

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®

SAYI 02 | EKİM 2020 · www.sigortalifedergi.com 30 TL

ISSN 2717-9427



BİTER Mİ

DİYE 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



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



TEB ARVAL
BNP PARIBAS ORTAKLIĞI

We care about cars.
We care about you.

İçin deki ler

06-09

ÖZEL GÜNDEM | “Türkiye Sigorta” İçin Tarihi Gün!

10-11

HABER | Generali Sigorta’dan Kobilerin Büyümesini Sağlayacak 7 Öneri

12

HABER | HDI Sigorta “İş’te Eşit Kadın” Sertifikası Aldı

13

HABER | TOBB SEİK’ten Ekspertiz Tarifeleri Uyarısı

14-15

HABER | Anadolu Sigorta IDC Türkiye’den İki Ödül Kazandı!

16

HABER | Bakan Berat Albayrak’tan Türk Reasürans’a Tebrik Mesajı

12



18-22

RÖPORTAJ | Ahmet Yaşar

| Quick Sigorta Genel Müdürü

24-27

SPOR | Nike, Üçüncü Kulüp Formaları İçin Geleneksel Kimliklerle Sokak Stilini Bir Araya Getiriyor

28-29

HABER | Sigorta Sektörü 8 Ayda 53 Milyar TL Prim Üretti.

30-31

HABER | MetLife’tan “Eğitim Destegim” Asistans Paketi

32-35

RÖPORTAJ | Vefa Murteza

| Ankara Sigorta Genel Müdürü

36

HABER | Katılım Emeklilik Genel Müdürü Sincek: Emeklilik Fonları Tüm Yatırım Araçlarına Fark Attı

38-39

RÖPORTAJ | Coşkun Gölpınar

| Doğa Sigorta Genel Müdürü

40-42

RÖPORTAJ | Alper Ziyal

| Telesure Sigorta Genel Müdürü

43

HABER | Fundacion MAPFRE, Sağlık Projeleri Geliştiricileri Ödüllendiriyor!

44-45

HABER | Sigorta Shop, TVF Kadınlar Voleybol 1.Ligi'ne İsim Sponsoru Oldu

46-47

HABER | “Sağlığım Tamam” Sigortası ile Sağlığımızı AXA Sigorta'ya Emanet

48

SPOR | Spor Sakatlanmalarını Önlemek İçin Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar

49

HABER | HDI Sigorta, Türk Spor ve Sporcusunun Yanında

50-52

HABER | Sigortanın Tarihi

56



54

HABER | Bireysel Emeklilik Sisteminde Yeni Dönem!

55

HABER | Groupama'dan Kazandıran Uygulama

56-57

HABER | Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar: “İstikrarlı Büyümemiz Sürüyor.”

59

HABER | Dünyanın En Kalabalık Şehirleri Belli Oldu

60-62

KISA KISA

64-67

LIFE | Sıradışı Motosikletler

68-71

KAPAK | Sigortanın Dijital Dönüşümü

64



72

HABER | Sosyal Medyada En Başarılı İlk 5 Sigorta Şirketi Açıklandı

73

HABER | AvivaSA'ya "2020 İnsan Kaynakları Mükemmellik Ödülleri"nden Altın Ödül!

74-76

MAKALE | Parfüm

77

HABER | Hasar Süreçleri Dijitale Taşındı

78-79

SAĞLIK | Maskeli Yaşamda Bu Kurallara Dikkat!

80-81

LIFE | Aston Martin'in İlk 'SUV'u 'DBX' Türkiye'de

82

TEKNOLOJİ | 4 Saatimiz Mobil İnternet Kullanarak Geçiyor.

83

TEKNOLOJİ | Kobi'ler Yaralarını Dijital Pazarlamayla Saracak.

84-87

SİGORTA TURU

88

HABER | Sel Madurlarına 200 Milyon TL ödendi

90-91

HABER | Etkinlik Sigortaları Organizatörlerin Kurtarıcısı Oldu

92-93

SPOR | Bayern Münih'in Arkasındaki Kadın Gücü: Kathleen Krüger

94-95

OYUN | Beklenen PUBG Mobile 1.0 Güncellemesi Geldi!

96

HABER | Haluk Levent ile "Çünkü Başka Sen Yok" Konseri Gerçekleşti

SİGORTALİFE

Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi

İssn

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Genel Yayın Yönetmeni

Serhat Bingöl

Editör

Tolgahan Aydınlılar

Merve Özkan

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

BİLTUR BASIM YAYIN VE HİZMET A.Ş.

Dudullu Organize Sanayi Bölgesi 1. Cad.

No: 16 Esenkent-Ümraniye 34776 / 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, basım meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

www.santramarketing.com

EDİTÖRDEN

Sigorta Life Dergi'nin ikinci sayısı ile sizlerle birlikteyiz. İlk sayımızda, sigorta sektörüne adım attığımızı ve gelecek tepkileri merakla beklediğimizi sizinle paylaşmıştık. Ancak ne mutlu bize ki ilk sayıdan sonra gelen tüm tepkiler bizi son derece motive edici türdendi. Sizlerin bu teveccühüne, tüm ekibim adına sonsuz teşekkürler ediyorum.

Bizim yaparken çok eğlendiğimiz, sizin de okurken büyük keyif alacağınızı düşündüğüm bu sayıda da konu başlıklarımız heyecan verici. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ile sadece sigorta sektörünü değil, hayata dair oldukça eğlenceli konulara da değindiğimiz röportajımızın yanı sıra, Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ve Telesure Sigorta Genel Müdürü Alper Ziyal de keyifli sohbetlerini sayfalarımıza taşıdı. Ancak şunu belirtmeden geçemeyeceğim, ikinci sayımızın da en romantik sayfaları Dr. İsmail Kızılbay'ın 'parfüm' üzerine yazdığı makale oldu.

Sigorta Life'ı sosyal medyadan takip etmeyi unutmayın. 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

TÜRKİYE SİGORTA TANITIM TOPLANTISI

7 EYLÜL 2020

TWF TÜRKİYE
VARLIK FONUTÜRKİYE SİGORTA
Güven, AkademiTÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Güven, Akademi

“Türkiye Sigorta” İçin Tarihi Gün!

6 kurum Türkiye Sigorta’da birleşti!

Finans sektörünün güçlü ve köklü kurumları Ziraat Bankası, Halkbank ve VakıfBank’ın sigorta ve emeklilik iştiraklerinin Türkiye Varlık Fonu çatısı altında birleşmesi tamamlandı. Gücünü adından alan bu büyük yapı, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik isimleriyle hizmet verecek. Üretim ve kârlılıktaki sürdürülebilir liderlik ve küresel sigorta şirketi olma hedefiyle faaliyetine başlayan Türkiye Sigorta, ülke genelinde toplam 7.100 dağıtım noktasında hizmet sunacak. 2.600 çalışanı, 5.250 çözüm ortağı ve 15 milyon müşterisi ile yola çıkan Türkiye Sigorta, çevik iş yapış biçimi ve ileri teknoloji altyapısıyla Türkiye’de sigortacılığa yeni bir soluk getirecek ve küresel rekabet gücüne katkı sağlayacak.

Dev birleşme ile birlikte, Türkiye’de sigortacılık hizmetlerinin daha geniş kesimlere ulaşması ve istikrarlı büyümenin devamlılığı konusunda önemli bir misyon üstlenen Türkiye Sigorta, bankacılık dışı finansal sektör büyüklüğünün dünya ortalamasına ulaşmasına katkı sunmak üzere çalışmalarına Eylül 2020 itibarıyla başladı.



“İşte, kamu sigorta ve emeklilik şirketlerinin birleşmesinden doğan Türkiye Sigorta, bu reformist hamlelerin en önemli halkalarından birisi olacak.”

“Gücünü adından alan” Türkiye Sigorta’nın stratejik yol haritası, ülkemizdeki sigorta sektörünün küresel rekabette daha etkin bir noktaya taşınmasını, tüm dağıtım kanallarının daha etkili kullanılmasını, yenilikçi bir yaklaşımla bugüne kadar çözüm sunulmamış ihtiyaçlara özel ürünler geliştirilmesini ve sigortanın ekonomideki payını artırarak sektörün daha dinamik bir yapıya kavuşturulmasına katkı sağlanmasını içeriyor.

Beştepe’de düzenlenen tanıtım töreninde konuşan Başkan Recep Tayyip Erdoğan, “Ekonomimiz ve sigortacılık sektörümüzdeki tarihi önemden dolayı sizlerle olmaktan memnuniyet duyuyorum. 2016’da Türkiye Varlık Fonu’nun kuruluşunu gerçekleştirmiştik. 8 farklı sektör, 20 şirket ve taşınmazlardan oluşan güçlü bir portföye ulaştı.

Yeni Bir Dinamizm

Bugün de stratejik hamleyi harekete geçiriyoruz. Geçen yıl hazırladığımız pakette reformları hızlandıracağımızı açıklamıştık. Bu yönde 2 kritik adım attık. Eksik kalan yanını da tamamlamış oluyoruz” dedi.

Sektöre yeni bir dinamizm kazandıracağını söyleyen Erdoğan, “Ziraat, Halk, Güneş sigorta, Ziraat, Halk ve Vakıf Emeklilik bundan sonra Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak devam edecek. (Türkiye Sigorta) Birbirini tamamlayan kamu sermayeli 6 köklü kurumumuzun faaliyetlerinin tek çatı altında toplanması, bu şirketlerin verimliliğini artıracak, maliyetleri düşürecek, sektöre yeni bir dinamizm kazandıracaktır.

Böylece 38 bölgeyle ülkemizin en büyük sigorta ve emeklilik şirketini tesis ediyoruz. Fon tutarı 154 milyon liraya ulaşan BES siste-

mindeki adımlarla uzun vadeli düşük maliyetli bir kaynak sağlanacaktır. 6 köklü kurumumuzun faaliyetlerinin tek çatıda toplanması maliyetleri düşürecek ve yeni bir dinamizm kazandıracak. Türkiye Sigorta yenilikçi bakış açısıyla daha geniş kesimlere ulaşmak adına önemli bir misyon üstlenecektir. Kazanç gayesi yanında sektör ve kamu yarımını da düşünmesi yenilikçilik açığını giderecektir. Sigorta ve emeklilik tarafında önemli gelişmelerin yaşanmasını bekliyoruz. Adını gücünden alan Türkiye Sigorta’nın küresel rekabette ülkemizi zirveye taşınmasını ümit ediyorum” şeklinde konuştu.

Türkiye Sigorta Öncü Bir Marka Olacak

Türkiye Sigorta’nın öncü bir marka olacağını belirten Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ise, “İşte, kamu sigorta ve emeklilik şirketlerinin birleşmesinden doğan Türkiye Sigorta, bu reformist hamlelerin en önemli halkalarından birisi olacak. Kamunun gücü, Varlık Fonunun sağlayacağı güvenle Türkiye Sigorta, sektöre yön verebilecek, kar güdüsünün yanında kamu ekonomik vizyonunun bir parçası olarak bölgesel ve küresel rekabette güçlü bir piyasa oyuncusu olacak inşallah. Türkiye’de sigortacılık hizmetlerinin tabana yayılması ve istikrarlı büyümenin devamlılığı adına önemli bir misyon üstlenen Türkiye Sigortanın önümüzdeki dönemde global bir marka olma hedefiyle ülkemizdeki sigorta sektörünü küresel rekabette daha etkin bir noktaya taşıyacağından eminiz. Türkiye Sigorta, finansal piyasalarda iyileşme ve derinleşmeye katkı sunulmasında, sigorta sektörünün ekonomik büyümeye sağladığı katkının artırılmasında ve sektörün daha dinamik bir yapıya kavuşturulmasında öncü bir marka olacak” ifadelerini kullandı.

Atilla Benli

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik şirketlerinin kuruluş vizyonu, hedefleri ile kısa-orta vadeli planlarını aktaran Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Benli; “Türkiye ekonomisinin gelişmesi ve güçlenmesi yolunda sigortacılığın stratejik önemi ve toplumsal faydasını görerek bu projeye imkân sağlayan ve desteklerini hiçbir zaman esirgemenen başta Sayın Cumhurbaşkanımız ve Sayın Bakanımız olmak üzere, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Türkiye Varlık Fonu’nun değerli yöneticileri ve çalışanlarına şükranlarımı sunmak istiyorum. Bu süreçte; birbirinin ikamesi olan değil, birbirini tamamlayan müşteriler potansiyeli, kanal-ürün dağılımı ve farklı alanlarda uzmanlıklara sahip kamu sermayeli altı köklü kurumumuzun birleşmesi sayesinde çok güçlü sinerji alanları doğdu. Türkiye Sigorta olarak bu sinerji alanlarından ülkemize ve ekonomimize en yüksek katkıyı üretmeyi amaçlıyoruz. Şirketimizin kuruluşunun, sektörün topyekun büyümesine ve gelişimine ivme kazandıracağına inanıyorum. Hedefimiz üretim ve kârlılıкта sürdürülebilir liderlik ve Türkiye dışında da faaliyetleri bulunan bir şirket konumuna ulaşmak” dedi.

“Tüm hedeflerimize başarıyla ulaşacağımıza inancımız tam; çünkü Türkiye Sigorta olarak gücümüzü, adımızdan alıyoruz.”

Müşteri, kanal ve çalışan deneyimini önceleyen bir anlayışın, bu hedeflere ulaşmada temel anahtar olduğunun altını çizen Atilla Benli; Türkiye Sigorta bünyesinde, olası tüm süreçleri ve fonksiyonları yapay zekâ algoritmaları tarafından yönlendirilen, dijital yetkinliği yüksek bir yapı kurguladıklarını ifade etti.

Benli sözlerini şöyle sürdürdü: “Sigortacılığın temel ürünlerinde sektör liderliğini; finansal sigortalar, bakım sigortaları, dövizli BES gibi stratejik ürünlerde öncü rolü üstlenmeyi; modüler, ihtiyacın kadar kullan, telematik ve müşterinin tüm ihtiyaçlarının tek bir şemsiye policede kapsam altına alındığı yenilikçi ürünlerde ise sektörde yönlendirici rolü üstlenmeyi hedefliyoruz. Bugün adım attığımız yeni dönem ile birlikte Türkiye Sigorta olarak, tüm paydaşlarımızın katkılarıyla sigorta ve emeklilik sektörünün potansiyelini harekete geçirerek Türk sigortacılık ve emeklilik sektörünü dünyada hak ettiği konuma ulaştırmak için var gücümüzle çalışacağız. Tüm hedeflerimize başarıyla ulaşacağımıza inancımız tam; çünkü Türkiye Sigorta olarak gücümüzü, adımızdan alıyoruz”.

Türkiye Varlık Fonu Genel Müdürü Zafer Sönmez ise, “Türkiye Varlık Fonu, Türkiye’nin stratejik ve büyük ölçekli yatırımlarına öncülük yapma amacıyla kuruldu. Yeni Ekonomi Planı’nda belirlenen, sigorta sektörünün penetrasyonunun artması, bankacılık dışı finansal sektörün payının yükseltilmesi, Türkiye’nin tasarruf bazının artırılması, bölgesel ve hatta küresel sigorta lideri bir şirket oluşturulması amaçlarıyla çıktığımız yolculuğumuzda bugün önemli bir dönüm noktasındayız. Gücü adında olan Türkiye Sigorta, lider Türkiye’nin lider kuruluşlarından biri olacaktır; bunun sözünü veriyoruz” dedi.



