oldukça kapsayıcı bir hizmet sunduklarını ifade eden AkSigorta Genel Müdür Yardımcısı Tolga Tezbaşaran; "AkSigorta olarak, 60 yıllık köklü geçmişimizle müşterilerimizin ve en büyük dağıtım kanalımız olan acentelerimizin yanında olmaya devam ediyoruz. Son 2 yılda acente kanalımızda oldukça önemli bir büyüme kaydettik. Türkiye genelinde yüzde 26 artışla, 3 bin acenteye ulaştık. Sigorta sektörünün büyümesindeki en önemli katkıyı sunan acentelerimizi; gerek iş süreçlerini kolaylaştırmak için gerçekleştirdiğimiz teknolojik yatırımlarımız gerek destek paketlerimiz gerekse de sunduğumuz eğitimlerle desteklemeye devam ediyoruz" diye konuştu.



# Generali Sigorta'dan İnternet Semineri

**Müşterileriniz ile Nasıl Güçlü Bir İlişki Kurabilirsiniz?**



**Seydi Demir**

Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Seydi Demir, acentelerin katıldığı Webinar'da yeni müşteri davranışları hakkında bilgi verdi.

Generali Sigorta, acenteleriyle Webinar'da (internet semineri) bir araya geldi. 'Müşterileriniz ile Nasıl Güçlü Bir İlişki Kurabilirsiniz?' başlıklı online etkinlikte; müşterilerle ilişki yönetimi nasıl sağlanır; müşteri sadakati ve bağlılığı nasıl yaratılır, müşteri beklentilerinin ötesine nasıl geçilir gibi müşterileri ilişkilerine ve haklarına dair konular aktarıldı.

İş geliştirme, stratejik düşünme, değişim yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi, stratejik planlama ve sadakat programları gibi alanlarda uzmanlıklarıyla tanınan Dr. Hakan Tetik'in moderatörlüğünde gerçekleşen online buluşmada; Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Seydi Demir de yer alarak, acentelerin sorularını yanıtladı.

## Yeni müşteri deneyimi

Acentelere müşteri ilişkileri ile ilgili önemli detayların aktarıldığı webinar ile ilgili bilgi veren Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Seydi Demir; "Artık müşteri davranışlarında pandemi öncesi ve sonrası olmak üzere iki farklı dönemi konuşuyoruz. Yaşanan gelişmeler ve değişen tüketici profiliyle birlikte, yeni müşteri elde etmek ve mevcut müşteriyi elde tutabilmek acentelerimiz ve sektör açısından daha da önem taşıyor. 'En iyi müşteri deneyimini' yaşatmak, günümüzde bilinen müşteri ilişkileri yönetiminin ötesinde bir noktada. Bu bilinçle tasarladığımız online buluşmamızda, acentelerimize müşteri ilişkileri özelinde çok değerli bilgiler sunduk, fikir alışverişinde bulunduk. Benzeri buluşmalara devam ederek hem acentelerimizi hem de sektörü geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.

# Nefes Ol.

## Projesi, Allianz Grubu'nda Koronavirüs Döneminin En İlham Verici Projesi Seçildi.

Allianz Türkiye'nin koronavirüs ile mücadele sürecinde zor şartlarda çalışan sağlık çalışanları için Lokman Hekim Sağlık Vakfı iş birliğiyle hayata geçirdiği "Nefes Ol" projesi, Allianz Grubu tarafından ilham verici seçildi. "Nefes Ol", tüm dünyadaki Allianz iştiraklerinin, kendi ülkelerinde koronavirüs döneminde hayata geçirdikleri 150 proje arasında birinci oldu.



**Berna Özdemir**

Allianz Türkiye Kurumsal İletişim, Kurumsal Sorumluluk ve Sürdürülebilirlik Grup Başkanı

Allianz Türkiye'nin Lokman Hekim Sağlık Vakfı iş birliğiyle hayata geçirdiği "Nefes Ol" projesi "Allianz Grubu Amaç ve Strateji Günü" kapsamında düzenlenen "En Beğenilen Amaç Hikayesi" yarışmasının birincisi oldu. "Nefes Ol", tüm dünyadaki Allianz iştiraklerinin, kendi ülkelerinde koronavirüs döneminde hayata geçirdikleri 150 hikaye arasında en ilham verici proje seçildi.

Nefes Ol projesini Nisan ayı başında Lokman Hekim Sağlık Vakfı ile İstanbul'da sağlık çalışanlarına kalacak yer sağlamak amacıyla hayata geçirdiklerini belirten Allianz Türkiye Kurumsal İletişim, Kurumsal Sorumluluk ve Sürdürülebilirlik Grup Başkanı Berna Özdemir, "Pandemi döneminde gece gündüz demeden görevinin başında olan, hepimizin kahramanı sağlık çalışanlarına minnettarız. Lokman Hekim Sağlık Vakfı iş birliğiyle gerçekleştirdiğimiz 'Nefes Ol' projesiyle onların yanında olduğumuzu göstermek istedik. Evlerine gidemeyen, sağlık çalışanlarımıza biraz olsun dinlenebilmeleri için konaklama imkânı sağladık. Sağlık çalışanlarımızdan aldığımız olumlu geri bildirimler bizleri çok mutlu etti. Toplumsal sorumluluğumuz ve iş yapış şekillerimizle örnek olacak hikayeler yazmaya hep birlikte devam edeceğiz." dedi.

## Sigorta sektöründe tarafsız ve doğru bilginin kaynağı [www.sigortaladim.com](http://www.sigortaladim.com), tüketici araştırmasının sonuçlarını açıkladı!

### Güvende ve rahat hissetmek için çıkılan sigorta yolculuğu, yanlış bir karar verme korkusuyla ne kadar 'güvende' ilerliyor?

Sigorta sektöründe tarafsız ve doğru bilginin kaynağı [www.sigortaladim.com](http://www.sigortaladim.com), araştırma şirketi IPSOS ile birlikte gerçekleştirdiği "tüketicinin sigortadan beklentileri" araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Bazı öne çıkan sonuçlar şöyle: Türkiye'de en çok araçla ilgili sigortalar yaptırılıyor; Tüketici, zorunlu olmasına rağmen deprem sigortasından kaçmıyor; Tüketici, sigortasına "İyi bir dostuna güvenir gibi" güvenmek istiyor. [sigortaladim.com](http://www.sigortaladim.com) ve IPSOS tarafından gerçekleştirilen araştırma kapsamında, 25-45 yaş arası, ABC1C2 sosyo ekonomik gruptan, kadın ve erkek 1000'e yakın kişiyle görüşüldü. Araştırmada, sigortasını online platform veya acente aracılığı ile yaptırmış, karar verici konumundaki kişiler baz alındı; ayrıca daha derinlemesine bilgi elde etmek için fokus grup çalışmaları yapıldı.

### Araştırmaya göre Türkiye'de en çok yaptırılan sigortalar trafik ve kasko sigortaları

[sigortaladim.com](http://www.sigortaladim.com)'un araştırmasında tüketicilerden alınan yanıtlara göre ülkemizde en çok trafik sigortası ve kasko sigortaları yaptırılıyor. Trafik açısından yaptırılması zorunlu olması nedeniyle araç sahiplerinin çoğunda trafik sigortası bulunuyor. İkinci sırada kasko sigortası geliyor. Kasko ve trafik sigortalarını zorunlu deprem sigortası (DASK) ve konut sigortası izliyor. Her 100 kişiden 66'sının zorunlu deprem sigortası, 43'ünün ise konut sigortası bulunuyor. Yaptırılması zorunlu olmasına rağmen zorunlu deprem sigortasındaki düşük oran dikkat çekiyor. Bunları sırasıyla bireysel emeklilik sigortası, özel sağlık sigortası ve otomatik katılım ile BES izliyor. Bireysel emeklilik sigortası yaptırılanların oranı %35 iken özel sağlık sigortası yaptırılarda bu oran %30'a düşüyor. Otomatik katılım ile BES sahibi olanların oranı ise yine %30.

En az tercih edilen sigorta ürünleri arasında eşya sigortası ve elektronik cihaz sigortası yer alıyor. Eşya sigortası yaptırılanların oranı %17; elektronik cihazları için sigorta yaptırılanlar ise sadece %15 olarak görülüyor.

'Sigorta' eşittir 'güven' demek! Tüketici sigortasına "İyi bir dostuna güvenir gibi" güvenmek istiyor. [sigortaladim.com](http://www.sigortaladim.com)'un araştırmasında tüketiciye göre "sigorta" demek, öncelikli olarak "güvende olmak" anlamına geliyor. Tüketici sigortayı aynı zamanda riski minimize etmek olarak da tanımlıyor. Sigortalı olmak söz konusu olduğunda, tüketici yaptırdığı sigorta ürününe tam güven duymak ve satın aldığı üründen dolayı risk anında kendini güvende hissetmek istiyor. Her iki tüketiciden biri sigorta için tercih edeceği markanın "güvenilir bir marka" olmasına dikkat ediyor.

Araştırmaya göre tüketicilerin %67'si markaya göre %37'si ise verilen hizmete bakarak karar veriyor. Sigorta markalarının "kaliteli hizmet anlayışı olan bir marka" olduğu için tercih edilme oranı ise araştırma sonuçlarına göre %39. Tüketici ayrıca, "bir sorun olduğunda muhatap bulabilmek" kriterine önem veriyor.

### Doğru ürünü, doğru fiyata, doğru firmadan seçebilmek istiyor.

Tüketici için sigorta yaptırırken en önemli kriterlerin başında, farklı fiyat ve içerik seçeneklerine hızlı bir şekilde ulaşabilmek ve tek bir kişiye bağlı kalmadan özgürce ve rahatça seçim yapmak geliyor. Yapılan kampanyalar da satın almada etkili oluyor. Modern dünyanın getirdiği teknoloji, hız ve kolaylığı tercih edenler, tek noktadan tüm sigorta tekliflerinin teminatlarını ve fiyatlarını karşılaştırabilme imkânı isteyenler, online kanalları tercih ediyorlar.

[sigortaladim.com](http://www.sigortaladim.com) Pazarlama Direktörü İzzet Özveren araştırma raporu ile ilgili olarak, "sigortaladim.com olarak bu araştırmayı yaptırırken amacımız, gelişen dünya ile birlikte değişen tüketici ihtiyaç ve beklentilerini tekrar tekrar sorgulamaktı. Bizce bu araştırmanın ortaya koyduğu en önemli iki unsur "sigorta eşittir güven" ve "doğru ürünü, doğru fiyata, doğru firmadan seçebilmek" oldu. Bu sonuç, bizim misyonumuzla da çok örtüştü çünkü sigortaladim.com'da slogan olarak 'Sigortana İyi Bak' diyoruz. Sitemizde tüketici her sorusuna cevap alsın, ayrıca aklına gelmeyen ya da bilmediği detaylarla beraber ürün, fiyat gibi görmek isteyebileceği tüm bilgilere rahatça ulaşsın istiyoruz.

Tüm çalışmalarımız, sigorta konusunda tüketicileri bilgilendirerek kendi kendilerine en doğru kararı verebilecek şekilde güçlendirmek için. Çünkü bilgi güçtür ve kontrolü tamamen tüketiciye verir. Biz de güvende ve rahat hissetmek için çıkılan sigorta yolculuğunun tüketiciler için güvenli bir şekilde tamamlanabilmesi için çalışıyoruz." dedi.

# “Güvenli gelecek”

**Anadolu Sigorta ile Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) arasında ‘Güvenli Biz Sigortası’ protokolü imzalandı. Protokol ile BTSO üyelerine ve üyelerin sahibi oldukları firmaların çalışanlarına yönelik avantajlı sigorta poliçesi sahibi olma imkanı sağlanacak.**

Türkiye’de faaliyetlerini sürdüren oda ve borsalara örnek teşkil edecek projelerin merkezi haline gelen BTSO ile Anadolu Sigorta arasında yeni bir çalışma gerçekleştirildi. Düzenlenen protokol ile oda üyelerine ve üyelerin sahibi oldukları firmaların çalışanlarına Anadolu Sigorta’nın Güvenli Gelecek ürünü kapsamında özel indirim uygulanacak. BTSO üyeleri, ‘Güvenli Biz Maxi BTSO’ poliçesi ve ‘Güvenli Biz Gold Plus BTSO’ poliçelerinin avantajlarından faydalanabilecek.





“Salgın döneminde de üyelerimizin yanında olmaya devam ediyoruz. Oda olarak daha önce başta ‘BTSO BİZ’ projesi olmak üzere üyelerimize avantajlar sunan birçok projeyi hayata geçirdik. Bu kapsamda Anadolu Sigorta ile yapılan işbirliği de üyelerimize önemli imkanlar sağlıyor. Tüm üyelerimizin avantajlı poliçe imkanlarından faydalanmasını bekliyoruz.”



**İbrahim Burkey**

BTSO Yönetim Kurulu Başkanı

### Üyelerimize avantaj sağlıyoruz.

BTSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkey da BTSO ile Anadolu Sigorta arasında yapılan işbirliğinin hayırlı olmasını diledi. BTSO olarak kent ve ülke ekonomisinin dinamizmini artırmak adına önemli projeleri hayata geçirdiklerini kaydeden Başkan Burkey; “Salgın döneminde de üyelerimizin yanında olmaya devam ediyoruz. Oda olarak daha önce başta ‘BTSO BİZ’ projesi olmak üzere üyelerimize avantajlar sunan birçok projeyi hayata geçirdik. Bu kapsamda Anadolu Sigorta ile yapılan işbirliği de üyelerimize önemli imkanlar sağlıyor. Tüm üyelerimizin avantajlı poliçe imkanlarından faydalanmasını bekliyoruz.” ifadelerini kullandı.

## “İşbirliğimiz hayırlı olsun.”

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan imza töreninde yaptığı konuşmada; “Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, ülke ekonomisine değer katan projelerin mimarı olan, ülkemizin en köklü kuruluşlarından biri. Pandemi sürecinde sağlık ve sigorta konusu daha büyük önem arz ediyor. Biz de Anadolu Sigorta olarak BTSO ile güzel bir işbirliği yapıyoruz. Protokol ile BTSO üyeleri ve firma çalışanlarının çocuklarının eğitiminin devamını sağlamaya yönelik güvence sunan ferdi kaza poliçesi hazırladık. ‘Güvenli BİZ Maxi BTSO’ ve ‘Güvenli BİZ Gold BTSO’ şeklinde iki ayrı ürün oluşturduk. Protokolümüz hayırlı uğurlu olsun. Bursalı firmalarımızın en üst düzeyde bu poliçelerden faydalanmasını hedefliyoruz” dedi.



**Mehmet Şencan**

Anadolu Sigorta Genel Müdürü

# Sigorta Brokeri kimdir? Hangi hizmetleri sunar?

Sigorta Brokeri müşterinin temsilcisidir. Nasıl acenteler sigorta şirketlerinin şubesi gibi faaliyet gösterir, brokerlar da müşteri adına sigorta şirketlerinden teklif alırlar ve en uygun ve optimum olanı müşteri ile birlikte kararlaştırırlar. İş yerlerinde risk analizini brokerlar yapar. Hasar olduğunda broker devrelere girer ve hasarın ödenme sürecini takip eder. Kısaca broker, müşteri adına hareket eden sigorta danışmanıdır.

**Selcen Gür**

**Doğan Sigorta Brokerliği A.Ş. CEO**

## Eğitim giderleri sigortası hakkında bilgi verebilir misiniz?

Üzerinde konuşulması hem kolay hem çok zor bir konu. Buradaki risk ebeveynleri kapsıyor. “Bana ve eşime bir şey olursa çocuğum okul hayatına nasıl devam edecek, o masraflar nasıl karşılanacak?” sorusu Covid-19 sürecinde bize en çok sorulan sorular arasındaydı. Eğitim giderleri sigortası şunu içeriyor; sizin başınıza bir şey geldiğinde, vefat ettiğinizde ya da sürekli sakatlık durumunda sizin çocuğunuzun eğitim giderlerinin kalan kısmı için belirli bir miktar belirliyorsunuz, standart bir fiyat yok. Onu siz belirliyorsunuz, o miktarı aylık olarak belirliyorsunuz. Bu poliçe her yıl yenilenen bir poliçe. 18-65 yaş arasındaki kişiler yaptırabiliyor. Fakat şöyle de bir durum var sizin anneniz, babanız ya da bir yakınınız çocuğunuz için bu poliçeyi satın alabiliyor. Bazen anneler, babanneler, dedeler torunlarına jest yapmak istiyorlar. Onlarda torunu lehtar göstererek bu poliçeyi satın alabilirler.

## Devlet destekli alacak sigortası ile ilgili bilgi alabilir miyiz?

Daha önce daha küçük ölçekli işletmeler için geçerli teminatlar vardı. Şimdi nisanda çıkan tebliğ ile orada da kapsam genişletildi. Artık kobiler de bu sigortadan yararlanabiliyor. Covid-19 sürecinde işletmeler alacakta sıkıntılar yaşadığı için kobiler daha çok bu ürüne ilgi göstermeye başladı. Bunu da pek çok sigorta şirketi zaten sağlıyor. Bu anlamda pek çok kobiye de ulaşabileceğimize inanıyorum.

## Sektör dışında bambaşka bir Selcen Gür var. Beste yazarı, anne, yazar kimliklerinizle birlikte çok başarılı bir portre çiziyorsunuz. Bu gücü nereden buluyorsunuz?

Aslında buna güç demek ne kadar doğru bilmiyorum ama içimden öyle geliyor. Ben geçmiş yıllarıma da bakıyorum genç kızlığımdan bu yana farklı konulara ilgi duyup onların hepsini sıralı bazen de sırasız aynı anda yapmak isterdim. Ben üniversitede okurken kitap çevirileriyle başladım. Almanca'dan kitap çevirilerim oldu. Bu dönemde yazıya çok ilgi duyduğumu fark ettim ve yavaş yavaş kendi yazılarımı yazmaya başladım. Öncelikle aylık kadın dergilerinde yazmaya başladım. Ondan sonra yurtdışında sosyoloji masterı yaptım. Döndüğümde posta gazetesinde 6 yıl çalıştım. Daha sonra Turizm Bakanlığı'nda çalıştım. Ondan sonra kendi işimizin başına geçme zamanımız geldi. İlk başta hemen geçiş olmadı elbette. Departmanlarda sıra ile çalışarak belli bir noktaya geldim. O zaman acenteydik. Bizim şirket 1981 yılında kuruldu, 2003'te ben başladım, 2004'te broker olduk. Benimde 2004'ten bu yana 16 yıllık bir broker geçmişim var. Söz ve müzik yazarı aslında son yıllarımın hobisi oldu fakat beni farklı yerlere götürdü. Bazı sanatçılara bestelerimi verdim. Öykü Gürman, Mustafa Sandal gibi. Birde kadınlar için kurduğum bir yayınevim var “Tara Kitap”. Orda da özellikle kadınlar için yayınlar var. Kişisel gelişim kitapları, self helps book dedikleri yurtdışında psikologların yazdıkları kitaplarımız var.



**Selcen Gür**

Doğan Sigorta Brokerliği A.Ş. CEO

## Kadına şiddete dikkat çekmek için sosyal sorumluluk anlamında yaptığımız “Mor Gözyaşları” şarkısıyla milyonları ağlattınız. Bu çalışmanızdan biraz bahsedebilir misiniz?

Aslında orada kadına şiddete dikkat çekmekten daha çok aile içi şiddet acil yardım hattı için bir gelir elde etmeye çalıştım. Çünkü kadınlar şiddet gördüğünde onların arayabilecekleri bir özel hat var. Bu hattın da hayatına devam edebilmesi için tabii ki maddi imkanlara ihtiyacı var. Orada psikologlar, hukukçular ve başka idari işlerde çalışan insanlar var. Şiddet gören bir kadın telefonu açtığımda o psikoloğa ulaşmalı, o hukukçuya danışabilmeli. Ben de bir şarkı yaparsam, bu şarkının dijital platformlarda indirilmesi karşılığında elde edilecek gelir tamamen oraya gitsin istedim.

## Başka sosyal sorumluluk projeleriniz var mıdır?

Kanserli Çocuklara Umut Vakfı'na bir yazarımın kitap gelirlerini bağışladık. Altı Nokta Körler Derneği için de bir proje yapmıştık. Yine bir kitabımızın gelirleri orada bir dersane yapılması için aktarıldı. Bu tip çalışmalarını seviyoruz. Bize gelen yazarlar da seviyor bu çalışmalarını, biz de bu anlamda aracılık etmiş oluyoruz.

# Fon Büyüklüğü

## 148 milyar TL'yi aştı.

**Sigorta Brokeri müşterinin temsilcisidir. Nasıl acenteler sigorta şirketlerinin şubesi gibi faaliyet gösterir, brokerlarda müşteri adına sigorta şirketlerinden teklif alırlar ve en uygun ve optimum olanı müşteri ile birlikte kararlaştırırlar. İş yerlerinde risk analizini brokerlar yapar. Hasar olduğunda broker devrelere girer ve hasarın ödenme sürecini takip eder. Kısa broker müşteri adına hareket eden sigorta danışmanıdır.**



**Atilla Benli**

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı

Pandemi döneminin bireylerin harcamalarını ve tasarruflarını gözden geçirmelerine sebep olduğunu ifade eden Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli şunları söyledi:

“Covid-19 ile birlikte birikim yapmanın önemini bir kez daha gördük. Bu dönem hem tasarruf alışkanlıklarımızı gözden geçirmemiz gerektiğini hem de çocuklarımıza küçük yaşlardan itibaren birikim yapma alışkanlığını kazandırmamız gerektiğini gösterdi. Bu doğrultuda, özel emeklilik sistemi, devlet katkısı ve fon performansıyla emeklilik döneminde ortaya çıkabilecek ihtiyaçlar için bugünden hazırlıklı olunmasını sağlıyor. Emeklilikte refah kaybı yaşanmaması için tüm vatandaşlarımızı da tasarruf alışkanlıklarını gözden geçirmeye ve birikim yaparak geleceklerini güvenceye almaya davet ediyoruz.”

### Özel emeklilikte fon büyüklüğü 148 milyar TL'yi aştı

Haziran sonu itibarıyla fon büyüklüğünde yaşanan büyümeye dikkat çeken Benli, “Uzun vadeli bir tasarruf ve yatırım sistemi olan BES deki toplam fon büyüklüğü 2019 yıl sonundan bu yana 19,2 milyar TL'lik artışla 138,3 milyar TL'yi aştı. Bu büyüklüğün 19 milyar 566 milyon TL'lik kısmın devlet katkısı fonlarından geldi” dedi. 2017 yılında hayatımıza giren Otomatik Katılım uygulamasında ise fon büyüklüğü Haziran sonu itibarıyla, 2019 yılsonu verilerine göre 1,7 milyar TL artışla toplamda 9 milyar 863 milyon liraya ve sistemdeki çalışan sayısı 104 bin 19 çalışan artışla 5 milyon 458 bin 261'e yükseldi. Böylece özel emeklilik toplam fon büyüklüğü 148 milyar TL'yi aştı” dedi.



**SigortaShop**  
**Var,**  
**Endiŕe**  
**Yok!**



**SİGORTASHOP**

Tel:+90 312 442 08 80 Adres: Güvenerler Mh. Farabi Sk. No:40/1 Çankaya/Ankara

[www.sigortashop.com](http://www.sigortashop.com)



# Müjdelere Olsun.

*Cumhurbaşkanı Erdoğan:*

*“320 milyar metreküp doğalgaz rezervi keşfettik.”*

*Cumhurbaşkanı Erdoğan, Karadeniz'deki sondajda 320 milyar metreküp doğal gaz rezervinin keşfedildiğini belirterek, “ilk kuyuda bulunan rezerv, çok daha zengin bir kaynağın bir parçasıdır. İnşallah devamı da en kısa sürede gelecek.” dedi.*



Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Dolmabahçe Çalışma Ofisi'nde düzenlediği toplantıda kamuoyunun merakla beklediği “müjdeye” ilişkin yaptığı açıklamada, bugün ülke bakımından tarihi öneme sahip bir müjdeyi paylaşmak üzere bir araya geldiklerini söyledi.

Enerjinin, kalkınmanın temel unsuru olmanın yanında milli bağımsızlığın gerçek anlamda tesisinde de çok büyük öneme sahip olduğunu belirten Erdoğan, “Ülkelerin ortaya koydukları vizyonların hayata geçebilmesi, enerji sektöründeki istikrarla orantılıdır. Dünyada son bir asırdır yaşanan hiç bir karmaşa, savaş, kaos, çatışma, çekişme yoktur ki gerisinde öyle veya böyle enerji hesabı yatmasın. Petrol ve doğalgaz sahalarının kontrolü ve güvenliği için yeri geldiğinde milyonlarca insanın canının hiçe sayıldığı vahşi bir düzen kurulmuştur. Bir damla petrolü, oluk oluk akan insan kanından daha değerli gören bu gayri insani düzen hala hükümranlığını sürdürmektedir.” diye konuştu.

Suriye'de son yıllarda yaşananlara da değinen Erdoğan, “Biz, mazlumların ve mağdurların buldukları yerlere giderken birileri her şeyi bir kenara bırakıp, doğrudan petrol üretim tesislerine yönelmiştir. Aynı durumla Libya'da da karşılaştık. Biz, Libya'ya kardeşliğimizin çağrısıyla onları darbelerden kurtarmanın mücadelesini verirken, birileri yine petrol sahalarının dibinde bitivermiştir.” ifadelerini kullandı.

*“Artık bu alanda en üst lige çıkmış bir Türkiye var.”*

Erdoğan, Doğu Akdeniz'de oynanan onca oyunun gerisinde de enerji kaynaklarının paylaşımı kavgası olduğuna işaret ederek, konuşmasına şöyle devam etti:

“Hamdolsun biz önceliğimizi asla değiştirmedik, hep önce insan dedik. Hep önce insan, dostluk kardeşlik dedik. Hep önce mazlumlar ve mağdurlar dedik. Hep önce hak, hukuk, adalet dedik. İnsanlık bizde, petrol onlarda kalmış olabilir. İşte Rabbim bize bambaşka bir yerde hem de görülmedik zenginlikte bir kapı açtı. Yarın benzer kapılar başka yerlerde de önümüze açılacaktır. Çünkü artık bu

alandaki en üst lige çıkmış bir Türkiye var. Bugünlere elbette kolay gelmedik. Ülkemizde çok uzun yıllar boyunca petrol ve doğalgaz arama çalışmaları genellikle kiralama usulü ile yapıldı. Hele derin deniz sondajlarında tamamen dışa bağımlıydık. Yüzlerce milyon dolarlık arama faaliyetleri sonunda elimize 3-5 sayfalık rapor dışında hiç bir şey geçmedi. Kimsenin günahını almıyoruz, belki de gerçekten aradılar. Ama bulamadılar. Ama sonuçta biz, artık bu şekilde yürüyemeyeceğimizi gördük.”

**“Yerli ve milli imkanlarla hareket ettiğimiz için bu başarıya ulaştık”**

Bu tür çalışmaların öyle kiralama veya benzeri yöntemlerle değil, doğrudan milli kuruluşlar aracılığıyla yürütülmesini kararlaştırdıklarını belirten Erdoğan, şunları kaydetti:

“Ülkemizin milli enerji ve maden politikasını 2017 senesinde yeni baştan belirledik. O dönemde



Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanımız olan Berat Albayrak ile ardından gelen Fatih Dönmez kardeşimiz ekipleriyle birlikte bu politikayı titizlikle ve kararlılıkla uyguladılar. Bu çerçevede derin deniz sondajlarını bizzat yapmanın arayışlarına girdik. Ardı ardına 3 sondaj gemisini, ülkemiz derin deniz arama filosuna kattık. Bugünkü sevinci bize yaşatan Fatih'in yanında, Yavuz ve Kanuni sondaj gemilerimizle bu alanda dünyanın en önde gelen ülkeleri arasına dahil olduk. Ayrıca Barbaros Hayrettin Paşa ve Oruç Reis sismik araştırma gemilerimizle bu filoyu güçlendirdik. Mülkiyetleri ülkemize ait olan 3 sondaj ve 2 sismik araştırma gemimiz tamamen kendi ekipmanlarımız ve kendi personelimiz ile çalışmalarını yürütüyor. Dünya fiyatlarının hayli altında maliyetle ülkemize kazandırdığımız gemilerimizle yaptığımız sondajların birim maliyeti de oldukça düşüktür. Sondaj ve sismik araştırma çalışmalarımızda en küçük bir dışa bağımlılığımız söz konusu değildir. Zaten öyle bir durum olsa bize nefes bile aldırılmayacakları ortadadır. Yerli ve milli imkanlarla hareket ettiğimiz için bu başarıya ulaştık."

# 320 milyar metreküp doğal gaz rezervi keşfedildi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, sevincini milletle birlikte yaşamak istediği müjdeyi, "Türkiye, tarihinin en büyük doğal gaz keşfini Karadeniz'de gerçekleştirdi. Fatih sondaj gemimiz, 20 Temmuz 2020 tarihinde başladığı Tuna-1 kuyusundaki sondajında 320 milyar metreküp doğal gaz rezervi keşfetmiş durumda," sözleriyle paylaştı. Fatih sondaj gemisini Boğaz'dan uğurladığı günü hatırladığım ifade eden Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürdü:

"O uğurlayışımızla birlikte hamd olsun neticeye de keşfe de ulaşmış. İstanbul'un fethinin yıl dönümünde Karadeniz'e uğurladığımız Fatih sondaj gemimiz ismine layık bir başarıyla hepimizi gururlandırdı. Allah'a hamd olsun. Daha önce 'Tuna-1' diye adlandırılan bu alanı 'Sakarya Gaz Sahası' olarak isimlendirdiğimiz bu alanda, gereken tüm test, analiz ve mühendislik çalışmaları tamamlandı. Kuyudan elde edilen veriler aynı bölgede yeni doğal gaz keşiflerinin kuvvetle muhtemel olduğuna işaret ediyor. Yani bu ilk kuyuda bulunan rezerv, çok daha zengin bir kaynağın sadece bir parçasıdır. İnşallah devamı da en kısa sürede gelecek. Rabb'imize bize ve milletimize bugünleri gösterdiği için hamd ediyoruz."

## "Hedefimiz, 2023 yılında Karadeniz gazını milletimizin kullanımına sunmaktır"

Yıllarca enerjide dışa bağımlılığın maddi ve manevi sıkıntılarına çekmiş bir ülke olarak artık geleceğe daha güvenle bakacaklarına inandıklarını dile getiren Erdoğan, "Bu operasyonu tamamen milli imkanlarla gerçekleştirdik. Şimdi hemen tespit kuyuları açmaya başlayacak, ardından üretim konseptini belirleyip inşaat ve yapım işlerine geçeceğiz. Doğalgazın yüzeye çıkartılması ve sisteme aktarılması işlemleriyle birlikte bu kaynaktan fiilen istifade etmeye başlayacağız. Şimdi hedefi veriyorum. Hedefimiz, 2023 yılında Karadeniz gazını milletimizin kullanımına sunmaktır. Böylece bunca yıl sabırla adeta ilmik ilmik dokuyarak yürüttüğümüz çalışmaların ilk ve en büyük meyvesini almış oluyoruz." diye konuştu.





## “Benzer bir müjdeli haberi Akdeniz’den de bekliyoruz”

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Fatih ve Yavuz gemileri vasıtasıyla Akdeniz ve Karadeniz’de bugüne kadar 9 derin deniz sondajı gerçekleştirdiklerini aktararak, şunları kaydetti: “Nihayet, son sondajda milletimize beklediği müjdeyi verme şerefine nail olduk. İnşallah benzer bir müjdeli haberi Akdeniz’den de bekliyoruz. Şu anda bakımda olan Kanuni’nin de yıl sonunda devreye girmesiyle Akdeniz’deki faaliyetlerimize hız vereceğiz. Keşifler için söylenen o güzel sözü sondaj faaliyetlerimize uyarlayarak tekrarlamak istiyorum, ‘Her arayan bulamaz ama bulanlar arayanlardır.’ Evet, biz de arayacağız ve inşallah bulacağız. Sakarya Gaz Sahası’yla ‘Bismillah.’ dedik. Allah’ın izniyle devamı da gelecek. Çünkü, ‘Sakarya, saf çocuğu masum Anadolu’nun. Divanesi ikimiz kaldık Allah yolunun.’ Biz bu yolun divanesiyiz. İnşallah burada da neticeye ulaşacağız.”

Sadece denizlerde değil Türkiye topraklarındaki aramaları da daha sıkı ve bilinçli şekilde yürüttüklerine işaret eden Erdoğan, diğer ülkelerdeki arama ruhsatlarını da çoğalttıklarını belirtti “Ülkenin enerji meselesini kökten çözmekte kararlıyız.” vurgusu yapan Erdoğan, Türkiye’nin yıllarca bunun sancısını sıkıntısını çeken, bedelini ödeyen bir ülke olduğunu ifade etti.