Türkiye Sigorta'nın lansmanında bir ilk yaşandı. Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Türkiye Sigorta'nın ilk poliçesini kestiğini ve Tuna-1 Doğalgaz Platformu'nun 883 milyon liraya teminat altına alındığını açıkladı. Albayrak, sembolik poliçeyi Cumhurbaşkanı Erdoğan'a hediye etti.

Cumhurbaşkanı Erdoğan'a hediye takdim eden Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak hediyeyle ilişkin; "Bu Türkiye Sigortamızın ilk poliçesi. Malum birkaç hafta öncesinde müjdesini verdiğiniz, Türkiye tarihi açısından da kritik bir öneme sahip, Türkiye Petrollerinde Fatih gemisinin açtığı Tuna-1 kuyusundaki Türkiye'nin dünya ölçeğinde de çok önemli gaz keşfiyle sonuçlandırdığı ve hala kazmaya devam eden kuyusunun sigorta poliçesi. Sembolik anlamı da manevi, maddi anlamı da çok büyük. Bugünün anlamına binaen size takdim ediyoruz" ifadelerini kullandı.

Türkiye Sigorta hayırlı olsun

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, toplantı sonrası Twitter hesabından açıklama yaptı. Sigorta sektöründe tarihi gün yorumunda bulunan Bakan Albayrak, "Kamuya ait 3 sigorta şirketini Türkiye Sigorta, 3 bireysel emeklilik şirketini de Türkiye Hayat Emeklilik çatısı altında birleştirdik. Bu çatı, ülkemizin uluslararası sigorta sektöründe önemli bir güç olabilmesi adına ciddi bir hamle. Ayrıca ülkemiz sigorta pazarını büyütecek olan Türkiye Sigorta hayırlı olsun" dedi.

"Bu Türkiye Sigortamızın ilk poliçesi. Malum birkaç hafta öncesinde müjdesini verdiğiniz, Türkiye tarihi açısından da kritik bir öneme sahip, Türkiye Petrollerinde Fatih gemisinin açtığı Tuna-1 kuyusundaki Türkiye'nin dünya ölçeğinde de çok önemli gaz keşfiyle sonuçlandırdığı ve devam ediyor kazmaya hala, kuyusunun sigorta poliçesi. Sembolik anlamı da manevi, maddi anlamı da çok büyük, bugünün anlamına binaen size takdim ediyoruz."

Generali Sigorta'dan Kobilerin Büyümesini Sağlayacak 7 Öneri



Son verilere göre Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99,8'ini, istihdamın yüzde 73'ünü, ihracatın ise yüzde 55'ini KOBİ'ler oluşturuyor. Generali Sigorta KOBİ'lerin büyümesini sağlayacak 7 öneride bulundu.

Son verilere göre Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99,8'ini, istihdamın yüzde 73'ünü, ihracatın ise yüzde 55'ini KOBİ'ler oluşturuyor. Yönetim süreçleri ve pazarlama ile ilgili sorunlar, ekonomiye ve istihdama sundukları katkılar ile ekonominin lokomotif görevini üstlenen KOBİ'lerin büyümelerini ve sürdürülebilirliklerini doğrudan etkiliyor. 150 yılı aşkın köklü geçmişiyle Generali Sigorta, KOBİ'lerin yönetim ve pazarlama alanında önünü açacak tavsiyeler sundu.

İş Yapış Süreçlerini Standartlaştırın

KOBİ'lerin iş yapış şeklindeki tutarlılık, başarıyı doğrudan etkilemektedir. İşletmenin iş yapış şekli, standart olmalı; departmana, çalışan veya müşteriye göre değişiklik göstermemelidir. Süreçleri standartlaştırmak için dijital dönüşümün sunduğu uygulama ve yazılımlardan yararlanılmalı, kontrol edilebilir ve güncellenebilir bir yapı oluşturulmalıdır.

İşbirliklerine Ağırlık Verin

KOBİ'ler iş alanlarını büyütme için işbirliklerine açık olmalıdır. Farklı sektördeki diğer işletmelerle yapılacak işbirlikleri, hem işletmeye gelir sağlayacak hem de mevcut ve potansiyel müşteriler nezdinde iletişime katkı sunacaktır.

İşletmenin Dijital Kimliğine Önem Verin

Günümüzde arama motorları, işletmelerle ilgili bilgilere ulaşma konusunda kullanıcılarına tüm kolaylıkları sunuyorlar. Arama motorlarında KOBİ ile ilgili araştırma yapıldığında kullanıcı karşısına çıkan bilgilerin, görsellerin ve yorumların kalitesi, işletme hakkında ilk izlenimi oluşturuyor. Dijital kimlik olarak tanımlanan işletmeler ile ilgili bu bilgilerin doğruluğu, görsel kalitesi ve yorumların olumluluğu gibi konular KOBİ'ler için her zamankinden daha fazla önem taşıyor.

Sosyal Medyada Aktif Olun

Türkiye'de toplamda 60 milyondan fazla internet kullanıcısı bulunuyor. Öte yandan ülke nüfusunun hemen hemen %70'i ise sosyal medya kullanıcısı. Dolayısıyla KOBİ'ler başta sosyal mecralar olmak üzere, iş, ürün ve hizmetleriyle uyumlu tüm platformlarda yer almalıdır. KOBİ'lerin sosyal medya mecralarında düşük maliyetlerle düzenli reklamlar vererek ve hedef kitlelerin bulunduğu alanlarda görünür olarak, ürün ve hizmetlerini bu mecralar üzerinden hedef kitleler ile buluşturmaları mümkündür.

Eğitimleri Asla Ertelemeyin

KOBİ'ler personel eğitimlerini ve personele yapılacak diğer harcamaları gider olarak değil, yatırım olarak görmelidir. İşletmenin faaliyet gösterdiği alandaki yeniliklerle ilgili eğitimlerin yanı sıra yönetim, pazarlama, müşteri ilişkileri, dış ticaret, e-ticaret gibi alanlarda mevcut personelin düzenli olarak eğitimler alması, işletmenin sektöründe bir adım önde olmasını beraberinde getirmektedir.

Mobili İhmal Etmeyin

Dünya ve Türkiye nüfusunun neredeyse tamamı olarak tanımlanabilecek büyük bir kitle gününü mobil cihazlarda geçiriyor. Mobil internet trafiği ise her geçen gün hızla artış gösteriyor. KOBİ'ler web sitelerini bu bilinçle tasarlamalı, sitenin mobil cihazlara uyumlu bir tasarıma sahip olmasını ve mobil versiyonunun bulunmasını öncelik olarak görmelidir.

Müşterilerinizi Merkeze Koyun

Günümüzde özellikle dijital alanın da getirdiği olanaklar dolayısıyla KOBİ'ler için müşteri ilişkilerinin yönetimi her zamankinden daha zor durumda. Her memnun müşterinin işletmeye yeni müşteriler kazandırabileceği gibi, memnun olmayan her müşterinin de potansiyel müşterileri kaybettireceği unutulmamalıdır. KOBİ'ler müşteri ilişkileri yönetiminde de mümkünse online çözümlerden yararlanmalı, müşteri ile ilişki yönetimi süreçlerini de dijitalleştirmelidirler.

HDI Sigorta “İş’te Eşit Kadın” Sertifikası Aldı

Sigorta sektörünün öncülerinden HDI Sigorta, Sürdürülebilirlik Akademisi ve Intertek iş birliği ile kurumlarda kadınlara sunulan eşit hak ve fırsatların değerlendirildiği bağımsız denetimlerin sonucunda, “İş’te Eşit Kadın” Sertifikasını almaya hak kazandı.

Sürdürülebilirlik Akademisi ve Intertek iş birliği ile gerçekleştirilen denetimler sırasında Yönetim Sistemi, İstihdam Uygulamaları, İş Sağlığı Güvenliği & Çalışma Saatleri, Tedarikçi Zinciri, Sosyal Etki olmak üzere beş ana başlık altında incelemeler yapıldı. Bu doğrultuda şirketin cinsiyet eşitliğine yönelik politikaları, ayrımcılığa karşı şikayet mekanizmaları, kadın ve erkek çalışanlar arasında ücret dengesi, sosyal hayatta kadını destekleyen çalışmaların denetlenmesi sonucunda HDI Sigorta, 100 üzerinden 95 puan aldı.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu sertifikaya ilişkin “Öncelikle bizleri bu anlamlı çalışmaya teşvik eden Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER) ile süreç boyunca bizlere eşlik eden Sürdürülebilirlik Akademisi ve Intertek’e teşekkürlerimizi sunuyoruz. Bugün çalışanlarımızın %48’ini kadınlar oluşturuyor, hemen hemen bir eşitlik söz konusu. Aynı şekilde kadın personellerimiz yönetici pozisyonlarımızı da taçlandırıyor. Bu sertifika bizlere kadına verdiğimiz değer ile her alanda eşitliğin sağlanmasına yönelik gayretlerimizin bir armağanı oldu. Cinsiyet farkı gözetmeksizin tüm çalışanlarımız için uygun iş ortamını sağladığımız ve bu anlamda örnek teşkil ettiğimiz için de memnuniyet duyuyoruz.” değerlendirmelerinde bulundu.



TOBB SEİK'ten Ekspertiz Tarifeleri Uyarısı

TOBB Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi, 25 Mart'ta yayımlanan ekspertiz tarifelerine uymayan şirket ve ekspertler hakkında işlem yapılacağını sektöre duyurdu.

TOBB Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi'nden (SEİK), sigorta eksperlerine yönetmelik ile ilgili yazı gönderildi. Gönderilen bu yazıda 25 Mart 2020 tarihinde yürürlüğe giren eksper ücret tarifesine uyulmadığı belirtildi. Tarifeye aykırı hareket edip, eski ücretlendirme üzerinden eksper atayan ve eski ücreti kabul eden eksper hakkında işlem yapılacağı vurgulandı.

TOBB Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi'nden yapılan duyurunun tamamı ise şu şekilde:

“Bilindiği üzere, Sigorta Ekspertleri Atama Yönetmeliği'nde 25 Mart 2020 tarihinde yapılan değişikliklerle taban ekspertiz ücret tarifeleri güncellenmiş, ekspertiz ücretinin hesaplanmasında tereddüt yaşanan hususlarda yeni düzenlemeler yapılmıştır.

Diğer yandan, bazı sigorta şirketlerinin söz konusu düzenlemeler hilafına eski uygulamalar çerçevesinde ekspertiz ücreti hesaplamaya devam ettikleri, bazı meslektaşlarımızın ise, söz konusu ücreti kabul ettikleri hususunda bildirimler alınmaktadır.

Sigorta Ekspertleri Atama Yönetmeliğinin 11 inci maddesinin; Birinci fıkrası, “Ekspertiz ücreti, taban ekspertiz ücret tarifesinden az olmamak üzere taraflar arasında serbestçe belirlenir.”

Yedinci fıkrası “Ekspertiz ücreti, atama tarihinde geçerli olan tarife göre ödenir.”

Sekizinci fıkrası, “Ekspertiz için yapılan ulaşım, konaklama ve diğer giderler ekspertiz ücretine ilave edilir.”

Dokuzuncu fıkrası, “Dövizli poliçelerde ekspertiz ücreti, rapor tarihindeki TCMB döviz satış kuru baz alınarak hesaplanır.”

Onuncu fıkrası, “Ekspertiz ücret hesaplamasına baz teşkil eden brüt hasar tutarı, eksper tarafından tespit edilen hasar tutarı olup koasürans, sovtaj, eksik sigorta, muafiyet gibi kesintiler uygulanmadan önceki tutardır.”

On birinci fıkrası, “Sigortalının talebinden vazgeçmesi, hasarın teminat dışında kalması, suistimal tespiti gibi nedenlerle ekspertiz raporun kapatılması talep edilirse; rapor tamamlandıysa ekspertiz ücretinin tamamı, rapor tamamlanmadıysa tamamlanma yüzdesine isabet eden ücret ödenir. Şayet, rapora hiç başlanmamış ise ekspertiz ücreti ödenmez.”

On ikinci fıkrası, “Birden fazla eksperin çalıştığı hasar dosyalarında, tarifeye tabi ekspertiz ücreti hasar tutarı üzerinden her eksper için ayrı ayrı hesaplanır.”

On üçüncü fıkrası ise, “Eksper atamasının, atamayı yapan tarafça geri alınması eksperin ücret hakkına engel olmaz.”

Hükümlerini amirdir.

Bu kapsamda, gerçek ve brüt hasar bedeli üzerinden düzenlenen ekspertiz raporlarında hiçbir surette (kusur, muafiyet, sovtaj tenzilatı, teminat kapsamı, eksik sigorta, koasürans vb.) ücret indirimi veya talepten vazgeçme gibi uygulamalara mahal verilmemesi, şehir dışı ekspertizlerde fark ücretinin esas ücrete ilave edilmesi, 50 km üzeri gidilen ekspertiz noktalarında yol ve diğer masraflar için yönetmelikte belirtilen yol ve masraf formülü üzerinden hesaplama yapılması ve ilgisinden bu kapsamda ücret talep edilmesi ihtiyari bir uygulama olmayıp, mevzuat zorunluluğudur.

Gerek şikayet üzerine gerekse resen yapılan denetimlerde, söz konusu düzenlemelere aykırı hareket ettiği tespit edilen Sigorta Ekspertleri hakkında sigortacılık ve rekabete ilişkin mevzuatta öngörülen müeyyideler uygulanacak olup, ayrıca ilgili sigorta ekspertleri ile sigorta şirketleri hakkında gerekli işlemlerin yapılmasını teminen ilgili mercilere bildirimde bulunulacaktır.

Bilgilerinizi ve söz konusu düzenlemelere riayet edilmesi hususunda gereğini, önemle rica ederiz.”

Anadolu Sigorta IDC Türkiye'den İki Ödül Kazandı!

Anadolu Sigorta, bu sene 11.'si düzenlenen IDC Türkiye CIO Summit'te iki ödül birden kazandı. 'BT maliyet verimliliği' kategorisinde 'AS'lı Yapay Zeka ile Görüntüden Hasar Tahminleme' projesiyle üçüncülük ödülüne layık görülen Anadolu Sigorta, 'İşin Geleceği Yetenek Yönetimi' kategorisinde de 'Veri Analisti Yetiştirme Programı' ile ikinci oldu.



Türkiye'nin bilişim liderlerini bir araya getiren, bu sene 11.'si düzenlenen IDC Türkiye CIO Summit, 'Veniden icat için yarış: Dijital dönüşümü hızlandırmak için liderler buluşması' teması ile gerçekleştirildi. Zirvede yapılan CIO Summit Ödül töreninde, yıl içinde gerçekleşen BT projeleriyle dereceye giren kurumlara ve yöneticilere ödülleri verildi. Hayata geçirdiği yenilikçi uygulama ve projelerle sigorta sektörünün öncüsü olan Anadolu Sigorta, IDC Türkiye CIO Summit'te iki ödül birden kazandı. 'AS'lı Yapay Zeka ile Görüntüden Hasar Tahminleme' projesiyle 'BT maliyet verimliliği' kategorisinde üçüncülük ödülüne layık görülen Anadolu Sigorta, 'İşin Geleceği-Yetenek Yönetimi' kategorisinde de 'Veri Analisti Yetiştirme Programı' ile ikinci oldu.