Cari açığın en büyük sebebinin de hep enerji olduğunu, yerli ve yenilenebilir kaynaklara verdikleri önem sayesinde bu konuda nispi bir denge sağlansa da hala enerjide ciddi bir ithalatçı durumunda olduğunu anlatan Erdoğan, “Cari açığımızın ana sebebi bu değil mi, bu. Denizlerde ve karada daha çok arama yapıp neticeye ulaşarak, enerjide net ihracatçı konumuna gelene kadar bize durmak, dinlenmek yok.” diye konuştu.



# “Biz petrolde doğal gazda varız diyeceğiz.”

Cumhurbaşkanı Erdoğan, kamuoyunun merakla beklediği müjdeyi verdikten sonra Fatih Sondaj Gemisi’ne canlı olarak bağlanarak, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez’den araştırmalarla ilgili bilgi aldı.

Emeği geçen herkese teşekkür eden Erdoğan, “Her arayan bulamaz ama bulanlar unutmayalım ki arayanlardır” dedi.

Şu an itibarıyla 9 derin deniz sondajının tamamlandığını aktaran Erdoğan, sözlerini şöyle tamamladı:

“Kararlılıkla bunlar devam edecek. Sayın Bakanımızın da ifade ettiği gibi öyle ülkelerle çalıştık ki bunlar marka isimlerdi. BP’den Shell’e kadar. 100-150 arama yapıp, netice alamayıp, ondan sonra dönüp gittiler. Bunlar bizden bir kuruş para almadılar, bütün harcama kendilerinden. Yani bu iş öyle çok rahat değil ama bu işin kaderinde bu var. Biz şu an kendi gemilerimizle gerek sismik araştırmayı gerek sondaj çalışmalarını yaptığımız için maliyetleri ciddi manada düşürmüş vaziyetteyiz ve bu şekilde de yolumuza devam ediyoruz. Tabi bütün temennimiz 2023’e kadar kararlılıkla bu çalışmayı sürdürüp, neticeyi almak. Tüm ekibi dün de Ankara’da dinledim, bize verdikleri umutlar 2023 için bizim de geleceğimize ciddi anlamda bir perspektif tuttu. Arkadaşlarımıza şahsım ve milletim adına teşekkür ediyorum. Kanuni de devreye girdikten sonra Karadeniz’de sadece Fatih ile değil Kanuni ile de yola devam edilecek. Belki yeri gelecek Doğu Akdeniz’deki çalışmalarımızda farklı adımlar atacağız, çalışmalar yapacağız. Yani biz petrolde, doğal gazda varız diyeceğiz. Onun için de günümüz hayırlı olsun diyorum. Tekrar gerek Berat gerek Fatih Beye gerek Türkiye Petrolleri’nin tüm yöneticilerine bakan yardımcılara şahsım ve milletim adına şükranlarımı sunuyorum.”

Toplantıda, TBMM Başkanı Mustafa Şentop, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, İçişleri Bakanı Süleyman Soylu, Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Sağlık Bakanı Fahrettin Koca, Milli Eğitim Bakanı Ziya Selçuk, Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, Adalet Bakanı Abdülhamit Gül, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, İletişim Başkanı Fahrettin Altun, Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü İbrahim Kalın, İstanbul Valisi Ali Yerlikaya, AK Parti Genel Başkanvekili Numan Kurtulmuş ve AK Parti Genel Başkan Yardımcısı Hayati Yazıcı ile diğer yetkililer hazır bulundu.



*Viktor Hodara*

**Demir Sağlık ve Hayat Sigorta Genel Müdürü**

# “Misyonumuz, Yapılmayana Yapmak.”

**Demir Sağlık ve Hayat Sigorta Genel Müdürü Viktor Hodara şirket olarak misyonlarımızın yapılmayana yapan, denenmeyi deneyen, farklı ve yenilikçi işler yapmak olduğunu söyledi.**

“Aslında esas mesleğim Endüstri Mühendisliği. İTÜ Endüstri Mühendisliği’nden mezun oldum. Ardından İşletme üzerine Yüksek Lisans yapmak için Amerika’ya gittim. 2 yıl okul, 6 yıl iş olmak üzere toplam 8 yıl ABD’de kaldım ve ardından Türkiye’ye döndüm. Yurtiçinde yurtdışında birçok alanda kendimi geliştirmeye çalıştım ve yaklaşık 22 yıldır sektörün içerisindeyim.”

“Demir Sağlık, eski adıyla Demir Hayat 1995 yılında kuruldu ve kurulduğu günden bu yana hayat ve sağlık sigortacılığı konusunda hizmet veren bir şirket. Geçtiğimiz yılın sonunda ismimizi Demir Sağlık ve Hayat Sigorta olarak değiştirdik çünkü asıl işimiz sağlık sigortacılığı. Şirketin hikayesine dönüp baktığımızda, 25 yıl içinde birçok dönüm noktası yaşadık. Özellikle kurumsal tarafta, sağlık sigortacılığında çok köklü bir geçmişe sahibiz. Birçok konuda sektöre öncülük etmiş bir şirketiz. 2016 yılında sermayeler değişikliğiyle birlikte şirketimiz EMF Capital Partners yatırım fonu tarafından satın alındı ve sonrasında daha farklı bir dönüşüm başladı. Hem dijital anlamda hem de şirketin yapmak istediklerini değiştirdiği, sağlığın her alanında, daha önce var olmadığı alanlarda aktif olan sistemleri gayet esnek, dijital, hızlı, dinamik bir yapıya bürünen bir şirket haline geldi. Adımızdan da anlaşılacağı üzere biz bir sağlık ve hayat sigortası şirketi ama ağırlıklı olarak sağlık tarafında ve sağlığın her tarafında faaliyet gösteriyoruz. Ana ürünlerimiz özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası ama bunun dışında sağlığın içindeki her üründe biz de varız.”

**Pandemi döneminde tüketici ne tür sigortalara yöneldi?**

Biz her zaman “Her işin başı sağlık” deriz bu dönemde bunu daha net görüyoruz. Bu dönemde sağlığın ön plana çıkmasıyla sağlık sigortalarına da ilginin arttığını görüyoruz ve bunun devam edeceğini düşünüyoruz. Özellikle ‘online’ hizmetlere talebin arttığını görüyoruz. Sigorta şirketleri ya da hastaneler bazında ‘online’ hizmete talep arttı çünkü insanlar pandemi döneminde hastanelere gitmeye çekindi ve bir çok şeyi uzaktan yaptığı gibi sağlık hizmetini de

**“Biz her zaman “Her işin başı sağlık” deriz, bu dönemde bunu daha net görüyoruz. Bu dönemde sağlığın ön plana çıkmasıyla sağlık sigortalarına da ilginin arttığını görüyoruz ve bunun devam edeceğini düşünüyoruz.”**

uzaktan almayı tercih etti. Pandemi öncesinde de paketlerimizin içinde yer alan ‘online doktor’ hizmetimiz aşırı bir talep görmezken, pandemi döneminde bu yönde aşırı bir talep görüyor. Bu konuda ülkemizde bir mevzuat değişikliği gerekiyor. Şu anki durumda doktorlarımız ‘online’ görüşme üzerinden bir reçete yazamıyor. Sadece tavsiyeler verebiliyor. Sanıyorum ki bu konu hakkında mevzuat da uygun hale getirilecek çünkü yurtdışında bu sistem büyük bir pazar oluşturuyor. Hatırladığım kadarıyla 50 Milyar \$’lık bir tele-tıp pazarı varken, şu anda 200 Milyar \$’a doğru ilerleyeceği öngörülüyor. Ülkemizde de bunun arttığını görüyoruz.

**Pandemi sonrası dijitalleşme büyük şirketlerin kaçınılmazı oldu. Bu konuda Demir Sağlık ve Hayat Sigorta pandemi dönemini nasıl geçirdi?**

Bir şirket olarak pandemi süreci öncesinde de dijitalleşme çalışmalarına başlamıştık ama bu süreç beklenenden daha hızlı bir adaptasyon gerektiren bir süreç oldu. Bütün şirketlerin felaket senaryoları ve işin devam etmesini sağlayan sistemleri vardı ama hiçbir zaman bu kadar hızlı test edilmemişti. Biz şirket olarak ve sektör olarak hızlı bir cevap verdik ve bu sınavdan başarıyla çıktık. Bir haftalık süreçte tüm çalışanlarımızı eve taşıdık ve Mart ayının ortalarında evden çalışmaya başladık.

Tüm sistemimizin adaptasyonu ile üç ay boyunca hiçbir aksaklık yaşamadan bunu başardık. Zaten teknik altyapımız buna müsaitti ve bu altyapımızı kullandık. Şimdilerde yavaş yavaş ofislerimizde dönmeye başladık. Ekiplerimiz dönüşümlü olarak ofisten ve evden çalışıyorlar. Bunun ne kadar süreceğini bilmiyoruz ama sistemsel olarak altyapımızın sıkıntısız olduğunu, şirket ve sektörün bu tip durumlara hazır olduğunu görmüş olduk ve başarılı bir sınav verdik. Bizim için memnuniyet verici bir durum.

### **Pandemi sonrasında özel kampanyalarınız ve öncü hizmetleriniz olacak mı?**

Bizim şirket olarak misyonumuz; yapılmayanı yapan, denenmeyi deneyen, farklı işler yapmaya çalışan bir şirket olmak. Örneğin “İki Can” adlı bir poliçemiz var. Bu, hamileyken alınabilen bir doğum poliçesi. Sektörde daha önce bu tip bir proje yoktu. Yaklaşık 2-2,5 yıl önce bu poliçeyi oluşturduk. İlk başta TSS (Tamamlayıcı Sağlık Sigortası) tabanlı bir poliçeydi. 500’e yakın sağlık kurumunda geçerli, geniş bir ağa sahip bir ürün. Şimdi ise “İki Can”ın bir üst segment versiyonunu çıkarttık. Pandemi öncesi bu poliçe hazır, pandemi sonrası faaliyete geçti diyebilirim. Bu poliçe için Vehbi Koç Vakfı Sağlık Kuruluşları (Amerikan Hastanesi, Koç Üniversitesi Hastanesi gibi) ile bir anlaşma yaptık ve bu gruba bağlı hastanelerde doğum yapmak isteyen annelerin satın alabileceği bir ürün oluşturduk. Bu poliçemize de iyi bir talep geleceğini düşünüyoruz. Bugüne kadar yaklaşık 5 bin anne “İki Can Hamilelik Sigortası” ile doğum yaptı ve ilgi gittikçe artıyor. Ayrıca yenilikçi bir diğer hamle olarak ‘online doktor’ tarzında, online hizmet eklemelerimiz devam ediyor. Seyahat sağlık, yabancı sağlık gibi konularda da geliştirmelerimiz devam ediyor. Yakında onları da birer birer gerçekleştireceğiz. Pandemi döneminde de projelerimiz üzerinde kafa yormaya devam ettik. Pandemi dönemi bizim için planlama dönemi gibi geçti. Dijital altyapı konusuna da önem vermeye devam ediyoruz. Hastanelerle şirketimizin otomatik provizyon ilişkisi vardı ama yatan hastaya online provizyon veren ilk şirket biz olduk. Daha dijital, daha akıllı hizmetleri nasıl sağlayabiliriz, bunun derdindeyiz. Bütün bu alanlarda projelerimiz devam ediyor.

### **Pandemi süreci sigorta sektörünün dijitalleşmesini hızlandırdı mı? Bazı projeleri hayata geçirme konusunda sürecin hızlandığını düşünüyor musunuz?**

Pandeminin artılarına da bakmak lazım. Pandemi dönemi, bir adım geri atıp düşündüğümüz, günlük yoğunluktan dolayı üzerine bir türlü eğilemediğimiz projelere kafa yorup, plan yapıp, onları pandemi sonrasında hayata geçirmek üzere aksiyon aldığımız bir zamandı. Bu anlamda faydalı oldu. Biz zaten dijital altyapımızı geliştirmek zorundayız. Aynı bankacılık sektörü gibi sigortacılık sektörü de finansın kalbi. Bu yüzden teknoloji bizim olmazsa olmazımız. Normalde 3-5 yıl içinde olacak gelişimler 3-5 ay içinde oldu ve biz de buna ayak uydurmak için projelerimizi hızlandırdık. Değişime hızlı yanıt vermek, esnek ve çabuk olabilmek, o kasımızın da olduğunu görmüş olmak memnuniyet verici.

### **Sigorta sektörü bir seçim dönemini geride bıraktı. SEDDK Başkanlığı’na Türker Gürsoy’un seçilmesi ve sigorta sektörünün yeni dönemiyle ilgili görüşleriniz nelerdir?**

Geçtiğimiz haftalarda Türker Bey ve ekibiyle bir kahvaltı organizasyonu gerçekleşti. Biz zaten birbirimizi tanıyoruz, işin iyi tarafı da bu. Gerek Türker Bey gerekse Yönetim Kurulu’ndaki diğer arkadaş-

# “Bankacılık sektörü gibi sigortacılık sektörü de finansın kalbi.”

lar sektörünün içinden gelen insanlar. Hem özel sektör hem de kamu tarafında tecrübe edinmiş insanlar olması itibarıyla iki tarafı da bilen insanlar olması bizi çok mutlu ediyor. Derdimizi anlatmak kolay olacak çünkü onlar da geçmişte bu sıkıntıları yaşamış insanlar. Gördüğüm kadarıyla herkes çok motive, başkanımız yoğun mesailer harcıyor. SEDDK’nın kurulması uzun zamandır beklediğimiz bir şeydi. Sektöre büyük bir atılım getireceğine inanıyoruz. BDDK’nın bankacılık sektöründe yarattığı ivmeyi benzer bir şekilde sigorta sektöründe yaratacağım ümit ediyoruz. Gerek seçilen üyeler olsun gerek şu andaki şeffaf diyaloglarımız, gerekse ortak akılla ve sektörle birlikte hareket edecek olmamız son derece sevindirici. Allah yardımcıları olsun, zor bir görev ama hep beraber, el ele güzel işler yapacağımıza inanıyorum.

### **Son olarak Sigorta Life okuyucularına ne mesaj vermek istersiniz?**

Öncelikle sizleri tebrik ediyorum. Sigorta Life hayırlı olsun. İnşallah büyüyerek devam edersiniz. Yeni yayımlara, yeni yüzlere ve yeni soluklara çok ihtiyacımız var. Sağlık hayatımızın her alanında ne kadar önemli olduğunu anlamış olduk. Sağlık sigortalarımızı ihmal etmeyelim. Her bütçeye göre sağlık sigortası ürünleri var. Ayrıca kendimize de dikkat etmeye çalışalım. Sağlıklı yaşamın, doğru beslenmenin, doğru uyumanın ve spor yapmanın ne kadar önemli olduğunu hatırladık. İkinin de bir arada olduğu bir hayat daha güzel olacaktır.





## Quick İkinci El Garanti Sigortası

Quick İkinci El Garanti Sigortası ile ikinci el araç satarken de alırken de daha avantajlısınız. Satarken alıcıya Quick güvencesi sağlayıp satışı kolaylaştırır, alırken garantili bir araç almanın güvenini yaşarsınız.



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



[www.quicksigorta.com](http://www.quicksigorta.com)

**QUICK**  
SIGORTA

# Pandemi Sonrası Kurumlar ve Çalışanlar Normale Dönebilecek Mi?



Üç ay süren uzun bir pandemi döneminden sonra çalışanların büyük bir kısmı ofis ortamına geri dönüş yaptı. Bu süreç içinde evden çalışma sistemine çabucak alışanların yanında adapte olamayanların da sayısı az değil. Umutsuzluk ile kaygı arasında gidip gelen çalışanların kimisi "hastalık kapar mıyım" kaygısı yaşarken kimisi de eve daha da çok iş getirmekten yakınıyor. Uzmanlar, olağanüstü bir dönemin ardından hem kurumlar hem de çalışanlar için en önemli adımın açık ve şeffaf iletişim olduğunu önemle vurguluyor.

Kısa süre önce başlayan normalleşme süreci özellikle çalışanlarda üstesinden gelmesi zor yeni endişeler oluşturuyor. Evde geçen günlerin ardından özellikle çalışmak için evden çıkacak olanların aklı “İşe giderken veya işte hastalığa yakalanır mıyım?”, “Yakalanırsam birilerine bulaştırır mıyım?”, “Evden çalışmaya alıştım işe gitmeye nasıl başlayacağım?” gibi sorularla dolu. İstanbul Bilgi Üniversitesi Örgütsel Psikoloji Yüksek Lisans Program Direktörü Doç. Dr. İdil Işık, normalleşme sürecinin başladığının ancak bunun hayatın tamamıyla eski haline geleceği anlamına gelmediğinin altını çiziyor. Hem işveren hem de çalışanların bu zor günlerin üstesinden öncelikle açık ve şeffaf iletişim ile gelebileceğini vurguluyor. İşveren aldığı tüm önlemleri tek tek anlatırken çalışanlar da sıkıntılarını aktararak bu dönemi atlacak.

### Yoğun kaygı ve stres işyeri performansını etkiler.

Doç. Dr. Işık, pandemiyle gelen tüm psikolojik etkilerin ardından yeniden işe dönüşün, kaygı ve stresi daha da tetikleyebileceğine dikkat çekiyor: “Özellikle kronik hastalığı olanlar bu stresi daha çok yaşayacak. Sadece onlar değil, 65 yaş üstü yakını ile aynı evde olanlar, mesleğini kaybedebilirler kaygısını yaşayanlar, okula gidecek çocuğu olanlar da en stresli grubu oluşturuyor. İşe geri dönmek sadece salgın açısından değil, aylardır alışılan çalışma düzeninin değişmesi açısından da birçok endişe yaratıyor. Salgının başladığı günler kadar zorlayıcı bu değişim günlerinde ilk yapılması gereken, kendimizi salgın haberlerine maruz bırakmamak. Bu kaygıyı artıracaktır. Gün içinde belirlenecek saatlerde güvenilir kaynaklardan bilgiyi almak stresimizi makul seviyede tutmamıza yardımcı olacaktır. Diğer yandan toplu taşıma ile işe giden kişiler işverenlerinden ulaşımın yoğun olmadığı saatlerde mesaiye başlamayı ve bitirmeyi önerebilirler. Bir diğer önemli nokta da uyku düzenini oluşturmak. Yoğun kaygı ve stres işyerindeki performansını etkiler, bunun sonucunda çalışan işi eve taşır. Bu da iş ve özel yaşamın birbirinin içine geçmesine sebep olur. İş eve taşımak hem uyku düzeninin hem de sosyalleşmenin önünde büyük bir bariyer oluşturur. Tüm bunların sonucunda da hem iş hem de özel yaşam olumsuz etkilenir.”

### Kronik hastalığı olanlar mutlaka yöneticisine anlatmalı

Hastalıkla ilgili dozunda hissettiğimiz kaygının bizi salgına karşı önlem almaya zorladığını söyleyen Doç. Dr. İdil Işık, bu sayede hastalığın bulaşması ya da başkalarına bulaştırma riskini en aza indirdiğimizi vurguluyor. Ancak riskli hastalıklardan birini taşıyor iseniz bu durumu mutlaka yöneticinizle paylaşmanız gerektiği konusunda da uyarıyor:

“Akdeniz ateşi gibi sürekli kişiyi hasta hissettirmeyen ama kronik hastalıklar kategorisine giren hastalıklar var. İşverenler özellikle bu dönemde bu kişilerin rahatsızlanması sonucunda doğabilecek sonuçlar açısından bir risk analizi yapmalı. Aynı zamanda çalışan da böyle bir hastalığı var ise mutlaka işvereni ya da yöneticisi ile görüşmeli. Mevcut insan kaynakları ve sağlık birimleri iş birliği yapmalı. Esnek çalışma durumunun verimli olmadığını düşünen işveren toplulukları var. Ancak kronik hastalığı olan kişilere haftada iki üç gün sahada diğer kalan günlerin evde olması gibi esnek çalışma modelleri getirilebilir. Özellikle çalışan ve çocukları olan ebeveynler, yaşlılar ile yaşayan çalışanlar önlem alınması gereken risk grubunda yer alıyor.”



**İdil Işık**

Örgütsel Psikoloji Yüksek Lisans Program Direktörü Doç. Dr.

### Yeni formül: Günde altı saat, üç gün ofis, iki gün ev

İşe dönüş sürecinde en büyük sorumluluk işverenlere düşüyor. Bu sorumlulukların en başında işyerinde salgının bulaşma riskini azaltmaya yönelik önlemler almak, çalışanların endişe ve kaygılarını en aza indirmek geliyor. Tam da bu noktada yöneticiler ve insan kaynakları uzmanlarına büyük iş düşüyor. Doç. Dr. Işık, yöneticiler yahut insan kaynakları uzmanları, çalışanları mutlaka dinlemeliler ve onlarla şeffaf, düzenli, spekülasyonlara yer bırakmayan iletişim kurmalılar diyor. Şirketlerin yeni döneme hazırlıklı olduğunu anlatan bilgilendirici faaliyetlerin çalışanların kaygılarını azaltacağına dikkat çeken Işık, “Örneğin düzenli olarak ateş kontrollerinin yapılması, el dezenfektanlarının konum bilgisi ile bulundurulması, merdiven korkuluğu, kapı kolu gibi bölgelerin ne sıklıkta temizlendiğinin gösterilmesi kaygı düzeyinin azaltılması açısından çok önemli. Psikolojik açıdan ise çalışanlar desteğe ihtiyaç duyduklarında kiminle konuşacaklarını bilmeli. Bu konuda insan kaynakları departmanları aktif olup klinik psikologlarla bağlantı kurabilir. Uzun bir dönemi mesai kısıtlaması olmadan geçiren çalışanlar için ağır iş yükü ve zaman baskısından da kaçınılmalı. Ekstra iş talepleri kaygıyı artırıp performans düşüklüğüne neden olabilir. Aynı şekilde eski çalışma düzeni haftanın beş günü sekiz saat şeklindeydi. Bu süreçte çalışma süreleri günde altı saat, üç gün ofis ortamında iki gün ise evden çalışma şeklinde yeniden düzenlenebilir” dedi.





# Türk Nippon Pandemiye Rağmen Yüzde 10 Büyüdü

**Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 sürecinde yaşanan tüm sıkıntılara rağmen Türk Nippon Sigorta'nın iyi bir yol kat ettiğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; Mayıs sonu itibarıyla Türk Nippon Sigorta'nın yüzde 10'luk bir büyüme gerçekleştirdiğini söyledi.**

COVID-19 salgını, Türk sigorta sektörünü de olumsuz etkilemesine karşın, sektörün hazirandan itibaren toparlanmaya başladığı yönünde de sinyaller almıyor. Pandemi döneminin, Türk Nippon Sigorta ve Türk sigorta sektörü üzerindeki etkilerini değerlendiren Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; pandemi sürecinde yaşanan tüm zorluklara rağmen Türk Nippon Sigorta'nın iyi bir yol kat ettiğini söyledi.

Mayıs sonu itibarıyla, Türk Nippon Sigorta'nın yüzde 10'luk bir büyüme gerçekleştirdiğini belirten Pamukçu; "2020 Mayıs sonu şirket üretimimiz bir önceki yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında, içinde bulunduğumuz pandemi sürecine rağmen yangın ve doğal afetler branşında yüzde 30'luk, genel zararlar branşında yüzde 69'luk ve kara araçları sorumluluk branşında yüzde 18'lik bir büyüme sağladı" dedi.

Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak, sigorta sektörünün büyümesinde en büyük katkıyı sağlayan acentelerimizi bu dönemde; mevcut iş süreçlerini kolaylaştırarak; destek paketlerinin sürelerini uzatarak ve ihtiyaç duydukları her anda yanlarında olarak desteklemeye devam edeceklerini söyledi.

## Otomobil ve Seyahat Sağlık Olumsuz Etkilendi

Pandemi sürecinin sektör üzerindeki etkilerini de değerlendiren Pamukçu, ilk 5 ayda sektörün hayat dışı branşlarda geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 11 büyüdüğünü; enflasyondan arındırıldığında sektörde reel büyüme hızının 4 olarak gerçekleştiğini kaydetti. Hayat dışı branşlar incelendiğinde, Covid-19'un en büyük etkisinin kasko başta olmak üzere oto sigortalarına yansdığına dikkat çektiğini vurgulayan Pamukçu, şunları söyledi:

"TSB verilerine göre, Ocak-Mayıs 2020 döneminde nominal olarak yüzde 0.09 daralan kara araçları branşındaki reel daralma ise yüzde 10 olarak gerçekleşti. 2020 yılının ilk 5 ayında yüzde 2 büyüyen kara araçları sorumluluk branşında prim üretimindeki reel düşüş yüzde 8'leri buldu. İçinde bulunduğumuz pandemi süreci seyahat sağlık branşını da olumsuz yönde etkilemiş olup, ilgili branşta sektör genelinde geçen yıla kıyasla nominal olarak yüzde 52'lik bir küçülme yaşandı."



Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun deprem güvenceli konut ve sigortalı hayatı yaygınlaştırmak amacıyla bu yıl altıncısını düzenlediği "Şehirler Yarışıyor Sigortalılar Kazanıyor" yarışmasında kazananlar belli oldu. Yarışmanın değişen formatı başvuru sayısını artırırken, 24 ilin AFAD Müdürlükleri yürüttükleri çalışmalarla her yaştan vatandaşın deprem ve sigortalılık bilinci kazanmasına katkı sağladı.

# “Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor.” Yarışmasını Sivas Kazandı.

## 7’den 70’e herkese DASK’ı anlattılar

“Şehirler Yarışıyor Sigortalılar Kazanıyor” yarışmasının 2019 derece sahipleri, çocuk evleri, gençlik merkezleri, izci kampı, engelli vatandaşlara ve askerleri birliklere verdiği eğitimlerle dikkat çekerken, deprem ve DASK’ı konu edinen yetişkin ve çocuk tiyatrolarıyla sanat yoluyla bilinç oluşturmayı hedefledi. Şehirlerin birçoğu DASK tişört ve pankartlarıyla çevre temizliği, fidan dikimi gibi etkinlikler düzenleyerek doğayı korudu. Bazıları da deniz ve göllere dalış yaparak, paraşütte DASK pankartı açarak eğlenceli görüntüler kaydetti. Eğlenceli ve yaratıcı sloganlarıyla şehirde bisiklet turu düzenleyen Burdur yine dikkat çeken katılımcılardan oldu. DASK, her sene Türkiye genelindeki çeşitli illerin katılımıyla birbirinden yaratıcı projeler sunan İl Afet ve Acil Durum Müdürlükleri’nin bilinçlendirme çalışmalarını çok önemsiyor ve bu kapsamda yürüttükleri projelere destek veriyor. Projeler şehir merkezlerinden üçra köylere kadar görünürlük sağlayarak deprem, sigorta ve Zorunlu Deprem Sigortası bilinci aşılması açısından büyük önem taşıyor.

## Yeni format ve projelerle yarışan şehirler

Bu yıl “Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor” kapsamında uzman akademisyenler tarafından deprem bilincinin güçlendirilmesine yönelik kapsamlı eğitim kitleri hazırlanarak yarışma formatına bazı güncellemeler yapıldı. Etkinlikler, düzenlenecek etkinliklerin minimum süreleri ve etkinlikler ile erişilecek minimum kişi sayısı belirlendi. İllerdeki nüfus göz önünde bulundurularak katılımcılara basılı malzemeler ve promosyon materyalleri gönderildi. Hedef kitlenin ve değerlendirme kriterlerinin netleştirilmesi illerin planlamalarını kolaylaştırırken, başvuru sayısında da artış yaşandı. Aydın, Bartın, Denizli, Diyarbakır, Gaziantep, Hatay, Isparta, İstanbul, İzmir, Konya, Mersin, Niğde, Samsun, Sivas ve Tekirdağ, bu yıl yarışmaya ilk kez başvuran 15 il oldu.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu’nun (DASK) altıncısını düzenlediği “Şehirler Yarışıyor Sigortalılar Kazanıyor” yarışmasının 2019 yılı kazananları belli oldu. Altıncı yılında “Evimizde Güven, Şehrimizde Güven” başlığıyla düzenlenen yarışma için uzmanlar tarafından eğitim kitleri hazırlandı. Yerel yönetimleri deprem güvenceli ve sigortalı hayatı yaygınlaştıran projeler hayata geçirmeye teşvik etmek amacıyla Türkiye genelinde düzenlenen yarışmaya 24 ilin Afet ve Acil Durum Müdürlükleri (AFAD) katıldı. “Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor”un derece alanları bu yıl yarışmaya ilk kez katılan iller oldu. Birinciliğe Sivas, ikinciliğe Konya layık görülürken, Samsun ve Tekirdağ ise üçüncülüğü paylaştı.

İllerin Afet ve Acil Durum Müdürlükleri 1 Ocak - 31 Aralık 2019 tarihleri arasında deprem güvenceli konut sayısını artırmayı ve sigortalı hayatı yaygınlaştırmayı hedefleyen yerel bilinçlendirme kampanyalarıyla yarışmaya katıldılar. 24 il, poliçe üretimleri, yıl boyunca düzenledikleri bilinçlendirici etkinlikler ve yürütülen projelerin hedef kitle üzerindeki etkilerini ölçmek amacıyla gerçekleştirilen anketler doğrultusunda yapılan etki analizleri olmak üzere farklı kriterlere göre değerlendirildi.



**Alıcının ve satıcının en büyük güvencesi**

# “Bina Tamamlama Sigortası”

**“Bireysel yatırımcılar bazen aldıkları riskin farkında olamayabiliyor, getiri beklentilerini doğru ayarlayamayabiliyorlar. Bu açıdan Quick Bina Tamamlama Sigortası ürünü, hem projelerin doğru risk seviyeleri ile tasarlanması için, hem de riskler gerçekleştiğinde bireysel yatırımcıların zarar görmemesi için de hayati bir ürün olacak.”**





## Ahmet Yaşar

Quick Sigorta Genel Müdürü

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Bina Tamamlama Sigortası'nın (BTS) konut alıcılarının ve yatırımcılarının en büyük güvencesi olacağını söyledi. Binaların tamamlanamaması nedeniyle oluşacak mağduriyetleri önlemek; tüketicilerin ödemelerini teminat altına almak ve ülke ekonomisine yeni gayri nakdi kaynak sağlamak açısından önemli bir fonksiyona sahip Quick Bina Tamamlama Sigortası; finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta güvencesi ile sunulmaya başlandı!

### İdarelerce aranan ve kabul edilen bir teminat

6306 sayılı kanunun uygulama yönetmeliğinde değişiklik yapan 2 Eylül 2019 yürürlük tarihli yönetmelik ile ruhsat alabilmek için belirtilen şartlarda teminat verilmesi mecburi kılınırken; bina tamamlama sigortasının yaptırılması durumunda öngörülen teminatın verilmesine ilişkin şartın aranmayacağını hükme bağlandığı hatırlatan Yaşar;

“Böylelikle hem topraktan ya da maketten satış olarak bilinen ön ödemeli konut satışları; hem de kentsel dönüşüm uygulamaları için bina tamamlama sigortası; idarelerce aranan ve kabul edilen bir teminat olurken; konut sahibi olmaya çalışan lehdarları da bina ya da projelerin müteahhitler tarafından başlanmaması; yarım bırakılması gibi olası risklere karşı güvence altına alındı. Artık konut alıcıları Quick Sigorta güvencesinde konutlarını teslim alıp alamayacaklarına yönelik endişe yaşamadan başlarını sokacakları eve kavuşacak. Yatırımcılar da birikimlerini koruyacak, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden yapacağı binayı güvence altına alıp satışlarında avantaj sağlayacak” diye konuştu.

### Acentelerimiz hazır

Quick Sigorta'nın ülke ekonomisi için çalışmaya devam ettiğini belirten Yaşar; konut inşaat projelerinde hem konut alıcısı tüketicileri, hem kentsel dönüşüm kapsamındaki arsa sahiplerini; hem inşaat firmalarını koruyan Bina Tamamlama Sigortası'nın Türkiye'de finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta güvencesiyle başladığını ve hemen ciddi miktarlarda talep almaya başladıklarını söyledi. Quick Sigorta'nın 2 bin 500 acentesinin 81 il 600 ilçede bina tamamlama sigortası ve diğer sigorta işlemleri için hazır olduğunu belirten Yaşar; detaylı bilgi ve başvuru için; [www.quicksigorta.com/bina-tamamlama](http://www.quicksigorta.com/bina-tamamlama) adresinin ziyaret edilmesini istedi.

### Yatırımcıların zarar görmemesi için hayati bir ürün

Türkiye'de yatırım yapılan en önemli varlık sınıflarından birisinin de konutlar olduğunu belirten Yaşar; Türk yatırımcıların özellikle yeni konut projelerini yatırım araçları olarak gördüğünü söyledi ve ekledi: “Yeni konut satışları en riskli yatırımlar arasında gösterilebilir. Yatırımcılar değer artış beklentilerini yükseltmek için riski yüksek olan bu tip yatırımlara yönelebiliyor. Bireysel yatırımcılar bazen aldıkları riskin farkında olmayabiliyor, getiri beklentilerini doğru ayarlayamayabiliyorlar. Bu açıdan Quick Bina Tamamlama Sigortası ürünü, hem projelerin doğru risk seviyeleri ile tasarlanması için; hem de riskler gerçekleştiğinde bireysel yatırımcıların zarar görmemesi için de hayati bir ürün olacak.”