Anadolu Sigorta'nın yıllardır dijital dönüşüme yatırım yaptığını ve birbiri ardına proje ve uygulamaları hayata geçirdiğini belirten Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, bu çalışmaların meyvelerini almaktan duyduğu mutluluğu dile getirdi. Projelerle ilgili bilgi veren Abacı: "BT maliyet verimliliği" kategorisinde ödül aldığımız proje ile AS'lı Metal Yakalı asistanımızın yeteneklerine görüntü işleme özelliği ekledik. Standart olmayan, tamamlanma süresi tahminlenemeyen, şeffaflıktan uzak hasar süreçleri; suistimal riskleri, hasar maliyetlerinin fazlalığı, riskin etkin yönetilememesi gibi problemler ile hasar yaşayan müşterilerimize ilk elden temas ederek, deneyimi tekilleştirmek ve iyileştirmek, AS'lı projemizin doğuş motivasyonları oldu. Görüntü işleme ve makine öğrenmesi teknolojileri, fotoğraflar üzerinden hasar bedel tahmini, finansal risk yönetimi ve suistimali engelleme gibi temel odakların yanı sıra, kompleks veri problemlerini de çözebiliyor. Geleneksel oto hasar süreci, normal şartlar altında evrak işlemleri ve ekspertiz süreci ile birlikte ortalama 25 gün sürerken AS'lı projesi ile olay anında, olaya ait fotoğraflar/videolar ile hasarı gerçek zamanlı değerlendirip, ortalama maliyeti tahmin ederek, bu süreyi daha hızlı şekilde tamamlayıp, süreci kolaylaştırarak, hasar müşteri deneyiminde fark yaratmayı hedefledik" dedi.

Abacı, 'İşin Geleceği-Yetenek Yönetimi' kategorisinde ödül alan 'Veri Analisti Yetiştirme Programı' hakkında da şu bilgileri aktardı: "Anadolu Sigorta Veri Analisti Yetiştirme Programı, her geçen gün önemini arttıran veri kullanımını, iş birimlerimiz içerisinde etkin yaygınlaştırmayı hedeflediğimiz 3 aylık bir süreç. Oluşturduğumuz her sınıfta, süreç içerisinde içeriği şirketimizin ihtiyaçlarına göre düzenlenmiş eğitimlere katılır. Süreç boyunca eğitimlere paralel olarak katılımcılar yeni yetkinliklerini aktif kullanarak bir proje geliştirirler ve projelerinin sunumunu yaparak programı bitirirler. Veri tüketimini arttırdığımız, 24 farklı iş birimimizden katılımcıların olduğu program sayesinde karar destek süreçlerimizi etkin bir şekilde yaygınlaştırmayı hedefledik. Her katılımcı programda öğrendikleri sayesinde kendi biriminde öğrendiklerini kullanarak ve yaygınlaştırarak, veri kültürünün bir elçisi olarak konumlanmaktadır."

Bakan Berat Albayrak'tan Türk Reasürans'a Tebrik Mesajı



Sektörde ilk yılını dolduran Türk Reasürans'a önemli bir kutlama mesajı Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'tan geldi.

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, geçtiğimiz gün Twitter hesabından Türkiye'nin tarımsal üretimine ilişkin değerlendirmede bulundu. Sektörde hızlı bir büyüme yaşandığını ifade eden Bakan Albayrak, TARSİM havuzunda önemli bir pay üstlenen ve Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın tek hissedar olarak kuruluşunda yer aldığı Türk Reasürans hakkında da açıklama yaptı. Bakan Albayrak, Yeni Ekonomi Programı kapsamında karar verilen ve faaliyete başladığı günden bu yana 1 yılını dolduran Türk Re ile ilgili attığı tweet'te şu ifadeleri kullandı: "Yeni Ekonomi Programı kapsamında hayata geçirdiğimiz Türk Reasürans A.Ş.'nin ilk yılını tebrik ediyorum. İstanbul Finans Merkezinden doğan ilk global Türk markası olma hedefinizin sonuna kadar arkasındayız!"



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.





“Sosyal Dijital Bir Sigorta Şirketiyiz.”

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, 3 yılda sektörün en önemli oyuncularından birisi haline geçen Quick'in ve sektörde farklı bir şekilde konumlandıkları Corpus'un hikayesini Serhat Bingöl'e anlattı.

“Quick Sigorta’da işe ‘Sigortacılığın Dijital Hali’ diyerek başladık. Sosyal dijital bir sigorta şirketi olarak Quick Sigorta kuruldu. Aslında bizim bütün çalışmalarımız teknoloji odaklı yaklaşımlardı. Biz şirketleri kurarken internetten sigorta satacağımız gibi bir algı oldu piyasada.”

Öncelikle Quick Sigortanın sektördeki serüveni ile ilgili kısa bilgi verebilir misiniz?

Quick Sigorta 2017'nin Mayıs ayının 11'inde ilk poliçesini düzenledi. Dolayısıyla aslında daha 3 yaşında bir sigorta şirketi. Holdingimizin CEO'su Sayın Levent Uluçen ve holdingimizin sermayedarı Sayın Mahmut Erdemoğlu aslında bu iş fikrinde bir araya geldiklerinde önce ekibi oluşturmaya başladılar ve sağ olsun Levent Bey'in desteğiyle ben de ekibe ilk katılanların içerisinde yer aldım. Ve biz, 2015 yılının Temmuz ayından itibaren belki de kelimenin tam anlamıyla biz start-up edasıyla kafelerde buluşmaya başladık. 2015 yılının sonunda resmi olarak sigorta şirketimizin kuruluşunu gerçekleştirdik. Çalışmalara başladık, iş planlarımızı hazırladık ve 2016 yılının Mayıs ayında ruhsat başvurusu yaptık. Biliyorsunuz ruhsat başvurusunun arkasından Türkiye'de birçok olaylar gerçekleşti. Akla hayale gelmeyecek işler oldu ve tüm bunlara rağmen biz ruhsatlarımızı aldık. 2017 Mayıs'ın 11'inde de ilk poliçeyi düzenleyerek faaliyete başladık. Bugün 3. yaşında bir sigorta şirketi olmasına rağmen Quick Sigorta, kuruluşundan 2 yıl sonra Turkland Sigorta şirketini satın aldı. O

firmayı da bünyemize kattıktan sonra Corpus Sigorta adını verdik. Şu anda da Maher Holding bünyesinde Türkiye'nin bağımsız ve yerli en büyük sigorta grubu olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

Türkiye’de sigorta sektörünün en duayen isimlerinden birisi olduğunu biliyoruz. Bize Ahmet Yaşar’ın sigortacılık geçmişini ve yolunun Quick Sigorta ile kesişme hikayesini özetler misiniz?

Çok teşekkür ederim ancak henüz duayenlik mertebesinde olduğumu düşünmüyorum. Tabii ki bu sektöre yön vermiş, yol vermiş abilerimiz ablalarımız var. Dolayısıyla ne mutlu ki onların büyük kısmıyla çalışma şerefine nail olduk. Onlardan aldıklarımızı ve bugünün teknolojik gelişmelerini harmanlayarak biz de genç arkadaşları yetiştirmeye çalışıyoruz. Bu elbette ki arkadaşlarımızın gösterdiği teveccüh bize karşı duydukları saygı bizim için önemli ama inşallah daha bizim gidecek yolumuz var. Levent Bey'in kurduğu bu güçlü ekiple ilerleyeceğiz. Gerçekten önemli işler yapmış arkadaşlarımızla beraberiz. Quick Sigorta ve Corpus Sigorta bünyesinde gerçekten sektöre uzun yıllar emek vermiş, 30-40 yıl kıdemli olan ve gerçekten önemli işler yapmış arkadaşlarımız ile birlikteyiz. Biz yola çıkarken ‘Şirket Yeni Biz Değiliz’ diye bir mottoyla başlamıştık. Bu motto da kendini açıkça belli eden yılların tecrübesi var. Üst üste koyduğumuzda yüz yıllar edecek olan bir tecrübe var. Dolayısıyla biz bu tecrübe ile faaliyet göstermeye çalışıyoruz. Arkadaşların teveccühüne de bu mana da gerçekten teşekkür ediyorum.

Holdingin öne çıkan oyuncusu Quick Sigorta olarak görülüyor. Peki Corpus Sigorta’dan bize bahseder misiniz? Corpus’un buradaki serüveni nasıl planlanıyor ve hedefleri neler?

Her yapımın, her grubun, her holdingin bir amiral gemisi vardır. Çünkü her şeyin nüvesi vardır. Dolayısıyla Quick Sigorta da bizim grubumuzun amiral gemisi nüvesi. Bu noktada baktığımız da Quick Sigorta bizim ilk göz ağrımız ama Corpus Sigorta da grubumuza dahil ettiğimiz ve gerçekten onu ayrıca konumlandığımız bir marka. Quick'in konumlandığı bir yer var, Corpus'un konumlandığı bir yer var. Bunlar aslından bütünleşik bir yapı oluşturmuyorlar. Corpus Sigorta, yüksek standartta ve nitelikli sigortacılık hizmetinin, yüksek risk alma, güçlü reasürans kapasitesini firmalara yansıtıyor. Corpus Sigorta da tıpkı Quick Sigorta gibi deneyimli isimlerden

oluşuyor. Orada da daha yapacağımız çok şey var. Geliştirmeye devam ediyoruz. Maher Sigorta Grubu olarak her iki sigorta şirketi-mizle de bize düşen pozisyonları yerine getireceğiz ve alacağız.

Maher Holding olarak pandemi sürecini en iyi geçiren firmalardan biri olduğunuz söyleniyor. Bununla ilgili holding bünyesinde ne gibi çalışmalarınız oldu?

Şimdi biliyorsunuz biz Quick Sigorta'da işe 'Sigortacılığın Dijital Hali' diyerek başladık. Sosyal dijital bir sigorta şirketi olarak Quick Sigorta kuruldu. Aslında bizim bütün çalışmalarımız teknoloji odaklı yaklaşımlardı. Biz şirketleri kurarken internetten sigorta satacağımız gibi bir algı oldu piyasada. Aslında sonra da görüldü ki bizim amacımız, tüm acenteleriyle birlikte sigortacılığı topyekün dijitalleştirmekten bahsediyorduk. Bunu yaparken başarılı olduğumuzu şuradan anlıyoruz; açıkçası bizim ölçeğimizde bir sigorta şirketi 300-500 kişilerle çalışırken, biz bugün her iki şirketimizde de 45'er kişilik gruplara ama teknolojiyi çok yoğun kullanarak faaliyet gösteriyoruz. Biz kuruluşumuzdan bu yana Türkiye'de lisanslı 16 bin acentenin 9 bine yakınından acente başvurusu aldık. Pandemi dönemine geldiğimizde şunu gördük ki biz bu süreçte oldukça hazır bir sigorta şirketiyiz. Yani bugün hala arkadaşlarımızın büyük bir kısmı evden çalışıyor. Çünkü burada psikolojileri de yönetmek çok önemli. Psikolojik olarak kendilerini nasıl rahat hissediyorlarsa o şekilde çalışıyorlar. İçlerinde Şubat sonu itibari ile ofise gelmeyenler de var. O günlerden bu yana ofis içinden çıkmayanlar da var. Bu birazda dediğim gibi psikolojiyi yönetmekle de ilgili ama işlerimizde en ufak bir aksama olmadı. Bütün bölgesel toplantılarımızdan tutun da tüm eğitimlerimize kadar dijital ortamda hepsini gerçekleştirdik. Bu arada mesela Quick Sigorta tarafından biliyorsunuz Finansal Sigortalar ve Kefalet Sigortaları tarafında biz dünya da ilk defa Uçtan Uca Online Kefalet Senedi ürettik. Pandemi döneminde ihaleler elektronik ortamlarda gerçekleşti. Online olarak insanlar geldiler evlerinde, ofislerinde kredi başvurusu yaptılar, kefalet senedi başvurusu yaptılar. Pandemi sürecinde oldukça hazırlıklı olduğumuzu da hissettim. Kimsenin aklında 2020 öncesinde böyle bir pandemi konusu belki yoktu ama gördük ki bizimle birlikte sigorta sektörü de bu konuda çok iyi bir sınav verdi.

Kefalet Sigortası, Alacak Sigortası ve Bina Tamamlama Sigortası gibi yeni ürünleriniz öne çıkıyor. Ancak biliyoruz ki, ürün yelpazeniz çok geniş. Bunları belki tek tek anlatamazsınız ancak Quick Sigorta, özellikle hangi ürünlerle müşterisinin yanında oluyor?

Henüz 3 yaşında bir sigorta şirketi olmamıza rağmen oldukça geniş ve iddialı ürün yelpazemiz var. Bu da ekibin tecrübesinden ve deneyimlerinden geliyor. Biraz da yerli bir şirket olmamızın, yerli dinamiklere hakim olmamızın, Anadolu'da da sahaya hakim olmamızın getirdiği bir durum. Şimdi bu süreçte özellikle Finansal Sigortalar diye bir segment açtık. Bunun içerisinde onlarca ürünümüz oluşmaya başladı. Bunların en bilineni Kefalet Sigortası ama aslında onun altında birçok ürünümüz var. Mesela üniversitelerde bazı öğrencilerin velileri, pandemi sürecinde kendi iş konumları sebepleriyle öğrencilerin senetlerini taksitlerini ödeyemediler. Ne mutlu ki bazı okullarımızda bizimle birlikte yapılan Eğitim Kefalet Sigortaları vardı. Biz devreye girdik ve 3 milyon liradan fazla hasar ödemesi gerçekleştirdik. O öğrenci kardeşlerimin online eğitim ekranları kapanacakken, bu ürün sayesinde onlar eğitimlerine devam edebildiler, sınavlarına girmeye devam ettiler. Bunun dışında Bina Tamamlama Sigortası'nı başlattık biliyorsunuz.



Burada kentsel dönüşüm için de bir bina tamamlama alternatifi geliştirdik. Dolayısıyla bu Finansal Sigortalar bizim önümüzdeki dönemde de hızla üzerinde durmaya devam edeceğimiz, çalışacağımız ürünlerden olacak. Pandemi döneminin dijital insanları bu kadar yaklaştırmasının getirdiği birtakım ihtiyaçlar da oldu ki oradan da açıkçası çok hazırlıklı çıktık. QKimlik diye bir ürünümüz vardı. Özellikle dijital alanlarda QKimlik ile insanların tüm şahsi bilgilerinden, sosyal medya hesaplarına kadar koruyan bir ürün geliştirdik. QKimlik bu dönemde çok aranan ürün oldu.

Eylül başındaki açıklamalarınıza göre aktif büyüklüğünüz 2 milyar TL'yi aşarken, öz sermayenizin de 344 milyon liraya ulaştığını açıkladınız. Büyüme oranlarında da sektörün oldukça önündesiniz. Bu başarılı tablo sizi gururlandırıyor mu?