### Quick Sigorta'nın önceliği binanın tamamlanması

Bina Tamamlama Sigortası kapsamında ya tüketicinin ödediği para yasal faizi ile birlikte sigorta şirketi tarafından geri ödeniyor ya da sigorta şirketi binayı tamamlayıp tüketiciye teslim ediyor” diyen Yaşar, “Konut alıcılarının ve yatırımcılarının nihai hedeflerine ulaşmasında Quick Sigorta'nın da önceliğinin binaların tamamlanması olduğunu” belirterek; “Yeni konut projelerinin iş planlarını; finansman modellerini, risk durumlarını yakından takip edecek ve bunların yönetilmesi konusunda inşaat şirketlerine de yardımcı olabileceğiz. Etğer tüketici ve yatırımcıların aleyhine riskler gerçekleşirse de doğrudan projeye müdahil olarak projelerin tamamlanmasını sağlayıp küçük yatırımcıların zarar görmesini engelleyeceğiz, bu bakımdan ürünümüz küçük ve bireysel yatırımcıların ve hatta nitelikli yatırımcıların finansal güvenliğini sağlayarak, yatırım ortamının iyileştirilmesinde de hayati bir rol oynayacak” şeklinde konuştu.

# “Anadolu’ya destek olacağız.”

**Finansal Sigortaların uzmanı Quick Sigorta ile tüketiciden yatırımcıya, müteahhitten iş geliştiriciye herkesin kazandığını vurgulayan Yaşar; sonuçta kazananın Türkiye Ekonomisi olduğunun altını çizdi.**

## Bina Tamamlama Sigortası Nedir?

Bina Tamamlama Sigortası, bir Kefalet Sigorta Branşı ürünü ve Kefalet Sigortası türüdür.

Zorunlu Sigorta çeşidi olmamakla birlikte, 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun kapsamındaki ön ödemeli konut veya devre tatil satışlarında, 6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun kapsamındaki kat karşılığı yapım işi projelerinde bina tamamlama sigortası yaptırılması veya ilgili Bakanlıkça belirlenen diğer teminat ve şartların sağlanması zorunluluğu vardır.

## Bina Tamamlama Sigortası Kapsamı Nedir?

Bina Tamamlama Sigortası ile sigortacı; tüketicilerin konut veya devre mülk sahibi olmak amacıyla yapmış olduğu ödemelerini veya kat karşılığı yapmış olduğu sözleşmelerini; Satıcının (inşaat şirketinin/müteahhidin) iflas etmesi,

Gerçek kişi satıcının vefatı ve reddi miras veya gaipliğine karar verilmesi,

Genel şartların ek sözleşme ile teminat altına alınabilecek haller ve kıymetler ile teminat dışı kalan haller maddelerinde belirtilenler dışında, satıcının sözleşmede taahhüt edilen teslim tarihini müteakip 12 ay içinde konutu veya devre tatili tamamlayamaması hallerine karşı, menfaat sahiplerine genel şartlar ve poliçe özel şartlarına göre teminat sağlar.

Bina Tamamlama Sigortası, hem inşaat firmalarını hem konut sahibi olacakları koruyan bir sigorta ürünüdür.

## İnşaat firmalarına faydaları;

Yasal sorumlulukları olan bir teminata, banka kredilerini tüketmeden ve teminat mektubu almadan ulaşabilme imkanı sağlıyor.

Sigorta şirketinin inşaat firmasını denetlemesi ile projeye idari, teknik ve finansal risk denetimi sağlanmış oluyor.

### Tüketicilere faydaları:

Tüketicilerin birikimleri teminat altına alınmış oluyor. Proje sahibinin iflası ya da projenin zamanında tamamlanamaması durumunda sigorta devreye girerek binanın tamamlanmasını ya da birikimlerin geri alınmasını sağlayarak özelde tüketicilerin genelde ülkenin kaynakları korunuyor.

### Bina Tamamlama Sigortasının Avantajları Nelerdir?

İnşaat müteahhidinin sorumluluklarını yerine getirememesi durumunda, sigorta şirketi konut projesini tamamlama veya o güne kadar yapılan tüm ödemeleri konut alıcısına geri ödeme konusundaki yükümlülükleri yerine getirir.

Sigorta Şirketi, inşaat firmasının iflas etmesi, şirket sahibinin kaçması veya ölmesi vb durumlarda konut satın alan tüketicilerin bütün zararlarını karşılayarak mağduriyetlerini giderir. Özellikle kentsel dönüşüm projeleri ve toplu konut inşaatı projelerinde, protokolde yazan şartlara uyulmaması halinde Borçlar Kanunu'nun verdiği hak ile başka bir inşaat firması ile sözleşme yaparak, inşaatın tamamlanmasını garantiler.

Sigorta şirketi, geliştirici firmanın sorumlu olduğu yükümlülükleri yerine getirmediğinde, durumu ilgili Bakanlığa bildirerek poliçeyi sonlandırabilir. Böylece sigorta şirketi, projenin denetimini yaparak konut satın alan tüketicilerin mağdur olmasının önüne geçer. Konut alıcılarının geliştirici firmaların keyfi davranışlarından korunmasını sağlar.

Müteahhidin Bina tamamlama sigortası yaptırmaması durumunda yönetmelikte yer alan teminat verilmesine ilişkin şartlar aranmaz. Müteahhidin bankalardaki limitleri nakdi krediler için kullanılabilir hale gelir.

Bina tamamlama sigortası kapsamında sağlanan tazminat, teminat ve benzeri güvenceler iflas veya tasfiye masasına dâhil edilemez, haczolunamaz, üzerlerine ihtiyati tedbir ve ihtiyati haciz konulamaz.

### Bina Tamamlama Sigortasının Özellikleri Nelerdir?

Bina tamamlama sigortası ile Sigorta Şirketi, ön ödemeli konut satışına konu proje için poliçe düzenleyerek satıcıya genel bir teminat limiti tahsis eder. Proje kapsamındaki tüketicilere, sözleşme dahilinde konut satışı yapılmasından sonra konut bedeli üst sınır olmak üzere her bir tüketici için, müstakil teminat senetleri düzenlenir. Sigorta sözleşmesi çerçevesinde riskin gerçekleşmesi halinde sigortacı, teminat senedinde yer alan azami tutara kadar tüketicilerce yapılan ödemeleri yasal faiziyle birlikte geri öder veya binanın tamamlanmasını sağlar.

Tüketicinin cayması ya da sözleşmeden dönmesi durumunda, satıcı talep etmiş ise konutun satışı veya satış vaadi sözleşmesi nedeniyle oluşan vergi, harç ve benzeri yasal yükümlülüklerden doğan masraflar ile sözleşme bedelinin yüzde ikisine kadar olan bedel, poliçede aksi belirtilmedikçe tazminat kapsamı dışındadır.

Teminat talep eden inşaat firmasının projeye ve geçmiş projelerine ilişkin bilgileri, teknik donanımı, mali durumunu gösteren bilgileri ve kredi değerliliğine ilişkin diğer bilgi ve belgeleri sigorta şirketine sunması ile teminat değerlendirmesi yapılır.

Sigorta şirketlerinin rücu ve halefiyet yolu ile tazminat hakkının olmasından dolayı sigorta şirketi, söz konusu inşaat firmasından ödemeleri geri alma hakkına sahip olmaktadır.

Aksi kararlaştırılmadıkça, sigorta, poliçede başlama ve sona erme tarihleri olarak yazılan günlerde, Türkiye saati ile öğlen 12.00'da başlar ve öğlen saat 12.00'da sona erer.

# Quick Sigorta'dan Bina Tamamlama Sigortası Nasıl Alınır?

Bina tamamlama sigortası almak için, Quick Sigorta Yetkili Acenteleri üzerinden ve/veya online başvuru formunu doldurarak bina tamamlama sigortası başvurusu yapabilirsiniz.

Bina tamamlama sigortası başvurusu için başvuru türüne göre başvuru formunda cevaplanacak sorulara ek olarak projeye ait dokümanlar, mali veriler, finansal dokümanlar yüklenir, kredi skorlaması yaptırılarak başvuru

tamamlanır.

Teknik ve finansal incelemelerden sonra Quick Sigorta varsa taleplerini ileterek uygun bulması halinde gerekli sözleşme ve poliçeleri düzenler.

Quick Sigorta talebi onayladıktan sonra, sigortalıya verilmek üzere bina tamamlama poliçesi ve poliçede belirtilen lehdarlara teminat senedi düzenler.



# *Sigorta ve BES Şirketleri, SEDDK Yönetimi ile Bir Araya Geldi.*

*Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Sigortacılık ve zel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SEDDK) yönetimi ile sigorta ve bireysel emeklilik Şirketlerinin genel mdrlrinin bir araya geldiği bir toplantı düzenledi.*

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli ev sahipliğinde düzenlenen toplantıya, SEDDK Başkanı Türker Gürsoy ve kurul üyelerinin yanı sıra TSB Yönetim Kurulu ve Yönetim Komitesi yeleri ile Birlik yesi Şirketlerin Genel Mdrlri katıldı. Buluşmada sigortacılık ve BES'in gündemindeki sorunlar ve iki sektöründe gelişimi açısından önem taşıyan düzenlemeler konusunda fikir aŐŐveriŐinde bulunuldu. SEDDK atamalarımın tamamlanması ve resmi olarak göreve baŐlamalarımın yakın zamanda sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün gündemindeki en önemli gelişmelerden biri olduğunu belirten Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, "SEDDK'nın kurulması, ekonomimiz ve vatandaşlarımız için sektörümüzün arz ettiği önemi ortaya koyan önemli bir adım. Bu adımı birlikte sektörümüzün büyüyeceğini, sigorta penetrasyonunun artacağını bu sayede yatırımlara, üretime kaynak oluŐturulmasına büyük destek sağlanacağını, bireysel emekliliğin ise ülkemizde tasarruf denildiğinde ilk akla gelen önemli bir yatırım aracı olduğunu düşünüyoruz" dedi.





**Atilla Benli**

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı

*“Sektörümüzün istikrarlı büyümesi için gerekli adımları atacağız”*

*SEDDK Başkanı Türker Gürsoy*

### **Benli: Her zaman işbirliği içinde olmaya hazırız**

Kurulun sektörün sorunlarının acil, etkin ve verimli şekilde çözülmesine sağlayacağı katkıyla özellikle ikincil mevzuatta yapılması gereken düzenlemelerin çok daha hızlı bir şekilde uygulamaya alınabileceğine dikkat çeken Benli sözlerini şöyle sürdürdü: “Türkiye Sigorta Birliği olarak biz de tüm üyelerimizle SEDDK’nın çalışmalarını desteklemek ve sektörümüz için çözüm üretme noktasında gerekli katkıyı sağlamak için her zaman işbirliği içinde olmaya hazırız. Bugün de sektörümüzün sorunlarını ve çözüm önerilerimizi konuşmak için bir araya geldik. Bu toplantıyla ilk adımlarını atacağımız çalışmaların sektörümüze orta ve uzun vadede katkı sağlayacağına eminim. SEDDK’nın banka dışı finansal sistemin büyütülmesi ve sektörümüzün bu büyüme içinde önemli pay edinmesi için etkili çalışmalar gerçekleştireceğine eminiz. Biz de tüm paydaşlarımızla birlikte ve kamu otoritesi ile işbirliği içinde aralıksız çalışmaya devam edeceğiz.”

### **Gürsoy: Ortak amaçları, hedefleri gözeteceğiz**

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu Başkanı Türker Gürsoy, 20 senedir sektör içerisinde olduğunu ve sigortacılığın her kademesinde görev aldığı dile getirirken, uzun yıllardır konuşulan ve kurulması için büyük çaba gösterilen bir kurumun hayata geçmesiyle birlikte ilk başkanı olmasının büyük gururunu yaşadığını altını çizdi.

“SEDDK’nın kurulması ve resmi olarak göreve başlaması sektörümüze hayırlı uğurlu olsun” diyen Gürsoy sözlerini şöyle sürdürdü: “Önümüzde biriken çok konumuz var. Bu anlamda Türkiye Sigorta Birliği’nin varlığı ve Başkanımız Atilla Bey’in verdiği destek oldukça önemli. Bundan böyle sektörümüzü geleceğe taşıyacak konuları bir masa etrafında konuşarak, fikir alışverişinde bulunacağız. SEDDK öncelikle sektöre karşı duyarlı ve sektörün dostu olacak; ortak amaçlar ve hedefler ile kamu yararını gözetecek. Regülasyonun yönetmelikler ve kanunlar dışında farklı enstrümanları olduğuna da inanıyorum. Bunların başında iletişim geliyor. Karşılıklı olarak iletişimimizi çok sağlam temellere oturtmamız gerekiyor. SEDDK’nın sektörün gelişmesi ve büyümesi için gerekli yolları açan bir kurum hüviyeti kazanmasını hedefliyoruz. Bunu sağlamanın yolu da şüphesiz öngörülebilirliği sağlamaktan geçiyor.”

Regülasyon otoritesinin; sigortalıların korunması, finansal istikrara katkı sağlamak ve piyasa düzenini temin etmek şeklinde üç ana amacı olduğuna vurgu yapan Gürsoy, “Bu hedeflerimizi gerçekleştirenken TSB ile yürüteceğimiz işbirliği bizim için çok kıymetli. Kamusal sorumluluğu üstlenme noktasında SEDDK’nın ve TSB’nin ortak bir anlayışa sahip olduğuna inanıyorum. Tüm bu şartları yerine getirdiğimiz taktirde sektörümüz çok hızlı bir şekilde yol kat edecektir. Sigorta şirketlerinin kendi özel hedeflerini, menfaatlerini sektörün ortak menfaatleri ile birleştirmek önemli. Sektörümüzü daha ileriye taşıyacak adımları hep birlikte atacağız.” şeklinde konuştu.

# *SunExpress ve Güneş Sigorta'dan Covid-19 Turist Koruma ve Destek Sigortası*

*SunExpress, Türkiye'ye giden ziyaretçilerin güven içinde tatil deneyimi yaşamaları için Güneş Sigorta iş birliğiyle koronavirüs teminath Covid-19 Turist Koruma ve Destek Sigortası sunuyor.*



Şirketten yapılan açıklamaya göre, SunExpress, Avrupa'nın en güvenli turizm destinasyonlarından biri olan Türkiye'ye seyahat etmek ve burada tatil yapmak isteyen misafirlere kendilerini güvende hissedecekleri bir seyahat deneyimi yaşatmak amacı ile Güneş Sigorta iş birliğiyle Koronavirüs teminath güvence seçenekleri sunmaya başladığını duyurdu. SunExpress ile yurt dışından Türkiye'ye seyahat edecek misafirler, uçuş rezervasyonlarını yaparken kendilerine sunulan sigorta alternatiflerinden dilediğini seçerek koronavirüse karşı sağlık sigortası teminatına sahip olabilecek. Bu ürün ile Türkiye'ye seyahat eden kişilerin Covid-19 hastalığı kesin tanısı nedeni ile hastanede tedavi görmesi durumunda hastanede yattığı süre boyunca tedavi masrafları, Güneş Sigorta güvencesi altında olacak. Avantajlı fiyatlarla sunulan bu hizmetten yararlanan misafirler, Türkiye'de konaklayacakları süre boyunca ilave tedavi masrafı olmaksızın en iyi sağlık hizmetlerinden faydalanabilecek.

## **Türkiye'de 14 şehirden, Avrupa'da 29 Şehire**

Gerek Avrupalı tatilcileri Türkiye'nin gözde tatil destinasyonlarına, gerekse Avrupa'da yaşayan Türk vatandaşlarını memleketlerine ve sevdiklerine ulaştıran SunExpress, Türkiye'deki 14 şehirden Avrupa'daki 29 kente direkt ve tarifeli seferler sunuyor. Seyahat edecek yolcuların, alınan hijyen ve sosyal mesafe önlemleri nedeniyle havalimanına uçuşlarından en az 3 saat erken gelmelerini tavsiye eden SunExpress, misafirlerinin ve uçuş ekiplerinin sağlıklı ve emniyetli seyahati için ulusal ve uluslararası sağlık ve havacılık otoriteleri ile iş birliği içinde gerekli tüm önlemleri alıyor. Türkiye'den Almanya'ya seyahat eden yolcular, son 48 içinde alınmış negatif Covid-19 testini uçuşlarından hemen önce ibraz etmek zorundalar. Covid-19 testi yaptırmamış yolcular kurallar gereği uçuşa kabul edilmiyor. Tüm uçuşlarında yolcularına ve uçuş ekiplerine maske ile seyahat etme zorunluluğu getiren hava yolu, teması azaltmak adına kabin içi hizmetlerini de bu doğrultuda güncelledi.

# *Koru Sigorta Kupası sahiplerini buldu.*



*2018 yılından itibaren Türkiye Binicilik Federasyonu'nun (TBF) resmi sponsoru olan Koru Sigorta, 15 Ağustos 2020 tarihinde, Bursa Ath Spor Kulübü'nde, Türkiye Şampiyonası Engel Atlama Yarışmaları kapsamında Koru Sigorta Kupası müsabakası düzenledi.*

Türkiye'de binicilik sporunun yaygınlaşmasını sağlamak, binicilerin uluslararası arenada da ülkemizi başarıyla temsil etmelerine destek olmayı ve seyirci potansiyelini artırmak amacıyla TBF ile çalışmalar yürüten Koru Sigorta, müsabaka sonunda, kupanın yanı sıra; birinciye 150.000 TL, ikinciye 100.000 TL ve üçüncüye 50.000 TL değerinde Beni Koru Ferdi Kaza Sigortası poliçesi hediye etti. Müsabaka kapsamında kurulan ve yoğun ilgi gören Koru Sigorta standında, Bursa Bölge Müdürlüğü yetkilileri tarafından ziyaretçilere ürünler ile ilgili bilgi verildi, çeşitli promosyon ürünleri sunuldu. Koru Sigorta, yenilikçi vizyonu ve ilkeli sigorta yaklaşımını yepyeni bir alana taşıyarak hayata geçirdiği At Hayat Sigortası ile bütün safkanları (İngiliz, arap, vs.) damızlık kısrağ ve aygırları, tayları, engel atlama atlarını, gösteri atlarını, hobi ve iş atları ile ponyeleri, ölüm, her türlü adi ve bulaşıcı hastalık, her türlü kaza, vahşi hayvan parçalaması, güneş çarpması, soğuktan donma, sert ve delici madde yutulması, fırtına, yıldırım, yer sarsıntısı veya toprak kayması, su baskını, sel, yangın, infilak neticesiyle doğrudan doğruya uğranan zararlara karşı ve isteğe bağlı olarak yurt içi nakliye, hırsızlık, seyahat sağlık teminatları ile koruma altına alıyor.

# “Nasıl İsterSen”

## Sompo Sigorta’dan “Nasıl İsterSen” Uygulaması

**Sompo Sigorta, çalışanlarına yönelik Esnek Yan Haklar Programı kapsamında “Nasıl İsterSen” uygulamasını hayata geçirdi. Yeni uygulama; mevcut yan hakların kişisel ve ailevi ihtiyaçlar doğrultusunda farklı alternatifler ile şekillendirilmesine imkân sağlıyor.**

Müşterilerini anlayan ve onların ihtiyaçları doğrultusunda farklı çözümler sunan Sompo Sigorta; aynı hassasiyetle çalışanlarını da dinleyerek, beklentiler doğrultusunda yeni bir insan kaynakları uygulamasını hayata geçirdi. ‘Nasıl İsterSen!’ adlı ‘Esnek Yan Haklar Programı’ kapsamında, yan hakların seçimi çalışanlara bırakılıyor. Böylece çalışanlara, yan haklarını kişisel ihtiyaçlarına göre tekrar seçme ve düzenleme fırsatı sağlanıyor. Program kapsamında Sompo Sigorta çalışanları; yemek, özel sağlık sigortası, yılbaşı hediyesi, araç ve benzin hakkı gibi mevcut yan haklarını; sağlık sigortalarında üst pakete geçiş, yüksek limitli yemek çeki, BES (Bireysel Emeklilik Sistemi) katılımı; market çeki, internet paketi, teknoloji çeki ya da ihtiyaçları doğrultusunda alışveriş çeki şeklinde esneterek; farklı yan haklar alabiliyor.



# İsterSen”

## Çalışanlarımızın sesini dinledik

Konu ile ilgili bilgi veren Sompo Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengeni; proje fikrinin nasıl doğduğunu şöyle anlattı: “Şirketimiz bünyesinde, geçen yıl şirketin kültürel gelişimine ve mutluluğuna katkı sağlamak amacıyla; çalışanların oylarıyla seçilmiş temsilcilerden oluşan ‘Çalışan Platformu’nu kurmuştuk. Esnek Yan Haklar Programı önerisi de çalışanlarımızın en çok tercih ettiği proje olarak bu platformdan geldi. Çalışanlarımızın motivasyon ve bağlılığını artırmak için bu projeyi hayata geçirmeye; ihtiyaca göre yan hakların belirlenmesi için adım atmaya karar verdik. Bu uygulama ile Sompo çalışanları ‘artık olmasa da olur’ dedikleri yan haklarından vazgeçip; onların yerine diledikleri yan hakkı seçebiliyorlar. Bu nedenle, şirketimize özel esnek yan haklar platformunun adını ‘Nasil İsterSen’ koyduk.”

## Çalışanlar yan haklarını istedikleri gibi yönetebilecek

Pandemi süreciyle birlikte iş hayatındaki alışkanlıklarımızın ve ihtiyaçlarımızın da farklılaştığına dikkat çeken Mengeni; “Örneğin bu süreçte yemek kartı kullanımları azalırken, internet kullanımları ve ev alışverişleri arttı. Biz de ‘Nasil İsterSen’ Esnek Yan Haklar Programı kapsamında bu değişen ihtiyaçlara cevap vermek ve çalışanlarımızın hayatına pozitif katkı sağlamak istedik. Program kapsamında tüm çalışanlarımız; yemek yardımı, özel sağlık sigortası, yılbaşı hediyesi, araç hakkı, benzin hakkı gibi mevcut yan haklarımızı diledikleri gibi esneterek; sunduğumuz alternatif yan haklardan faydalanabiliyorlar” diye konuştu.

Mengeni, açıklamasını şöyle sürdürdü: “Örneğin; isterse yemek ücretinin bir kısmını kurum katkılı BES seçeneğinden, esnek BES’e aktararak geleceği için birikim yapabiliyorlar. Ya da program kapsamında hayata geçirdiğimiz alışveriş platformuna aktararak; avantajlı fiyatlarla elektronikten gıdaya, giyimden kişisel bakıma birçok ihtiyacı karşılayabiliyor. Ayrıca çalışanlarımıza ve ailelerine sunduğumuz özel sağlık sigortası paketi için de alternatif üst ve alt planlar hazırladık. Çalışanlarımız isterse, mevcut yan haklarından yarattığı bütçe ile daha geniş kapsamlı üst planı seçebiliyor ya da ihtiyacına göre alt planı seçerek; buradan da bütçe yaratıp kritik hastalıklar sigortası ve diş tedavisi gibi ek sağlık paketlerini de program kapsamında alternatif olarak değerlendirebiliyor. ‘Nasil İsterSen’ Esnek Yan Haklar Programı ile tamamen kişiselleştirilmiş ve çalışan için anlam ifade eden bir yan haklar paketi oluşturmuş olduk.”

*Duyularımıza,  
düşüncelerimize  
etki eden her şey  
hayatımızda  
önemli bir yer  
tutar. Belki bunu  
bu şekli ile ifade  
etmez ve  
düşünmeyiz  
ama sonuçları  
öyle olur.*

# İsmail Kızılbay

Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Duyularımıza, düşüncelerimize etki eden herşey hayatımızda önemli bir yer tutar. Belki bunu bu şekli ile ifade etmez ve düşünmeyiz ama sonuçları öyle olur. Bazen sevdiğiniz birisinden duyduğumuz 13 harf 2 kelimedenden oluşan bir ses sizi dünyanın en güçlü ve mutlu kişisi yapar. Tam tersi ise sizi canlı canlı gömülmüş hissi ile baş başa bırakır. Kısacası daha tam olarak her köşesi keşfedilmemiş beynimizin içindeki o koca evrene nelerin nasıl etki ettiği konusu karışık olduğu kadar aynı zamanda inanılmaz bir derinliğe sahiptir.

*“Ben son on yıldır parfüm dünyasının heyecanlı, zengin ve etkileyici dünyası içinde yolculuk yapıyorum. Bir yere varmış değilim, varmak gibi bir niyetim yok.”*

Yolculuğun keyfini çıkartıyorum. Birbirinden farklı şişeler, isimler, markalar ve renkler ile elime aldığım o şişeler, kutular, paketler beni olduğum yerden alıp farklı dünyalara, duygulara ve ülkelere götürür. Parfüm artık benim için “güzel koku” kelimelerinin içine sığmayan bir kavram. Binlerce yıllık geçmişi ile parfüm dünyası insanlık ile birlikte evrilmiş, gelişmiş ve gelişmeye devam ediyor. Parfüm uzun bir süredir beraberinde pazarlama, marka ve reklam kavramları ile yolculuk yapıyor. Bunda bir yanlış görmüyorum. Aynı zamanda marka yöneticiliği ve marka çalışmaları yaptığım için iyi bir marka çalışması süreci sonunda önüme gelmiş bir parfüm bende daha güçlü etkiler yaratıyor. “Markası için para veriyoruz”, “Bunun aslında maliyeti 3 kuruş” gibi şiğ zihinlerin sergilediği yaklaşımlar benim parfümle olan dostluk ilişkimde kendine yer bulamaz. Marka çalışmasına önem veririm, küçümsemem ama tabiki sonuçta burnumdan çektiğim ve beni başka dünyalara alıp götüren o “sihirli su” belirleyicidir. Kısacası ucuz, pahalı, güzel, çirkin gibi değerlendirmeler yaparım ancak parfüme ilişkin kararı burnum ve bana verdiği duygu ile değerlendiririm. Her zaman söylerim; “Ne yaptığının, ne söylediğinin bir önemi yok; Ne hissettirdiğinin önemli”...

*Teninize en çok dokunan şey; Parfüm...*

Parfüm fazlasıyla kişisel bir konu olduğu için bu alandaki beğeni ve tercihlere saygı göstermek lazım. Zaman zaman sert eleştiriler getirsem de günün sonunda halen Aventus replikası kullanan kişilere iğneleyici bir gülümseme ile bakmanın ötesinde tepkim olmaz. “Ben fresh kokuları severim” cümlesini sofistike bir tercih gibi söyleyen arkadaşlarıma “gıt kolonya kullan” derim. “Ben baharatlı kokuları seviyorum” gibi bir adım daha bilgili görünerek tercihini ifade eden arkadaşlarıma ise karabiber notasının Amouage Honour’da yarattığı etkiyi anlatmakta sıkıntı çekerim. Çünkü karabiber onlar için mercimek çorbasının üstüne serpilen bir noktadadır. Tuzluk ile yanyana duruşu ile hatırladığı bir baharatın aslında iyi kullanıldığında “olgunluk, ağırbaşlılık” gibi kavramlara gönderme yapabileceğini anlatmak zor. Haklısınız, konu parfüm olunca pozitif ve samimi iletişim tarzımı kaybedip oldukça kabalastığım anlar oluyor. Böylesi anları muhteşem bir tablo önünde durup, “Bu karalamanın neresi sanat, ne bu yahu” denilen duruma benzetirim. Çünkü hemen hemen her alanda biraz derine indikçe ayrıntılar önem kazanır, genel beğenin dı­şındaki özgünlükler karşımıza çıkar ve sindirmesi daha zor mesajlar, daha farklı bakış açısı gerektiren eserler ile baş başa kalırız. James Joyce- Ulysses okumak ile Amouage Opus XI yada Zoologüst – Tyrannosaurus Rex koklamak arasında bence fark yoktur.

Çünkü Ulysses’in sayfalarında kelimeler-cümleler ile yol bulmaya çalışırken Opus XI ve T. Rex’te ise parfümün harmanının oluşturan notalar ile keyif almaya çalışıyorsunuz. Akademisyen tarafım her ikisinde Semiyotik bilimi tarafından incelenmeye açık olduğunu söylüyor. Kısacası benim için eğer parfüm hak ettiği minimum özen ile hazırlanmış ise “güzel-kötü” kavramlarından tamamen bağımsız olarak karşılık bulur. Arkadaşlarıma tavsiyede bulunurken “makul” olmaya çalışırım ama kendi tercihlerimde sınırlarla işim yoktur. 40 derece sıcakta Etat Libre d’Orange – Rien’i üstüme boşaltıp tek başıma yürüyüşe çıkabilirim. Eğer o kesmez ise Boadicea the Victorious – Complex ile eli yükseltebilirim. Tasarımcımın ne hissettiği, farklı kültürlerden yetişmiş bu kişilerin hangi duyguyu hangi notalar ile anlatmaya çalıştığını anlamaya çalışmak sonu nereye varacağı belli olmayan yolculuğa benzer. Rulet masasında rakamlar arasında son sıçrayışlarını yapan topun duracağı ana kadar geçen saniyeler içinde burnuma gelen ve hafif eskimiş ama halen yeni olma iddiasında olan kadifemsi rulet masası kumaşının kokusunu özlemişsem eğer o zaman elim hemen Penhaligon’s – Sartorial şişesine uzanır. Masa başında iken yaşadığım o heyecanı burnumdan içime çekerim. Eğer kahvehane bozması bir casino da değilseniz, chipler temiz ve masa kalabalık değilse, masada “hanımefendi” sıfatını hak eden bir kadın varsa o zaman onun elinin değdiği chiplerdeki Chanel – Beige kokusu alabiliyorsanız ne ala. Chip üzerinde biraz bozulmuş, ekşimeye yakın ve kirlenmiş olabilir koku ama hanımefendi nin teninde coşkuyla bağırma­ya devam ediyordur. Bundan daha büyük bir keyif olabilir mi? Bazen chiplerden burnuma gelen kokuyu o an masada oturan hangi kişinin kullandığını tahmin etmek için kullanırım. Genellikle yanılmam. Yüz ifadesi, tıyafeti, beden dili, etrafa bakışı ile bana sayısız ipucu verirler zaten.

Bence hayatta herşeyin bir kokusu vardır ve size ne hissettirdiği tamamen hayat yolculuğu boyunca kelimelerin arkasına yaptığımız birikim ile ilgilidir. Eğer karabiber sizin için halen çorba, yemek, meze üstüne serptiğiniz ve hafif bir acı ile birlikte biraz sert koku veren bir toz ise o zaman tabiki Amouage- Honour’un ne demek istediğini anlamak mümkün değildir. O zaman Gio, Blue, Beat, Angel kullanmaya devam edersiniz. Bunlar çok kötü parfümler mi? Tabiki değil ama genel beğeni düşünülerek hazırlandıkları için parfüm dünyasının ayrıntılarda gizli olan hazinelerinden mahrum kalırsınız.

Tabiki burnunuzun size ne söylediğine kulak vereceksiniz. Parfümün markasına, fiyatına, ambalajına değil içindeki kokuya önem vereceksiniz. Eğer koku ile anlaşıyorsanız, sizi güzel bir yolculuğa çıkartacak ise, hayatınız boyunca “merhaba” bile demeyeceğiniz kişilerin burnuna onların izni yada sizin özelden bir talebiniz olmadan uzanacak ise o zaman alın o parfümü. Bunu yaparken daha ileri gitmeyi ihmal etmeyin. Notaları daha iyi anlamaya çalışın, ilk başta size sert gelen parfümlere zaman tanıyın, “güzel-kötü” kavramlarının parfüm seçiminizde ilk belirleyici olmasına izin vermeyin. Bunun yerine “derin-sığ”, “anamlı-anlamsız” gibi değerlendirmeler ile yol bulmaya çalışın.

*“Parfümün markasına, fiyatına, ambalajına değil içindeki kokuya önem vereceksiniz.”*

**atölye** | GYO katkılarıyla.

# “Parfümlere birer roman gibi bakın.”



Size birşeyler anlatan, eğer bir taklit yada ultra ticari bir ürün değil ise onun bir sanat eseri olduğunu düşünün. Parfüm almadan önce okuyun, inceleyin, hissetmeye çalışın. Anılarınız arasında gezinin. İlk aşkınızı, ilk aşk acınızı, en büyük başarınızı en sevdiğiniz mekanları düşünün. O anlardaki duygularınıza uzanmaya çalışın. İnanın koku size yardımcı olacaktır. Muhteşem bir gece sonrasında yataktan kalkarken burnunuza Pierre Bourdon'un – French Lover kokusu geliyorsa, büyük bir başarınız ödüllendirildiği sırada Dominique Ropion'un – Promise parfümü ile aynı heyecana yaklaşıyorsanız, Kuzey Ege Bölgesinde denizden çıkarken aklınıza Profumum Roma – Acqua di Sale geliyorsa, en sevdiğiniz kadın sizi bırakıp giderken tepenize Guerlain – Apres l'Ondee bir yağmur gibi damlamaya başlıyor ise o zaman parfümden zevk almaya ve o muhteşem dünyaya biraz daha yaklaştığınızı söyleyebilirim. İyi kalın, güzel kokularla kalın.



**%100  
FAİZSİZ**

**+%25  
DEVLET  
KATKISI**

BES birikiminizi

**Altın Katılım Emeklilik Yatırım Fonu** ile  
değerlendirin, kazançlı bir geleceğin

# ALTINA

*imzanızı atın!*



Kuveyt Türk Katılım Bankası,  
Albaraka Türk Katılım Bankası,  
Emlak Katılım Bankası ve  
Katılım Emeklilik acentelerimizde bekliyoruz.

**Katılım  
Emeklilik**  
Gelecek bugün başlar

**0850 226 0 123**

[www.katilimemeklilik.com.tr](http://www.katilimemeklilik.com.tr)

 /katilimemeklilik  /katilimemek  
 /katilimemeklilik  /katilimemeklilik



Katılım Cep  
uygulamasını indirmek  
için QR-Code'u okutun.

 Google play

 Download on the  
App Store



# AvivaSA Yılın İlk Yarısında Yükselişe Devam Ediyor.

AvivaSA, gönüllü BES alanında, 2020'nin ilk yarısında, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 36 büyümeyle 25,7 milyar TL'lik fon büyüklüğüne ulaştı. Böylelikle AvivaSA, 2015 yılından bu yana sürdürdüğü sektör liderliği pozisyonunu korudu.

Fon büyüklüğünde, Yüzde 18,6 pazar payına sahip olan AvivaSA, yine aynı dönemde 731 bin katılımcı sayısı ile dönemi kapattı. "Otomatik Katılım"da ise, 782 bin katılımcı sayısı ve 907 milyonluk fon büyüklüğüyle sektörde lider kurumlar arasında yer aldı. Otomatik Katılım dahil toplam BES'te, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 36 büyüyerek 26,6 milyar TL'lik fon büyüklüğüne ulaştı. AvivaSA Hayat branşında ise, geçen yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında, yılın ilk yarısında, sektör üzerinde bir oranla yüzde 78 büyümeye gerçekleştirdi. AvivaSA'nın 2020 yılı ilk yarısında toplam Hayat ve Ferdi Kaza prim üretimi, 657 milyon TL'ye ulaştı.

*Sabancı Holding ve 300 yılı aşkın geçmişe sahip dünya sigorta devi Aviva-va iştiraki olan Aviva-SA, 30 Haziran 2020 tarihli EGM (Emeklilik Gözetim Merkezi) verilerine göre, Otomatik Katılım dahil toplam BES'te, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 36, 2020'nin ilk çeyreğine göre yüzde 13 büyüyerek 26,6 milyar TL'lik fon büyüklüğüne ulaştı. Aynı dönemde katılımcı sayısı 1,5 milyonu aştı. AvivaSA'nın Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına (UFRS) göre hesaplanan 2020 yılı 6 aylık net dönem karı ise, 131 milyon TL seviyesinde gerçekleşti.*

# “Zorlu Şartlara Rağmen Büyüme.”

2020 yılı ilk yarı sonuçlarıyla ilgili bir açıklama yapan AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, AvivaSA'nın zorlu pandemi şartlarında bile büyümeye devam ettiğini söyleyerek;

“Sadece sektör olarak değil, tüm dünya olarak zorlu bir süreçten geçiyoruz. Bu süreç, herkesin biraz daha içine döndüğü ve kendisine, geleceğine yatırım yapmaya başladığı bir dönem de oldu aynı zamanda Pandemi gibi belirsizlik durumları, özellikle hayat sigortasının ve bireysel birikimlerin önemini ortaya çıkartıyor. Pandeminin ilk dönemlerinde, BES alanındaki katılımcıların kaygılandığını ve buna bağlı olarak sert satışlar yaşandığını gördük. Ancak katılımcılarımıza sakin ve soğukkanlı davranmalarını tavsiye ederek bu dönemi sıkıntı yaşamadan atlattık. 2020'nin ikinci çeyreği de, tıpkı ilk çeyreğinde olduğu gibi, 2015 yılından bu yana sürdürdüğümüz sektör liderliğimizi devam ettirdik. Hayat sigortası alanında ise istikrarlı büyümemizi sürdürüyoruz. Önümüzdeki dönemde de aynı başarılı performansı yakalayacağımıza olan inancım tam” dedi.



# “Evinizin Kasası İş Bankası Kumbarası”

## İş Bankası Müzesi’nden Sanal Sergi

Türkiye İş Bankası Müzesi koleksiyonunda bulunan İş Bankası kumbarası ile ilgili fotoğraf, afiş, belge ve objeler bir araya getirilerek “Evinizin Kasası İş Bankası Kumbarası” başlıklı sanal bir sergi oluşturuldu. Özel bir altyapı kullanılarak hazırlanan sergi, dijital ortamda Türkiye İş Bankası Müzesi içerisinde modellenerek tasarlandı. Nesilden nesile para biriktirme alışkanlığını kazandıran kumbaranın serüveni 3 Ağustos’tan itibaren [www.issanat.com.tr](http://www.issanat.com.tr) adresinden çevrim içi gezilebilir. Ülkemizde ilk kez Türkiye İş Bankası tarafından 1928 yılında dağıtılmaya başlanan kumbaranın hikâyesinin anlatıldığı sanal sergide izleyiciler teknolojinin desteğiyle nostaljik bir yolculuğa çıkıyor. Tetrason Yapı İşleri ve Prodüksiyon tarafından tasarlanan sanal kumbara sergisi; İş Bankası Kumbaraları, Tasarrufu Teşvik İkramiyeleri, Kumbara Reklamları, Dış Mekân Reklamları, Kumbara ve Çocuk, Sergilerde Kumbara ve Dijital Kumbara başlıklarını taşıyan 7 bölümden oluşuyor. 360 derece sanal tur özelliği ile gezilebilen sergi mekânlarında metinleri dinlemek, videoları izlemek, dergi okuyabilmek ve yapboz gibi oyunlar oynayabilmek mümkün.

### Tasarrufun simgesi

“Evinizin Kasası İş Bankası Kumbarası”, dönemin fotoğrafları ve animasyonlar eşliğinde ziyaretçileri 25 Aralık 1929’da Türkiye İş Bankası’nın İstanbul Şubesi’nde gerçekleşen ilk Milli Tasarruf Günü kutlamasına götürüyor. “Tasarrufu Teşvik İkramiyeleri”, kumbara hesaplarının çoğalması için başlatılan ikramiye kampanyası kapsamında Türkiye’nin dört bir yanından ikramiye kazanan minik talihlilerin yaşam öykülerine tanıklık etme imkânı sağlıyor. “Kumbara Reklamları”, Türkiye reklamcılık tarihinde önemli bir yeri olan kumbara kampanyası için dönemin önde gelen grafiker ve ressamlarının hazırladığı kartpostal, ilan ve reklam çalışmalarından oluşuyor. “Dış Mekân Reklamları”, İş Bankası kumbaralarının stat, iskele, tramvay gibi açık hava reklamcılığının önemli örneklerine ve ikonik kumbara saatlerin ortaya çıkış hikâyesine yer veriyor. “Kumbara ve Çocuk”, 1931 yılında çocuklar için yayımlanmaya başlayan ve bugün hayatını dijital platformdaki [www.kumbaradergisi.com](http://www.kumbaradergisi.com) adresi üzerinden sürdüren İş Kumbarası dergisini, klasik çelik kumbaranın yanı sıra farklı renk ve biçimlerdeki İş Bankası kumbaralarını inceleme fırsatı tanıyor. “Sergilerde Kumbara” bölümünde 1930’lu yıllarda Banka’nın Ankara ve İzmir’de katıldığı yerli malı ve sanayi sergilerinden görseller yer alıyor. 2017 yılında çocukların ve gençlerin dijital olarak da para biriktirmesine olanak sağlamak üzere geliştirilen yeni nesil kumbaranın doğuşunun anlatıldığı “Dijital Kumbara” ise serginin son bölümünü oluşturuyor.



*Formula 1 Yeniden Türkiye'de!*

# Intercity İstanbul Park

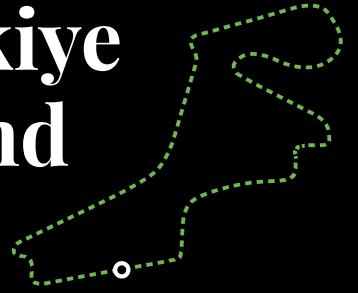
**Dünyanın bir numaralı motor sporları organizasyonu Formula 1, Türkiye'ye geri dönüyor. F1, Türkiye'de son olarak 2011'de düzenlenmişti.**

Formula 1, 9 yıl sonra Türkiye'ye dönüyor. Dünyanın bir numaralı motor sporları organizasyonu yeniden Türkiye'de düzenlenecek. FIA, Formula 1'in 2020 takvimine Türkiye Grand Prix'sini dahil etti. Organizasyonun resmi internet sitesinden yapılan duyuruda F1'in Türkiye ayağının 13-14-15 Kasım tarihlerinde gerçekleştirileceği belirtildi.

#### **Vural Ak'tan 30 TL'ye Bilet Müjdesi**

Intercity İstanbul Park'ın ev sahipliği yapacağı, Formula 1 ile ilgili beklenen müjdeyi Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak açıkladı. Vural Ak, heyecanla beklenen bu büyük organizasyonu 100 bin kişinin yerinde canlı olarak izleyeceğini ve 3 günlük kombine biletlerin başlangıç fiyatlarının Intercity'nin 30'uncu kuruluş yıldönümü onuruna kısa bir süreliğine günlük 30 TL'ye geleceğini duyurdu.

## Türkiye Grand Prix



2005-2011 yılları arasında kullanılan Türkiye Grand Prix'i, özellikle pilotların korkulu rüyası haline gelen 8. virajla ünlendi. Art arda 4 apex noktasına sahip olan 8. viraj dünyanın en meşhur virajlarından biri olmakla birlikte 5,338 metre uzunluğundaki İstanbul Park'ta yapılan 6 yarış sırasıyla Sebastian Vettel, Lewis Hamilton, Jenson Button, Felipe Massa (üst üste 3 kez) ve son yarış ise Kimi Räikkönen kazanmıştır. İstanbul Park rekoru üç şampiyonlukla Felipe Massa'ya aittir. Pist 2012 yılından bu yana Formula 1 takviminde yer almıyor.



# Katılım Emeklilik, Katılım Sağlık ile pazar payını artırıyor.

Katılım Sağlık markasıyla sağlık kategorisinde iddialı bir çıkış yapan Katılım Emeklilik, 2020'nin ilk yarısında sağlık sigortalarından faydalanan kişi sayısını 24 bin kişiye ulaştırdı ve 32 milyon lira prim üretti.

**Ayhan Sincek**

Katılım Emeklilik Genel Müdürü



## “Müşterilerimizin esnek seçeneklerle sağlık hizmetlerinden daha uygun fiyata yararlanabilmesini sağladık.”

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincik, “Altıncı yılımızda BES’in yanı sıra katılım sigortacılığı tarafında da büyüme devam ediyoruz. Son olarak sağlıkta faizsiz tarafın öncüsü olduk” dedi. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincik, 2020’nin ilk yarısını Katılım Sağlık açısından değerlendirdi.

Katılım Emeklilik’in BES tarafında 3 milyar 216 milyon lira fon büyüklüğü, 725 bin BES, 175 bin de sigorta sözleşmesi sayılarına ulaşarak istikrarlı büyümesine devam ettiğini belirten Sincik, “Sağlıkta da diğer branşlarımızda olduğu gibi kısa sürede çok iyi sonuçlar elde ettik. Geçtiğimiz yıllarda çıkardığımız sağlık ürünlerini bu yıl başında Katılım Sağlık markamız altında birleştirdik. Türkiye’nin ilk ve tek yüzde 100 faizsiz özel sağlık sigortasını hayata geçirdik. Grup Özel Sağlık hizmeti vermeye başladık. Müşterilerimizin esnek seçeneklerle sağlık hizmetlerinden daha uygun fiyata yararlanabilmesini sağladık. İhtiyaca odaklanan ürünlerimiz müşterilerimiz tarafından memnuniyetle karşılandı” dedi.

Sincik, “Sağlık sigortalarımızda kısa sürede 32 milyon prim üretimi ve yüzde 49,46’lık pazar payıyla faizsiz sağlık kategorisindeki öncülüğümüzü sürdürüyoruz” şeklinde konuştu.

## Tamamlayıcı Sağlıkla, Fark Ödemeye Son.

*Sağlık sigortalarının büyümesi ve derinleşmesine Katılım Sağlık ile katkı sağladıklarımı aktaran Sincik şöyle devam etti:*

*“Pandemi sürecinde de Covid - 19’u kapsama alarak hızlıca ihtiyaca adapte olduğumuz gibi her zaman müşterilerimizin ihtiyaçlarına odaklanıyoruz. Sağlıkta; Tamamlayıcı Sağlık, Özel Sağlık, Seyahat Sağlık ve Yabancı Sağlık kategorileriyle hizmet veriyoruz. Her birinde farklı bir ihtiyaca odaklanıyoruz.*

*Tam Katılım Tamamlayıcı Sağlık ile SGK’lı vatandaşlarımız Türkiye’nin dört yanındaki 500’ün üzerinde anlaşmalı hastanede katılım payı ödemedi sağlık hizmeti alabiliyor. Tam Katılım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’yla isteyenler, yatarak ve ayakta tedavi seçeneklerinin her ikisini de tek polisede alabilirken Gülümseten Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’yla da anlaşmalı özel hastanelerdeki yatarak tedavilerde fark ücreti güvence altına alınabiliyor.”*



# MetLife

*Paketleri farklı ürünlerin yanında sunduklarını da belirten Yurtseven, “Müşterilerimiz ihtiyaç duydukları risk ürünlerinin yanında ne gibi faydalar sunulduğuna da bakıyorlar. Biz de bu projeye ilk etapta 10’un üzerinde ürünümüzü avantajlı hizmetlerle müşterilerimize sunmaya başladık” dedi.*



## MetLife’tan Asistans Hizmetleri

MetLife Emeklilik ve Hayat, farklı müşteri gruplarının farklı ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde asistans hizmetleri sunmaya başladı. Asistans paketleri; tıbbi yardım ve sağlık hizmetlerinden klima ve kombi bakımına, çilingir hizmetinden elektrik ve su tesisatına, akaryakıt ve termalspa otel indirimlerinden psikolojik danışma ve eğitim danışmanlığına, farklı alanlarda pek çok hizmeti kapsıyor. MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, proje hakkında şunları söyledi: “Yaptığımız araştırmalarda gördük ki insanlar sigorta poliçelerinden sağlıklı, mutlu günlerinde de faydalanmak istiyor. Biz de bu yüzden asistans paketlerimizi müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda gözden geçirdik ve daha kapsamlı hale getirdik. Ürünlerimizin yanında müşterilerimizin günlük ihtiyaçları için de kullanıma sunduğumuz paketlerimizde tıbbi yardım, optik, sağlık destek hizmetleri, klima, kombi bakımları, çilingir hizmeti, akaryakıt, termal-spa otel indirimleri, psikolojik danışma, eğitim danışmanlığı, çocuk sağlığı danışma, kariyer koçluğu, izotomi, hobi kulüpleri, atölye programları gibi onlarca ücretsiz ya da indirimli hizmet yer alıyor.”



# İşiniz sizi aldatıyor.

Bugüne kadar işiniz için en doğru yolun satın almak olduğunu düşündünüz. Kredi çekerek, risk alarak... Peki ekonomiyi yarın nelerin beklediğini, işinizin hangi koşullarla karşı karşıya kalabileceğini tahmin edebilir misiniz? Bizce zor. O zaman bu yolun işiniz için hâlâ en geçerli iş modeli olup olmadığını bir kez daha düşünün. Şirket araçlarınızı satın almak yerine kiralayın. Sadece işinize konsantre olun, gücünüzü artırın.

**İşinizin sizi daha fazla aldatmasına izin vermeyin.  
Sahip olmanın yeni yoluna güvenin.**

► Hemen arayın, farkımızı anlatalım.

intercityrentacar.com | 0 216 645 70 00

**Intercity**  
SAHIP OLMANIN YENİ YOLU



# *Anadolu Hayat Emeklilik'in Mobil Uygulaması AHE Mobil Yenilendi.*

Anadolu Hayat Emeklilik, mobil uygulaması AHE Mobil'i yeniledi. Yenilenen uygulamayla artık bireysel emeklilik ve hayat sigortası işlemlerini gerçekleştirmek çok daha hızlı ve pratik. Birikimlerin, getirilerin ve taleplerin takip edilebildiği, katkı payı ve fonların kolayca değiştirebildiği uygulama, kullanıcı dostu tasarımıyla dikkat çekiyor.

# ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

“Üyelerimize  
avantaj  
sağlayan  
çalışmalar  
yapıyoruz.”

Müşteri odaklı bir yaklaşımla teknoloji yatırımlarına hız verdiklerini dile getiren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, “Özellikle içinde bulunduğumuz pandemi döneminde, kullanıcı dostu teknolojilerin ve tüketici ihtiyaçlarına cevap veren online kanalların ne kadar önemli olduğunu bir kez daha anladık. Anadolu Hayat Emeklilik olarak her zaman müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran yatırımlara öncelik verdik. Tüm sistemlerimizi ihtiyaçlar, beklentiler ve son gelişmeler ekseninde sürekli güncelliyoruz. Mobil uygulamamız AHE Mobil’de yine bu doğrultuda yenilendi. Artık tüm kullanıcılar uygulama üzerinden bireysel emeklilik, hayat sigortası ürünlerini ve bu ürünler için bize ilettikleri talepleri anlık olarak takip edebiliyor. Müşterilerimiz uygulamamızı kullanarak hem bugünlerine hem de gelecek planlarına rehberlik edecek araçlara ulaşabilecekler. Bunun yanı sıra yakın zamanda kullanıcılara kolaylık sağlayan bir geliştirmeyi daha hayata geçirdik. “App to app” adı verilen bu teknoloji, grup şirketlerinden ürün satın alan müşterilerin uygulamadan uygulamaya şifresiz olarak rahatlıkla geçmesini sağlıyor. Böylece müşterilerimiz Türkiye İş Bankası’nın mobil bankacılık uygulaması İşCep’ten, tek tıkla şifresiz olarak Anadolu Hayat Emeklilik mobil uygulaması AHE Mobil’e geçebiliyor” dedi.

# McKinsey, Tüm Dünyada Sosyal Gelişim İçin Çalışıyor

**McKinsey & Company, 2019 Sosyal Sorumluluk Raporunu kamuoyu ile paylaştı. Geçen yıl sosyal sorumluluk çalışmalarına 125.000 saat ayıran şirket, dünyanın dört bir yanında toplumsal gelişim sağlayacak çalışmalara imza attı. Aynı zamanda çalışan başına karbon salınımını yüzde 19 oranında azalttı, kadın çalışan ve yöneticileri destekleyen çalışmalarıyla da önemli gelişmeler kaydetti.**

Yönetim danışmanlığı firması McKinsey & Company, küresel kaynaklarını, teknolojisini ve bilgi birikimini sosyal sorumluluk çalışmaları ile toplumsal ve çevresel gelişim için kullanıyor. Faaliyetlerini sorumlu ve sürdürülebilir bir şekilde yürütmeyi hedefleyen şirketin bu alanda yaptığı çalışmalar 2019 Sosyal Sorumluluk Raporu ile kamuoyuna sunuldu.

Bu çalışmaları değerlendiren McKinsey & Company Türkiye Ülke Direktörü Can Kendi; "Her yıl 600'den fazla Sivil Toplum Kuruluşu ile çalışarak ve gönüllü faaliyetlerde bulunarak küresel deneyimimizi toplumsal ve çevresel bir değere dönüştürüyoruz. Yapay zeka, veri bilimi gibi uzmanlıklarımızı çözüm yaratmak için kullanıyoruz. Aynı zamanda bu anlayışımızı danışmanlık sunduğumuz şirketlerle paylaşarak onların iş modellerine de kurumsal sorumluluk bilincini entegre etmeyi hedefliyoruz. Bu anlamda 2019 yılı raporumuz bizim için bir gurur tablosu niteliğinde. Bu yıl uluslararası sürdürülebilirlik derecelendirme kurumu Ecovadis tarafından Platinyum derecesine layık görülmemiz ve değerlendirilmeye alınan 60 binden fazla kurum içerisinde yüzde 1'lik dilim içerisinde yer almamız da bizi mutlu eden bir gelişme oldu. Toplumsal gelişime katkı sağlayan kurumsal sorumluluk faaliyetlerimiz önümüzdeki dönemde de önceliklerimiz arasında olacak." dedi.

## Toplumsal çalışmalar için 125.000 saat hizmet sunuldu

McKinsey 2019'da toplumun gelişimine yönelik çalışmaları için 125.000 saat ayırdı. Birkaç hafta arayla iki kasırganın ciddi hasar yarattığı Mozambik'te McKinsey, UNICEF Mozambik Ofisi ile birlikte çalışarak hasar tespit çalışmalarını ve yardım çalışmalarının gelişimini izlemeyi kolaylaştıracak şekilde veri analizleri yapılmasına yardım etti. Şirket aynı zamanda Mozambik hükümetinin ve ülkedeki diğer paydaşların ulusal okul sistemini yeniden kuracak bir program hazırlamalarını destekledi.

McKinsey çalışanları aynı zamanda şirket tarafından kurulan ve kâr amacı gütmeyen bağımsız bir kuruluş olan Generation'ı desteklemeye devam ediyorlar. Generation eğitim olanaklarına erişimleri kısıtlı gençleri, onların hayatlarını değiştirecek kariyer adımları atmalarını sağlayan eğitim sistemleriyle destekliyor. Generation programları 2019'da 10.000'den fazla mezun verdi. Bu programlardan bugüne kadar mezun olanların sayısı ise 37.000'i geçti.

## Kişi başı karbon salınımında yüzde 19 azalma

McKinsey faaliyetleri ve yenilikçi iş modelleriyle çevresel sürdürülebilirliğe küresel düzeyde destek sunuyor. Panama'da kakao ve kereste üretiminin sürdürülebilir bir şekilde gerçekleştirilmesine katkı yapan şirket, kereste üretimiyle bozulan orman bölgelerini yeniden ağaçlandırmayı ve karbon salınımını dengelemeyi hedefleyen Tropical Mix projesini destekleyerek sağlıklı bir orman ekosisteminin yeniden kurulmasını sağlıyor.



# Yeni işe alınanların yüzde 49'u kadın

McKinsey'nin dünya çapındaki çalışanlarının yaklaşık yarısını, İcra Kurulu'nun ise yüzde 30'unu kadınlar oluşturuyor. Kadın ortakların sayısı 2015'ten bu yana iki katına ulaştı. Şirket işyerinde çeşitliliğe ve katılımcılığa büyük önem veriyor. Bu kapsamda esnek çalışma programları ve önyargılara karşı bilinçlendirme ve eğitim programları yürütüyor. Ücretlendirme ve yan haklar ırk, cinsiyet, cinsel tercih veya başka bir ayrımcılık söz konusu olmaksızın bütün çalışanlar için adil bir şekilde uygulanıyor.

Aynı zamanda McKinsey işyerinde çeşitliliğin ve katılımın işe sağladığı faydalara dikkat çeken ve bu konuda referans olarak kullanılan araştırmalar yapıyor. Bu kapsamda otomasyonun kadınlar üzerindeki potansiyel etkileri, ABD'de farklı ırktan çalışanlar arasındaki gelir uçurumu ve Orta Doğu'da tam cinsiyet eşitliğinin sağlayacağı faydalar gibi konularda çalışmalar gerçekleştiriyor. Şirket çeşitlilik, eşitlik ve katılım konularındaki araştırmalar için son on yılda 20 milyon ABD dolarından fazla yatırım yaptı. Son olarak da ırksal adaletsizliklerle mücadele için 10 adımdan oluşan bir aksiyon planını uygulamaya koydu.

## Çalışanların tamamı psikoloji sağlığı hizmetlerine erişim olanağına sahip

Duygusal ve psikolojik sağlık ile ilgili sorunların birçok insanın hayatında ortaya çıkabildiğinin ve krizler veya diğer dış etkenlerle birleştiğinde bu sorunların çalışanların sağlığını ve yaşam kalitesini tehlikeye soktuğunun bilincinde olan McKinsey, bu konuda iş dünyasında örnek teşkil eden bir adım attı.

2019 yılında kişisel bilgilerin gizliliğine dayalı bir destek programı olan Mind Matters'ı (Zihin Önemlidir) faaliyete soktu. Program hem bu tür sorunlara vaktinde müdahale edilmesini hem de bu alanda farkındalık yaratılmasını hedefliyor. Mind Matters ile tüm McKinsey çalışanları ve onların aile üyeleri, zihin sağlığı konusunda çalışan profesyonellere ve erken müdahale programlarına erişebiliyor. Program kapsamında bir de web sitesi hazırlandı. Bu sitede psikolojik sorunlar için bulunulan bölgede yardım alınabilecek isimler ve kaynaklar, iç eğitim programları ve belirli durumlara özgü bilgiler yer alıyor.



# Aydın Kaya

*“Geleceğe rahat ve güvenle bakıyoruz.  
SEDDK’ya güvenimiz tam.”*

Mert Grup Sigorta ve Sigorta Shop CEO’su Aydın Kaya ile kariyer geçmişini, kurumsal hedeflerini ve sigorta sektörünün geleceğini konuştuk.

## Sigorta sektörüne nasıl girdiniz?

Sigorta sektörüne adımımı 2002 yılında attım. Sigortacılığa memleketim olan Manisa’da başladım. 2007 yılında Ankara’ya geldim ve Doruk Sigorta olarak faaliyetlerime devam ettim. Bu süre zarfında Ankara’da ciddi bir organizasyon kurduk ve şehrin önde gelen acentelerinden biri olduk. 2010 yılında hazine yönetmeliğinin değişmesiyle birlikte bizim gibi yapılara belirli kriterler getirildi. Bu kriterler bizi belli bir süre duraklamaya uğrattı ve 2015 yılında faaliyetlerimize başlama kararı aldık ve Mert Grup Sigorta adı altında bir şirket kurduk. Şu anki Mert Grup Sigorta (Sigorta Shop) şirketinin temellerini atmış olduk. Yabancı olmadığımız, hatta zamanında lider olduğumuz bu sektördeki organizasyon yapısına bürünmüş olduk. 2018’in başına kadar büyük ölçekte Mert Grup Sigorta olarak faaliyetlerimize devam ettik. Hatırı sayılır boyutta rakamlara ulaştık ve Türkiye’deki ilk 30-40 acente arasında yer aldık. 2018’in başında piyasada maddi sıkıntılar yaşayan ve marka olarak da Türkiye’nin en iyi markası olan Sigorta Shop markasını ve bizimle çalışmak isteyen şirketleriyle birlikte portföy devri aldık. Bu esnada 63 şubeyle başladığımız yolculukta 57 şube daha ekledik ve hepsi yetenekli, donanımlı insanlarla dolu şubelere sahip olduk. Bu sayıyı 2-3 kat büyütebilirdik ama biz kadromuzu, sigortacılığı iyi bilen, markamızı iyi temsil edebilecek doğru insanlardan oluşturmak istedik. Bankacılıktan ayrılanlar, bankacılık MYO bitirenler, sigortacılığı iyi yapıp piyasayla rekabet edemeyen isimleri şirketimizin bünyesine almaya çalıştık. 2019 yılını 240 milyon liralık, dengeli bir üretimle kapattık. Bu üretimi de diğer şirketlerle ilişkilerimizi bozmadan, karşılıklı memnuniyetle dolu ve bütün şirketlerde ödülleri olan bir şirket olarak yaptık. Türkiye birincilikleri, Ankara, İç Anadolu birincilikleri gibi derecelerimizle birlikte segment olarak en üst seviyedeyiz.

## Sigorta Shop olarak nasıl bir iş yapısına sahipsiniz ve sektörünüze katkılarınız neler?

Bizim sektöre olan katkılarımızdan başlamak istiyorum. Biz genç insanlara şans veren bir şirketiz. Bankacılık, sigortacılık MYO mezunlarına iş fırsatı oluşturuyoruz ve burası Türkiye'nin en kurumsal acentelerinden bir tanesi. O çocuklar bu acentede mesleği öğreniyor. Biz gerçek sigortacılığı öğretiyoruz, ürün eğitimi veriyoruz. Bu çocuklar üniversiteden 'boş' olarak geliyorlar. Staj yaptıkları yerlerde çay götüren, fotokopi çeken çocuklara biz burada meslek öğretiyoruz. Bu çocukları hayata hazırlıyoruz. Bununla birlikte sektörümüze yaptığımız katkılardan bir tanesi de, piyasada sorun yaşayan acenteleri bünyemize katmak. Biz 26 şirketle bu işi yapıyoruz ve 26 şirketin rekabet gücü diğerlerine göre daha fazla oluyor. Mesela Çankırı, Kırıkkale ve Kırşehir'deki şirketler müşterilerini İstanbul'a kaptırıyor. Biz de oradaki şirketleri kendi bünyemize alıyoruz. Çankırı'daki sigortacı kendi şirketini kapatıyor, bize şube oluyor, maaşlı, bordrolu personelimiz olarak işine devam ediyor. Daha kolay ve hızlı fiyat alıyor, rekabet gücü artıyor. Böylelikle müşterini kaybetmiyorsun. En son oluşturduğumuz yazılım sayesinde müşterinin önüne saniyeler içinde 30 şirketten teklif geliyor. Ofise gelen müşterinin önüne çayı gelmeden teklifler geliyor. Tek başımıza bu teklifleri almaya kalksanız büyük bir zaman kaybı oluşur.

## Firma olarak gelecek planlarınız neler?

Şu anda yeni kurulan SEDDK'nın alacakları kararları bekliyoruz. O kararlardan sonra sigorta sektörüyle alakalı planlarımız, düşüncelerimiz var. SEDDK'dan çok umutluyuz ve çok güveniyoruz çünkü oradaki yöneticiler sigortacı değiller. Aslında sigortacılığı çok iyi biliyorlar, sigortacılar ama bizimle aynı meslekte değiller. Bizimle rakip değiller o yüzden sonuna kadar güveniyoruz. Şu an sigorta sektörünün tamamı bu kararları bekliyor ve kimse şu anda yatırım yapmıyor.

## Uzun süredir kurulması beklenen ve sektörde eksiklik olarak görülen Sigortacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu kuruldu ve başına Türker Gürsoy atandı. Sizin ve şirketinizin bu konudaki görüşleri nelerdir?

Tüm sigorta sektörü şu anda geleceğe daha rahat ve daha güvenle bakıyor. Şahsen benim 180 çalışanım, 120 ofisim var. Sektörün büyük oyuncularından biri olarak söylemeliyim ki; biz Türker Gürsoy'un bu göreve atanmasına çok sevindik. Kendisine inancımız tam. Aynı zamanda çok iyi bir başkan yardımcısı var, Ali Ersoy. kendisi sigorta sektöründe yıllarca yöneticilik yapmış, eski Sigorta Denetleme Kurulu'nda görev yapmış birisi. Türker Bey'i ve Ali Bey'i sizin aracılığınızla tebrik ederim ve görevlerinde başarılar dilerim. Güzel bir ekip kurdular. Biz de acenteler olarak kendimizi güvende ve huzurlu hissediyoruz.

## Pandemi süreci şirketinizi nasıl etkiledi?

Gördük ki biz pandemi sürecine şirket olarak hazırız çünkü güçlü bir dijital altyapımız ve teknik ekibimiz var. Mart ayının ortasında öncelikle hamile ve kronik hastalıkları olan arkadaşlarımızı ve sonrasında diğer arkadaşlarımız evlerine gönderdik ve evlerinde çalışmalarına imkân sağladık. Ciddi bir iş kaybımız oldu. Güzel tarafları ise sağlık poliçelerine talep artışı oldu. Bu taleplerle ilgilendik.