Sizin sektörün 3 katı 4 katı büyüklüklerimiz var hem üretim tarafında hem ön sermaye büyümesi tarafında hem sermaye karlılığı tarafında hem aktif büyüklük tarafında gerçekten yani çok şükür iyi noktalardayız ve iyi gidiyoruz. Ve orada gerçekten temeddüh dağıtmayan bir şirket olarak ön sermayemizi sürekli olarak kuvvetlendiriyoruz güçlendiriyoruz bu sadece Quick Sigorta için değil Corpus Sigorta için de aynı şekilde Corpus Sigorta da bu uzun yıllardır süren faaliyetleri neticesinde belki en verimli en başarılı ve en karlı dönemini yaşıyor. Sigortacılıkta kar kötü bir şey değildir sigortacılıkta kar önemli bir şeydir çünkü sigorta şirketlerinin ön sermayeleri ne kadar kuvvetlenirse sigortacılık o kadar gelişir o kadar büyür dolayısıyla bütün bizimle iş yapan paydaşlarımızın acentelerimizin hatta sigortalarımızın şunu çok iyi bilmesi lazım finansal kuruluşların kar etmesi önemlidir finansal kuruluşlar kar eder ve bünyelerinin ön sermayelerinde kuvvetlendirirlerse onların hizmet almaları onların daha uygun hizmet almaları daha geniş hizmet almaları daha iyi hizmet almaları o kadar artar ve gelişir.

“Henüz 3 yaşında bir sigorta şirketi olmamıza rağmen oldukça geniş ve iddialı ürün yelpazemiz var. Bu da ekibin tecrübesinden ve deneyimlerinden geliyor.”

Motorsiklet'te yüzde 50'yi aşan bir pazar payına sahipsiniz. Özellikle pandemi döneminde artık insanların bisiklete olan ilgisi de arttı. Bu noktada bisikletçilere de güzel bir haberiniz olabilir mi?

Evet açıkçası geçen bir yayında da bu konu gündeme geldi ve arkadaşlarımız bisikletçilerin bizden böyle bir talebi olduğunu iletiler ve bizde seve seve yerine getirebileceğimizi söyledik. Bu üzerinde çalışılmaya değer bir konu. Bazı şeyler taleple istekle başlar, dolayısıyla talep varsa ve üzerinde çalışılabilir konular varsa biz çalışırız. Motosiklete de öyle başlamıştık zaten dolayısıyla bisiklet için de biz bu çalışmaları yapacağız. Bisiklet sektörü için alternatif çözümler üreteceğiz. Şimdi orada bir sorumluluk söz konusu, dolayısıyla mesela bugün biliyorsunuz 50cc ve altındaki motorlar trafik sigortası kapsamı dışında. Yola hangi motorla çıkarsanız çıkmın, bir şekilde kaza ihtimali var demektir. Risk var demektir. 50cc veya altında motosiklet kullanan bir insanı trafik sigortası kapsamı dışında bırakmak aslında iyilik değildir. 100-200 liralık bir prim ödememesi için belki de üzücü bir olay karşısında 15-20 bin liralık tazminatlarla karşı karşıya bırakılıyor. Ancak işin bir de şu boyutu var; sigorta şirketleri bu sigortaya çok sıcak bakmazlar, zahmetli ve riskli bir poliçedir. Yaş küçülüyor orada ve dolayısıyla risk de artıyor. Buna rağmen biz sigortacı şapkamızı bir kenara bırakarak objektif olarak bu konulara bakarsak, kamu sorumluluğu açısından aslında bence en çok onların sigortaya ihtiyacı var. Çünkü orada başka yıkımlar söz konusu olabilir.

Sizin yerli firma olmanızla da alakalı bir mottonuz var, 'Agent değil Acente'... Firmanın kuruluş hikâyesini de anlatan bir motto diye düşünüyoruz bununla ilgili siz de görüşlerinizi bildirir misiniz?

Açıkçası üzerinde çalıştığımız bir proje vardı, bu 'Agent değil Acente'. Onun da bir ara versiyonu olan 'Evdeyiz Hizmetinizdeyiz'i de hemen bu pandemi döneminin başında devreye sokmuştuk. Ama esas versiyon Agent değil Acente projesiydi. Alt yapılarımızı oluştur-

duk, acentelerimiz videolarını çektiler ve hazırladılar. Bizde proje çok, reklam filmlerimiz çok, Finansal Sigortalar'ın uzmanıyız diyoruz. Burada biraz zamanlamaya da önem verdik. Artık yavaş yavaş 'Agent değil Acente'yi de tekrar piyasaya sunacağız. Biz sigortacılığın özellikle Türkiye'de acentesiz olabileceğini düşünmüyoruz ama acentelerimizin de bizim çoklu kanal yapımıza adapte olması için yoğun bir çalışma gerçekleştiriyoruz. Fiziksel ve sanal kanallarımızı, bir arada çalıştırabileceğimiz alt yapılardan bahsediyoruz. Çoklu kanal yapısındaki anlayışımız içerisinde şu anda bütün acentelerimizi de bu süreçlere dahil ediyoruz, dijitalleştiriyoruz. Hayatının her alanında internetten istediği her şeyi alabilen bir insana, sigorta alamazsın demek doğru değil. Evet kendi uzmanlığı, finansal okur yazarlığı yetiyorsa biz alt yapıyı sunabiliyoruz. Buyurun quicksigorta.com'dan siz bunları alabilirsiniz. Ama bir şey sormak istiyorsa, bir danışmana ihtiyacı var demektir. İşte sigortacılıkta da danışman acentedir. Ancak şunu yapmıyoruz; en yakın acenteye yönlendirmek yerine acentelerimizin kendilerini ifade ettikleri, sigortalılarla nasıl iletişim kuruyorlarsa, orada da kendi iletişim şekilleriyle danışanlarının karşısına çıkmalarını sağlıyoruz. Pandemi süreci nedeniyle sigortalılardan uzak kalan acentelerimize, 'Buyurun videolarımızla o enerjiyi aktarın' diyoruz... Acentelerimiz bir manada sigortalılarımız tarafından seçiliyor ve hangi acenteye işlerine devam etmek istiyorlarsa, hangi acenteden bilgi almak istiyorlarsa dijital ortamda o acenteye çalışıyorlar.

Bir de sosyal sorumluluk projelerinizden bahsedelim. Siz sosyal sorumluluk projelerinde de kelimenin tam manasıyla 'sorumluluk' bilincini ön plana çıkarıyorsunuz. Bunlarla ilgili kısaca bilgi alabilir miyiz?

Sosyal sorumluluk bizim olmazsa olmazımız. Biz daha aslında ilk poliçemizi kesmeden sosyal sorumluluğa. Hayvan haklarıyla ilgili bir proje olan Bal ile Betty filminin sponsorluğuyla başladık. Bu filmde sokak hayvanlarının yaşamını anlatan ve sokak hayvanlarının sorunlarına dikkat çeken bir film. Daha ruhsatımızı almadan, ekonomiyle ve finansla ilgili birtakım eğitimlerde sponsorluk yaptık. Ruhsatımızı aldıktan sonra da biliyorsunuz üniversitelerle ilgili çalışmalarımız başladı. Kasım 2017'de Sivas'ın Zara ilçesinde ilk üniversite projemizi başlattık. Levent Bey başkanlığında bir ekiple gittik ve oradaki öğrencilerimize seminerler verdik. Oradaki öğrencilere kendi hayat hikâyelerimizi anlattık. Orada kuru kuruya sigortacılık anlatmak istemiyoruz, özellikle Anadolu'da bu toplantıları yapmamızın en büyük sebebi aslında hiçbir şeyin kader olmadığıdır. Yani bizler de Anadolu'dan çıktık. Biz çok iyi okullarda, çok iyi eğitimlerle tepeden gelip de genel müdür olmadık. Biz de Anadolu'da çalışarak sahayı terleterek geldik ama çalışmanın, azmin, insanı neler getirebileceğini de anlatmaya çalıştık. Çünkü bazen bu küçük ilçelerde, küçük okullarda insanlar bazı şeylerin kader olduğunu düşünüyorlar. Bazı şeyleri çok uzak görüyorlar. Son dönemlerdeki moda tabirle anlatmak gerekirse, coğrafya kader değildir. Dolayısıyla biz bunları en başta vurgulamak adına bu çalışmaları yaptık. Türkiye'de yüzlerce sigortacılık ile ilgili eğitim veren yükseköğretim var, fakülte var, lise bölümleri var. Ama bu çocuklarımız neredeyse hiç poliçe görmeden, hiç teklif görmeden, hiçbir sigorta yazılımının başına oturmada mezun oluyorlar. Mezun olduklarında bırakın sigorta şirketlerinde iş bulmayı, acentelerimizde bile iş bulamıyorlar. Biz acentelerimiz için kurduğumuz teknolojik alt yapıyı, aynı zamanda sigortacılık eğitimi alan okullarımıza açtık. Sigorta acentesi gibi gerçek poliçeler düzenlemiyorlar ama gerçek poliçeleri eğitim kopyası olarak düzenleyebiliyorlar. Öğrenciler baya bir acente gibi, bir sigorta şirketi gibi, bölge çalışanı gibi oturuyor teklif düzenliyor, poliçe düzenliyor.

Şirketimizin kurulmasının ilk yılında Trabzon'daki toplantıydı. Acentelerimize bir fikrimizi açıkladık, dedik ki biz acenteler toplantısı yapmasak onun yerine bu toplantılar için harcayacağımız bütçeyi, her birinizin isminin bulunacağı bir ilkokul yaptırarak, bu okulda paylaşılsak olur mi diye sorduk. Herkes çok mutlu oldu. Alanya'nın Mahmutlar beldesinde bir ilkokul yaptırarak, 32 derslik bir ilkokul şu anda hızla tamamlanma aşamasına geliyor ve o okulun temelini zaman kapsülü içerisinde bütün acentelerimizin isimlerini de koyduk paylaştık. Türk eğitimine eserler kazandırmış olduk ve bunu da acentelerimiz ile birlikte yapmış olduk, bunu yapmaya devam edeceğiz.

Televizyonlarda da dönen güzel bir reklam kampanyanız var. Bunun geri dönüşleri nasıl oluyor?

Pandemi dönemi görevi ile birlikte, 'Evde Kal Hayatta Kal' kampanyasına başladık. Biraz şaşırtıcı bir reklam filmiydi aslında. Reklam filminin ötesinde bir şeydi. Kayseri acentemizin Mehmet Selvi'nin oğlu Anıl Selvi, kendisi müzisyen. Onun bir eserini biz reklam filmi haline getirdik ve gerçekten o günün koşulları altında biraz sert de olsa verilmesi gereken mesajı verdik. Bizim orda ki amacımız yine bir sosyal sorumluluktur. Hayatta kalmak için evde kalmamızın gerekli olduğunu biz vurgulamaya çalıştık. Bu kadar önemli bir mesajı da sert vermektan başka bir çaremiz yoktu. Sigorta sektörü açısından da farkındalık yarattı bu kampanya. Onun dışında Ramazan döneminde, özellikle bu Covid-19 paketini içeren paketlerimiz de hala devam ediyor. Onunla ilgili birtakım kampanyalarımız oldu. Bizim reklam filmlerimiz döndü.

Son olarak da biliyorsunuz, Finansal Sigortaların Uzmanı Quick Sigorta isimli bir kampanyamız var. Burada Finansal Sigortaların Uzmanı olduğumuzu anlattığımız bir reklam kampanyası oldu. Esas yapmak istediğimiz şey şuydu, kitleler bu ürünlere vakıflar. Mesela kefalet senedi talep edecek bir insan, aslında kefalet senedinin ne olduğunu bilmiyor. Burada hep acentelerimize de şunu söylüyoruz, müşteri ürünü acenteden daha iyi tanıyor. Ve ürünü talep etmek için de önüne geliyor, yani ofisine kadar geliyor. Bu belki de Türkiye'de ilk defa oluyor. İnsanlar artık biliyorlar, bu konuda arz var. Quick Sigorta da bu ürünleri sunuyor. Dolayısıyla bir ulaşılabilirlik söz konusu. Bunları da reklam kampanyamızda anlatmış oldu. Pandemiye rağmen yoğun bir talep var. Finansal Sigortalar'da bile 15'i geçen bir ürün sayımız var. Ayrıca yakın zamanda bir banka ile Kefalet Sigortası türev ürünü gerçekleştireceğiz. Bu da Türkiye'de ilk defa olacak. Yakında karşınıza böyle bir sürprizle çıkmayı planlıyoruz.

Sigorta sektörüne ve Sigorta Life okuyucularına vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Biz derginizin imtiyaz sahibi İsmail Öztürk Bey ile birlikte kendisinin Bursaspor Yöneticisi olduğu zamanlarda Bursaspor'da birkaç projede yer aldık. O markayı oluşturduğumuz da aramızda aslında güzel bir sinerji oluştu. Bursaspor TV'de programlar yaptık. Ben futbol dünyasıyla tanışırken, İsmail Bey de sigortacılık dünyasıyla tanıştı. Sonrasında gerçekten çok iyi ilişkilerimiz oldu. Güzel dostluğumuz devam etti. Birçok konuda ondan açıkçası danışmanlık hizmeti aldık ve bunu da ücretsiz aldık işin güzel tarafı (gülüyor). Sigorta Life projesiyle ilgili de birçok defa fikir alış-verişinde bulunduk. Ve şimdi Sigorta Life masamızda, ilk sayısı ile karşımızda. Gerçekten bakıyorum, derginiz güzel farklı bir yayın olmuş. Bu sektörde rekabet önemli. Sigorta basınının çeşitliliği de bizi mutlu ediyor, memnun ediyor. Biz daha çok kanallardan acentelerimize ulaşabiliyoruz. İlk sayısını gördüğüm bu yayını gerçekten başarılı

buldum. Tabii ki gelinen noktada sadece basılı değil, bunun dijital eko sistemi de var. Dolayısıyla 360 derecelik basın anlayışı ile Sigorta Life devam edecek. Bunu da görüyorum ve açıkçası mutluyum. Hoş geldiniz diyorum sigorta sektörüne ve inşallah birlikte iyi şeyler yapacağımıza inanıyorum. Yayın hayatınızda başarılar diliyorum ve bizde sizin sayfalarınızı bıkmadan usanmadan dolduracağız. Sizler de bize inşallah yer vereceksiniz.

Ahmet Yaşar ile Kısa Kısa

Hangi takımlısınız?

Galatasaray

En beğendiğiniz futbolcu?

Ben büyük bir Taffarel hayranıydım.

En sevdiğiniz filmler?

Beynelmile ve Muhsin Bey biraz eskilerde kalıyor ama benim sevdiğim filmler.

En en son okuduğunuz kitap?

Şu anda biraz mesleki bir kitap olarak Osmanlı sigorta şirketini okuyorum.

Seyahat etmeyi en çok sevdiğiniz ülke?

İtalya ve Yunanistan

Ne tarz müzikler dinlersiniz?

Lise yıllarımdan itibaren Yeni Türkü dinliyorum, türkülerini severim.

İlginç bir hobiniz var mı?

Yerel gazete koleksiyonum var. Markalar ve yerellik hep ilgimi çekmiştir. Daha önceleri ise şehirlerarası otobüs biletleri koleksiyonum vardı.

Her anınızda yan yana olmak ne güzel.

HDI Sigorta Daima Yanınızda.