*Acentelerin tamamı Hazine'ye, SEDDK'ya bağlı olmak istiyor. Tüm acenteleri bağlamasalar dahi, bizim gibi özel şartlarla çalıştırılan, yaygın şubeli, insan kaynağı ve belirli sermaye yapısıyla çalıştırılan acentelerin Hazine'ye bağlanmasından yanayım. Çünkü biz sigorta acentesinin üst yapısıyız. Bu sayede önümüzü görerek daha rahat büyüyeceğimizi, daha ciddi ve daha önemli yatırımlar yapacağımıza inanıyorum. Beni meslektaşım denetlemesin, devletin bu işi şekillendiren kurumu, memuru denetlesin.*

## Pandemi sonrası sigorta sektöründe ne gibi değişimler olur?

Şirket olarak sağlık sigortası bakımından büyüme yaşadık. Sokağa çıkma yasağı döneminde insanlar öncelikle mutfaklarını, sonrasında ise sağlıklarını düşündü. Bu kesim sağlık sigortası yaptırmaya başladı. Sigorta şirketlerinin tamamı pandemi rahatsızlığında teminat vermeye başladığında bu oran arttı. Ülke olarak bir krizin içerisindeyiz. Pandemi de tuzu-biberi oldu. İşsizlik sorununu çözmeden gelişim olacağını düşünmüyorum. İşverenler taşım altına elini koymalı, oturduğu koltuğun hakkını vermeli, pandemiyi baha ne ederek hiç kimseyi işsiz bırakmamalı. Biz Ocak-Şubat ayındaki performansımıza geri döndük. Müşterilerin poliçe alma kolaylığı daha da arttı. Sağlık ve kasko poliçelerinde ciddi indirimler yapıldı ve müşteriler memnun edildi.

**Sigorta Life'a yaygın hayatında başarılar dilerim. Eminim ki sigorta medyasında en iyisi ve bu sektöre yön veren oyuncularından biri olacaktır.**



# Magdeburger Sigorta, Galatasaray'ın sponsoru oldu.

**Magdeburger Sigorta ve SIXT Rent a Car, Galatasaray ile 2 yıllık sponsorluk anlaşması imzaladı. Yapılan anlaşmaya göre SIXT Rent a Car yeni forma göğüs sponsoru, Magdeburger Sigorta ise forma sırt sponsoru oldu.**

Ali Sami Yen Spor Kompleksi Türk Telekom Stadyumu'nda düzenlenen imza töreninde Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Mustafa Cengiz, İkinci Başkan Abdurrahim Albayrak, Başkan Yardımcısı Yusuf Günay, Bor Holding Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Cem Hancan ve Bor Holding Yönetim Kurulu Üyesi Müge Çetin yer aldı.

Kulüplerin yaşadığı ekonomik zorluklar göz önüne alındığında yapılan bu sponsorluk anlaşmaları ile Galatasaray'ın, marka gücünü bir kez daha ortaya koyduğunu dile getiren Galatasaray Başkanı Mustafa Cengiz, "Türk futbolunun içinde bulunduğu bütün maddi zorluklara karşın, Galatasaray ne kadar büyük bir marka olduğu bugün kanıtlandı. Önümüzdeki iki sezon için göğüs sponsorumuz, dünya çapında dev bir araç kiralama şirketi olan SIXT Rent a Car. Bu sözleşme opsiyonlarıyla birlikte 40 milyonu aşkın bir rakama denk geliyor. Geçtiğimiz sezon kol sponsorumuz olan Magdeburger Sigorta ise yeni sezonda sırt sponsoru olarak devam edecek. Magdeburger Sigorta ile 2 yıllık anlaşma yaptık. Bu sözleşme opsiyonlarıyla birlikte sözleşme süresince 20 milyonu aşkın bir rakama denk geliyor. Bu, özellikle Türk futbolunun sponsorlar açısından sıkıntılı olduğu süreçte müthiş bir hamle." şeklinde konuştu.

Bor Holding Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Cem Hancan ise, "Uluslararası arenada başarısını kanıtlamış, lider futbol takımlarımızdan Galatasaray'a, SIXT Rent a Car ve Magdeburger Sigorta olarak sponsor olmaktan dolayı mutluyuz. Türk sporuna katkılarımız devam edecek, anlaşmalarımızı daha büyütürük, Galatasaray ile olan sponsorluk iş birliğimizde gönül verdiğimiz takımımızla beraber yolculuğumuza devam ediyoruz. Başkanımıza ve yönetim kurulu üyelerimize çok teşekkür ediyorum. Markalarımızı kalkındırmak ve uzun yıllar birlikte olmak için güzel bir yolculuğa hep beraber devam edeceğiz." dedi.



# Dünyada İflaslar 2021 sonunda 2019'a göre yüzde 35 artacak.

**Covid-19 salgınının etkisiyle 2021 sonuna kadar rekor kırması beklenen iflaslarda bu yıl liderliği ABD üstlenecek. 2021 yılında ise Avrupa ve Hindistan'ın iflaslarda başı çekeceği öngörülüyor. 2021 yılında küresel iflaslar 2019'a oranla yüzde 35 artacak ve rekor düzeye gelecek. İflasların en çok görüleceği ülkelerin ABD, Brezilya, Çin, İngiltere, İspanya, İtalya, Belçika ve Fransa olması bekleniyor.**

Euler Hermes, Küresel İflas Endeksi'ni güncelledi. Endekse göre 2021 yılı sonunda geriye dönük iki yıllık dönemde iflaslar yüzde 35 artışla rekor kıracak. İflasların önemli bir kısmının 2020 yılı sonunda ve 2021 yılının ilk yarısında gerçekleşmesi bekleniyor. Karantina önlemlerini hafifletmeye başlayan ülkelerde hayata geçirilen farklı stratejiler ise iflasları geciktirecek.

Endekse göre 2021 yılında iflaslarda 2019'a göre ABD'de yüzde 57, Brezilya'da yüzde 45, İngiltere'de yüzde 43, İspanya'da yüzde 41, Çin'de yüzde 40, İtalya'da yüzde 27, Belçika'da yüzde 25 ve Fransa'da yüzde 25 artış bekleniyor. Hükümetlerin, şirketleri destekleyici uygulamaları erken sonlandırması, iflaslardaki artış yüzde 5 ile 10 yukarı çekebilir. Küresel toparlanmanın beklenenden daha uzun sürmesi ise bu artışları yüzde 50 ile 60 oranında yükseltebilir.

## Şokun etkileri kalıcı olacak

Covid-19 salgınının küresel ekonomiyi bir göktaşı gibi vurduğu belirtilen Küresel İflas Endeksi raporunda bu tarihi şokun etkilerinin ise kalıcı olacağı vurgulanıyor. Rapora göre, şirket iflaslarının görünümü 2021 yılının ilk yarısının sonuna kadar olumsuz devam edecek. Şokun boyutunun krizden önce güçsüz olan şirketlerin durumunu daha da kritik hale getirdiği de belirtiliyor. Özellikle ulaşım, otomotiv, perakende sektörlerinin yanı sıra otel ve restoranlar bu şoktan oldukça etkilenecek.

Küresel İflas Endeksi'nin sonuçlarını değerlendiren Euler Hermes Türkiye CEO'su Ahmet Ali Bugay şu değerlendirmede bulundu: "Covid-19 krizinin ortaya çıkmasından bağımsız olarak küresel ticari iflasların 2020'de art arda dördüncü kez artmasını bekliyorduk. Ancak Covid-19 salgını ile beraber iflaslar olağan dışı bir yükselme kaydedecek. Politika yapıcılar artık çok daha hassas bir dengeyi yönetmek zorunda. Dengeleyici önlemlere erken son vermek ve küresel ekonominin geç toparlanması durumu daha da kötüye götürebilir. Diğer yandan şirketlere sağlanacak desteklerin artırılması iflasları sınırlayabilir. Bu da orta ve uzun vadede zombi şirketlerin artmasına neden olabilir. Sonuç olarak önümüzdeki dönemde ihracatçıların ticaret yaptıkları şirketleri çok daha iyi analiz etmesi ve dikkatli olması gerekiyor. Bu noktada alacak sigortasının önemi gitgide artıyor. Şirketler alacak sigortası ile alacaklarını güvenceye alabilir, ticaret yaptıkları şirketleri daha iyi analiz edebilirler."



**Ahmet Ali Bugay**

Euler Hermes Türkiye CEO

# AXA 'yeşil' yatırımlarını 24 milyar Euro'ya çıkaracak.

AXA iklim stratejisi kapsamında yaptığı çalışmaları ve sonuçlarını değerlendiren 2020 İklim Raporu'nu yayımladı. Şirket 2019 yılında 12 milyar Euro'luk bir toplama ulaşan yeşil yatırımlarını 2023 yılına kadar 24 milyar Euro'ya yükseltmeyi hedefliyor. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "İşimizin merkezinde 'korumak' yer alıyor" diyor.

AXA, 2050 yılına kadar karbon salımı düşük ve daha dayanıklı bir ekonomi hedefine katkı sağlamak için yenilediği iklim stratejisi kapsamındaki çalışmalarını ve hedeflerini inceleyen 2020 İklim Raporu'nu yayımladı. AXA'nın yatırımlarının iklim değişikliği açısından oluşturduğu riski ölçmek için oluşturduğu yöntemleri derinlemesine inceleyen rapor; aynı zamanda AXA Sigorta'nın da Dünya Dostu Sigortacılık yaklaşımıyla katkı sağladığı iklim odaklı çalışmalarla elde edilen sonuçları da sunuyor. Rapor ayrıca COVID-19 salgınının da ortaya koyduğu 'risklerin bağlantılılığı'na bir kez daha dikkat çekiyor. İklim değişikliğinin salgın hastalıklar ve biyolojik çeşitlilik kaybı gibi başka risklerle doğrudan ve dolaylı olarak ilişkili olduğunun altını çiziyor.

## Sigorta Sektörünün İlk Sırasında

Paris Anlaşması'nı kendine yol haritası olarak alan AXA, 2020 İklim Raporu'na göre 2019 yılında 12 milyar Euro'ya ulaşan yeşil yatırımlarının toplamını; 2023 yılına kadar 24 milyar Euro'ya yükseltmeyi hedefliyor. Bir yandan ürün ve hizmetleriyle iklim değişikliğiyle mücadelede destek veren bir yandan da; yatırımlarının ve operasyonlarının karbon ayak izini azaltmak için de çalışmaya devam eden AXA'nın yatırımlarının karbon ayak izi 2014-2019 yılları arasında yüzde 31; doğrudan çevresel etkisi altındaki karbon salımı ise 2012-2019 yılları arasında çalışan başına yüzde 32 oranında azaldı. Şirket bu veriler sonucunda sürdürülebilirlik performansı ile küresel olarak sigorta sektörünün ilk sırasında yer aldı.\*

## Küresel İklim Stratejisini Destekliyor

Küresel iklim stratejisini desteklemek için adımlar atan AXA Sigorta ise, global olarak yürütülen çalışmalarının yanında; Türkiye'de de yenilikçi çözümler sunuyor ve 'yaparak örnek olmayı' hedefliyor. Şirket daha hareketli bir yaşam tarzının insan sağlığı açısından oluşturduğu değer, iklim krizi açısından dünyanın bağımsızlığı için de yapılabileceğine dikkat çeken; 'Dünya için Hareket Et' projesini Aktif Yaşam Derneği ve WWF-Türkiye iş birliğiyle hayata geçirmişti. Yeşil ofis olmak ve operasyonel süreçlerinden kaynaklanan karbon ayak izini azaltmak için de çalışmalar gerçekleştirilen AXA Sigorta; Dünya Dostu binaların artmasını teşvik etmek için de müşterilerine farklı avantajlar sunan ürünler geliştiriyor. Ayrıca acentelerini 'Dünya Dostu Acente' olmaya ve karbon ayak izlerini azaltmaya çağırırken; AXA Tüm Kalplerde Gönüllüleri aracılığıyla da bu alanda değer yaratacak projelere destek veriyor.

## Dünya Dostu Sigortacılık Yaklaşımı

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "İşimizin merkezinde 'korumak' yer alıyor. Şirket olarak amacımız 'insanlığın gelişmesi adına insanlar için önemli olanı korumak'. Dünyanın en büyük sigorta şirketlerinden biri olarak etkileri ve sonuçlarıyla; insanlığın ilerlemesi ve gelişimi açısından fark oluşturacak her konuda üzerimize düşen önemli sorumluluklar var. İklim değişikliği de bugün insanlığın karşı karşıya olduğu en büyük risk. Bu konuda bilimsel veriler çok açık: Küresel ısınmanın 1.5 derece ile sınırlandırılması ve bunun içinde 2030 yılına kadar karbon salımının her yıl yüzde 7.6 düşmesi gerekiyor. İklim odağında oluşturduğumuz ve taahhütlerine sıkı bir şekilde bağlı olduğumuz küresel stratejimiz; Türkiye'de gururla hayata geçirdiğimiz Dünya Dostu Sigortacılık yaklaşımı; bu yaklaşım sonucunda ortaya çıkan 'Dünya için Hareket Et' projemiz ve daha nice adımlarla belirlenen hedeflere katkı sağlamak için kararlılıkla çalışıyoruz" dedi.



# Anadolu Hayat Emeklilik'le Geleceğe Yatırım Hep Avantajlı

**hepsiburada**

6 Temmuz – 6 Eylül tarihleri arasında Anadolu Hayat Emeklilik internet sitesi üzerinden Geleceğe Yatırım Planı satın alanlar, 1.000 TL değerinde Hepsiburada hediye çeki kazanma şansı yakalıyor.



Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün öncü şirketi Anadolu Hayat Emeklilik, Geleceğe Yatırım Planı'nı internet sitesi üzerinden satın alan 15 kişiye yapılacak çekilişle kişi başı 1.000 TL değerinde Hepsiburada hediye çeki kazanma fırsatı veriyor.

Geleceğini bugünden planlayan 18 yaş ve üzeri herkesin sahip olabileceği Geleceğe Yatırım Planı ile kişiler mevcut hayat standardını emeklilik döneminde de sürdürmek için düzenli birikim yapabiliyor, devlet katkısı kazanabiliyor. Üstelik kampanyaya katılmak ve hediye çeki kazanma fırsatı yakalamak için kişilerin evden çıkmalarına gerek yok. Geleceğe Yatırım Planı Anadolu Hayat Emeklilik internet sitesi üzerinden pratik ve güvenli bir şekilde satın alınabiliyor.



# *ABD'nin en büyük sigortacılarından Allstate, trafik sigortasında yüksek üretimi olan National General'ı satın alacağını duyurdu.*

Allstate bu satın alma ile hasarların son derece azaldığı trafik sigortası branşındaki etkinliğini artırmayı hedefliyor. Satın alma işleminin tamamlanması sonucunda National General'ın hissedarları hisse başına 32 dolar alacak. Aynı zamanda hissedarlara sahip oldukları hisseler için 2.5 dolar da temettü dağıtılacak. Bu da toplam satışın boyutunu 3.92 milyar dolar seviyesine getiriyor.

## **Trafik sigortalarında büyümeyi hedefliyor**

New York merkezli National General'ın en çok iş yaptığı branş olarak trafik sigortaları gözüküyor. Şirket, bireysel, ticari, motosiklet gibi her trafik sigortası alanında hizmet veriyor. Aynı zamanda Allstate ABD'nin en büyük oto sigortacıları arasında. Nisan ayında bir açıklama yapan Allstate, ülkede dolaşımdaki araç sayısının COVID-19 nedeniyle azalması sonucunda sigortalılarına 600 milyon dolar civarında primi geri vereceklerini duyurmuştu.

## **Pazar payını artırıyor.**

Allstate CEO'su Tom Wilson, satın alma işlemiyle ilgili yaptığı konuşmada "National General'ı satın almak pazardaki payımızı artırma yönündeki stratejimizin bir parçası. Attığımız bu adım ile aynı zamanda acente ağıımızı da genişletmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

Bir aksilik yaşanmazsa, Allstate'in National Generalı 2021'in ilk çeyreğinde satın alma işlemlerini tamamlanması bekleniyor.



*Allstate,  
National  
General'i  
4 Milyar  
Dolara  
satın alıyor.*

# AXA Sigorta ve Nissan'dan NISKASKO ile Aracınıza Orijinal Koruma

**AXA Sigorta, Nissan ile hayata geçirdiği “Niskasko” anlaşması ile ürünü satın alan müşterilerine Nissan yetkili servislerinde ve Nissan standartlarında onarım taahhütü veriyor.**

Gerçek bir çözüm ortağı olma bakışıyla sigorta sektöründe fark yaratan AXA Sigorta, otomobil sektöründe faaliyet gösteren önde gelen markalara sunduğu geniş kapsamlı ve avantajlı kasko anlaşmalarına bir yenisini daha ekledi. Müşteri odaklı yenilikçi yaklaşımlarıyla sektörde fark yaratan Nissan ile gerçekleşen iş birliği kapsamında, Niskasko ile AXA Sigortalılara 10 yaşa kadar olan Nissan markalı araçların, Nissan yetkili servislerinde ve marka standartlarında hasar onarım imkanı sunuluyor. Temmuz ayında hayata geçirilen iş birliği ile Niskasko sahipleri Maksimum Kasko sigortasının tüm avantajlarından yararlanıyor ve araçlarını geniş kapsamlı teminatlar ile güvence altına alıyor.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, “AXA Sigorta olarak farklı sektörlerin ihtiyaçları paralelinde yeni ürünler geliştiriyor ve her dönem özel ürünlerle sigortalılarımıza avantajlar sunuyoruz. Temmuz ayı itibarıyla otomobil sektörünün önemli oyuncularından biri olan Nissan ile AXA Sigorta olarak güçlerimizi birleştirdik ve Nissan sahiplerine Niskasko ürünümüzü sunmaya başladık. Dağıtım kanalı güçlü ve özellikle 0-3 yaş araç kaskosunda iddialı bir şirket olarak, Nissan markalı araçların tam güvenceyle sigortalanması noktasında birçok katkı sağlayacağımıza inanıyoruz. İki markanın da marka gücüne yakışır bir şekilde ürünümüzü maksimum sayıda müşterimizle buluşturmak için çalışacağız” dedi.

## “Müşterilerimizin beklenti ve taleplerini her zaman önceliğimize alarak uygulamalarımızı gerçekleştiriyoruz.”

Nissan Türkiye, Kuzey Afrika ve BDT Genel Müdürü Emre Doğueri, Kasko poliçelerinde ihtiyacı olan teminatların kapsanması ve satın aldıkları Nissan araçlarını ilk gün olduğu gibi güvenle kullanabilmeleri, müşterilerimize en üst seviyede destek olmak bizim için çok önemli. AXA Sigorta ile iş birliğimizin, müşterilerimizin ihtiyaçları olan bu ayrıcalıkları sunacağına inanıyorum. Niskasko güvencesi altındaki Nissan araç sahipleri, olası hasar onarım işlemlerinin; Nissan yetkili servislerinde, orijinal Nissan yedek parçaları kullanılarak, eğitilmiş servis personelimizle ve Nissan onarım standartlarına uygun olarak gerçekleştirilmesi nedeniyle, araçlarının nerede onarılıp hangi parçaların kullanıldığını öğrenebiliyor ve ilk günkü güven ile kullanabiliyor” açıklamasında bulundu.



# “Bir yılda üç basamak yükseldik, doğru yoldayız.”

Zorlayıcı piyasa dinamiklerinin olduğu bir dönemde uygulamaya koydukları iletişim ve satış kampanyaları sayesinde doğru ürünü doğru müşteriyle buluşturmayı başardıklarını söyleyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Müşterilerimizi ve acentelerimizi en iyi şekilde anlayıp, istenilen çözümü süratle piyasaya sunuyoruz. Prim üretiminde sadece bir yılda 3 basamak yükselmemiz doğru yolda olduğumuzu gösteriyor” dedi.



# Ray Sigorta

## 2020 yılının 4 aylık rakamlarına göre büyük bir atılım yaparak hayat dışı prim üretiminde 19'uncu sıradan 16'ncı sıraya yükselen Ray Sigorta , bir önceki yılın aynı döneminde 376 milyon liralık üretimini %38 artırarak 519 milyon liraya çıkardı.

2020 yılının ilk yarısında Türkiye ve dünya sigortacılığı için benzeri görülmemiş bir dönem yaşandı. Risk algısının bir anda değiştiği bu süreçte tüketicilerin satın alma alışkanlıkları değişim gösterirken, müşteri davranışlarından acente ilişkilerine pek çok alanda sigorta şirketlerinin yetkinlikleri test edildi. Klasik çözümlerle yetinmeyip, işlerini bir adım öteye taşıyanların gerçek anlamda fark yaratma fırsatı buldukları bu olağan dışı dönem içerisinde Ray Sigorta önemli bir ivme kazandı. Son dönemde hayata geçirdiği yenilikçi ve müşteri odaklı ürün ve uygulamalarla gündeme gelen Ray Sigorta 2020 yılının ilk 4 aylık rakamlarına göre üretimini bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %38 artırarak 519 milyon liralık prim üretimi gerçekleştirdi. “Ülkemizin ve küresel piyasaların belirli zorluklarla karşılaştıkları günlerde doğru çözümleri müşterilerimizle buluşturmayı başardık” diyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, sözlerine şöyle devam etti: “Bu başarı da hem acentelerimizle hem de müşterilerimizle aramızda kurmayı başardığımız çift yönlü iletişimin bir sonucu. Diğer taraftan en önemli paydaşlarımız olan acentelerimiz sunduğumuz desteklerin yanı sıra piyasaya sunduğumuz fark yaratan ürünlerle, ihtiyaçlara cevap verebilmelerini sağlıyoruz. Ekonomik Kasko, Baby on Board, Prenses Kasko, Cyberella bunlardan bazıları. Sadece bir alanda değil, hizmet verdiğimiz her alanda başlattığımız yeni inisiyatifler ve kampanyalarla satış kabiliyetimizi artırıyoruz. Biz bu zorlu dönemlerde acentelerimize de doğru bir iş ortağı olduğumuzu gösterdik. En zor günlerde ilave komisyon kampanyası ile sektöre öncü olduk. Sonrasında başlattığımız peşin komisyon desteği de acentelerimizin bu süreçte bir nebze de olsa nefes almasına vesile oldu. Bu dönem bir daha gösterdi ki doğru bir iş ortağı ile çalışmak bu işi meslek olarak yapan acenteler için birinci öncelik olmalı. Biz her dönem acentelerimizin yanında olacağız.

### ”Sıralamada üç basamak birden yükseldik”

2020 yılının 4 aylık rakamlarına göre büyük bir atılım yaparak hayat dışı prim üretiminde 19'uncu sıradan 16'ncı sıraya yükselen Ray Sigorta, bir önceki yılın aynı döneminde 376 milyon liralık üretimini %38 artırarak 519 milyon liraya çıkardı.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan sözlerine şu şekilde devam etti “Bu dönemde pazar payımızı da %20 artırmayı başardık. Biz işin kolayına kaçıp pazar payımızı ve sektör sıralamamızı trafik üretimi ile yukarı taşımaya çalışmıyoruz. Banka üretimi olmadan, gruptan hazır bir üretim almadan, %25'in altında bir trafik payı, %50'nin altında bir oto payı ile böyle bir başarıyı yakalayabilen bir şirket olmadık sektörde. Biz bu başarıyı şirketimizi ilk 10'a sokarak daha da taçlandıracağız. Şunu da vurgulamak isterim ki bizim ilk 10'daki yerimiz gelip geçici olmayacak, kalıcı olmayı hedefliyoruz. Tüm çalışma ve yatırımlarımızı bu doğrultuda yapmaya devam ediyoruz.”

# Anadolu Sigorta'dan Yeni Teminatlarla Genişletilmiş Bireysel Sağlık Sigortası



**Yenilikçi ve müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımıyla her zaman sigortalıların yanında olan ve ihtiyaçları doğrultusunda ürünlerini çeşitlendiren Anadolu Sigorta, şimdi de bireysel sağlık sigortasına deprem teminatı ve üç farklı pakette doğum teminatı seçeneği ekledi.**

Anadolu Sigorta, Bireysel Sağlık Sigortası'nı yeni teminatlarla genişletti. İlave prim karşılığında eklenebilen doğum teminat limiti, 7.000.-TL, 10.000.-TL ve 15.000.-TL olmak üzere üç ayrı limit seçeneği ile sunulurken, dileyenler poliçelerine uygun bir prim karşılığında limitsiz deprem teminatı da ekleyebiliyor.

Yenilikçi ve müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımıyla teminat seçeneklerini genişlettiklerini dile getiren Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdiç Gökalg, "Henüz hamile olmayan, gebelik planlayan müşterilerimiz ve eşleri doğum masraflarından endişe duyabiliyor. Bütçe kısıtı nedeni ile dilediği sağlık kurumunu seçemeyebiliyor ve doğum teminatı ile doğum masraflarının özel sağlık sigortası kapsamına alınabileceğinden haberdar olmayabiliyor. Bu nedenle Bireysel Sağlık Sigortası poliçemize doğum teminatını üç farklı seçenek ile ekledik. Öte yandan deprem riski zaman zaman daha çok gündeme gelse de ciddiyetini her dönem devam ettiren bir risk olmayı sürdürüyor. Oldukça uygun bir prim karşılığında sunduğumuz deprem teminatı ile Anadolu Sigortalılar, olası bir deprem sonucu yaralanma halinde özel sağlık kuruluşlarında poliçe kapsamında hizmet alabilecek" dedi.

**ANADOLU  
SİGORTA**  
Kaybetmek yok.

*Dünyadaki en iyi 8 Yarı Maraton listesine giren Vodafone İstanbul Yarı Maratonu, 20 Eylül Pazar günü 15'inci kez koşulacak.*

# *Vodafone 15. İstanbul Yarı Maratonu 20 Eylül'de Koşulacak.*



İstanbul Büyükşehir Belediyesi iştiraki Spor İstanbul tarafından Vodafone'un sponsorluğunda düzenlenecek Vodafone 15. İstanbul Yarı Maratonu, 20 Eylül Pazar günü Tarihi Yarımada'nın eşsiz manzarası eşliğinde koşulacak. World Athletics tarafından Altın Kategori'ye yükseltilerek dünyadaki en iyi 8 Yarı Maraton listesine giren Vodafone İstanbul Yarı Maratonu, dünya maratonlarının pek çoğunun ertelendiği veya iptal edildiği bir dönemde pandemiye dair tüm etkinlik kriterlerini yerine getirerek gerçekleştirilecek. Yeni normal dönemde geniş katılımlı etkinliklerin hazırlıklarını yaparken, Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından yayımlanan "Kovid-19 Kitlesele Etkinlikler Rehberi" kriterleri gereği kategorilerde ve kişi sayılarında sınırlamaya gidildi.

Her yıl 10K ve 21K etaplarından oluşan İstanbul Yarı Maratonu, bu yıl yeni normal dönem önlemleri ile sadece 2.500 Yarı Maraton/21K koşucusu ile koşulacak. Başlangıç noktasında metrekare başına düşen kişi sayısından bekleme alanındaki düzenlemeye kadar her ayrıntı tek tek düşünülmüş olarak yapılan çalışmalara ve alınan kararlara sporcular, [www.istanbulyarimaratonu.com](http://www.istanbulyarimaratonu.com) adresinden ulaşabilecek.

İstanbul'un marka değerini yükselten, kentin uluslararası düzeyde tanıtımı için önemli bir yere sahip olan Vodafone İstanbul Yarı Maratonu atletlerin kendi derecelerini geliştirebilmelerine olanak tanıırken, Kasım ayında gerçekleşecek maraton öncesi hazırlıklarının en önemli adımı haline geliyor.

*Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı*

# Levent Korkut



## **Yeni normalleşme sürecinde sektörü neler bekliyor? Ekonomik olarak bir artış yada azalış yaşanabilir mi?**

Sigorta sektörü fanus içerisinde bir sektör değil. Tüm reel sektörlerde ciddi bir sıkıntı var. Önemli olan bana göre arzın olduğu talebin daha azaldığı bir süreç var ve bu bir sürede bu şekilde gidecek diye düşünüyorum. İnsanların öncelikleri farklı oldu bu iki aylık süreç içerisinde. Doğaldır ki insanların satınalma gücündeki sarsılma bizim gibi tüm reel sektörü de yakından ilgilendiriyor. Bugüne kadar ciddi ekonomistlerle ve hocalarla video konferans şeklinde görüşmeler yaptım. Bir takım derneklere federasyonlara Covid-19'un etkisi, devlet destekli alacak sigortası, siber saldırı gibi konularda bilgi aktarımda bulundum. Hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağını düşünüyorum. İş yapış şeklimizi gözden geçireceğiz mutlaka. Bir



*“Bu süreçte Türkiye, en şanslı ülkelerden biri. Ve özellikle bizim işimizin de tüm sektörlerle tamamlayıcı sektör olması nedeniyle de sektörün önünün açık olduğuna ve meslektaşlarımızın gerek sigorta şirketleri gerekse acenta ya da diğer aracı kurumların bence işlerinin başında sahaya ve müşteriye daha yakın odak noktasında üretimden daha ziyade müşteri ile hizmet almalarının önümüzdeki süreçte hem sektöre farkındalık yaratacağını ve diğer sigortalıların diğer varlıklarının da sisteme sigortalı olarak kazandırması açısından sektörün büyüme trendine 5-6 ay sonra gireceğini düşünüyorum.”*

talep azalması var ama bu genelde bireysel işlerde, yeni süreçte şuan çok fazla bir sorun gözüküyor. Tabi yeni iş gelişimleri bireysel işlerde özellikle sıkıntı var. O da araba satışları turizm ve konut sektörü bu durumdan etkilendi. Bu ve buna benzer insanlar makine parkını genişletmek, işini büyütmek, yarı mamül-mamül stoklarını yükseltmek ve ileriye dönük daha farklı bir şekilde iş hacmini genişletmekle ilgili olarak bir süre ara verdiler ya da vereceklerdir. Şu an bir frene basıp önümüzü görelim düşüncesiyle, olması gereken bir tedbir alıyorlar. Ama ben Türkiye'nin önünün açık olduğunu görüyorum, 2021 Mart ya da Haziran ayına kadar bu süreçte biz mütabil davranırsak, sağlıklı düşünür ve işlerimizle daha fazla yakından ilgilenirsek sahada ve pazarda daha fazla yer alabiliriz.

*“Önümüzdeki sürecin bir fırsat olabileceğini düşünüyorum.”*

Küresel ve ulusal olarak bir mücadele veriyoruz. Ama şu an bütün dünya gördü ki dünyanın tedarik zincirinde bir takım alternatiflerin oluşması gerekiyor. Sadece bu işi Çin'in totaline bırakmak yerine tüm ülkelerde bununla ilgili alternatifler yaratma ihtiyacı önümüzdeki süreçte olacaktır diye düşünüyorum. Bu süreçte Türkiye'nin en şanslı ülkelerden biri. Ve özellikle bizim işimizin de tüm sektörlerle tamamlayıcı sektör olması nedeniyle de sektörün önünün açık olduğuna ve meslektaşlarımızın gerek sigorta şirketleri gerekse acenta ya da diğer aracı kurumların bence işlerinin başında sahaya ve müşteriye daha yakın odak noktasında üretimden daha ziyade müşteri ile hizmet almalarının önümüzdeki süreçte hem sektöre farkındalık yaratacağını ve diğer sigortalıların diğer varlıklarının da sisteme sigortalı olarak kazandırması açısından sektörün büyüme trendine 5-6 ay sonra gireceğini düşünüyorum.

**Zorunlu Trafik Sigortası ile ilgili olarak pek çok açıklamada bulundunuz. Yönetmelikte yapılan bu değişiklikleri anlatmaya çalışırken yanlış anlaşıldığınızı düşünüyor musunuz?**

Yanlış anlaşılmıyorum da yanlış anlamak isteyenler var. Dönen tekerlerine çomak sokanlar var. Bu sistemden beslenen bir elin parmaklarını geçmeyecek kadar belli bir grup var. Ben 43 seneyi bitirdim bu sektörde. Ben trafik sigortasının makbuzundan zimmetinden başladım ve bugünlere geldim. Bu yaştan sonra kimse bize trafik sigortası öğretemez. Ben trafik sigortasının ruhunu bilen biriyim. Dolayısıyla neden bunları yaptığımızı biliyoruz. TOBB olarak suskunluğumuza devam ediyoruz, azimle kimseyle kavgaya etmeden dik duruşumuzla bir hedefe doğru yürüyoruz.