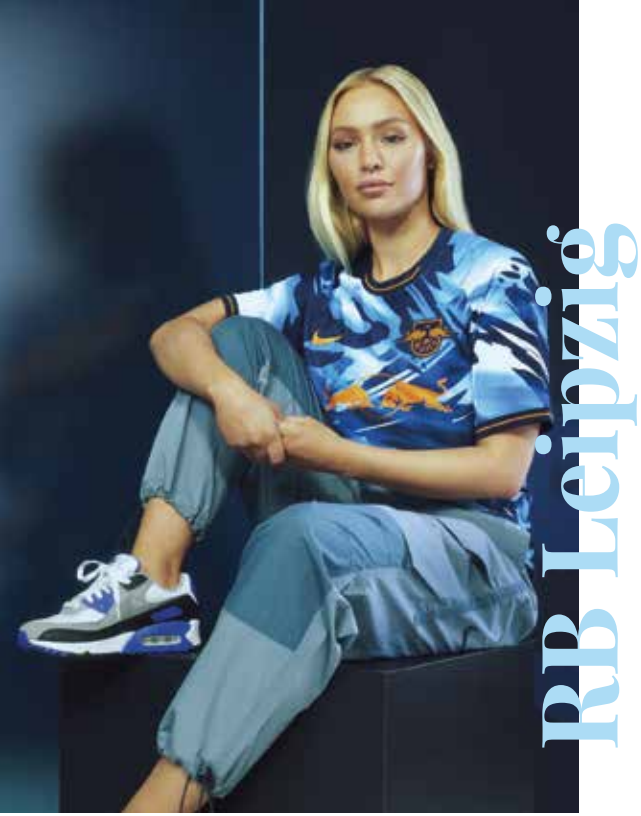
Evinizi, aracınızı, iş yerinizi sizinle birlikte güvence altına almak, her anınızda aile gibi olmak ne güzel! Biz, HDI Sigorta olarak ihtiyaç duyduğunuz her an, sizinle hep yan yanayız.



Nike, Üçüncü Kulüp Formaları için Geleneksel Kimliklerle Sokak Stilini Bir Araya Getiriyor

Nike, futbol ve spor ayakkabı kültürü arasındaki doğal bağı ve hayranlık uyandıran kulüp kimliklerinin bir araya getirilmesini, kıtalararası ödüllerin peşinde koşarken giyilen, her biri özel kreasyonu olan ayakkabılar ile kutluyor!

Nike, Kulüp kimlikleri ve Air Max tarihinin birleştirilmesi ile her biri kendine özgü forma koleksiyonları oluşturdu. Global Nike Futbol Giyim'den Sorumlu Yönetici Scott Munson, Nike'ı bu özel çalışması ile ilgi; "Kulüplere ve onların kimliklerine uygun olacak, onların kültürünü de yansıtacak tasarımlar üzerinde çalışmaya özen gösterdik ve sonuç olarak son derece orijinal, hem sokakta hem de sahada harika görüneceğine inandığımız formalar hazırladık. Forma tasarımlarında orijinal Air Max renkleri etkili olurken, kulüplerin geleneksel tasarımlarından da dokunuşlar yer alıyor." diyerek, koleksiyon ile ilgili heyecanını dile getirdi.



RB Leipzig

RB Leipzig'in 2020-21 üçüncü formasında kulüp arması'nın görüntüsü büyük ölçüde değiştirilerek, Nike Air Max 98'in popüler bir renk grubundan ilham alan benzersiz bir estetik oluşturmak için çeşitli mavi tonları beyazla birleştiriliyor!



Atletico de Madrid

Atletico de Madrid'in yeni üçüncü forması, dönen mermer efektli grafiğe sahip canlı neon yeşili bir renk ile taraftarları karşılıyor! Modelin ikili bir ilham kaynağı var. Dalgalı çizgiler Nike Air Max 90'ın tabanlarına atıfta bulunurken, ebru efekti, taraftarların takımın zaferlerini kutlamak için bir araya geldiği Madrid'in ünlü Neptün Çeşmesi'ne bir saygı duruşu niteliği taşıyor!

FC Barcelona



FC Barcelona'nın 2020-21 üçüncü forması, şehrin canlı renkleri ve ünlü plajlarından ilham alınarak hazırlandı! Pembe ve deniz yeşili kombinasyonu, bir Katalan gün doğumunun görüntüsünü çağrıştırırken, her iki renk de geçmiş Barca formalarının çok sevilen hatıralarını anımsatıyor! Air Max paletindeki yaygın renklerden olan pembe ve yeşil şimdi de FC Barcelona formalarında!



Chelsea

Atletico de Madrid'in yeni üçüncü forması, dönen mermer efektli grafiğe sahip canlı neon yeşili bir renk ile taraftarları karşılıyor! Modelin ikili bir ilham kaynağı var. Dalgalı çizgiler Nike Air Max 90'ın tabanlarına atıfta bulunurken, ebru efekti, taraftarların takımın zaferlerini kutlamak için bir araya geldiği Madrid'in ünlü Neptün Çeşmesi'ne bir saygı duruşu niteliği taşıyor!

Taraftarların kalplerinde özel bir yere sahip Sarı Tottenham Hotspur formaları Nike Air Max 95 ile buluşuyor. Spurs'un yeni formasının öne, eğimli bir tasarıma sahip, kalın sarı çubuklar, önden aşağıya doğru akarken hafif bir şekilde koyulaşiyor.

Tottenham Hotspur





FC Internazionale Milano

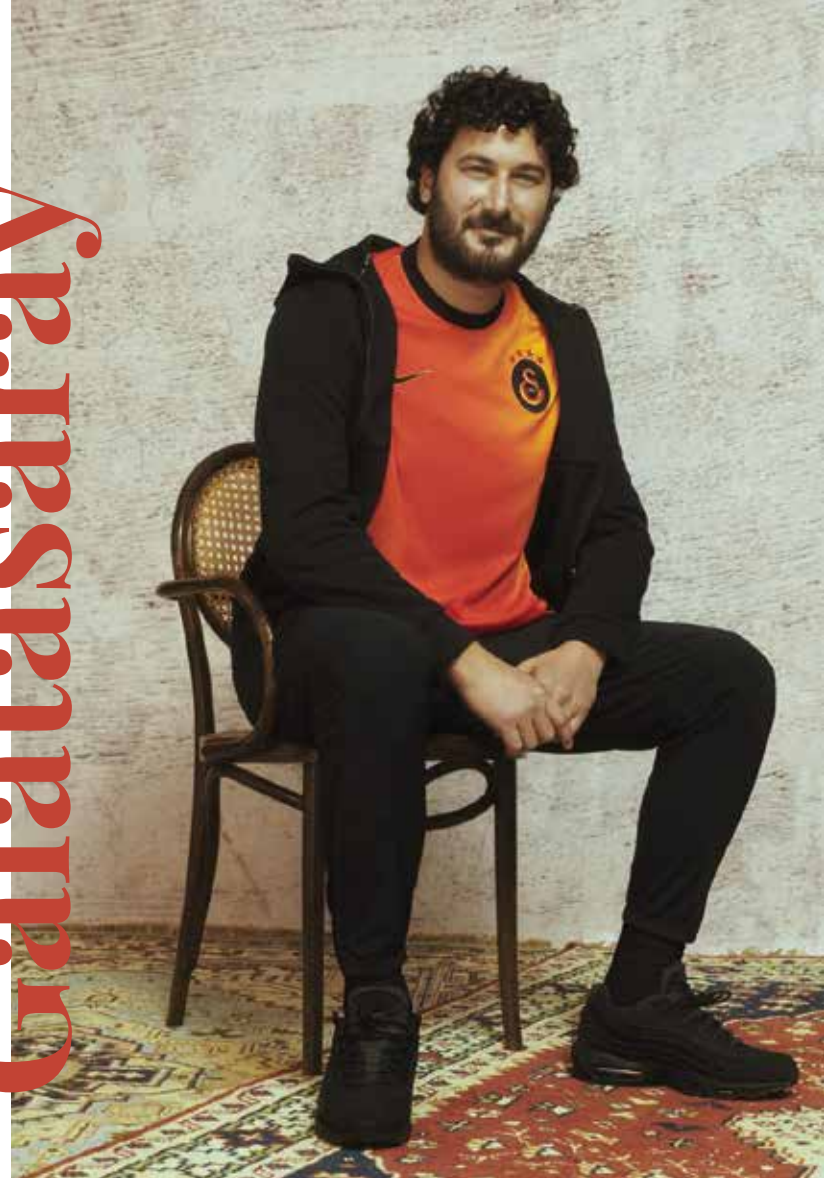
FC Internazionale Milano'nun yeni üçüncü forması, en ikonik Air Max modellerinden biri olan Air Max 97 Silver Bullet'dan ilham alıyor. Inter, 2020-21 koleksiyonunun bir parçası olarak yatay siyah ve gümüş şeritli detayları olan bir forma giyecek ve bu da Avrupa'nın en şık şehrinin kalbindeki takıma çok yakışacak.



AS Roma

AS Roma'nın 2020-21 üçüncü forması kulübün tarihinde de yer alan siyah formlarından detaylar barındırırken, Nike Air Max 90 tasarımcılarının sıkı bir favorisi olan safari deseni ile şimdiden futbolseverlerin favorisi olacak gibi gözüküyor!

Galatasaray



Galatasaray'ın üçüncü forma tasarımındaki günbatımı renklerine sahip Nike Air Max Plus'ın ateşli kırmızı ve turuncu tonları, Galatasaray renkleri ile uyumlu bir şekilde taraftarın karşısına çıkıyor.

Sigorta Sektörü 8 Ayda 53 Milyar TL Prim Üretti



TSB, 2020 yılı Ağustos sonu prim üretim verilerini açıkladı. Sektör geçen yılın aynı dönemine göre %23,8 artış ile 53 milyar 290 milyon lira prim üretti.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) üye şirketlerden derlediği prim üretim verilerini açıkladı. Rakamlara göre 2020 yılı Ağustos sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %23,8 artış ile 53 milyar 290 milyon lira olarak gerçekleşti. Hayat branşı prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %64,3 oranında artarak 10 milyar 217 milyon lira oldu. Hayat dışı tarafında ise prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %16,9 oranında artarak 43 milyar 72 milyon oldu. Branş bazında bakıldığında ise sektörün 2020 yılı Ağustos sonu rakamlarında en çok prim ürettiği branş 13 milyar 73 milyon lira ile kara araçları sorumluluk branşı oldu. COVID-19 salgınının yaşandığı zorlu süreçte hastalık ve sağlık branşında ise toplam 6 milyar 553 milyon lira prim üretimi gerçekleşti. Bu branşları 6 milyar 526 milyon lira ile yangın ve doğal afetler, 6 milyar 395 milyon lira ile kasko sigortasının da içinde bulunduğu kara araçları branşı takip etti. Genel zararlar branşında ise sigorta sektörü 5 milyar 495 milyon lira prim üretti.

Katılım Sigortacılığında %17 Artış

TSB internet sitesi üzerinden açıkladığı verilerde 2020 yılı Ağustos sonu katılım sigortacılığı istatistiklerini de paylaştı. Katılım sigortacılığı tarafında toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %17 oranında artış ile 2 milyar 646 milyon lira prim üretimi gerçekleştirildi. Toplam üretimin 2 milyar 443 milyon lirası hayat dışından gelirken 203 milyon lirası ise hayat tarafından geldi.

MetLife

Emeklilik ve

MetLife'tan 'Eğitim Desteği', Asistans Paketi

MetLife Emeklilik ve Hayat, Koruyucu Meleğim Eğitim Sigortası alan ebeveynlere 'Eğitim Desteği' asistans paketi ile çocuklarının hem bugünkü sağlık ve kültürel gelişimine destek veriyor hem de bugünden geleceğine doğru yönlendirilmelerini sağlıyor.

Farklı müşteri gruplarının ihtiyaçlarına cevap vererek onların hayatlarına değer katan ürün ve hizmetlerle donanan MetLife Emeklilik ve Hayat, Koruyucu Meleğim Eğitim Sigortası ürünü alan müşterilerine 'Eğitim Desteği' asistans hizmetlerinden yararlanma imkanı da sunuyor. Esnek yapısı ile çocukların eğitim süreleri ve yıllık eğitim masraflarına uygun paketler içeren Koruyucu Meleğim Eğitim Sigortası ve beraberinde sunulan Eğitim Desteği asistans paketi ile özellikle pandemi sürecinde hayat standartlarının değişmesinden endişe eden ebeveynlerin beklenti ve ihtiyaçlarının karşılanması hedefleniyor. MetLife, Eğitim Desteği asistans paketi ile tıbbi bilgi ve danışma, psikolojik danışma, hobi kulüpleri, kariyer koçluğu, İzotomi® (yetenek testi) ve çocuklar için atölye programları başlıkları altında onlarca ücretsiz ya da indirimli hizmet sunuyor.

Müşterilerine değer yaratan hizmetler sunma yaklaşımı ile ilgili olarak konuşan **MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven**, "Özellikle pandemi süreci ile birlikte yapılan araştırmalar gösteriyor ki ebeveynleri bu süreçte en çok endişelendiren konuların başında hayat standartlarının olumsuz anlamda değişmesi durumunda çocuklarının eğitim standartlarının da değişmesi geliyor. Tam da bu noktada eğitim sigortası ürünlerinin ve beraberinde sunulan hizmetlerin önemi karşımıza çıkıyor. Koruyucu Meleğim Eğitim Sigortası ürünümüzle birlikte yararlanılan Eğitim Desteği asistans paketimizi çocuklarımızın hem bugünlerini hem de yarınlarını düşünerek dizayn ettik. Bu sayede ebeveynlerin kaygılarını hafifleterek en değerli varlıkları olan çocuklarının ihtiyaçlarını karşılamayı arzu ediyoruz" dedi.

Koruyucu Meleğim Eğitim Sigortası ile zengin bir hizmet bütününe sahip olan Eğitim Desteği asistans paketi alan MetLife müşterileri; 7 gün 24 saat ücretsiz tıbbi bilgi ve danışmanın yanı sıra anlaşmalı eğitim koçluk ofislerinden yüz yüze, telefon veya Skype ile yılda bir defa ücretsiz, diğer seansları yüzde 20'ye varan indirimli kariyer koçluğu; yüzde 30'a varan indirimlerle 40'ı aşkın şehirdeki anlaşmalı kurumlarda geçerli olan ve eğitimden sosyal aktivitelere, sanattan spora birçok alanda hizmet sunan hobi kulüpleri; yüzde 15'e varan indirimlerle çocuk ve gençlerin geleceklerini planlamalarına yardımcı olan, yetenek ve eğilimlerine göre kariyer belirleme sistemi olan İzotomi® testi hizmetlerinden yararlanabiliyor. Eğitim Desteği asistans paketi, ayrıca ebeveynlere anlaşmalı kurumlardan, psikolog veya psikiyatristlerden psikolojik danışma hizmetini ilk seansı ücretsiz, diğer seansları indirimli ve çocuklar için "yaparak öğrenim" aracı robotik setler içeren atölye programlarını indirimli olarak sunuyor.