Biz hiçbir zaman tek fiyat demedik, bizi buraya getiren nedenlere bakmak lazım. Bizim Bakan yardımcımıza ve Bakanımıza da bununla ilgili talepte bulunurken sadece tek fiyat demedik. Dolayısıyla burada olması gerekenler noktasında son zamanlarda bir şeyler karıştı. Bu ülkede 16 Nisan 2017'de tarihinde enflasyonla mücadele ve fiyatların aşırı yükselmesi nedeniyle Hazine ve Maliye Bakanlığı bazı olaylara dur dedi. Dolayısıyla 1 Temmuz'da da sigorta şirketlerimizin çok büyük kısmı trafik poliçesi yapmaktan kaçındı. Trafik komisyonları acentelerde yarı yarıya düştü. Buradan bu yüzdeleri söylemeyi doğru bulmuyorum. Bu sektör sosyal medya da bu kadar ayakta konuşulmamalı. Bir markete girip ürün aldığımızda o marketin o üründen kar oranı konuşulmuyor. Dolayısıyla bu sektörde kar marjının bu kadar ortaya dökülmesini doğru bulmuyorum. Dolayısıyla 1 Temmuz'da bir havuz oluştu, havuzda da bir fiyat oluştu. Bu riskli işler havuzu hepimizin bildiği üzere sigorta şirketlerinin verileri, TSB'nin verileri, hazineye iletilen veriler ve bize söylenenler kadarıyla rakamlar önemli değil, zarar edildiği gerekçesiyle bizim komisyonlarımız yarı yarıya azalmış vaziyette devam ediyor. Dolayısıyla en büyük kazancı trafik sigortası olan acenteleri mağdur etmeye balaldı ve gelir-gider dengesi bozuldu. Bundan doolayı da göreve geldiğimiz 1, 5 yıldır komisyon artışı talep ediyoruz. Ama maalesef sigorta şirketlerimizde biz zarar ediyoruz dedikleri için sürekli öteleniyor. Hazine diyor ki kol kola girin yapalım. Mart ayına kadar bu şekilde geldik ve bu süreçte bunun mutlaka yükselmesi gerektiği ile ilgili olarak Bakanımıza, Bakan Yardımcımıza, TSB Başkanımıza yazı yazdık ve bu durumu tartışmaya açtık. Burada aslında acentenin % 70'lik zamanı sigorta fiyatı araştırmakla geçiyor. Başka bir branşta iş yaratmakla ilgili olarak gerekli çalışmaları yapamıyor. Oysa ki amacımız acenteyi bir ölçek ekonomisinde büyütme aynı zamanda da sektörü ölçek ekonomisinde büyütmeliyiz. Ama bunu konuşarak yapamayız. Sonuç ortada ve her dört konuttan sadece bir tanesini sigorta yapabiliyoruz. Her iki konuttan biri zorunlu dask yapabiliyoruz. Dört arabadan bir tanesini kasko yapıyoruz gibi. Dolayısıyla bunu da ne kadar gerçek değerde yapıp yapmadığımız söz konusu olan. Burada finans şirketlerinin yaptığı bir sigortada, çıkabilecek herhangi bir yangın durumunda görüyoruz ki birtakım eksik bilgiler söz konusu. Bu durumda sigortalı mağdur ediyor. Asıl amacımız liberal ekonomide taban tavan fiyat uygulamasının şartlı serbest kalması. Bunun için de doğrudan tazmin gelmeli, resturn yasaklanmalı. Yani taban ve tavan fiyat oranı belli bir yüzde sınırlansın. Aynı araba için bakıyorsunuz bir tarafta 400 TL, diğer tarafta 1000 TL çıkıyor. Bunlar benim bilmek istediğim enteresan olaylar. Eğer ki bu iş böyle sınırlı şekilde devam edecekse havuz fiyatının altında madem ki zarar ediliyor poliçe kesilmesin dedik. Böylece taban ve tavanda çok fazla açılmamış olacak. Şirketlerde her gün tarife değiştirmemeli. Bir hafta da fiyatlar çok farklı olabiliyor. Sigorta priminin nasıl oluştuğunu bizler çok iyi biliyoruz. Eğer bunlar olmuyorsa tek fiyat olsun istedik. En azından bir sigortalı gittiğinde aynı fiyatı alsın. Buradan tek fiyat konusu cimbizla alınarak Levent Korkut sektöre zarar vermeye çalışıyor diyorlar. Büyük şirketler Pazar paylarında istemedikleri bir durumla karşılaşabilecekleri korkusuyla bu tür yaklaşımlarda bulunuyorlar. Hazine ve Maliye Bakanlığı da prim özsermayesinin 5 katından fazla poliçe üretemez. Bu duruma farklı açılardan bakmak gerekiyor. Orada ne kadar komisyon talep ettiğimizi kimse söylemiyor. Biz burada ortak aklı bulmalıyız ve herkesin kazanacağı modelleri oluşturmalıyız.

*“Biz burada ortak aklı bulmalıyız ve herkesin kazanacağı modelleri oluşturmalıyız.”*

### **Sigorta acentesi olmadan poliçe kesenlere yönelik olarak Sigorta Denetleme Kurulu ile ortak yürüttüğünüz çalışmalarınız nelerdir?**

Öncelikle 9 Mayıs ta yayımlanan yönetmelik bizim bilgimiz dahilinde değil. Herkes işini yapmalı. Sigorta acenteden alınmalı. Seyahat sigortalılarıyla ilgili olarak turizm acentelerinin önü açılmaya çalışıldı. Orada komisyon verilmez ama hizmet bedeli altında para ödenir deniliyor, biz bunu kabul etmiyoruz. Bu durum 5684 sayılı yasaya aykırıdır. Bana göre kesinlikle levha kaydı olmayan, üniversite mezunu olmayan, Segem belgesi olmayan kişinin poliçe satışı bir yıldan üç yıla kadar cezaya tabidir. Danıştaya yönetmeliğin durdurulmasına yönelik başvurumuzu yaptık. Satış odaklı alınan kararlar hiçbir zaman sonuç vermez. Acente her daim önemlidir ve önemli olmaya da devam edecektir.

### **Gelecek yıllar için projeleriniz var mıdır?**

Biz göreve geldiğimiz den bu yana Sigorta Şirketleri Birliği ile dijital poliçe üzerinde çalışıyoruz. Basılı evrakın hem maliyet hem işgücü hem de operasyonel maliyet oluşturduğunu görüyoruz. Muhtemelen bu çalışma ile herkes e-devlet uygulamasına girdiği zaman poliçelerini orada görebilme şansına sahip olacak. En kısa sürede hayatımıza taşıyacağımız bir konu. Bunun dışında Saik bünyesinde de tüm acenteleri kapsayacak bir satış platformu çalışması içerisindeyiz. Acente segmentasyonu ile ilgili de bir projemiz var ve oldukça yol kat ettik. Çalıştay kararımızı da aldık. Sigorta Bilgi Mekezi'nin danışma kurulundayım oradaki arkadaşlarımızla da bir çalışma yapıyoruz. İki faktörlü bir uygulama devreye girdi. E-devlet üzerinden girip, levha kaydını görüp, levha kaydını e-devlet şifresiyle birleştirip kişinin TC Kimlik numarasını ile beraber kişinin o poliçeyi kesmeye yeterli olup olmadığı, gerekli güvenlik koşullarıyla birlikte kesilmesi sağlanacak. Bu durumda da yetkisi olmayan kişilerin poliçe satması önlenmiş olacak.

Ayrıca acentelere eğitim programımızda var. Acenteleri satışta eğiterek sigortacı yetiştirme çabası içerisindeyiz.

# Çarşamba

**Hackerlar  
Türkiye’de  
en çok Çarşamba  
günü saldırıyor.**

**WatchGuard Tehdit Laboratuvarı’na göre; Türkiye’de kötü amaçlı yazılım saldırıları en çok Çarşamba günleri gerçekleşiyor. Hackerlerin, şirketleri ve çalışanları haftanın ortasında gafil yakaladığını belirten WatchGuard Türkiye ve Yunanistan Ülke Müdürü Yusuf Evmez, şirketlerin yoğunluğunun yüksek olduğu ilk 3 günde hackerlerin oldukça fazla mesai harcadığına dikkat çekiyor.**

Ağ güvenliği ve zekası, güvenli Wi-Fi ve çok faktörlü kimlik doğrulamanın önde gelen küresel sağlayıcısı WatchGuard, Türkiye’de siber saldırıların en çok Çarşamba günü gerçekleştiğine dikkat çekiyor. WatchGuard’ın tehdit laboratuvarından elde edilen verilere göre, Türkiye’de gerçekleşen kötü amaçlı yazılım saldırılarının %17,7’si Çarşamba günü gerçekleşirken, ağ saldırılarında ise hackerlerin en favori günü Cuma. Hackerlerin en çok Çarşamba gününü tercih etmesini değerlendiren WatchGuard Türkiye ve Yunanistan Ülke Müdürü Yusuf Evmez, şirketlerin hafta başından başlayan ve ortasına kadar süren yoğunluğundan faydalanıldığına dikkat çekerek, gelişmiş güvenlik koruma düzeyine sahip olmayan şirketleri uyarıyor.

## **Çarşambaları Mesaiye Kalıyorlar, Hafta Sonları Dinleniyorlar**

Siber güvenlik dünyasının her günü bir diğer günden farklı olsa da WatchGuard Tehdit Laboratuvarı’na göre, hackerler belirli günlere özellikle yoğunlaşıyor. Hackerlerin en çok hangi gün saldırı gerçekleştirdiği, şirketlere en çok hangi saldırı türünü gerçekleştirdiğinin şirketler ve çalışanları için büyük önem taşıdığına dikkat çeken Yusuf Evmez, Türkiye’de özellikle Çarşamba günlerinin hackerler için çok yoğun geçtiğini ve kötü amaçlı yazılım saldırılarının en çok o gün gerçekleştirdiklerinin altını çiziyor. İlk 6 ayda 213.549 adet kötü amaçlı yazılım saldırısının Çarşamba günleri gerçekleştiğini belirten Evmez, hackerlerin hafta sonlarını sakın geçirdiğini ve saldırı düzeylerini azalttığına dikkat çekiyor.

## **Şirketlerin Yoğunluklarına Göre Saldırıyorlar**

Hackerler için saldırı sistemlerinde hedeflerine koydukları şirketlerin yoğunlukları büyük önem taşıyor. Yoğun tempoda haftaya başlayan şirketlerin Çarşamba günlerinde yüksek noktaya ulaşan siber saldırılarla mücadele ettiği görülüyor. Gelişmiş siber güvenlik çözümlerine sahip olmayan şirketlerin bu durumda daha da zorlandığını belirten Yusuf Evmez, zayıf siber güvenliğe sahip olan şirketlerin hedef tahtasında bulunduğunu hatırlatarak, yoğun saldırı günlerinde de büyük kayıplar yaşayabilecekleri konusunda uyarıyor.

\*Yukarıdaki veriler, WatchGuard Tehdit Laboratuvarı’nın Türkiye özelinde hazırladığı ilk 6 aylık raporundan derlenerek hazırlanmıştır.

# Pandemi Sonrası Konut Sigortası aramaları üç kat arttı.



İnternette yapılan konut sigortası aramaları faiz indirimlerinin de etkisiyle pandemi dönemine kıyasla son bir ayda 3 kat arttı. Artan talepleri inceleme altına alan hesapkurdu.com, Haziran ve Temmuz ayı ortalama konut sigortası teminat tutarlarını açıkladı.



## Yeni tip koronavirüs salgınından etkilenen sektörler arasında sigortacılık da yer aldı. Özellikle pandeminin yoğun hissedildiği dönemde isteğe bağlı sigorta türlerinden olan konut sigortaları geri plana itildi. Ancak salgının kontrol altına alınmasıyla başlayan yeni normal dönemde, gayrimenkul ve düşük sektörlerinin canlanmasıyla sigortacılık sektöründe de gözle görülür bir hareketlenme başladı.

İnternette konut sigortası ve eşya sigortası aramaları pandemi dönemine kıyasla son bir ayda 3 kat artış gösterdi. Online kredi ve sigorta karşılaştırma platformu hesapkurdu.com, artan talebe istinaden haziran-temmuz ayı ortalama sigorta prim tutarlarını açıkladı.

### Konut sigortası ortalama yıllık 140 TL

Online kredi karşılaştırma platformunun paylaştığı verilere göre, platform üzerinden haziran ayından bu yana alınan konut sigortası tekliflerinin ortalaması; 200 ila 250 bin TL'lik konut teminatı için yıllık 140 TL oldu. 200 ila 250 bin TL konut ve 100 bin TL'ye kadar eşya teminatı için alınan tekliflerin ortalaması ise yıllık 250 TL olarak kaydedildi. Özellikle kiracılar için avantaj sağlayan eşya sigortasında 100 bin TL'lik teminat için ise yıllık prim ortalaması 175 TL olarak kaydedildi.



## Güvence altında olmak her bütçe için mümkün

Konut ve eşya sigortalarının yalnızca ev sahiplerini değil kirada oturanları da güvence altına aldığına dikkat çeken Hesapkurdu.com Sigorta Direktörü Dilara Çetin; "Zorunlu ya da isteğe bağlı sigortalar, konutu çeşitli felaketlere ve hasara neden olan beklenmedik durumlara karşı güvence altına alır. Bu da 'konut sigortası' ve 'DASK-zorunlu deprem sigortası' ile sağlanır. Genellikle aynı oldukları sanılsa da bu iki sigortanın poliçe içerikleri birbirinden farklıdır. Konut sigortası, yangın ve hırsızlık gibi temel teminatların yanı sıra cam kırılması; dahili su hasarı gibi bir dizi ek teminatlarla ev sahibini güvence altına alır" dedi.

Çetin, "Sigortalının ev sahibi olması durumunda hem bina hem de eşyalar sigortalanabilirken; kiracı da eşya sigortası ile kiraladığı evin içine yaptığı yatırımı güvence altına alabilir. Poliçede belirtilen şartlarda kombi ve klima bakımı, ücretsiz halı yıkama, çilingir hizmeti gibi hizmetler de sunulabilir. Bu noktada poliçe içeriğine göre şekillenen yıllık prim tutarlarının; güvence altında olmayı her bütçe için mümkün hale getirdiğini söyleyebiliriz" şeklinde konuştu.

*NART Sigorta İcra Kurulu Başkan Yardımcısı ve Yönetim Kurulu Üyesi Denise Nart, Covid-19 pandemi sürecinde firma olarak hangi atılımları gerçekleştirdiklerini, süreci nasıl yönettiklerini SigortaLife Dergi'ye anlattı.*

**“Dijital Ekibimiz Olağanüstü İş Çıkardı.”**

**Denise Nart**

**NART Sigorta İcra Kurulu Başkan Yardımcısı**

## “Covid-19 ile Beraber Birçok Ders Aldık.”

NART olarak birinci kuşaktan beri ana hedefimiz müşteri memnuniyetimizi, bilinirliğimizi ve kârımızı arttırmak. Burada benim özellikle hedeflediğim iki ana konudan bir tanesi olan dijitalleşme ile müşteri deneyimini iyileştirmek. Yaşamış olduğumuz bu hayat da bize sürekli olarak bir şeyler öğretiyor, buna karşılık olarak yapılması gereken iki şey vardır. Birincisi bütün yaşananlardan ders çıkartmak ikincisi ise bazı yaşanacaklara karşı hazırlıklı olmak. Dünyayı etkisine alan Covid-19 ile beraber hem birçok ders çıkarttık hem de hazırlıksız yakalanmış olduğumuz bu pandemi sürecinde alışkanlıklarımızı geride bırakıp yeni hayat modellemesine yelken açtık. NART sigorta kurulduğundan beri dijital dünyayı ve gelişmeleri takip eden ve faydalarını Covid-19 sürecinde fazlasıyla görmüş sigorta sektöründe inovatif şirketlerin başında yer almaktadır.

## “Dijital Ekibimiz Olağanüstü İş Çıkardı.”

Dijitalleşmeyi yıllardır ön plana almış bir marka olarak, bu süreçte ayak uydurmamız daha kolay oldu. Öyle ki, 1999 yılından bu günümüze kadar tüm adımlarımızı başarıyla, inanç ve istekle attık. Bir anda karşı karşıya kalmış olduğumuz ve birçok sektörü çıkmaza sokan bu salgın durumunda, öncelikli olarak müşteri ve çalışan sağlığını ardından ise hassas bir düzeyde işlerimizi devam ettirmeyi ön planda tuttuk. Bu zor ve alışılmadık süreçte üç sene önce kurmuş olduğumuz dijital ekibimiz olağanüstü bir iş çıkarttıp, IT departmanımız ile birlikte tüm önlemleri alarak hem evden çalışma sistemine bir gün içinde geçmemizi sağladılar hem de iç operasyonlarımızda birçok alanı inovatif çalışmalarla dijitalleştirerek hızlandırdılar.

## “Bizi Aile Yapan Bir Gerçeği Keşfetmiş Olduk.”

2. Çeyreğinde dijitalleşmenin hayatımızın çok büyük bir alanında bize eşlik edeceğini planlayarak atmış olduğumuz adımlar sonucunda, yaklaşık 5 aydır evden çalışmamıza rağmen sektörün üzerinde, %35’lik bir büyüme gerçekleştirdik. Özellikle enerji, ağır sanayi ve özel riskler dediğimiz Ürün Sorumluluk, Alacak Sigortası, Mesleki Mesuliyet Sigorta alanında yeni işler kazandık. Şirketimizin 5 yıllık stratejik planlarına paralel tüm istihdam ve büyüme planlarımızı gerçekleştirerek, pandemi sürecinde ekibimizi büyüttük. İnsan kaynakları departmanımız online mülakatlar ile bize yeni çalışma arkadaşı kazandırmaya çalışırken bütün süreci dijital ortamda yürüttü. Ardından seçme ve yerleştirme işlemini başarıyla tamamlayan arkadaşlarımızın sadece ilk gün şirkete bir saatlik gelerek tüm İK ve bilgi işlem sürecini tamamlayarak yeni arkadaşlarımız da evden çalışma modeli içerisinde şirketimizin bünyesine katılmış oldular. Tecrübeli çalışma arkadaşlarından online ortamda oryantasyon süreçlerini tamamlayarak NART ailesine katıldılar. Pandemi süresince çalışan arkadaşlarımızla daha öncesinde hiç deneyimlemediğimiz ve gerçekten bizi aile yapan bir gerçeği de keşfetmiş olduk. Tüm çalışan arkadaşlarımız ve ailelerinin de katılımı ile geleneksel hale getirmiş olduğumuz online bir program yapmaya başladık. Arkadaşlarımızın seçimine bağlı olarak yer yer ekonomik, psikolojik yer yer ise kişisel gelişim programlarını düzenlemeye gayret ediyoruz. Bu sayede çalışan arkadaşlarımızla evden çalışma süreci boyunca birbirimize karşı çekmiş olduğumuz özlemi bir nebze gidermeye çalışırken bu programlarda ailenin tüm fertlerinin de istifade ettiğini görmüş olduk.

# “Yaklaşık 5 aydır evden çalışmamıza rağmen sektörün üzerinde, %35’lik bir büyüme gerçekleştirdik.”

## “Evden Çalışmaya Uygun Bir Sektörüz.”

Müşterilerimiz ve iş partnerlerimiz ile sürekli iletişim halinde olmaya gayret ettik, konferans ve toplantı alışkanlıklarımızı bozmamaya çalıştık. Geçmişten bugüne kadar her yıl düzenlediğimiz Türkiye’nin önde gelen işadamlarının da içerisinde bulunmuş olduğu NART Danışmanlar Kurulu 2020 toplantımızı online olarak Nisan’ın ilk haftasında, şirketler daha yeni yeni evden çalışma sistemine geçerken, interaktif bir şekilde gerçekleştirdik. Ardından, müşteri, tedarikçi ve yurtiçi, yurtdışı iş partnerler ziyaretlerimizi yine aynı şekilde online olarak gerçekleştirerek müşterilerimizin ve çalışanlarımızın sağlığına teknoloji sayesinde titizlikle dikkat etmiş olduk. Nitekim evden çalışma modeline uygun bir sektör içerisinde bulunmuş olmamız da çalışanlarımıza hastalık bulaşma riskini minimuma indirerek bizleri çok mutlu etti. Yine geçmişten bugüne kadar süregelen ve bu sene de planlamış olduğumuz NART Risk Management Forum 2020 Pandemi karşısında gücünü kaybetmeden katılımcıların online ortamda bir araya gelmesi ile interaktif bir şekilde 22 Eylül’de başarıyla gerçekleşecektir.

## “Dijital Dönüşüm Kavramının Ne Kadar Önemli Olduğunu Anladık.”

2018 yılında NART, dünya çapında birçok broker şirketinin üye olmak için sırada beklediği dünyanın en eski sigorta piyasası Lloyd’s’a adım attı ve bu bizi çok heyecanlandırmıştı. Yeni kazanmış olduğumuz bu yetkinlik sayesinde, şirketimizin Türkiye’de ve dünyanın farklı pazarlarında perakende brokerliğinin yanı sıra reasürans faaliyetlerimizi zenginleştirdik ve müşterilerimize farklı çözüm yolları sunmayı başardık. Lloyd’s da bu sene ilk defa Elektronik Placing Platformu’nu (PPL) hayata geçirdi ve içerisinde bulunmuş olduğumuz durumun bize yine öğrettiği bir şey daha var ki, dünyanın en büyük sigorta pazarı olan, bir çok işlerin halen fiziki olarak yapılan ve imzalanan, insan ilişkilerin önemli bir rol oynayan ve daha geçen seneye kadar tüm işlerin Londra merkezinde yapılan Lloyd’s ile aramızdaki bütün resmi ve tüm dosya işlerini online olarak yapmaya başladık. Özellikle pandemi ile başlayan tüm bu süreçte dijital dönüşüm kavramının ne kadar önemli olduğunu bir daha anlamış olduk.



# İş Bankası'ndan Tarıma Yeni Kaynak



## İş Bankası, PROPARCO'dan tarım sektörü ve tarımda kaynak ve enerji verimliliği yatırımlarının finansmanında kullanılmak üzere 25 milyon Euro tutarında kredi temin etti.

Türkiye İş Bankası, Fransız Kalkınma Ajansı'nın özel sektör temsilcisi PROPARCO'dan 25 milyon Euro tutarında, 10 yıl vadeli kredi temin etti. PROPARCO'dan sağladığı üçüncü kaynak olan kredi ile İş Bankası, tarım ve tarım endüstrisi sektörlerinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli firmaların enerji ve kaynak verimliliği sağlamaya yönelik aktivitelerinin orta ve uzun vadeli finansmanına destek verecek.

Konuya ilişkin açıklamada bulunan İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Gamze Yalçın, "Türkiye ekonomisi için kritik olan sektörlerden tarım ve tarım endüstrisi sektörlerinin desteklenmesi büyük önem taşıyor. Bu kapsamda PROPARCO ile işbirliğimizi, bu yeni kaynak sayesinde Türkiye ekonomisine fayda sağlayacak şekilde artırarak devam ettirmekten memnuniyet duyuyoruz. Söz konusu kaynak ile çiftçilerimizin ve tarım endüstrisinin finansmana erişiminin sağlanmasıyla, tarımda enerji ve kaynak verimliliği konularındaki farkındalığın artacağına ve sürdürülebilir büyümeye önemli katkı sağlanacağına inanıyoruz" dedi.



**Jean-Gabriel Dayre**

PROPARCO Türkiye Temsilcisi

PROPARCO'nun Türkiye temsilcisi Jean-Gabriel Dayre ise şöyle konuştu: "İş Bankası ile uzun yıllardır süren işbirliğimizi, 10 yıl vadeli bu yeni kredi ile yenilemekten gurur duyuyoruz. İş Bankası, ulusal düzeyde yaygın erişilebilirliği ile Türkiye'nin önde gelen finansal kuruluşlarından birisi. Tarım sektöründe enerji ve kaynak verimliliğini teşvik etmeye odaklı bu kredi ile İş Bankası'nın Türkiye'nin kırsal bölgelerindeki fonlama ihtiyacını karşılamaya yönelik çalışmalarına katkıda bulunmaktan memnuniyet duyuyoruz."

İş Bankası, yurt içinde tekstilden kimyaya, gıdadan akaryakıtta pek çok sanayi kuruluşunun önemli girdi ihtiyaçlarını karşılamasının yanı sıra, dış ticarete önemli bir hacim oluşturmaması bakımından da özel öneme sahip olan tarım sektörünü ülke çapında geniş şube ağıyla desteklemeyi öncelikli bir görev olarak görüyor. Banka, sürdürülebilir, güvenli ve katma değerli tarımsal üretime katkı sağlamaya önem ve hassasiyetle devam edecektir.

# Attila

Sanlorenzo'nun Yeni Amiral Gemisi



*Lüks motoryat üretiminde dünya liderliğine oynayan İtalyan Sanlorenzo'nun bugüne kadar inşa ettiği en büyük megayat 64 metrelik Attila Monaco Yacht Show'da dünyaya tanıtıldı. Gövde tasarımı Officina Italiana Design ve iç tasarımı Francesco Paszkowski imzalarını taşıyan megayat, inovatif çizgisiyle teknoloji ve konforu suda buluşturuyor.*



Türkiye'de Trio Deniz tarafından temsil edilen Sanlorenzo, büyük başarı kazanan 52 Steel serisinin DNA'sını oluşturan inovatif teknoloji anlayışı ve zamansız tasarım çizgisinin boyutlarını büyütürken 64 Steel serisiyle yeniden suyla buluşturuyor. Attila ismiyle suya inen beş güverteli megayat, Officina Italiana Design imzalı. Sanlorenzo'nun La Spezia'daki tersanesinde bugüne kadar ürettiği en büyük yat olan Attila; çelik gövdesi, alüminyum üst yapısı, 64 metrelik uzunluğu ve 13,10 metrelik genişliği, sade ve zarif çizgileri, dengeli hacmiyle İtalyan tasarım genlerini ortaya koyuyor. Güçlü özellikleriyle, tutkulu bir Sanlorenzo kullanıcısı olan Arjantinli bir yatırımcıyı cezbeden 64 Steel modeli yeni maceralarına hazır. 2012 yılında Sanlorenzo'nun 46 Steel modelini kullanmaya başlayan deneyimli denizci, 64 Steel modelini satın alırken ihtiyaçlarını doğru belirleyerek yatı kişiselleştirmiş. Tamamen sahibine özel tasarlanan Attila, özgün özellikleriyle öne çıkıyor.

### **Kişiyi Özel Tasarım**

Yatın gövde tasarımını yapan Officina Italiana'dan Sergio Beretta, "Yat sahibi özellikle geniş iç yaşam alanları tasarlamamızı istedi. Biz ilk başta bunu tasvip etmesek de sonuç bizi de tatmin etti" diyerek Arjantinli yat sahibinin tasarımı yönlendiren isteklerini anlatmaya başlıyor. Sahibinin hayalindeki yatı anlatan liste ise şöyle: Şarap kavgı, soğuk et deposu, sinema salonları, kendi ve eşine özel bir güverte, 10 metrelik tender için garaj alanı ve çok geniş bir beach club. Her güvertede yemek alanı ile ana güverte salonunda barbekü ve teppanyaki ocağı. 64 metrelik bir yatta tüm bunları hayata geçirmek tasarım ekipleri için zorlayıcı bir meydan okumaya dönüşmüş. 13,10 metre gövde genişliği de kullanılarak yatın her metreküpü akılcı tasarım çözümleriyle tamamlanmış.



## Teknik Özellikler

- Tam Boy :** 64,25 m
- Genişlik :** 13,10 m
- Su çekimi :** 3,40 m
- Deplasman :** 1.600 GT
- Motor :** 2x2.375 KW CAT
- Yakıt kapasitesi :** 160.000 lt
- Maksimum hızı :** 17 knot
- İnşa malzemesi :** Çelik gövde ve alüminyum üst yapı
- Kamara :** 1 master süit + 4 misafir süiti + 1 VIP süit + 18 kişilik mürettebat

## Beş Güvertede Maksimum Sosyalleşme

Attila beş güvertesindeki üç havuzu, her güvertede konumlanan yemek alanı, güneşlenme ve dinlenme bölümleriyle, açık ya da kapalı her alanda denizin keyfini konforla buluşturan bir tasarım anlayışına sahip. Beach club'da iskele ve sancak tarafından açılan balkonlar yüzme platformlarına dönüşüyor. Dinlenme alanı, bar, hamam, sauna, masaj ve spor odalarıyla tamamlanan beach club, 78 metrekarelik bir alana yayılıyor.

Yatın tasarımındaki ana motivasyon, ana güvertenin kış tarafındaki havuz ve yemek alanları ile alt güvertedeki beach club'ın çift tarlı merdivenler aracılığıyla kesintisiz biçimde birbirine entegre edilmesi çabası olmuş. Ayrıca ana güvertedeki havuzun tabanının cam olması suyun ısıtısını ve gün ışığını beach club'ın kapalı alanına da taşıyor. Bu sayede teknenin her alanından maksimum faydalanılabiliyor ve aynı derecede keyif alınabiliyor.

## Etkileyici Tasarım Kurgusu

Beach club'dan ana güvertedeki salona çıkış, tam anlamıyla görsel bir şov sunuyor. 4,6 metre yüksekliğindeki galerili tavan, Cattelanı&Smith tasarımı heykeller ve gösterişli merdiven dizaym yata atılan ilk adımda davetliler üzerinde bir etki bırakmayı başarıyor. Yatın iç alanlarında deneyimli tasarımcı Francesco Paszkowski, Margherita Casprini ile işbirliği yapmış. Paszkowski, "Yat sahibi ailesiyle birlikte keyifli vakit geçirebileceği, iş ortamından uzak, resmiyeti ve ciddiyeti ardında bırakan, samimi, sıcak ve konforlu bir yaşam alanı istiyordu. Beach club'ın boyutları konusunda kesinlikle pazarlık kabul etmedi. Üç yüzme havuzu olmazsa olmazlardandı. Beach club dışında her güvertede yemek alanı planlandı. Ayrıca ailece film seyretmeyi sevdikleri için, ikisi yat sahibinin güvertesinde olmak üzere, yatta beş büyük ekran televizyon bulunuyor. 500 şişelik şarap kavi ve etlerin muhafazası için soğuk oda planlandı. Bizim için en zorlayıcı isteği ise ana güverte salonunda kapalı mekânda tasarladığımız barbekü ve teppanyaki ocağı oldu. Ciddi bir havalandırma sistemi ve A60 yanmaz paslanmaz çelik bir alan tasarladık."

## Akılcı Alan Kullanımı

Attila'nın beş güvertesinden biri yat sahibinin özel kullanımına ayrılmış. Geniş master süitteki yatak, 180 derecelik bir manzaraya karşı konumlanıyor. Pruvayı izleyen bu süit, özel bir güneşlenme ve havuz alanına açılıyor. Dört misafir kamarası ve VIP misafir süiti ise ana güvertede konumlanıyor. Ön güvertedeki helikopter pisti istenildiğinde geniş bir güneşlenme alanına dönüşebiliyor. Bridge'de konumlanan güneşlenme güvertesi bar, kuzine, yemek alanı, oturma alanları ve geniş jakuziyle tamamlanıyor. Akdeniz stili al fresco verandalara dönüşen kış taraftaki havuzluklar açık havada sosyalleşmenin keyfini yattaki her kişiye yaşıyor.

## İç-Dış Mekan İlişkisi

Dış mekânlarda tasarlanan birçok farklı keyif alanı olsa da Sanlorenzo tasarım ekibi yatın odağının, Arjantinli sahibinin isteğiyle daha çok kapalı yaşam alanları üzerinde olduğunu belirtiyor. Modern Güney Amerika stili üzerinde dekorasyon kurgusunu tamamlayan Francesco Paszkowski, iç ve dış mekânları dengeli bir kombinasyonda buluşturuyor. Altı farklı çeşit mermer doku, sıcaklık veren tik ahşap dokusu, nubuk ve deri yüzeyler gibi doğal dokular mekânları giydiriyor. Baxter, Minotti, Maxalto, Flexform ve Cattelanı&Smith gibi dünyaca ünlü İtalyan markalarının mobilyaları dekorasyon kurgusunu tamamlıyor.



# E-Ticarette Akıllı Asistan Dönemi Başlıyor.

Pandemi sürecinde çalışma ve ticaret hayatında meydana gelen değişikliklerle beraber en büyük yeniliklerden biri de insanların alışveriş alışkanlıklarında gözlenmeye başladı. Bu süreçte internet üzerinden yapılan alışverişin ortalamasının çok çok üzerinde artması ve bazı işletmelerin e-ticaretin önemini daha iyi anlaması ile bu alana olan talep de yükselmeye devam ediyor. İşletmeler de artık satışlarını dijital ortamlara yönlendirme konusunda ortak noktada buluşmaya başladı. Salgın süreciyle birlikte daha önce internetten satışı olmayan işletmelerin e-ticaret çözümü ve uygulamalarına ilgisi yılın ilk 5 ayında, 2019'un aynı dönemine göre yüzde 1400 arttı. Bu dönemde e-ticaret sitesi olmayan şirketlerin yüzde 62'si ise doğrudan bu alana yöneldi. Bu kapsamda, dijital ajans Webolizma tarafından geliştirilen 'Akıllı Asistan' sistemi, kullanıcılara kolaylık sağlama amacıyla geliştirildi. Sistem, e-ticaret platformunda bir ürüne harcanan bütçe ölçüsünde elde edilecek geliri hesaplayarak kişilere daha geniş pazar fırsatları sunabilecek.

## Tek Tuşla Akıllı Asistan Sistemi

İlk defa pazarlama tabanlı bir e-ticaret sistemi yazıldığına dikkat çeken Webolizma Dijital Reklam Ajansı Başkanı Ecevit Saraç, "E-ticaret sitelerinin, pazarlama yapmadan maalesef hiçbir anlamı yok. Bu nedenle e-ticarete başlayan firmaların birçoğu, profesyonel destek almadığı için 1 yıl içerisinde sitesini kapatıyor. Biz de bunu düşünüp tamamen bu platformlar üzerine kurulmuş bir yapı oluşturacağız. Bu sayede pazarlama, satıcı üzerine kurulmuş bir e-ticaret platformu olacak." dedi. Saraç, "Aynı zamanda sistemin içerisinde Google'ın, Facebook'un, Instagram'ın bağlantı yazılımları çalışacak. Bunun yanında 'Akıllı Asistan' sistemini de kuracağız.

Şu an ülkemizde bu tarz bir sistem mevcut, ancak bunun yapılabilmesi için kişinin birçok siteye giriş yapması gerekiyor. Biz ise bunların hepsini bir araya toplayarak bunu tek bir ekranda ve tek bir tuşla yapacağız." diye konuştu.

## Koronavirüs Sürecinde Online Alışveriş %33 Arttı.

Küresel salgın sürecinde e-ticaretin ekonomi için önemi daha net anlaşıldı. Kimi firmalar bu süreçte e-ticaret sitelerini güçlendirirken, kimileri ise yeni internet sitesi açtı. Bu dönemde e-ticaret sitesi olmayan şirketlerin yüzde 62'si doğrudan bu alana yöneldi. Yapılan anket ve araştırmalar, Türkiye'deki tüketicilerin yüzde 33'ünün koronavirüs öncesine göre daha çok online alışveriş yaptığını gösteriyor.

Bu kapsamda geçtiğimiz günlerde Deloitte ve Tubisad gibi kurumlar 2020 e-ticaret istatistiklerini açıkladı. Açıklanan verilere göre, ETBİS'e kayıtlı işletme sayısı 16.202, kayıtlı site sayısı ise 21.515 olarak belirlendi. Pazar yerlerinde faaliyet gösteren işletme sayısı 57.394 iken hem kendi yerlerinde hem de pazar yerlerinde satış yapan işletme sayısı ise 5.139. Verilere göre ülkemizdeki toplam 68.457 işletme de e-ticaret faaliyeti yürütüyor.

## Dijital Reklam Oldukça Önemli

*E-ticaret sitesinin daha fazla potansiyel müşteriye hitap edebilmesinin dijital reklam vermektan geçtiğine dikkat çeken Saraç, "E-ticaret, dijital bir platform. Ve bu dijital platformda insanların sizin sitenizi bir şekilde bulabilmesi gerekiyor, çünkü insanlara ulaşabileceğiniz tek yer burası. Kişi ancak ürün ve hizmetlerinin internette dijital reklamlarını yaparsa işini satışa dönüştürebilir. Bu nedenle e-ticaret yapıyorsanız kesinlikle dijital reklam vermek zorundasınız. İnternette ne kadar yer kaplarsanız o kadar başarılı olursunuz. Biz de bu nedenle dijital platform üzerine kurulu bir e-ticaret sisteminin ne kadar önemli ve büyük pazar fırsatları sunacağını özellikle vurguluyoruz." dedi.*



*Gulf Sigorta, Dubai’de gerçekleşen International Finance Awards (IFA) ödül töreninde “Türkiye’nin En İyi Seyahat Sigortası’m Sunan Şirket”i seçildi.*

## *Gulf Sigorta, En İyi Seyahat Sağlık Sigortası sunan şirket seçildi.*

**Gulf Sigorta Türkiye Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, “Bizim hayalimiz müşterilerimizin bize ihtiyaç duyduğu her platformda onlara hizmet verebilmek ve sadece bir tıkla ulaşılabilir olmak” dedi.**

Bu konuda güçlü iş ortaklıklarına sahip olduklarını ve ürünün gerçek ihtiyaçlara cevap verdiğine dikkat çeken Sağıroğlu, seyahat sigortasının önemi hakkında ise şunları söyledi: “Seyahat esnasında kontrolünüz dışındaki risklerle baş etme zorunluluğu daha da artıyor. Gulf Seyahat Sigortası ürünü, farklı paket planları ile iptaller, kesintiler, aktarma hataları, gecikmeler, bagaj kayıpları ve hasarları, tıbbi müdahaleler gibi rizikolara karşı kapsamlı ve ek avantajlar da sağlayan teminatlar sunuyor. Gulf Sigorta’nın Seyahat Sigortası Planları, seyahatten önce seyahatin iptali, gecikme, kalkışa veya aktarmaya yetişememe gibi gerçekleşme olasılığı büyük olan aksiliklere karşı avantajları ve ailelere özel paket programları ile sigortalılara farklı seçenekler sunuyor. Gulf Sigorta Seyahat Planları, geniş bir yelpaze ile farklı tercihlere göre müşteri ihtiyaçlarını karşılamak için özelleştirilebiliyor.



## *Halk Sigorta’dan azınlık hissedar- larını sevindiren haber*

Halk Sigorta, kamu sigorta şirketlerinin birleştirilmesinde azınlık hissedarların menfaatlerinin gözetilmesi amacıyla hisse devir bedellerine göre hesaplanan değişim oranlarının değiştirilmesi için SPK’ya başvurulduğunu açıkladı.

Halk Sigorta, söz konusu hisse devir bedellerine göre hesaplanan değişim oranlarının birleşme işlemine esas alınması için 13.07.2020 tarihinde yönetim kurulu kararı aldığı ve değişim oranlarının değiştirilmesi için SPK’ya başvurulduğunun altını çizdi.





Groupama

## *Türkiye, Groupama'nın dört önemli pazarından biri oldu.*

*Groupama Sigorta, uluslararası arenada Groupama Grubu'nun da desteğiyle dünyadaki reasürans yöneticileriyle web konferansta buluştu. Dünyanın önde gelen reasürörlerinin katıldığı konferansta, Türk sigorta sektörünün gelişimi, potansiyeli ve Covid-19 salgını döneminde göstermiş olduğu başarı katılımcılarla paylaşıldı.*

Konuşmacılar arasında Groupama Grubu Reasürans Direktörü Pierre Lacoste, Groupama Türkiye Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson'un da yer aldığı konferansta; Groupama Grup ve Groupama Türkiye'nin performansları reasürans yöneticileriyle paylaşıldı. Konferansta konuşmacılar, Türkiye'nin rekabetçi bir pazar olmasına değinilirken, Türkiye'nin, Grup içerisindeki en önemli dört pazardan biri olduğunun altı çizildi.

### **Türkiye'de Büyüyeceğiz.**

Konferansta konuşan Philippe-Henri Burlisson, reasürans yöneticilerine Türkiye'ye ve Groupama'ya güvenerek yatırımlarını yapabileceklerini belirtti ve grubun da desteğiyle Türkiye pazarında büyümeye devam edeceklerinin altını çizdi. Burlisson ayrıca, teknoloji alanında yaptıkları yatırımlarla sektörde dijital dönüşüm anlamında öncü olduklarını ve tüm süreç yönetimini de dijital operasyonla yönetebilmek adına çalışmalarının devam ettiğini vurguladı.

## *MAPFRE Sigorta'da üst düzey iki yeni atama*

*MAPFRE Sigorta Operasyonlar Direktörlüğüne Berna Öztin Tören, İnsan ve Organizasyon Direktörlüğüne ise Elif Özgür atandı.*

MAPFRE Sigorta'da yeni atamalar gerçekleşti. 2019 yılından bu yana MAPFRE Sigorta İç Denetim Direktörü olarak başarılı çalışmalara imza atan Berna Öztin Tören, MAPFRE Sigorta Operasyonlar Direktörü olarak atandı. İnsan ve Organizasyon departmanında 9 yıldır çeşitli sorumluluklar üstlenen ve son olarak Organizasyon, Yetenek ve Öğrenme Kıdemli Müdürü olarak görev alan Elif Özgür ise İnsan ve Organizasyon Direktörlüğü'ne getirildi.



# Dünya Düzeni Değişecek.

**Atlas Mutuel Sigorta Genel Müdürü Murat Polat koronavirüs'ün sektör alışkanlıklarına etkileri hakkında açıklamalarda bulundu.**

Polat: Evden çalışma sistemiyle çalışanların daha verimli olduğunu düşünüyorum. Acente kanalı tehlike gibi gözükken bu durum bir avantaja dönüşüyor. Büyük illerdeki acentelerin dijitalle yatırım yapması gerekiyor. Dünya düzeni değişecek. Acente örgütlerinin bu konuda acenteleri desteklemesi gerektiğini düşünüyorum.



## Ankara Sigorta'ya iki atama

**Ankara Sigorta'da iki yeni üst düzey atama gerçekleştirildi.**

Ankara Sigorta yönetim kademesini güçlendiriyor. Son yapılan atamalara göre Çağlar Baloş; Ankara, Adana, Bursa, Antalya, Samsun ve Malatya Bölge Müdürlükleri'nin koordinasyonundan sorumlu Satış Direktörü olurken, Cem Salih Çelen; Teknik, Reasürans ve Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı görevini üstlenecek.



**Bupa Acibadem Sigorta, bu zor dönemde de sigortalılarının yanında olduğunu göstermek için COVID 19 tanısı konmuş özel sağlık sigortasına sahip sigortalıların tedavi giderlerini de güvence altına aldı. Bupa Acibadem Genel Müdürü Gökhan Gürçan, "Şuna inanıyoruz; bu zor günlerde ekosistemimizde bulunan herkes ile değeri de kaderi de paylaşmalıyız" dedi.**

**Konuyla ilgili açıklama yapan Bupa Acibadem Sigorta CE-O'su Gökhan Gürçan,**

"Ülke olarak zor zamanlar geçirdiğimiz bu günlerde devletimiz, kamu ve özel hastanelerimiz, doktorlarımız, sağlık çalışanlarımız büyük zorluklarla mücadele ederken, biz sadece kendimizi düşünmeyiz. Biz ancak beraber olursak her şeyin üstesinden gelebiliriz. Şimdi, hep beraber taşın altına elimizi koyma zamanıdır. Biz Bupa Acibadem Sigorta olarak kaynaklarımız el verdiği ölçüde, devletimizin, toplumumuzun ve müşterilerimizin yanında olmaya devam edeceğiz. Vurgulamak istiyorum ki, Korona virüs salgın hastalığı tüm kurumsal ve bireysel sağlık poliçelerimizin kapsamına dahil edilmiştir. Tüm sigortalılarımızın, özel hastanelerdeki ek maliyetleri tarafımızca ödenecektir. Her zaman yanınızdayız, siz yine de evde kalın" diye konuştu.



# Doğa Sigorta Desteği ile Bambaşka Bir Ayvansaray Üniversitesi



Kısa süre içinde köklü ve önemli değişimler yaşattıkları İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin, yeni öğretim yılı itibari ile Balat ve Yenibosna Kampüslerinin yanı sıra Kazlıçeşme'de bambaşka bir kampüsü hizmete geçireceğini bildirdi.

2020 itibari ile Doğa Sigorta'nın da destek ve yatırımları ile hızlı ve köklü değişimlerin gerçekleştiği üniversitenin yeni kampüsü Balat kampüsü ile bütünlük içinde tarihi doku ile aynı anda yeşili buluşturuyor. Kökleri 100 yıllara dayanan bu mekanda, öğrencilerin ihtiyacı her türlü donatının bulunduğu çağdaş bir kampüs hazırladıklarını dile getiren Nihat Kırmızı, İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin vakıf üniversiteleri arasında en üst sıralarda yer alması için hem Ayvansaray Eğitim Sağlık ve Kültür Vakfı olarak hem de Kırmızı Ailesi ve Doğa Sigorta, Doğa Hospital, Mesleğim Eğitim Kurumları gibi sektöründe güçlü şirketleri desteğiyle tüm imkanlarını seferber ettiklerini açıkladı.

Nihat Kırmızı, sanat, kültür, sosyal sorumluluk ve spor faaliyetleri açısından geniş imkanlar sağlanacak Kazlıçeşme kampüsünün keyifli bir üniversite iklimi yaratmak üzere fevkalade uygun bir mekan olduğunu, hedefledikleri uluslararası vizyon ve konum için akademik kadro kadar kampüslerinin de en mükemmeli olması bilinciyle hareket ettiklerini aktardı.

## Salgın emeklilik planlarını erteletti, BES'te katılımcı sayısı düştü.

Corona virüsü salgını emeklilik planlarını da etkiledi. Karantina önlemlerinin etkili olduğu 20 Mart-17 Nisan döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) katılımcı sayısı 21 bin 664 düştü. Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, düşüşün BES'ten çıkan sayısındaki artıştan değil yeni giriş yapanlardaki düşüşten kaynaklandığını söyledi. Mart'ın ilk haftasında 35 bin 626'ya kadar yükselen BES'e yeni giriş yapan katılımcı sayısı, 10-17 Nisan haftasında 8 bin 108 ile tarihi düşük seviyelerden birine geriledi.

Göçer, karantina döneminde yüz yüze görüşmeler yapılamadığı için BES'te katılımcı sayısını artırmakta zorlandıklarını dile getirdi. Göçer'e göre, salgından sonra insanların tasarruf eğilimleri artabilir ve bu da BES'te katılımcı sayısını olumlu etkileyebilir. 17 Nisan itibarıyla Otomatik Katılım Sistemi'ndeki çalışan sayısı 5 milyon 464 bin, fon tutarı ise 9 milyar 73 milyon TL oldu. OKS'de sözleşme sonlandırma oranı yüzde 76,93 ile yüksek seviyelerde olmaya devam ediyor.



# *Nart Sigorta'dan KOBİ'lere Alacak Sigortası indirimini*

**Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği, KOBİ'lere Yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nda indirim yapmaya başladı.**

Şirket, KOBİ'lere peşin ödemelerde artı yüzde 10 indirim imkanı sağlarken, taksit isteyenlere de 3 taksit fırsatı sunuyor. Yurtiçi yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 milyon TL'yi aşmayan, satış hasılatı ya da mali bilançosu 125 milyon TL'ye kadar olan KOBİ'ler için; Devlet Destekli Alacak Sigortası primleri Hazine tarafından belirleniyor.



# *OYAK Grup Sigorta Lloyd's lisansı ile küresel oyuncular arasına girdi.*

*OYAK Finans Grubu şirketlerinden OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği; sigorta ve reasürans piyasası Lloyd's'da yetkili broker olarak iş yapma lisansını Nisan 20 0 itibarıyla aldı.*

Bugüne kadar global piyasalarda faaliyet gösteren 300 bine yakın broker arasından yalnızca 335 brokerin Lloyd's lisansı bulunuyor. OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği, aldıkları lisans ile Lloyd's kriterlerini karşılayarak bu güçlü kurumun nadiren kabul ettiği brokerler arasında yerini aldı. OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği, Lloyd's Brokeri ünvanı ile benzersiz bir küresel sigorta uzmanlığı havuzuna direkt erişim hakkı kazanmanın yanı sıra; Lloyd's un yetkili brokeri olarak küresel oyuncular arasındaki yerini güçlendirdi.

Şeker  Sigorta

## “Kenetlenerek aşacağız.”

Şeker Sigorta Genel Müdürü Recep Duray; “Banka sigortacılığında ana dağıtım kanalımız Şekerbank ile birlikte güçlü performansımızı sürdürmek istiyoruz” Şeker Sigorta olarak öncelikli konumuz; tüm çalışanlarımızın, müşterilerimizin, paydaşlarımızın sağlığıdır. Bu kritik süreci tüm ülke birbirimize kenetlenerek aşacağımızı düşünüyoruz. Hepimiz, kendimiz ve sevdiğimiz için kurallara uymalı ve gereken özeni göstermeliyiz. Yılın başını değerlendirsek; sürdürülebilir karlılık stratejimiz doğrultusunda, dengeli brans dağılımı, dağıtım kanallarına göre hazırlanan ürünler ve çapraz satış imkanlarının etkin kullanımının bize dönüşleri her zamanki gibi olumlu oldu. Yıla bu anlamda gayet olumlu başladık ve geçen yılın aynı dönemine göre, büyümeyi gerçekleştirdik.



## Zurich Sigorta, Türkiye'nin En İyi İşverenleri Listesi'nde

Great Place to Work® Enstitüsü tarafından bu yıl sekizincisi düzenlenen “Türkiye'nin En İyi İşverenleri” Araştırması'nın sonuçları, 21 Nisan'da Youtube üzerinden canlı yayımlanan ödül töreninde açıklandı. Zurich Sigorta en iyi işverenlerden biri seçildi ve bu başarı ile ilk 10'daki tek “Türkiye'nin En İyi İşvereni” unvanını alan sigorta şirketi oldu. Bu ödülün yanı sıra Çalışan Değer Analizi Ödülü'nü de kazanarak, ilk kez katıldığımız araştırmada iki ödülün sahibi oldu.



## *NN Hayat ve Emeklilikten Kağıtsız 'Hayat' Dönemi*

NN Hayat ve Emeklilik, doğayı koruma ve doğal kaynakların tüketimini azaltma hedefiyle Bireysel Emeklilik Sistemi başta olmak üzere, Hayat Sigortası ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası işlemlerinin tümünde kağıt kullanımı kaldırdı. Müşteri deneyimi ve dijitalleşme verimliliğine odaklanarak, zaman tasarrufuna katkı sunmanın yanı sıra yılda ortalama 250 ağacın yok olmasını da engellediğini açıkladı.

*Aegon Touch ile Geleceğe Dokunun*

# *Aegon Touch*

Aegon'da yeni bir dönem başladı. Müşterilerimizin hayatını, ekiplerimizin iş süreçlerini kolaylaştıracak mobil uygulamamız Aegon Touch hayata geçti.

Çağrı merkezi ile yaptığımız işlemleri, Aegon Touch uygulaması ile bir aracının yardımına ihtiyaç duymadan, istediğiniz zaman ve istediğiniz yerde hızlıca gerçekleştirebilirsiniz. Aegon Touch uygulamasına, App Store ve Google Play mağazalarında Aegon Touch (external link)araması yapılarak kolayca ulaşabilirsiniz.

**Aegon Touch ile neler yapılabilir?**

- Poliçe Görüntüleme
- Prim Borcu Ödeme
- Birikim Görüntüleme
- Vergi Avantajı
- Talepler



## *SBK Unico Sigorta'yı aldı.*

*Sigorta sektöründe satın almalara bir yenisi daha eklendi. SBK Holding'e ait Heksagon Mühendislik, Unico Sigorta'nın yüzde 75 hissesini satın almak için Rekabet Kurumu'ndan gereken onayı aldı.*

**UNICO**  
SIGORTA



## Tur Assist Tedarikçileriyle Ortak Projeler Üretecek

Tur Assist, kuruluşundan bu yana yakın ilişkiler kurduğu hizmet birimleri ile 2020 yılında da bir araya gelmeye devam ediyor. 100'ü aşkın rent a car firmasının ve 50'nin üzerinde de çekici firmasının yönetici ve temsilcilerinin katılımı ile gerçekleştirilen Hizmet Birimleri Toplantısı'nda, geride bırakılan 2019 yılının genel bir değerlendirmesi yapılarak 2020'nin strateji ve hedefleri görüşüldü. Tur Assist Genel Müdürü Nevra Yener: "Kuruluşumuzdan bu yana büyük güç aldığımız tedarikçi firmalarımızla yeni dönemde ortak projelerimizi artırmayı planlıyoruz. Kazan-kazan anlayışıyla oluşturacağımız bu projelerle ilgili tedarikçi firmalarımızdan oldukça yapıcı geri bildirimler aldık" şeklinde konuştu.



## Uray Sigorta AXA Sigorta tarafından birçok ödülle layık görüldü.

**Bölge Üretimi** kategorisinde Marmara Bölge 1.'lik Ödülü

**Türkiye Üretimi** kategorisinde 2.'lik Ödülü

**Türkiye Karlılık** kategorisinde 1.'lik Ödülü

**Uray Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mete Albayrak şirketlerinin başarısının sırrını açıkladı.**

AXA ve Uray Sigorta çalışmalarında beraber hareket ediyor. İki şirketin de çalışanları tek bir aile gibi hareket ediyor. Bu şekilde tarafları optimum noktada buluşturup ilişkinin sürekliliğini sağlamaya çalışıyoruz. Yılların verdiği birikimle AXA'da dereceler elde edildiği görülüyor. Sadece AXA değil birçok şirkette hem Marmara Bölge 1.'liği hem de Türkiye sıralamasında çok üst noktalarda yer aldığımızı görüyoruz. İnsanların birbirlerini anlaması ve uzlaşmaya çalışması başarıyı getiriyor. İnsanların kavgadan ve stresten uzak çalışması, müşterileri anlamaya çalışması, üç tarafı da ortak bir noktada buluşturması başarının kaynağı. AXA'da bu yapının daha önce oluşmuş olmasıyla orada elde edilen başarılar daha çok göze batıyor. AXA gibi büyük bir markada böyle bir derece elde etmek güzel bir reklam kaynağı sağlıyor.



**Eureko Sigorta'nın "Herkes için sigorta!" vizyonuyla tasarlanan yeni web sitesi ve online şube, sigortayı kullanıcı odaklı bir anlayışla herkes için kolay ve anlaşılır bir deneyime dönüştürdü.**

Müşteri kitlesini zenginleştirmeyi ve farklı ihtiyaçlara sahip müşterilerine daha iyi bir kullanıcı deneyimi sunmayı hedefleyen Eureko Sigorta, deneyim tasarımı stüdyosu SHERPA ile birlikte insanların zihnindeki geleneksel sigorta algısını yıkacak inovatif bir deneyim geliştirdi.

Kullanıcı araştırmalarında tespit edilen içgörüler ışığında, mobil kullanıcı öncelikli, kolay kullanılabilir dinamik bir deneyim sunma hedefiyle etkileşimli diyalog formatında yeniden tasarlanan Euresigorta.com.tr yeni Online Sigorta Şubesi, kullanıcı odaklı deneyim tasarımı geliştirme perspektifinde Türkiye'de bir ilk olarak gerçekleştirildi.



# Bazı Yiyecekleri Neden Canımız Daha Çok Çeker?



**Ömür Karamahmut**

Liv Hospital Beslenme ve Diyet Uzmanı

Hepimiz canı bazen çikolatayı, bazen kahveyi, bazen tuzlu besinleri daha çok ister. Bazı dönemler bazı besinleri nedensiz yere daha fazla tüketiriz. Herhangi bir besini normalden fazla tüketiyor olmak aslında vücudumuzda bazı vitamin ve minerallerin eksikliğine işaret ediyor olabilir. Liv Hospital Beslenme ve Diyet Uzmanı Ömür Karamahmut anlattı.

Aşırı peynir yeme isteği; diyet yağ içeriğinin yeterli miktarda olmamasına işaret olabildiği gibi kalsiyum eksikliğinin de bir göstergesi olabilir.

Kırmızı eti fazla yemenin en bilinen sebebi demir eksikliğidir. Kırmızı et aynı zamanda esansiyel bir vitamin olan b12'nin kaynağıdır. Yemediğiniz halde canınız kırmızı et tüketmek istiyorsa demir ve b12 supplementleri kullanılabilir.

Kimi zaman vücudumuz besinlerin dışında daha ilginç öğeleri tatmak ister. Çamur, toprak bunlara örnektir. Bu durum genelde hamilelerde ve çocuklarda görülür ve anemi ile ilişkilendirilir. Anemiye ise yetersiz demir, b12 ve folat eksikliği sebebiyet verir. Tatlı ve çikolatanın aşırı yenme isteği çeşitli nedenlerle ilişkilendirilebilir. Aşırı tatlı yemeği çinko, magnezyum ve krom eksikliği sebebiyle olabilir. Günlük krom supplementi tüketmek insülin seviyesini dengeler ve aşırı şeker yeme isteğini baskılar.

Çikolata yeme isteği özellikle kadınlarda menstrual dönemde artar. Az kalorili diyetler veya uzun süreli açlık durumlarında da şeker ve çikolataya eğilim yatkındır. Fakat bunların dışında aşırı çikolata tüketimi magnezyum minerali eksikliğinin bir göstergesi olabilir. Magnezyum eksikliği uyku düzenini olumsuz yönde etkileyerek kişiyi yorgun hale getirir. Stres seviyesini artırır. Bu da şekere ve çikolataya eğilimi artırır.

Yumurthanın beyazını sevmeyeniz halde daha fazla tüketme ihtiyacı duyuyorsanız bu biotin eksikliğine bir işaret olabilir. Biotin vücutta birçok fonksiyonu olan vitaminlerden biridir. Özellikle tırnak ve saç sağlığı açısından biotine ihtiyaç duyulur.

Aşırı çay ve kahve tüketim isteği fosfor eksikliğinin bir göstergesi olabileceği gibi, sodyum ve demir eksikliğinden de kaynaklanabilir.

Normalden fazla alkol tüketimi ise potasyum, kalsiyum, gultamin eksikliklerinin bir sonucu olabilir. Aşırı meyve ve sebze tüketme isteği ise C vitamini eksikliğine işaretler.

Çok fazla yağlı ve kızartmalı ürünleri normalden fazla tüketmek ise vücudumuzda omega yağ asitlerinin eksikliğinin bir göstergesi olabilir.

Asitli ve karbonatlı içecekleri fazla tüketmek ise vücudumuzda kalsiyum eksikliği olduğunun bir işaretidir.







# BNP Paribas Cardif'ten Eğitime Destek

**BNP Paribas Cardif, COVID-19 sebebiyle hayatını kaybeden bireylerin çocuklarının eğitimine devam etmesi için Türk Eğitim Vakfı'nın (TEV) oluşturduğu "TEV Korona Kahramanlarına Vefa Fonu"na katkıda bulunuyor.**

BNP Paribas Cardif, tüm dünyayı etkisi altına alan koronavirüs (COVID-19) salgınının etkilerini azaltmak için topluma fayda sağlamak misyonu doğrultusunda harekete geçti. BNP Paribas Cardif, dayanışma ruhunun güçlendiği Ramazan ve Kurban Bayramları vesilesiyle, "TEV Korona Kahramanlarına Vefa Fonu"na bağışta bulundu.

Eğitime verdiği önemle bu alanı farklı projelerle de destekleyen BNP Paribas Cardif, Türk Eğitim Vakfı'na (TEV) yaptığı iki ayrı bayram bağışı ile COVID-19 nedeniyle hayatını kaybeden bireylerin çocuklarının eğitimine destek sağlayacak.

## Fonun kapsamı genişledi

Türk Eğitim Vakfı (TEV) COVID-19 mücadelesinde aktif rol alan ve virüs nedeniyle hayatını kaybeden sağlık çalışanlarının çocuklarının eğitimlerinin yarım kalmaması için "TEV Korona Kahramanlarına Vefa Fonu"nu hayata geçirmişti. Bu kampanyaya destek kısa sürede büyüdü ve Türk Eğitim Vakfı (TEV) daha fazla çocuğun eğitimine katkı sağlamak için fonun kapsamını genişleterek koronavirüs nedeniyle vefat eden tüm bireylerin çocuklarına ihtiyaç kriterleri doğrultusunda burs desteğinde bulunmaya karar verdi. BNP Paribas Cardif ise kapsamı genişleyen bu kampanyaya bir kez daha bağışta bulunarak topluma fayda sağlama misyonunu yerine getirdi.

# “Fabrikadan Daha Fazlası.”

*TOGG Gemlik İnşaatı Başladı.*



Tanıtımı gerçekleştirildiği andan itibaren tüm Türkiye’de büyük ilgi ve heyecanla karşılanan, dünyada ses getiren TOGG’un, Bursa Gemlik’teki üretim tesisinin ‘İnşaat Başlangıç Töreni’ Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın da katıldığı törenle gerçekleştirildi. ‘Akıllı’, ‘Çevre Dostu’ ve ‘Aynı Çatı Altında’ başlıklarıyla tanıtılan tesisinin inşaat başlangıcı ile ‘Yeniliğe Yolculuk’taki en önemli adımlardan biri daha atılmış oldu.

İnşaatı zemin güçlendirme çalışmaları dahil 18 ayda tamamlanacak olan TOGG Tesisi’nde, üretim ve montaj hatlarının kurulmasının ardından, 2022 yılının son çeyreğinde ilk seri otomobil banttan inecek. TOGG Gemlik Tesisi’nde işe alımlar 2022 yılı başından itibaren başlayacak, üretim yılda 175 bin adetlik kapasiteye ulaştığında çalışan sayısı da 4 bin 300 kişiye ulaşacak.

Törende, tesisin yanı sıra diğer çalışmalarla ilgili de bilgiler veren TOGG CEO’su M. Gürcan Karakaş, “Batarya ve modül paketlerimizi üretim başlangıcından itibaren yerlileştiriyoruz. Marka beğeni endeksinin kısa süre içerisinde yüzde 73 artması, TOGG markası ile devam konusunda bizi cesaretlendirdi. Pandemi döneminde kullanıcı araştırmaları ve mühendislik çalışmalarımızı planlarımız dahilinde sürdürdük, bu takvim dönemindeki çalışmalarını tamamladık” dedi.





# Yeniliğe Yolculuk



'Yeniliğe Yolculuk' Buluşması ile 27 Aralık 2019'da Türkiye'ye tanıtılan ve dünya vitrinine çıkan TOGG, yolculuğunun en önemli adımlarından olan, Bursa Gemlik'te yer alan TOGG Tesisi'nin 'İnşaat Başlangıç Töreni'ni gerçekleştirdi. TOGG'un 'Mobilite Ekosistemi' hedefinin merkezi olan tesis, 'Akıllı', 'Çevre Dostu' ve 'Aynı Çatı Altında' gibi pek çok niteliği ile 'Bir Fabrikadan Daha Fazlası' olarak tanımlanıyor. İnşaatı 18 ayda tamamlanacak olan tesiste, üretim ve montaj hatlarının kurulmasının ardından ilk seri araç 2022 yılı son çeyreğinde banttan inecek. Tesiste 2030 yılına kadar, fikri ve sımai mülkiyet hakları tamamen TOGG'a ait, tamamı doğuştan elektrikli 5 farklı modelden toplam 1 milyon adet üretilecek.

## Şimdi Yatırım Zamanı

TOGG Yönetim Kurulu Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, İnşaat Başlangıç Töreni'nde gerçekleştirdiği konuşmasında şunları söyledi: "Covid sonrası dönemde Türkiye'yi küresel ekonomide daha güçlü konumlandırabilmek için 'Şimdi yatırım zamanı' diyoruz. Bunu da buradan, Bursa-Gemlik'ten başlatıyoruz. Hem de çok stratejik, yeni bir teknoloji ile bu adımı atıyoruz. Otomotiv dünyası kabuk değiştirirken, Türkiye de masada çok önemli bir oyuncu haline gelecek. Ortaklarımız, 3 yıl içinde koyacakları 3,5 milyar liralık sermaye ile de bugünden Türkiye'nin en büyük ödenmiş sermayeli sanayi şirketlerinden birini müjdelemiş oldular. Aynı zamanda, bugüne kadar otomobilimizin Ar-Ge'si için de 700 milyon liranın üzerinde para harcadılar. İnşallah artık kazanan tarafa geçeceğiz. Çünkü bu 83 milyonun otomobili. Çünkü sadece Türkiye'de üretilmekle kalmayıp, markası, patenti ve tasarımı da tamamen bizim olacak."

## Yerli Batarya Paketiyle Çıkacak

Törende gerçekleştirdiği sunumla TOGG Gemlik tesisinin öne çıkan ve fark yaratan özelliklerini anlatan TOGG CEO'su M. Gürcan Karakaş elektrikli araçlarda en önemli konulardan birinin batarya olduğunu, TOGG'un da bu konudaki çalışmalarını yoğun şekilde sürdürdüğünü belirterek şunları söyledi: "Otomobillerimizde hedeflediğimiz yüksek performans değerlerini teknik olarak gerçekleştirecek batarya ve e-güç ünitesi mimarisinin geliştirilmesinde de çok yol kat ettik. Farklı paketlerle 300 ve 500 kilometrenin üzerinde menzil sağlayacak, ileri teknolojiye sahip bataryamızın



sağlayacak, ileri teknolojiye sahip bataryamızın tasarımında da sona yaklaştık. Bu noktada ülkemiz için ve bizim için çok önemli bir konuyu sizlere memnuniyetle ve heyecanla duyuruyoruz. Üretim başlangıcımızdan itibaren batarya modül ve paketlerimizi yerleştireceğiz. Bu konudaki detayları sizlerle önümüzdeki aylarda paylaşacağız.

### Akıllı, Avrupa'nın En Temizi ve Fabrikadan Daha Fazlası

Gemlik'te 1 milyon 200 bin metrekarelik alan üzerine kurulan TOGG Gemlik Tesislerini 'Bir otomobil fabrikasından çok daha fazlası' olarak tanımlayan TOGG CEO'su M. Gürcan Karakaş 230 bin metre kare kapalı alanı olacak tesisi farklı kılan özellikleri "Akıllı", 'Çevre Dostu' ve 'Aynı Çatı Altında' kavramlarını ise şöyle açıkladı:

**"Nesnelerin interneti, veri toplama ve analizi ile verimlilik artıran, gerçek zamanlı verilerle değer üreten bir üretim ağına sahip olduğu için akıllı.**

**5 gr/m<sup>2</sup>'den az "uçucu organik bileşen" salımı ile Türkiye'deki yasal sınırmın 9'da 1'i, Avrupa'daki yasal sınırmın ise 7'de 1'i bir değerle Avrupa'nın en temizini."**

Üretimin yanında; Ar-Ge, Stil Tasarım Merkezi, Prototip Geliştirme ve Test Merkezi, Strateji ve Yönetim Merkezi ve daha önemlisi müşterilerimizin otomobillerimizi, teknolojimizi ve markamızı ailece deneyimleyeceği, satın aldıkları otomobillerini teslim alabilecekleri, keyifli vakit geçirebilecekleri, gelecek kuşakları teknolojiye özendirerek Müşteri Deneyi Parkı'nı aynı çatı altında topladığı için 'fabrikadan daha fazlası'.