*Ankara Sigorta Genel
Müdürü Vefa
Murteza pandemi
döneminde sektörde
yaşananlardan
geleceğe dair
beklentilerine kadar
birçok konu
hakkında konuştu.
Murteza, “Pandemi
döneminde sigorta
sektörü üzerine
düşeni fazlasıyla
yerine getirmiştir”
dedi.*

*Vefa
Murteza*

“Üzerimize düşeni yaptık.”

Sayın Vefa Murteza Bey, öncelikle Ankara Sigorta’nın hikayesini sizden dinleyebilir miyiz?

Ankara Sigorta 1936 yılında bakanlar kurulu kararıyla, %100 Türk sermayesi ile kurulan bir şirkettir. Şu anda Türkiye’de aktif faaliyet gösteren sigorta şirketleri arasında da en eskilerinden bir tanesiyiz. 1936 yılında dönemin ekonomi bakanı, Ankara Sigorta’nın ilk yönetim kurulu başkanımız Sayın Celal Bayar’dır. 2000 yılında şirketimizin tüm hisseleri Polis Bakım ve Yardım Sandığı kısa adıyla Polsan tarafından satın alınmış ve şu ana kadar da Polsan bünyesi içerisinde Ankara Sigorta olarak devam etmekteyiz. Bunun dışında Ankara Sigorta yıllardır köklü bir şirket olmasına rağmen hak ettiği yere gelememiş, bununla ilgili olarak çeşitli dönemlerde, bir takım çalışmalar yapılmaya çalışılmış, fakat stabil bir şekilde Türkiye sigorta sektöründeki yerini muhafaza etmiş ve korumuştur.

Peki sizin hikayeniz Ankara Sigorta ile nasıl kesişti?

Ankara sigorta hikayem geçen yılın eylül-ekim ayları itibariyle başladı. Ben 30 yıldır bu sektördeyim, bundan önceki kurumumda çalışırken Ankara Sigorta’nın bir Genel Müdür arayışı içerisinde olduğu ifade edilmişti ve bu görevle ilgili olarak benimle bir görüşme gerçekleştirildi. Tamamen tesadüf olarak bir dostumuzun beni önermesiyle ortaya çıkan bir durum aslında. Ben de bu konuyla ilgili olarak Ankara’ya gidip bir görüşme yaptım. En son Sayın Bakanımız beni görmek istedi. Kendisi de sigortacı olma sebebiyle aramızda sigorta konularıyla ilgili kısa bir söyleşimiz oldu. Daha sonra ben Ankara Sigorta’da Genel Müdür olarak görevime başladım. 30 birikimini Ankara sigorta için daha iyi yerlere taşımak için çalışmaktayım.

Çok sıcak bir gelişme olduğu için düşüncelerinizi sormak istiyoruz, Türkiye Sigorta’nın kurulması ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Ben Türkiye Sigorta’nın kurulmasını son derece olumlu karşıyorum. Çünkü kamu tarafından böyle bir sigorta şirketine ihtiyaç vardı. Bizde yarı kamu sayılabilecek bir şirketiz. Yalnız, baktığımız zaman Türkiye Sigorta tamamen kamunun idaresinde kurulmuş olan büyük bir sigorta şirkettir. Ben bu oluşumu çok önemli görüyorum, çünkü Türkiye’de büyük bir pazar var. Bu pazar, Türkiye’de geçen yıl 10 milyar dolar olan bu rakam diğer ülkelere baktığımız zaman son derece aşağıda kalıyor. Avrupa’nın diğer ülkelerine baktığımızda ortalamaların 200-300 milyar dolar olduğu bir sektörde, bizim 10 milyar dolarda kalmamız sektörümüze yakışmıyor. Bu sebeple Türkiye Sigorta’nın kurulmasından son derece memnunuz.

Hatta aynı zamanda reasürans firmaları içinde Türk Birliği de kuruldu. Bunu da olumlu karşıyorum. Pasta çok büyük, bu pastayı hep beraber bütün sigorta şirketleri, kamu, özel ya da yabancı şirketler olarak büyütme ve bu bilinci Türkiye ye yaymak durumundayız.

Geçtiğimiz aylarda SDDK kuruldu ve bu birleşme sürecine kadar onların da çok aktif rol oynadıklarını söyleyebiliriz. Sayın Bakanımızın da şöyle bir sözü vardı, “Sigorta sektörüne bir can suyu verdik.” Bankalarda olduğu gibi sigorta sektöründe de kamunun varlığı sizce bazı sorunların çözümüne daha kolaylık sağladı mı?

Mutlaka, bu yeni dönemde kamu otoritesinin SDDK'yı kurmuş olması sektörün büyümesinin artık bir devlet politikası haline geldiğini gösteriyor. Yani devlet politikası olarak gözümlüze çarpıyor. Tabii SDDK'nın zor bir görevi var, bu kurum içerisinde beş arkadaşımız bulunuyordu, onlardan bir tanesi bendim. Yalnız, ben iki görevi beraber yürütemeyeceğimden dolayı Ankara Sigorta'da görevime devam ediyorum.

SDDK'daki arkadaşlarımızın görevleri gerçekten zor ama sektör için gerekli olan; alt yapı, düzenleme, acente tarafı, kanunlar ve yapılmaması gereken yönetmeliklerle birlikte önlerinde büyük bir liste var ve arkadaşlarımız da sırayla bu listeyi eriteceklerdir. Bizde kendilerine sektör yöneticileri olarak, yardım talep ettikleri sürece desteklerimizi sunmaya hazırız.

Sektörün tabii çözülmesi gereken birçok problemi var. Bu problemleri hepimiz bir araya gelerek çözebiliriz, bu da oluşacak olan pazarın artmasına sebep olacaktır. Çünkü tüm problemin çözülmesi sonucunda hem acente tarafından hem de tüketici tarafından sigortaya ilgi artacaktır. Bu da bizim sektör olarak cirolarımıza yansıyacaktır.

Sizce Türker Bey'in önündeki ajandasında çözülmesi gereken en önemli problem size göre nedir?

Türker Bey'in ajandasını bilemiyorum ama sanıyorum ki çok kalındır. Tabii bir elementer tarafı var, bir de elementer dışı tarafı var. Öncelikle elementer dışı tarafında bir takım düzenlemeler yapılacaktır. Elementer tarafta ise bana göre aslında her ikisinin de aynı anda yürütülmesi gerekiyor. Türker Bey bunu son derece iyi yapabilecek tecrübeye ve birikime sahip bir kişi.

Ben bu konuda şunu söyleyebilirim; Türker Bey ile beraber olsaydım, en önemli konulardan biri olan acentelerin problemlerinin nasıl giderilebileceği konusunda yönetmelikte bir eksiklik varsa onu tamamlamak olacaktır diye düşünüyorum.

Pandemi sürecinde sektörde –deyim yerindeyse– kartlar yeniden dağıtıldı diyebiliriz. Ankara Sigorta olarak siz pandemi sürecini nasıl geçirdiniz?

Pandemi süreci aslında sektöre çok şey öğretti. Ötelediğimiz bazı şeyleri geriye çektik. Bunlardan bir tanesi, en önemlilerinden bir tanesi online çalışmak. Hepimiz bu süreç içerisinde dijitalleşmeyi öğrendik. Söylemek istemiyorum ama pandemi olmasaydı dijitalleşmek konusu uzun süre hepimiz için ertelenirdi diye düşünüyorum. Pandemi dönemi içerisinde tabii biz de sağlık yönünden çok büyük önlemlerimizi aldık, %10 personelle, üst kademedeki arkadaşlarımız

çalıştılar ve onun dışındaki arkadaşlarımızın bilgisayarları ve bütün altyapılarını evden konumlandırmak üzere teknik altyapılarımızı tamamladık. Bunlarla ilgili acentelerimizin çok mutlu olduklarını söyleyebilirim. Pandemi dönemiyle ilgili hiçbir şekilde teknik olarak bir aksama yaşamadık. İnşallah pandemi dönemini tüm sektörler ve tüm insanlık olarak bir şekilde atlatacağıdır. Bu süreç içerisinde artık hep beraber normalleşmeye döneceğimizi ümit ediyorum.

“Pandemi süreci aslında sektöre çok şey öğretti. Ötelediğimiz bazı şeyleri geriye çektik. Bunlardan bir tanesi, en önemlilerinden bir tanesi online çalışmak. Hepimiz bu süreç içerisinde dijitalleşmeyi öğrendik.”

Bağlı bulunduğunuz kurum dolayısıyla Emniyet mensuplarına özel bazı kampanyalarınız var. Bunlarla ilgili son süreçte özel kampanyalarınız bahsetmek istediğiniz projeleriniz var mı?

Bilhassa Süleyman Soylu Bakanımızın talimatları doğrultusunda bu dönemde Emniyet mensuplarına, Polsan üyelerine özel bir poliçe ürettik, ismi EGM Poliçe. Bunlardan en önemlisi EGM kasko poliçesi. EGM kasko poliçesine ihtiyaç duyulduğu anda sistemimizden online olarak alabiliyorlar, bunla ilgili olarak ciddi indirimler ve birtakım avantajlar sunuyoruz. Yalnız, bu demek değildir ki sistem üzerinden acentelerimizi bir kenara bırakıyoruz. Arzu eden müşterimiz websitemizden hangi acente üzerinden poliçesinin kesilmesini istiyorsa o acenteyi işaretleyebilir ve o şekilde de satış yapabiliyoruz. EGM poliçeyle birlikte; kasko, trafik sigortası, konut sigortası ve dask poliçelerinde Emniyet mensuplarımıza kolaylıklar sağlıyoruz.



Peki Ankara Sigorta olarak emniyet mensupları dışında şu anda geleceğe yönelik kampanya ve projeler nelerdir?

Şu an için en önemli çalışmalardan bir tanesi Ankaravan kasko ve trafik sigortası. Malum pandemi dönemi insanlarımız evlerden çıkmak için çeşitli bir takım yollar bulmaya çalıştılar. Bizlerin sektöre yapmış olduğu en büyük katkılardan bir tanesi karavan sigortalılarına yeni ürünler tasarlamak. En önemli problemlerden bir tanesi karavan sahibi olan kişilerin trafik poliçesindeki yüksek fiyatlardı. Biz fiyatları makul seviyelere indirip, karavan sever dostlarımıza bu konuyu paylaştık ve bununla ilgili olumlu geri dönüşler aldık. Artı yine karavanla ilgili “Karavan Kaskosu” sunduğumuz ürün yelpazesi içinde bulunmaktadır. Bunun dışında kasko poliçelerimizde bazı eksik kısımları düzelterek şu anda sektörde en olumlu, tüketici tarafından alınabilecek en iyi poliçeler arasına girmiştir.

Sigorta sektörüne ve Sigorta Life okuyucularına mesajlarınız nelerdir?

Sigorta sektöründe geçen yılki rakamlarımız 10 milyar dolar. Bizim bunu geliştirmemiz ve tüm Türkiye’ye yaymamız adına bir takım şeyler yapmamız gerekiyor. SDDK ve tüm sigorta yöneticileriyle birlikte sektörü daha üst seviyelere getirmemiz gerekiyor. Burada bir güven unsuru var. Yıllardır söylenir bu güven unsuru. Ürün yelpazesini biraz arttırarak bunu başarmak gerekiyor. Örneğin; bir kişi bir sigorta poliçesi almayı istiyor fakat onu ücretinden dolayı satın

alamıyorsa bu örnekteki kişinin satın alabileceği bir ürün geliştirmek gerekiyor. Ürün yelpazesi arttığı sürece biz bu pastayı genişletiriz. Böylelikle herkes sigortalı olur ve herkesin ürününü teminat altına alınmış olur. Bugün baktığımız zaman araba fiyatlarının çok fazla arttığı görülüyor. Aracın en ufak bir zarar görmesi sıkıntılara yol açabiliyor ve bunun sigortasız olması kişiyi mali yönden sıkıntıya sokup mağdur edebiliyor.

Aynı oranda kasko poliçeleri veya sigorta primleri artmadı değil mi?

Şimdi baktığımız zaman biz 2016-2017 yılındaki trafik primleriyle trafik poliçesi satıyoruz. 2020 yılındayız ama fiyatlamalara baktığımız zaman şu anda 2017’nin fiyatlarını kullanıyoruz. Bedellerinde artış yapmayan sektör olarak ben sigorta sektörünü görüyorum. Sigorta sektörü pandemi döneminde üzerine düşen görevi fazlasıyla yerine getirmiştir. Bundan sonrasında araç ve parça fiyatlarının artması buralarda biraz zorlayacaktır. Sanırım sektör bunu ileri ki dönemlerde tüketiciye yansıtmak durumunda kalacaktır diye düşünüyorum.

Sigorta Life’a yayın hayatında başarılar diliyorum. Sigorta Life’ı ismen biliyorum ama ürün yelpazenizin bu kadar fazla olduğu ve ulaşılabilirliğinizin fazla olduğunu bilmiyordum. Teşekkür ediyorum ve başarılar diliyorum.



Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Sincek: Emeklilik Fonları Tüm Yatırım Araçlarına Fark Attı

2020 yılının ilk gününden 19 Ağustos'a kadar altın fonları yüzde 57 kazandırarak, başta faizsiz BES olmak üzere tüm sektörün getiri oranlarını artırdı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Ayşe Teyze, Ahmet Amca, faizsiz altın fonlarını tercih ederek sadece son bir ayda %13,8 getiri elde etti. Özellikle pandemi sürecindeki taleple beraber faizsiz BES, tüm sektöre yukarı doğru büyük katkı sağladı. Tüm emeklilik fonlarındaki yedi aylık getiri oranı %15,9 oldu" dedi.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, faizsiz BES tarafındaki katılımcıların altın fonu tercihinin sektöre olan katkısını değerlendirdi. Pandemi süreciyle altın fonlarının daha çok tercih edildiğini belirten Ayhan Sincek, "Geleneksel altın alıcısı da artık BES'in altın fonlarını keşfetti. Bunun önemli bir kesimi de faizsiz altın fonlarını tercih ediyor. Yılbaşından 19 Ağustos'a kadar olan sürede yaklaşık yüzde 57 oranında getiri sağlayan altın fonlarının; faizsiz fonlar içinde ağırlığı yüzde 53 iken, altın fonlarının konvansiyonel taraftaki ağırlığının oranı ise yüzde 15 seviyesinde kalıyor. Getirileri faizsiz fonlar ve konvansiyonel fonlar olarak ayırttığımızda ise faizsiz fonların ağırlıklı getirisinin yaklaşık yüzde 42 seviyesinde, konvansiyonel fonların ise yüzde 12 seviyesinde gerçekleştiğini görüyoruz." dedi.

Sektör Olarak Enflasyonun İki Katından Fazla Getiri

Faizsiz taraftaki yoğun talep ve yüksek getirinin, sektörün tüm fon birikimlerine katkı sağladığını belirten Sincek, "Fon getirilerine yılbaşından bugüne OKS fonları dahil olarak baktığımızda sektördeki tüm emeklilik fonlarının yüzde 15,09 oranında bir fon büyüklükleriyle ağırlıklandırılmış getiri sağladığını görüyoruz. Yedi aylık enflasyon gerçekleşmesinin yılbaşından bugüne yüzde 6,71 seviyesinde gerçekleştiğini göz önüne aldığımızda emeklilik sektörüne yatırım yapan katılımcıların enflasyonun iki katından fazla değer kazancına ulaştıklarını görüyoruz" şeklinde konuştu.