# Türkiye'nin otomobili.

Konuşmasında TOGG'un neden "Türkiye'nin Otomobili" olduğu sorusunu cevaplayan Karakaş, milli ve yerli kavramlarına açıklık getirdi. TOGG'un fikri ve sınai mülkiyet hakları %100 kendisine yani Türkiye ait ürünler geliştirdiği ve bu sayede milli olduğunun altını çizen Gürcan Karakaş:

"Bu da bağımsız ve özgür olmamızı sağlıyor; kararlarımızı Türkiye'deki merkezimizde alıyoruz, özgün teknolojimizi kendimiz geliştiriyoruz, lisans ve imtiyaz hakları bize ait, tedarikçilerimizi kendimiz belirliyoruz. Bu sebeple yüzde 100 milliyiz. Ama biz yerliyiz de. Yerlili oranımız üretim başlangıcında yüzde 51 gibi yüksek bir orana ulaşacak. Ülke olarak ilk defa elektrikli otomobil yapıyoruz, henüz tedarik sanayimiz elektrikli araçlar yönünde oluşmaya başlamadı. Biz işte dönüşümü tetikleyeceğiz, birlikte tedarik sanayimizi geleceğe hazırlayacağız ve TOGG olarak yerlilik oranında lider hale geleceğiz" diye konuştu.

Tedarikçi seçimlerinin yüzde 93'ünü tamamladıklarını ifade eden Gürcan Karakaş, "yaptığımız seçimlerin yüzde 78'i Türkiye'den yüzde 22'sini Avrupa ve Asya'dan şirketler. Ama aynı zamanda ilk kez TOGG'la birlikte büyük bir OEM'e çalışacak genç parlak girişimcileri de bulduk ve tedarikçimiz haline getirdik" şeklinde konuştu.





# Neden Türkiye'nin Otomobiliyiz?

## Akıllı

Nesnelerin interneti, veri toplama ve analizi ile verimlilik artıran Gerçek zamanlı verilerle değer üreten akıllı bir üretim ağına sahip Üretim hatlarında çıkabilecek hataları gelişmiş kamera ve sensörlerle öngören ve/veya engelleyen İşbirlikçi robot uygulamaları ve giyilebilir teknolojilerle ergonomiyi artıran

## Çevre Dostu | Avrupa'nın En Temiz Tesisi

5 gr/m<sup>2</sup>'den az "uçucu organik bileşen" salımı Türkiye'deki yasal sınırın 9'da 1'i Avrupa'daki yasal sınırın ise 7'de 1'i Kısa çevrimi sayesinde yüzde 30 daha düşük Co<sub>2</sub> salımı ve karbon ayak izi.

## Aynı Çatı Altında

Üretimle birlikte, stil tasarımı, Ar-Ge, prototip ve test birimi, strateji ve yönetim merkezi bir arada olacak. Müşterilerin sadece araçlarını teslim almak üzere değil, aynı zamanda TOGG teknolojisini yakından görmek ve ailece keyifli vakit geçirmek üzere gelebilecekleri bir deneyim merkezi.

## Rakamlarla TOGG Tesisi

İnşaat zemin güçlendirme çalışmaları dahil 18 ay sürecek ve 2021 yılının üçüncü çeyreğinde tesisin hat montajları tamamlanacak. Tesis 1,2 milyon metrekarelik alan üzerine inşa edilecek ve 230 bin metrekare kapalı alana sahip olacak.

2022 yılının son çeyreğinde ilk seri otomobil banttan inecek. 175 bin/yıl kapasiteye ulaşıldığında 4 bin 300 kişi istihdam edilecek. TOGG Tesisi'nde çalışanların en az yüzde 30'u kadın çalışanlardan oluşacak.

Üretim başlangıcında yerlilik yüzde 51 oranında olacak. 2025 yılında yerlilik oranı yüzde 68'e kadar ulaşacak. 2030 yılına kadar 1 milyon adet TOGG hattan indirilecek. İstanbul-İzmir Otoyoluna 4 kilometre mesafede bulunuyor. Tesisin 3 kilometrelik çevre alanında 3 adet aktif liman yer alıyor.

## Mühendislik Çalışmalarında Neler Yapıldı?

Doğuştan elektrikli platform Euro NCAP'ten en yüksek güvenlik seviyesi olan 5 yıldızı alacak şekilde geliştirildi.

Elektrik/Elektronik mimarisi oluşturuldu.

Şasi, batarya, elektrik motoru ve güç elektroniği parametreleri belirlenip entegre edildi.

Konfor, performans ve yol tutuşunu destekleyecek süspansiyon mimarisi simülasyon çalışmaları ile geliştirildi.

İleri sürüş destek sistemleri (ADAS), sensör, kamera donanımları, yazılımları ve algoritmaları geliştirildi.

# Dünya Ralli Şampiyonası 18 - 20 Eylül'de Marmaris'te

Bu yıl Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı himayesine alınan, 2020 FIA Dünya Ralli Şampiyonası 5.yarışı Türkiye Rallisi, Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu (TOSFED) tarafından 18-20 Eylül tarihleri arasında düzenlenecek. Son iki yıldır 'ülkemizin ev sahipliği yaptığı en büyük spor organizasyonu' olan Türkiye Rallisi, Marmaris'in eşsiz çam ormanları ve muhteşem denizinin güzelliği eşliğinde, dünyaca ünlü pilotları ve binlerce turisti ağırlayacak.



Covid-19 pandemisi nedeniyle ilk 3 yarış sonrasında ara verilen şampiyona, 04-06 Eylül tarihlerindeki Estonya Rallisi ile devam edecek ve ekipler bu yarışın ardından rotalarını Türkiye'ye çevirecekler. 18 Eylül Cuma günü başlayacak olan Türkiye Rallisi, Dünyanın en hızlı ralli pilotlarının nefes kesen mücadelelerine sahne olacak. 3 gün boyunca Marmaris, Ula ve Datça bölgelerindeki özel etaplarda devam edecek heyecan, 155 televizyon kanalından canlı yayımlarla tüm Dünya'ya ulaştırılacak.

Son iki yıldır 'ülkemizde düzenlenen en büyük uluslararası spor organizasyonu' olan etkinlik ile ilgili bir açıklama yapan TOSFED Başkanı Eren Üçlertoprağı: "Türkiye Rallisi organizasyonunun, T.C. Cumhurbaşkanlığı himayesinde gerçekleştirilecek olmasından büyük gurur duyuyoruz. Bu vesileyle, başta Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan olmak üzere, Sayın Gençlik ve Spor Bakanımız Mehmet Muharrem Kasapoğlu'na ve bu projede emeği geçen tüm Devlet büyüklerimize şükranlarımızı sunuyoruz. Bir kez daha ülkemizin gücünü tüm Dünya'ya göstermek ve tanıtımına katkıda bulunmak için hazırız." dedi.

WRC Promoter CEO'su Jona Siebel de T.C. Gençlik ve Spor Bakanlığı ve TOSFED'e teşekkür ederek, "Marmaris, pandemi sonrasında alınan önlemler doğrultusunda, tüm katılımcı ve seyircilerin keyifle ve güvenle seyahat edebilecekleri popüler bir tatil beldesi. Organizasyon Covid-19 protokolleri ile birlikte yürütülecek güvenli bir ortam oluşturmak için Türkiye'nin sağlık yasalarına uygulanacaktır." açıklamasını yaptı.





*İsmi Rönnesans Dönemi sanatçılarından İtalyan Benvenuto Cellini'den alan Cellimi Koleksiyonu, geleneksel saatlerin ebedi zarafetine çağdaş bir yorum getirir.*

Bu koleksiyon, Rolex'in ileri uzmanlığını ve yüksek mükemmellik standartlarını, saat işçiliği mirasında zamana meydan okuyan bir yaklaşımla birleştirir. Sade ve şık hatları, asil malzemeleri ve lüks ışılımlarıyla Cellini modellerinin her ayrıntısı, saat işçiliği sanatının kurallarına riayet eder.

Cellini koleksiyonu, saat işçiliği geleneğinin en büyüleyici ve görkemli yönlerini temsil eder. Burada, zarafet ve asalet esastır. Kasalar yalnızca, Rolex'in kendi dökümhanesinde özel üretilen 18 kt beyaz veya Everose altından yapılır.

Yeniden düzenlenmiş kulaklar, cilalanmış rötuş ve biri kubbeli, ikincisi dikkatle yivlenmiş çift çerçevesi bir ayrıcalık kazandırırken yuvarlak şekilleri ve klasik 39 mm çapları geleneğin bir işaretidir.

Kadranlar da uzmanlık ve geleneğin tanığıdır. Verniklenmiş ya da siyah veya gümüş kaplamalı klasik "Rayon flammé de la gloire" meneviş işleme motifile süslenmiş kadranlar, altın applike saat imleriyle bezenmiştir. Geleneksel tarzın en saf hâlini yansıtan bu saatler, yalnızca siyah veya kahverengi deri kayışla ve 18 kt altın tokayla tamamlanır.



# Zamanın Şık Bekçisi

## CELLINI

Lüks saatlerin gelişiminde bir dönüm noktası olan Rolex Moonphase, Cellini koleksiyonunu kesin olarak dünyanın en prestijli kronometrelerinin zirvesine yerleştirmiştir. Ay evrelerini gösteren özel bir göstergenin piyasaya sürülmesi için onlarca sene beklenmiştir. Rolex, ay döngüsünü sergileyen saatleri en son 1950'lerde üretmiştir. Moonphase, yıllar süren araştırma, inovasyon ve prototip modellemenin, güvenilirlik ve dayanıklılık testlerinin ürünüdür.

Moonphase modelini yaratmak için Rolex tarafından bir araya getirilen olağanüstü kalitedeki malzemeler arasından biri, kullanıcının hayal gücünü uzayda uzun bir zaman tüneline ve milyonlarca kilometreye doğru sürükleyecek güce sahiptir: dolunayı temsil eden göktaşı demirinden disk.

Her ayrıcalıklı Moonphase sahibi, hayatı boyunca, Güneş Sistemi'nin bir başka köşesinden gelen bir meteor parçasını bileğinde taşıyacaktır. Göklere ait bu hatıra, büyüleyici ve gizemli ay evrelerini en uygun şekilde gösterecektir.

Cellini Moonphase, ucunda hilal bulunan merkezî bir ibre aracılığıyla kadranın çevresinde tarihi gösterir. Bu model, tamamıyla Rolex üretimi otomatik kurmalı mekanik bir mekanizmayla çalışır. Patentli ay evresi modülü astronomik açıdan 122 yıllık bir doğruluğa sahiptir.

Zaman dışı bir klasiğin özü olan Cellini Time en yalın hâliyle saatleri, dakikaları ve saniyeleri gösterir.

Cellini Date, içinde bulunulan günü, geçen günleri ve gelecek günleri tek bir kadranda sergileyen zarafet, gelenek ve şairselliğe bürünmüş bir tarih göstergesine sahiptir.

# Bildiklerini unut!

## Göz sağlığı hakkında doğru bilinen 8 yanlış!

Şehir efsanesi gibi toplumda yaygın olan bir takım bilinenlerin bugünkü bilgilerimiz ışığında gerçekte çok alakası bulunmuyor. Göz hastalıkları da en çok yanlış bilgiye sahip olunan bir alan. Acıbadem Taksim Hastanesi Göz Hastalıkları Uzmanı Prof. Dr. Haluk Esgin "Ne yazık ki bu hatalı bilgiler göz hastalıklarının tanısında gecikmeye, tedavinin aksamasına yol açabiliyor. Üstelik bu yanlış inançlar o kadar kökleşmiş oluyor ki, hekim olarak hastayı muayene edip bu yanlış inancı düzeltmek istesek de hastalar bu yeni bilgiyi kabullenmekte ne yazık ki zorlanabiliyorlar" diyor.

# Göz Hastalıkları Uzmanı Prof. Dr. Haluk Esgin, göz sağlığı hakkında toplumda doğru bilinen ve bu nedenle tanı ve tedavinin gecikmesine neden olan 8 yanlış anlattı, önemli uyarılar ve önerilerde bulundu.

## 1. Ne kadar koyu renk olursa güneş gözlüğü o kadar iyidir. YANLIŞ!

Doğrusu | Güneş gözlükleri ultraviyole dalga boyundaki ışığı süzmek için kullanılır. Bu süzme işlevinde gözlük camının koyuluğu ile ilişkisi yoktur. Camdaki bir filtre ile süzülür. Koyu güneş gözlüklerinden daha az ışık geçtiği için beyin karanlık ortamda olduğunu düşünerek daha iyi görebilmek için göz bebeğinin büyümesini sağlar, o zamanda göze gerektiğinden daha fazla ışık girmiş olur. Eğer cam rengi koyu ancak içinde UV filtresi yoksa o zaman göz için zararlı bile olur.

## 3. Yaşlılar yakın gözlüğü takarlar. YANLIŞ!

Doğrusu | Her yaşlı yakın gözlüğü takmaz. Özellikle eksi 3.00 diyoptriye kadar miyop olan kişiler genellikle yakın görme için ömürlerinin sonuna kadar gözlüğe ihtiyaçları olmadan görebilirler. Ayrıca 'yakın gözlüklerini ne kadar geç takarsak o kadar iyidir' diye bekleyerek zorlanmak da yanlıştır. Doğru olan; yaşam kalitesini düzelteren ihtiyaç olan en küçük numarayı kullanmaktır.

## 5. Miyop uzağı göremez, hipermetrop yakını göremez. YANLIŞ!

Doğrusu | Miyop ya da hipermetrop olmak, göz küresinin büyüklüğü ile ilgili kavramlardır. Normalden büyük gözler miyop, küçük gözler ise hipermetrop olurlar. Miyop olup yakını görmeyenler olduğu gibi, hipermetrop olup uzağı görmeyenler de vardır.

## 7. Çocuklar göz muayenesi yaptırmazlar. YANLIŞ!

Doğrusu | Teknolojideki gelişmeler sayesinde günümüzde yeni doğan bir prematüre bebeğin bile göz muayenesi yapılabilmektedir. Çocuklar göz muayenesinde son derece uyumlu olurlar. Bazı körlüğe yol açabilecek hastalıkların erken tanısı için bebeklerin ilk 1 ay içinde göz muayenesi, sonra 6. ayda göz numarasının kontrolü ve 3 yaşında objektif görmenin tespit edilebildiği dönemde muayeneleri yapılmalıdır.

## 2. Gözlüklerin bazıları gözü dinlendirmek içindir. YANLIŞ!

Doğrusu | Halk arasında düşük numaralı gözlükler dinlendirici gözlük olarak tanımlanmakta ve sadece gözlerin yorgun hissedildiği zaman takılabileceği düşünülmektedir. Oysa ister küçük, ister büyük numaralı gözlük olsun, eğer bir kişiye göz doktoru tarafından gözlük yazılmışsa o kişinin az olan gözünün görme gücünün daha artırılması için yazılmıştır. Gözlükler takıldığı sürece daha net bir görüntü sağlar. O nedenle eğer gözümüzün görme yeteneğini en iyi düzeyde kullanmak istiyorsak gözlüğü daimi olarak takmak gerekir. Ayrıca gözlük takmak göz numaralarının ilerlemesini durdurmaz. Gözlüğün işlevi sadece taktığımız sürece yaşam kalitemizi artırmaktır.

## 4. Sarı nokta hastalığının tedavisi yoktur. YANLIŞ!

Doğrusu | Göz Hastalıkları Uzmanı Prof. Dr. Haluk Esgin " 50 yaş üstünde toplumda yaygın olarak rastlanan sarı nokta hastalığı, özellikle yaş tiplerde hızla görme azalmasına yol açar. Ancak bu hastalar erken yakalandıklarında azalan görmeyi durdurmak, hatta görmeyi bir miktar arttırmak mümkün olabilmektedir" diyor.

## 6. Bebekler gözlük takamaz. YANLIŞ!

Doğrusu | Genellikle 1 yaşından itibaren eğer taktığı gözlüğü ile daha net gördüğünü anlarsa çocuklar rahatlıkla gözlük takarlar.

## 7. Çocuklar göz muayenesi yaptırmazlar. YANLIŞ!

Doğrusu | Teknolojideki gelişmeler sayesinde günümüzde yeni doğan bir prematüre bebeğin bile göz muayenesi yapılabilmektedir. Çocuklar göz muayenesinde son derece uyumlu olurlar. Bazı körlüğe yol açabilecek hastalıkların erken tanısı için bebeklerin ilk 1 ay içinde göz muayenesi, sonra 6. ayda göz numarasının kontrolü ve 3 yaşında objektif görmenin tespit edilebildiği dönemde muayeneleri yapılmalıdır.





*Sürdürülebilir ve Çevreye  
Duyarlı Bir Dünya İçin Anadolu  
Sigorta'dan Yepyeni Bir Ürün*

# Bireysel Çatı Tipi Güneş Enerji Paneli Sigortası





## Anadolu Sigorta, sürdürülebilirliğe ve çevreye duyarlı yeni ürünü Bireysel Çatı Tipi Güneş Enerji Paneli Sigortası ürününü hizmete sundu. Bireysel olarak kullanılan enerji panellerine yönelik özel teminat ve hizmetlerin yer aldığı sigorta, elektronik cihaz kapsamına giren risklere karşı da güvence sağlıyor.

Anadolu Sigorta sürdürülebilirlik çalışmaları kapsamında, gün geçtikçe kullanımı yaygınlaşan çatı tipi güneş enerji panellerine yönelik özel bir poliçe hazırladı. Bireysel olarak kullanılan güneş panellerine yönelik ihtiyaçlar göz önüne alınarak oluşturulan poliçe, özel teminatlar ve hizmetler içeriyor. Elektrik üretimi gerçekleştiren güneş panelleri için elektronik cihaz kapsamına giren risklere karşı güvence sağlayan ürün, Anadolu Sigorta'nın tüm satış kanallarından satışa sunuldu.



Türkiye'nin artan enerji talebi ve maliyeti yüksek geleneksel enerji kaynaklarının, doğa dostu yenilenebilir enerji kaynaklarına olan ilgiyi artırdığına dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, "Gelecek nesillere daha sağlıklı ve sürdürülebilir bir dünyayı miras bırakabilmek için yenilenebilir enerji kaynaklarının etkin yönetimi en önemli gereklerden bir tanesi. Kuruluşundan bu yana çevreye saygılı olmayı, ekonomik ve sosyal kalkınmayı destekleyerek gelecek nesiller için daha yaşanabilir bir dünya bırakmayı benimseyen ve bunu "Sürdürülebilirlik Politikası" ile taahhüt eden şirketimiz bu amaca yönelik yeni ürünler çıkarmaya devam ediyor. Yükselen maliyetlerle birlikte, sürdürülebilirlik konusunda farkındalığın artması da bireysel kullanıcılar arasında çatı tipi güneş enerji panellerine ilgi yarattı. Bu kapsamda hayata geçirdiğimiz yeni ürünümüz "Bireysel Çatı Tipi Güneş Enerji Paneli Sigortası" ile konutların enerji ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla çatılarına kurulmuş, güneş enerjisiyle elektrik üreten 10 kw ve altı toplam kurulu güce sahip, bireysel çatı tipi güneş enerji panellerini elektronik cihaz, deprem gibi pek çok riske karşı koruma altına alıyoruz" dedi.

# Otomobil Tutkusu Kuzu Effect'te Tekrar Can Buluyor.

## Nostalji yaşatan 1969-1972 yılları arasında üretilen klasik araçlar, Kuzu Effect AVM'de otomobil tutkunlarının beğenisine sunuldu.

12 adet antika aracın sergilendiği otomobil sergisinde, Amerika üretimi özel araçlar görücüye çıktı. Kuzu Effect AVM'de bulunan birbirinden özel araçlar özellikleri bakımından dikkat çekiyor. V8 motora sahip araçlar, hem özellikleri hem de göz alıcı görünümleri nedeniyle ilgi odağı oldu. Sergi sahibi Alper Ömeroğulları Kuzu Effect AVM'de açılan klasik otomobil sergisi için şunları söyledi. "Klasik otomobil tutkusu sonradan edinilebilecek bir tutku değil. Klasik otomobillerin kendine özgü bir karakteri ve ruhu var. Ziyaretçilerimizin sergiyi gezmesinin ardından ifadelerinden de gözlemleyebiliyoruz. Burada amacımız o ruhu yeniden yeşertmek. Dereceleri olan özel araçları burada sergiliyoruz. Örneğin Camaro modelimiz 1969 model bir araç ve 500 beygir gücünde. Klasik araçlara meraklı olan misafirlerimizi mutlaka bekliyoruz."





# Pandemimizin Dijital Haritası

Çok geniş bir yelpazede binlerce teknoloji ürünü sunan İncehesap.com, pandemi dönemindeki satış verilerini inceledi. Türkiye'deki ilk Koronavirüs vakasının açıklandığı 10 Mart ile sokağa çıkma yasaklarının sona erdiği 31 Mayıs tarihleri arasındaki dönemde ait verilerle bir önceki yılın aynı dönemine ait veriler kıyaslandığında, incehesap.com, kullanıcı sayısını yüzde 50, kadın ziyaretçi sayısını yüzde 79 artırdı. Kasa satışları 8,2 kat, anakart satışları 6,2 kat, bellek satışları 4,5 kat artış gösterirken, şirketin toplam cirosu da 3,2 kat artmış oldu.





**Gaming hazır sistemlerden profesyonel oyuncu ekipmanlarına, ev sinema sistemlerinden beyaz eşya ürünlerine kadar çok geniş bir yelpazede binlerce teknoloji ürünü tüketiciyle buluşturan İncehesap.com, satış verilerini inceledi. Türkiye'deki ilk Koronavirüs vakasının açıklandığı 10 Mart ile sokağa çıkma yasaklarının sona erdiği 31 Mayıs tarihleri arasında, İncehesap.com üzerinden yapılan alışverişleri ve site trafiğiyle ilgili verileri bir araya getiren firma, bu verileri, geçen yılın aynı dönemiyle karşılaştırdı.**

#### **Kullanıcı sayısı %50 arttı.**

Kıyaslama dönemi içinde, İncehesap.com'un toplam kullanıcı sayısında yüzde 50, mobil cihazlardan gelen kullanıcı sayısı ise yüzde 46 artış gözlemlendi. Kadın ziyaretçi sayısı yüzde 79 artarken, 18-24 yaş arası ziyaretçi sayısı, geçen seneye kıyasla yüzde 90 artış göstererek, tüm site trafiğinin yüzde 36'sını oluşturdu. Site trafiğine bakıldığında sayfa görüntülenme sayısı 3 kat, sitede geçirilen ortalama süre 2,2 kat, sosyal medya üzerinden edinilen trafik ise 3,3 kat arttı. Bu dönemde Türkiye'nin 73 ilinde kullanıcı sayısı artışı gözlemleyen İncehesap.com'un yüzdesel olarak en çok büyümesinin gerçekleştiği ilk 5 il sırasıyla Batman (yüzde 236.81), Aksaray (yüzde 134.08), Malatya (yüzde 115.22), Çorum (yüzde 114.71) ve Bartın (yüzde 111.41) oldu.

#### **Derin dondurucu satışları yükseldi.**

İncehesap.com'da 2020 Haziran'ının ilk 20 gününde gerçekleşen beyaz eşya satışı, geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla 3,4 kat daha fazla gerçekleşti. Beyaz eşya satışlarında en büyük pay, yüzde 46'lık dilimle derin dondurucular olurken onu yüzde 29'la çamaşır makinesi ve yüzde 17 ile buzdolabı ürünleri takip etti. Pandemi sürecinde gaming'e olan ilgi de arttı. İncehesap.com verilerine göre Mart ayından Haziran ayına kadar geçen süreçte, gaming hazır sistemlerde, geçen yılın aynı dönemine kıyasla 13 katlık bir artış yaşandı. Geçen yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında klavye satışlarında 7 kat, notebooklarda yüzde 11 kat, mouse satışlarında ise 5 kat artış oldu.

#### **Ciro 3,2 kat arttı.**

İncehesap.com Kurucu Ortağı Nurettin Erzen, Koronavirüs salgını döneminde, site trafiği ve alışveriş verilerinin beklentilerinin çok ötesinde gerçekleştiğini belirtti: "10 Mart ile 31 Mayıs tarihleri arasında kasa satışları 8,2 kat, anakart satışları 6,2 kat, bellek satışları 4,5 kat arttı. Tüm bunların sonucunda toplam ciromuz 3,2 kat artmış oldu. Koronavirüs salgını ile birlikte hem insanlar evden çalışmaya başladı hem de hobi ve zaman geçirme amaçlı teknolojik ekipmanlara yönelmeye başladı. Bunun sonucunda da satışlarda artış oldu. Verileri incelediğimizde kadın ziyaretçi sayısında büyük bir artış görüyoruz. Bu da bizi mutlu eden gelişmelerden biri."

# Ekspert Atamalarında Havuz Sistemi

**Türkiye Sigorta Ekspertleri Derneği (TÜSED), “Değer Kaybı Atamaları ve Raporlaması Hakkında Duyuru” yayınladı. Duyuruda trafik sigortalarında ekspert atamalarının oluşturulacak havuzdan sıra ile yapılacağı belirtildi.**



Türkiye Sigorta Ekspertleri Derneği Yönetim Kurulu adına yapılan duyuruda, “Bildiğiniz üzere 20.03.2020 tarihli Resmi Gazete de yayınlanan “Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarında Değişiklik Yapılmasına Dair Genel Şartlar” ile Trafik Sigortasında değer kaybı tespitlerinin Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi’nde kurulacak sistem üzerinden sıra esasına göre atanan ilgili branşta ruhsal sahibi sigorta ekspertleri tarafından yapılacaktır. SBM üzerinden sıra usulü ile atama uygulamasına 1 Nisan 2020 tarihinden sonra akdedilen sözleşmeler için başlanılmış olup, SBM sistemi üzerinden atanan değer kaybı dosyalarının görüntülenmesi hususunda hazırlanmış olduğumuz kılavuz ekte yer almaktadır” deniliyor.



## Süreç devam ediyor

Duyuruda “Değer Kaybı Ekspert Atama havuzunun tam ve sağlıklı işlemesi açısından yeni Genel Şartların yayınlandığı tarihten sonraki 2 aylık süre içerisinde SBM ekspert atama kuralları ve çalışma usul ve esasları TOBB SEİK tarafından hazırlanarak ilgili kurumlara sunulmuştur. Sistemin oluşturulma süreci halen devam etmekte olup mesleğimiz ve meslektaşlarımızın kazanımlarını daha üst seviyelere çıkarmak, zafiyet oluşturabilecek noktaları ortadan kaldırmak, ileriye dönük diğer kazanımların temellerini atabilmek adına konu derneğimiz tarafından yakından takip edilmektedir” vurgusu yapılıyor.

## Rapor yazım modülü

“Bununla birlikte, SBM sistemi üzerinde değer kaybı atama ve rapor yazım modülü ile ilgili TSB, SBM ve TOBB SEİK arasında görüşmeler de eş zamanlı olarak devam etmektedir. Bazı konularda TOBB SEİK tarafından T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan görüş talep edilmiş olup; SEDDK'nın kuruluş süreci nedeniyle olağan gecikmeler yaşanmaktadır” denilen duyuruda Ekspertlerin yeni sistem dahilinde neler yapması gerektiği şöyle sıralanıyor:

İlgili mevzuat uyarınca, tarafınıza iletilen trafik poliçelerindeki (01.04.2020 tarihinden sonra düzenlenmiş olan poliçeler) değer kaybı tespit taleplerinin EKSİST'e yönlendirilmesi gerekmektedir. Ayrıca, SBM sistemi üzerinde gelen atamaların kabul edilmesi ve raporun ivedilikle tamamlanarak sürece sahip çıkılması büyük önem arz etmektedir.

İlgili otoriteler tarafından rapor yazım sistemi oluşturuluncaya kadar geçici olarak kullanabileceğiniz TÜSED tarafından hazırlanmış olan örnek değer kaybı rapor formatı tavsiye niteliğinde ekte bilgilerinize sunulmuştur.

SBM sistemi üzerinden gelen ihbarlar levhada kayıtlı mail adreslerine gönderilmekte olup, SBM sistemindeki ve TOBB SEİK tarafından tutulan Levha'daki bilgilerinizi kontrol ederek gerekli güncellemeleri yapmanız büyük önem arz etmektedir. (İhbarların SBM Tarafından sms ile bildirim konusunda da gerekli görüşmeler yapılmış olup, çalışmalar devam etmektedir.)

Yakın zaman içerisinde konu ile ilgili düzenlemeler tamamlanacak olup, TOBB SEİK tarafından bilahare gerekli bilgilendirme yapılacaktır. Raporlama ve hesaplama ile ilgili bölge ve İl temsilcilerimiz ile Yönetim Kurulu üyelerimizden ve [info@tused.com.tr](mailto:info@tused.com.tr) adresimizden bilgi talep edebilirsiniz.





## *“Sigortacılıkta Yeni Stratejik Açılımlar”*

İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezi, sigorta sektörünün önde gelen firmalarıyla başlatılan Insur-Tech Programı'nın bir uzantısı olarak, sektörü daha yakından tanıyıp, fırsatları yakalamak isteyen girişimcileri "Sigortacılıkta Yeni Stratejik Açılımlar" etkinliğinde buluşturdu.



*İTÜ ARI Teknokent ve sigorta sektörünün önde gelen kurumlarının hayata dokunan teknolojiler geliştiren girişimcileri destekledikleri İTÜ Çekirdek InsurTech Programı kapsamında yürütülen etkinlikler tüm hızıyla devam ediyor. Etkinlik serisinin bir parçası olan “Sigortacılıkta Yeni Stratejik Açılımlar” semineri 12 Ağustos 2020, Çarşamba günü gerçekleştirildi. İTÜ Çekirdek YouTube kanalından canlı olarak yayınlanan etkinliğe; AKSigorta Strateji, Dönüşüm ve Dijital Kanallar Genel Müdür Yardımcısı Esra Öge katıldı. Etkinlikte konuşan Öge, sigortacılıkta yeni stratejik açılımların sektörün geleceğini şekillendireceğini belirtti. Öge, AKSigorta’nın girişimciler ile iş birliği fırsatlarını artırmak adına yürüttükleri faaliyetler hakkında bilgi verdi.*

*Öge şunları söyledi; “AKSigorta olarak bizim için start up ile iş birliğinde en önemli şeylerden biri; girişimcinin, kurumumuzun ve müşterinin ihtiyacına cevap veren, bir problemini çözen konularda fikir geliştirmesi. Bu tarz iş birliklerinde en başarılı sonuçları almak için acı noktalara iyi bir çözüm üretmek gerekiyor. Start up’lar, yenilikçi teknolojik bakış açısıyla müşteri sorunlarına çok daha hızlı çözümler buluyor.”*

## **1 milyon TL’lik ödül**

*İTÜ ARI Teknokent öncülüğünde, sigorta sektörünün önde gelen kuruluşları Agito, Aksigorta, Allianz, AvivaSA, Eureka Sigorta, Güneş Sigorta, HDI Sigorta ve Vakıf Emeklilik güçlerini birleştirdi ve İTÜ Çekirdek InsurTech Programı’nı hayata geçirdi. Program sigorta sektörüne değer katacağına ve geleceğin teknolojilerini üreteceğine inanan girişimcileri bekliyor. Program kapsamında sunulan pek çok desteğin yanı sıra, girişimlerin sektöre erişimi sağlanacak. Program kapsamında sunulan pek çok desteğin yanı sıra, girişimlerin sektöre erişimi sağlanacak ve başarılı olan girişimlere cansuyu verilecek.*

“ S İ G O R T A L I Y A Ş A Y A N L A R I N D E R G İ S İ ”

# S İ G O R T A L I F E<sup>®</sup>



# Y A Y I N D A

[www.sigortalifedergi.com](http://www.sigortalifedergi.com)



*Yeni  
Başlangıçlar  
İçin  
Mükemmel  
Zamanlama!*



**WAINER**

SWISS MADE



# Her anınızda yan yana olmak ne güzel.

HDI Sigorta Daima Yanınızda.

Evinizi, aracınızı, iş yerinizi sizinle birlikte güvence altına almak, her anınızda aile gibi olmak ne güzel! Biz, HDI Sigorta olarak ihtiyaç duyduğunuz her an, sizinle hep yan yanayız.