Fon Liderliğinde Dördüncü Yıl

Katılım Emeklilik'in profesyonel yönetim stratejileriyle üst üste dördüncü yılında da fon getirilerindeki liderliğini sürdürdüğünü aktaran Sincek, "Katılım Emeklilik olarak 3,3 milyar TL fon büyüklüğüne; 175 bin aktif sigorta sözleşmesine 734 bin BES ve OKS sözleşmesine ulaştık. 13 faizsiz fonumuzla katılımcılara kazandırmaya devam ediyoruz. Üç yıldır üst üste devam eden BES fonları arasındaki fon getiri şampiyonluğumuzu bu yıl da sürdürüyoruz. Son bir aydaki altın fonu getirisi ise yüzde 13,8 oldu" ifadelerini kullandı. Sincek, sözlerine şöyle devam etti, "Katılımcılarımız için sürdürülebilir reel getiri hedefiyle çalışıyoruz. Bu yıl da getiri rakamlarımızı geçtiğimiz yıllara oranla daha yukarılara taşımayı sürdürüyoruz."

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
SAHİP OLMANIN YENİ YOLU



“Doğa Sigorta olarak bu sürece zaten hazırlıklıydık. Sürecin başında çok tecrübeli IT ekibi-mizle beraber, şirket olarak neredeyiz, ihtiyaçlarımız ve güçlü yanlarımız konularını analiz ederek yola çıktık. Herhangi bir olumsuzluk ya da eksiklik tespit etmedik. Sistemimizde ve alt yapımızda ise en ufak bir aksaklık yaşamadık.”

Coşkun Gölpınar

Doğa Sigorta Genel Müdürü

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Covid-19 sürecinde ve sonrasında firma olarak değişen çalışma düzenlerini ve ‘yeni normal’e nasıl başarılı bir şekilde uyum sağladıklarını Sigorta Life sayfalarında anlattı.

Doğa Sigorta olarak pandemi sürecini nasıl geçirdiniz? Pandemi süreci sonrasında çalışma düzenlerinde nasıl değişiklikler oldu?

Ülkemizde Mart ayının ortalarında Covid-19 vaka sayılarındaki artışla birlikte şirketimiz evden çalışma ortamına geçti. Ancak teknolojik altyapımızın uygun olması ve tüm ekibimizin olağanüstü gayreti ile bu süreci hiçbir sıkıntı yaşamadan geçirdik. Satış kaynaklarımıza ve müşterilerimize her zaman olduğundan daha da yakın olmaya gayret gösterdik, bunu da üretimlerimize yansıtmayı başardık.

Acentelerimiz ve paydaşlarımızla süreci sürekli yakından takip ederek ve oluşan en küçük aksamaya anında müdahale edip çözümler ürettik. Gerek e-posta ortamıyla, gerekse de online videolu görüşme platformları sayesinde iletişimde herhangi bir kopukluk yaşamadık. Satış kaynaklarımıza ve müşterilerimize her zaman olduğundan daha da yakın olmaya gayret gösterdik, bunu da üretimlerimize yansıtmayı başardık.

Gelecekte günümüzde yaşanan bu sürecin dijital çağa geçilmesinde önemli bir etkisi olduğunun belirtileceği bir gerçek. Finans sektörü gibi bazı sektörlerde kısmi evden çalışma düzenine geçilmesinin başlangıcı olan bir dönem yaşıyoruz. Dolayısıyla teknolojik altyapısı güçlü şirketlerin salgın sonrasında da kısmi olarak evden çalışma düzenine geçmesini bekliyoruz. Doğa Sigorta olarak pandemi sonrası süreçte de ekibimizin bir kısmının evlerden dönüşümlü olarak çalışması konusunda karar aldık.

Dijital altyapınızı nasıl revize ettiniz? Bu noktada iddialı olduğunuzu düşünüyor musunuz?

Doğa Sigorta olarak bu sürece zaten hazırlıklıydık. Sürecin başında çok tecrübeli IT ekibimizle beraber, şirket olarak neredeyiz, ihtiyaçlarımız ve güçlü yanlarımız konularını analiz ederek yola çıktık. Herhangi bir olumsuzluk ya da eksiklik tespit etmedik. Sistemimizde ve alt yapımızda ise en ufak bir aksaklık yaşamadık. Mesaiye kalma durumları veya hastalanma gibi sebeplerden ötürü şirkete gelemeyen çalışanlarımız uzaktan erişimle vazifeli olduğu işlemleri evlerinden önceden de rahatlıkla yapıyorlardı. Uzaktan erişim, internet üzerinden ofisteki bilgisayarımıza bağlanmanızı sağladığı gibi ofis ağına erişim olanağı da sunuyor. Bu sayede ofis dışındaki internet ağları ve farklı lokasyonlar üzerinden mobil cihazlarımızı ofis ağına dahil edebiliyorsunuz. Uzaktan erişim sayesinde dosya gönderimi, dosya paylaşımı, konuk daveti ve benzeri özellikleri de kullanabiliyorsunuz.

Dolayısıyla Doğa Sigorta olarak bu süreçte en küçük bir sıkıntı yaşanmadan mükemmel diyebileceğimiz bir sonuç ile çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bu durumun pandemi sonrasında da bir yol anahtarı oluşturduğunu söyleyebiliriz.

Salgın sonrası sağlık sigortalarına olan ilgi arttı. Bu konuda Doğa Sigorta olarak ürünleriniz ve hedefleriniz nelerdir?

Doğa Sigorta olarak sağlık branşında Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Seyahat Sağlık Sigortası ve yabancı uyruklulara özel Turuncu Sağlık Sigortası ürünlerimizle hizmet veriyoruz. Şirketimiz, pandemi sürecinin başlangıcında Covid-19’u teminat altına aldığını duyuran ilk şirketler arasında yer alarak sigortalılarımızın güvenini kazandı, süreçte de hastalanan sigortalılarımızın tedavileri karşılandı. Sektörümüz, teminat altında olmamasına rağmen salgın hastalık giderlerini teminat altına alarak iyi bir sınav verdi. Bu durumun, sigortaya bakışı, sağlık sigortasının önemini ve bilincini geliştirmesi beklenmektedir. Şirketimizde ise Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’na talep artmıştır.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, sektörde olduğu gibi şirketimizde de gelişen ve büyüyen branşlardan biri. Bu alanda bireysel ve kurumsal müşterilerimize hizmet vermekteyiz. 2020 yılında da büyüme trendi devam etmekte, sektör verilerinde de hastalık/sağlık branşında ilk altı ay sonuçları ile belirgin oranda büyümemiz görülmektedir. Ülkemizde sağlık sistemi çok gelişmiş durumda. Bunun gelecekte de sürdürülebilir olması için finansmanında sigorta şirketlerinin giderek artan oranda yer alması kaçınılmazdır. Şirketimiz de gelecek dönemde Tamamlayıcı Sağlık’ta büyümeyi hedeflemektedir.

Pandemi sürecine rağmen özel günlerde hep acentelerinizin ve müşterilerinizin yanında oldunuz. Bu da bir şirket politikası mı?

Her daim olduğu gibi acentelerimizin kesintisiz yanındayız. Farklı kasları güçlendirecek değişiklikler olarak tanımlayabileceğimiz ‘Acente Güçlendirme Paketi’ ile 3 ana başlık altında destek çalışmamızı acentelerimiz için devreye aldık.

Ürün Destek paketimizle birlikte; acentelerimize özel oto branşlarında genişletmeler ve destek veriyoruz, ‘Ek Gelir İyi Gelir’ modelimizin kriter sayısını düşürüp hedef gerçekleştirmeleri %90’a çekti böylece kazanmak artık çok daha kolay olacak. ‘Sağ Kol Kas-ko’ kampanyamızdaki büyüme kriterini kaldırdık. Böylece acente çalışanlarının ödül kazanma şansı daha da yükselecek.

Maddi Destek paketimizle birlikte; acentelerimizin hak ettiği fakat mevcut şartlar nedeniyle kullanamadığı yurt içi ve yurt dışı tatillerinin maliyetlerini ek komisyon olarak acentelerimize geri ödüyoruz. Protokollü acentelerimizin hedeflerini %90’a düşürdük. Konut poliçeleri için ise ek komisyon vermeye başladık.

Moral Destek paketimizle birlikte; tüm acentelerimize ve ailelerine 7/24 MEDLINE tıbbi danışmanlık hizmeti veriyoruz.

Pandemi sürecinin ne kadar devam edeceği bilinmediğinden dolayı şirket olarak acentelerimizin nakit akışına destek olmak ve onları desteklemek adına onların yanlarında olmaya devam edeceğiz. Sık sık üst yönetim ekibimizin yaptığı aramalar ile acentelerimizin yanında olduğumuzu yeniden hatırlatıyoruz. Bunun da sonuçlara pozitif olarak yansıdığını gördük.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortalarında salgın hastalıklar poliçe teminatı kapsamı dışında olmasına rağmen, bu olağanüstü dönemde Doğa Sigorta’nın tamamlayıcı sağlık sigortası poliçelerinin geçerli olduğu özel hastanelerde oluşacak fark ücretlerini poliçe teminatları çerçevesinde karşılama kararını hızla aldık ve poliçe sahiplerimizi de acentelerimizi de mağdur etmedik. Bu zor günleri birlik ruhumuzla kenetlenerek, verimli çalışma planlarımız ile aşacağımıza inanıyor, tüm ülkemiz ve dünyanın sağlık dolu günlere kavuşmasını diliyoruz.



Telesure Sigorta

“Telesure Sigorta Genel Müdürü Alper Ziyal, müşterilerinin faaliyetinin bulunduğu farklı coğrafyalarda hem lokal hem de global sigorta ihtiyaçlarına cevap verebildiklerini söyledi.”

Bize biraz kendinizden ve kariyerinizden bahseder misiniz?

1987 yılında bir akrabamızı Almanya'daki sigortacılıkla ilgili babama feedback veriyor ve bunun üzerine babam, Ziyal Sigorta isimli bir acente açıyor. Ben o zamanlar üniversitede okuyordum. 1994'te orta ölçekli bir acente olan şirketimizde çalışmaya başladım. Şirketin her aşamasını görmek adına babamın da tercihiyle ofis boyutunda işe başladım. 1994'ten 1998'e kadar şirketin tüm departmanlarında çalıştım. Bilgi işlem konusunda şirkete yatırım yapma kararı aldım. 1998'te babamın vefatından sonra şirketin yapısını tamamen değiştirip büyütme yönünde çaba sarf ettim. 2001'e kadar da acenteliğimiz Türkiye'nin en büyük ilk 50 acentesinden biriydi. O dönemde Türkiye'de brokerlik yeni yeni başlıyordu. 2001 yılında brokerlik lisansına başvurudum, 2003'te de lisansımı aldım ve sigorta brokerliğini kurdum ve 2003'ten 2013'e kadar Türkiye'nin ilk 5 brokerinden biri olduk. Brokerliğin sigorta acenteliği gibi yapılmasını tercih etmedim. Şirketi kurumsallaştırmak gerektiğine inandığım için fonksiyonlar bazında profesyonel bir ekip oluşturduk. Hizmet sektöründe yıllardır çalışan bir kurum olarak en değerli varlığımızın amatör ruhuyla çalışan kuvvetli bir profesyonel ekip olduğuna inanıyorum. Brokerlik içerisinde reasürans departmanı da kurdum; inşaat, endüstriyel işler gibi büyük risklerde plasman yapılabilmesi ve kapasite sağlanması adına İngiltere ile bağlantılar kurduk. İngiltere'deki 2 brokerlik firmasının Türkiye ve CIS ülkeleri temsilciliğini aldık. Bunlar bize kurumsal yapıyı ve sigortacılığın dünyada nasıl yapıldığını öğretti. Sonrasında o dönemde bazı tesadüfler ve biraz da şansın etkisi ile Türkiye'de bireysel sigortalar alanında yatırım yapma arayışı içinde olan Güney Afrika kökenli Telesure grubu ile yollarımız kesişti. Dünyada 4 kıta ve 8 ülkede faaliyet gösteren Telesure, ilk defa Türkiye'de bir lokal bir partnerle işbirliği yapma kararı aldı. Koalay.com'un kuruluşunda lokal partner ve Yönetim Kurulu üyesi olarak 5 sene görev aldıktan sonra Şirketin Bireysel ve Kurumsal fonksiyonlarını birbirinden ayırma kararı vererek Telesure Kurumsal Sigorta ve Reasürans Brokerliği'ni ayrı bir tüzel kişilik olarak yapılandırdık.

Telesure Kurumsal Sigorta ve Reasürans Brokerliği AŞ.'nin yapısı ve misyonuyla alakalı neler söylemek istersiniz? Müşterilerinize ne tür hizmetler veriyorsunuz?

Telesure Sigorta hem sigorta hem de reasürans brokerliği hizmeti verebilen bir firma. Kuruluşumuzdan bu yana modern teknolojiye dayalı hizmetimizle maliyet etkinliği ve üstün bir hizmet sunma öncelikleriyle müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

Başarının ve müşterilerimize sunduğumuz yaratıcı çözümlerin arkasındaki en önemli unsurlar; uzmanlık, süreklilik, tutarlılık, müşterilerimizin sektörüne ve yapısına özel çözümler ve hepsinden önemlisi müşterilerimizi iş ortağımız olarak görmemiz olduğuna inanıyorum.

Telesure Sigorta olarak sürekli kendimizi yenileyerek hareket etmekteyiz. Hizmet verdiğimiz tüm sektörlerden kendimize işimiz adına yeni bir şeyler katmaktayız. Dinleyerek, teknolojik ve global piyasa koşullarındaki gelişmeleri anlık olarak takip ederek müşterilerimize hep daha iyi ne sunabiliriz peşinde olmaktan da büyük memnuniyet duyuyoruz.

Hizmetlerimiz, her konuda müşterilerimizin sigorta ihtiyaçlarının karşılanması yanı sıra, risk yönetimi ve sigorta danışmanlığı, hasar ve operasyon yönetimi konularını da kapsıyor. Müşterilerimizin faaliyetinin bulunduğu farklı coğrafyalarda da hem lokal hem de global sigorta ihtiyaçlarına cevap verebiliyoruz. Gerektiğinde bu piyasalara reasürans desteği de sağlayarak kesintisiz bir hizmet ağı oluşturmaya gayret ediyoruz. Bildiğiniz gibi Sigorta brokeri, müşterisi için çalışır, tamamen bağımsızdır. Bağımsız yapımızın getirdiği tarafsızlıkla, müşterilerimizin ihtiyacı olan sigorta konularında en geniş teminatı, piyasadan elde edilebilecek optimum maliyetlerle sağlamaya çalışıyoruz. Riskin tespit edilerek, değerlendirilmesi çalışmaları çerçevesinde risk yönetimi ile başlayan hizmetlerimiz, sigorta programının oluşturulması, operasyon yönetimi, hasar yönetimi, cari mutabakatlar, aylık raporlamalarla devam etmektedir. Broker olarak Türkiye ve uluslararası piyasaları sürekli izlemek, yasal mevzuat ve değişen teminat, fiyat ve şartları düzenli olarak raporlamak, gerektiğinde reasürans hizmetleri vermek iş modelimizin bir parçasını oluşturur. Otomotiv, inşaat, enerji, yenilenebilir enerji, gıda, iletişim, inşaat yan sanayi, ilaç, tekstil, otel ve eğlence, alışveriş merkezleri, zincir mağazacılık, perakende, eğitim ve hizmetler sektörleri oto dışı branşta yoğunlaştığımız sektörler. Oto branşında ise Filo

Telesure Sigorta

Yönetimi konusunda özellikle ihtisas sahibi olduğumuzu belirtebilirim. Diğer yandan kurumların çalışanlarına yönelik sağladığı yan haklar çerçevesinde gerek grup sağlık, gerek Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları alanında 20 seneyi aşkın tecrübemiz bulunuyor.

Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 sürecinin ilk aşamasını nasıl geçirdiniz ve bu yönde aldığınız önlemler neler?

Her şeyden önce ekibimizin sağlığı bizim için önemli. 18 Mart itibarıyla evden çalışma düzenine geçtik, kullandığımız teknoloji ve bugüne kadar bu alanda yapmış olduğumuz yatırımlar ne kadar kıymetli olduğunu da deneyimlemiş olduk. Müşterilerimiz ve çözüm ortaklarımız hizmetlerimizde hiçbir aksaklık yaşamadılar.

Covid-19 teminatının sağlık sigortalarına dahil edilmesiyle beraber sağlık departmanımızın sigortalılarımıza kesintisiz hizmet sunabilmek için oldukça yoğun bir dönem geçirdiğini söyleyebilirim. Müşterilerimizden teşekkürler aldık, duygulandık.

1 Haziran itibarıyla ekibimizi dönüşümlü olarak ofise aldık. Tüm hijyenik önlemlerimizi alarak çalışmalarımıza bu şekilde devam ediyoruz. Düzenli PCR ve antikor testlerini şirketimizde yaptırıyoruz.

Covid-19 sonrası kısa sürede dijitalleşen çalışma ortamı ve yeniliklerin kalıcılığı konusunda yönelimleriniz var mı?

Sigorta sektörü güven ve uzmanlık gerektiren, kalıcı ve sürdürülebilir ortamın en yoğun talep edildiği sektörler arasında yer alıyor. Müşterilerimizin zamanla değişen ihtiyaçlarına en uygun çözümleri yaratmak amacıyla şirketimiz, bireysel ve kurumsal müşterilerin farklılaşan sigorta ihtiyaçlarına kullandığımız yenilikçi teknolojiler vasıtasıyla farklı ve kalıcı çözümler geliştirmeye devam ediyor.

Çalıştığımız kurumsal müşterilerimizin içinde bulunduğu sektöre özel risklerini tespit edebilmek ve güncel risk profillerini belirleyebilmek amacıyla, şirketimizin profesyonel risk mühendislerinin yaptığı saha çalışmasının ardından, alınan bilgilerin Telematrix (RT) adını verdiğimiz, şirketimize özel yazılım programı ile işlenmesi akabinde hazırlanan risk yönetim raporları ile müşterilerimize hem güncel risklerinin belirlenerek, sigorta ihtiyaçlarının karşılanması hem de sigorta şirketlerinin daha iyi şartlarda fiyatlama yapabilmesi konusunda büyük kolaylık sağladığımızı düşünüyorum. Bu çalışma sektöre özel hazırlamış olduğumuz Telesure özel şartları ile de destekleniyor.

Diğer yandan, kurumların çalışanlarına yönelik sağladığı yan haklar çerçevesinde özellikle Grup sağlık sigortalarının operasyonel yönetiminde oldukça ileri teknolojik çözümlerle hizmet vermeye devam ediyoruz. Sigorta şirketleri bu konuda mükemmel teknolojik altyapı yatırımları yaparak gerek en yakın sağlık kurumlarına ulaşım, gerek sağlık bilgi ve harcamalarının görünümlenebilmesi uygulamaları sayesinde oldukça kolay ve hızlı.

Bireysel alanda ise özellikle dijitalleşen çalışma hayatının da zorunlulukları sebebiyle online sigorta poliçelerinin kolayca ve hızlıca temin edilebilmesi de yarattığımız bir diğer farklı çözüm.

Türkiye Sigorta kuruldu ve sigortacılık sektörü yeni bir soluk kazandı. Türkiye Sigorta ile şekillenecek yeni dönemde beklediğiniz yenilikler ve değişimler nelerdir?

Türkiye'nin güçlü 6 sigorta şirketini aynı çatı altında birleştiren Türkiye Sigorta'nın sektörümüze önemli katkılar sağlayacağına eminim. Hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum.

SEDDK'nın kurulması sigorta sektörünün geleceğinde neleri değiştirecek?

SEDDK'nın kurulmasını sektörümüzün geleceğine yönelik önemli bir gelişme olarak değerlendiriyorum. Zira sigortacılık, diğer finansal sektör oyuncularıyla kıyaslandığında biraz geride kalmış durumda. SEDDK'nın sektörümüzün gelişimine ivme kazandıracağını, birlik ve beraberliği kuvvetlendireceği ve özellikle Bireysel Emeklilik ve Insuretech yatırımlarının ihtiyacı olan mevzuat değişikliklerine önemli katkılar sağlayacağına inanıyorum.

Telesure Sigorta müşterilerini gelecekte yakın dönemde ne gibi yeniliklerle karşılayacak?

Insuretech'lerle yapılan işbirliklerine çok önem veriyoruz. Operasyon ve hasar süreçlerinin robotik otomasyonu ve müşteri hizmetlerinde kullanılan teknolojik platformlar öncelikli ilgi alanlarımız arasında yer alıyor. Önceliğimiz, müşterilerimizin kesintisiz ve kolay sigorta hizmetini konusunda uzman ekibimizden uzun yıllar boyu temin edebilmesini sağlamak.

Fundación MAPFRE,

Sağlık Projeleri Geliştirenleri Ödüllendiriyor!

Fundación MAPFRE, hem akademik hem de profesyonel dünyadaki araştırmacılara, araştırma ekiplerine ve ait oldukları araştırma merkezlerine yönelik toplam 240.000 Euro değerinde araştırma hibe programını başlattı.

Fundación MAPFRE, hem akademik hem de profesyonel dünyadaki araştırmacılara, araştırma ekiplerine veya ait oldukları araştırma merkezlerine yönelik toplam 240.000 Euro değerinde hibe vereceği araştırma programını duyurdu. Hibe programı, araştırma programlarını bağımsız olarak yürüten üniversitelerin, hastanelerin ve şirketlerin çevresi içinde geliştirmek isteyen tüm araştırmacıların başvurusuna açık. Başvuru için tüm belgelerin son gönderim tarihi ise 30 Ekim 2020. Aynı zamanda Vakıf, obezitenin önlenmesi, fiziksel aktivitenin teşvik edilmesi, kişisel yaralanmaların önlenmesi, sağlık bakımı yönetimi ve klinik güvenliği gibi sağlıkla ilgili projeleri desteklemek için de bireysel başvurulara en fazla 30.000 Euro'ya kadar verilen Ignacio H. Larramendi araştırma hibesinin de duyurusunu açıkladı.

Tüm dünyayı etkisi altına almaya devam eden COVID-19 pandemisi ile ilgili geliştirilen projelerin özel olarak değerlendirileceği hibe programı kapsamında ise enfeksiyonların azaltılması, kişisel bakım ve kendini koruma kültürü, yaşam tarzı, morbidite, COVID-19 ve akıl sağlığı gibi konular öne çıkan başlıklar arasında.

Hibe programına başvurular ve belgeler, 30 Ekim 2020 tarihine kadar İngilizce, İspanyolca ve Portekizce olarak teslim edilebilecek.



Sigorta Shop, TVF Kadınlar Voleybol 1.Ligi'ne İsim Sponsoru Oldu

Türkiye Voleybol Federasyonu ve Mert Grup Sigorta'nın öncü markası Sigorta Shop arasında sponsorluk anlaşması imzalandı.

İmzalanan sponsorluk anlaşmasıyla birlikte, yerli ve yabancı oyuncu kalitesiyle her geçen gün daha önemli bir lig haline gelen Kadınlar Voleybol 1. Ligi'nin yeni adı 'Sigorta Shop Kadınlar Voleybol 1. Ligi' oldu. 2020-2021 voleybol sezonundan itibaren iki yıl boyunca Kadınlar Voleybol 1. Ligi, Sigorta Shop Kadınlar Voleybol 1. Ligi olarak anılacak. Pandemi nedeniyle tüm önlemlerin alındığı ve uygulandığı imza törenine, TVF Başkanı Mehmet Akif Üstündağ, Mert Grup Sigorta (Sigorta Shop) CEO'su Aydın Kaya ve basın mensupları katıldı.

Ankara TVF Başkent Voleybol Salonu'nda düzenlenen imza töreninde açılış konuşmasına tüm katılımcılara hoş geldiniz diyerek başlayan TVF Başkanı Mehmet Akif Üstündağ şunları söyledi: "Federasyon olarak görev geldiğimiz andan itibaren önemli bir sloganımız vardı. Samimi olmak, şeffaf olmak ve paylaşımcı olmak... Mert Grup Sigorta ailesiyle de bu noktada bir araya geldiğimizi düşünüyorum. Türk voleybolu adına güzel bir günde daha sizlerle bir arada olmaktan dolayı çok mutluyuz. Tüm dünyanın daha önce deneyimlemediği bir pandemi sürecini birlikte yaşadık, yaşamaya da devam ediyoruz. Pandemi sürecinin öncesine baktığımızda, Türk voleybolunun her geçen gün büyük bir ivme yakaladığı, başarıların ardı ar-





dına geldiği ve Türkiye’de voleybol severlerin salonlara sığmadığı bir süreç vardı. Kadınlarımız, Avrupa ikinciliğinin ardından olimpiyat elemelerinde tarihi bir başarı elde ederek olimpiyat vizesi aldılar.

Bugün olimpiyatlarda takım sporlarında ülkemizi temsil eden tek spor branşı olmanın verdiği gururu ve mutluluğu yaşıyoruz. Bu süreçte emeği geçen sponsorlarımıza, çalışanlarımıza, yol arkadaşlarımıza çok teşekkür ediyorum. Çünkü nezh bir aileyiz. Bildiğiniz üzere Mert Grup Sigorta, bu yıl Kadınlar Voleybol 2. Ligi’nde mücadele edecek. 1. Lig’de yer alan Kalecik Belediye Kadın Voleybol Takımı’nın da isim sponsorluğunu üstleniyor. Aynı zamanda İzmir’de bulunan TVF Atatürk Voleybol Salonumuza da isim sponsorluğunu üstlenecekler. Voleybola bu denli güzel bir bakış açısıyla bakarak yatırım yapmaları bizleri çok memnun etti. Mert Grup Sigorta CEO’su Aydın Kaya’ya ve Mert Grup Sigorta (Sigorta Shop) ailesine Türk voleyboluna göstermiş oldukları katkı ve desteklerinden dolayı sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Filenin Sultanları’nın, Avrupa ikinciliği yaşaması ve olimpiyat oyunlarına katılması, Türk voleybolunun ciddi bir ivme yakalamasına neden olduğunu belirten Üstündağ “Elde edilen bu başarılar da sponsorların ilgisini arttırdı. Voleybola bugün istatistiksel olarak baktığımızda ailelerin %60’ı kız çocuklarının voleybol sporuna yönelmesini tercih ediyor. Sürdürebilir başarıda voleybol müsabakalarının yayınlanmasının da çok büyük payı olduğunu düşünüyorum. Buradan sizlerin aracılığıyla yayıncı kuruluşumuz TRT SPOR’a teşekkürlerimi sunuyorum.”

Üstündağ, pandemi sürecinde bugün atılan bu imzaların voleybol adına ilk imzalar olduğunu, ilerleyen günlerde de yeni sponsorluklara imza atacaklarının müjdesini verdi.

“Voleybola olan sponsorluğumuzun en önemli tarafı, kadın sporcularımıza elde edecekleri başarılarda nasıl daha fazla destek olabiliriz, ne kadar daha fazla kız çocuğunu voleybolla tanıştırebiliriz idi.”

Mert Grup Sigorta CEO’su Aydın Kaya ise meslek hayatına 10 yıl önce başladıklarını ifade ederek, “Mert Grup Sigorta olarak voleybola daha fazla destek vermemiz gerektiğini düşündük. Kadın voleybolu, AR-GE çalışması yaptığımız bir alandı. Bu süreçte TVF Başkanı Mehmet Akif Üstündağ ile bir araya geldik. Hızlı bir süreç yaşadık ve bu noktaya geldik. Voleybola olan sponsorluğumuzun en önemli tarafı, kadın sporcularımıza elde edecekleri başarılarda nasıl daha fazla destek olabiliriz, ne kadar daha fazla kız çocuğunu voleybolla tanıştırebiliriz idi. Sizlerin huzurunuzda bizlere vermiş olduğu desteklerinden ötürü TVF Başkanı Sayın Mehmet Akif Üstündağ’a şükranlarımı sunuyorum” dedi.

Konuşmaların ardından imza törenine geçildi. İmzaların atılmasından sonra TVF Başkanı Mehmet Akif Üstündağ, Mert Grup Sigorta (Sigorta Shop) CEO’su Aydın Kaya’nın yer aldığı hatıra fotoğrafı çekildi.

Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ, Mert Grup Sigorta CEO’su Aydın Kaya’ya Türk voleyboluna katkılarının dolaylı teşekkür ederek plaket ve A Milli Kadın Voleybol Takımı oyuncuları tarafından imzalanmış milli takım forması takdim etti. Mert Grup Sigorta CEO’su Aydın Kaya da, Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ’a, günün anısına özel bir hediye takdim etti.

*AXA Sigorta
müşterilerinin
sağlığı için bir
süredir devam
ettirdiği sağ-
lık seferberliğini
başlattığı yep-
yeni “Sağlığım
Tamam” iletişim
kampanyası
ile daha da
güçlendiriyor.*

Firuzan İşcan

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi

“Sağlığım Tamam” Sigortası ile Sağlığımız AXA Sigorta’ya Emanet

Sigortalılarının hayatlarının her anında güvenebilecekleri bir çözüm ortağı olmayı hedefleyen AXA Sigorta, sağlık alanındaki yenilikçi ürün ve hizmetleriyle müşterilerinin yanında olmaya devam ediyor. Sağlığımızın kıymetini daha iyi anladığımız bu dönemde, sevdiğimizlerin üzerine titreyenlere, hem sevdiklerini hem bütçelerini koruyacakları en akıllı seçimi sunan AXA Sigorta; herkesin uygun fiyatlarla özel hastanelerde tedavi olma ayrıcalığından yararlanmasını sağlayacak “Sağlığım Tamam” tamamlayıcı sağlık sigortası ürününü ulusal bir kampanya ile iletişime taşıyor.

Tamamlayıcı sağlık sigortası alanında en geniş anlaşmalı özel hastane ağına sahip AXA Sigorta, tüm salgın hastalık teminatlarını da poliçe kapsamına alıyor. Üstelik, Sağlıklı Yaşam İndirimi ile müşterilerinin kendilerine daha iyi bakmaları için onları teşvik ediyor ve her yıl yapılan sağlık harcamalarına ve tedavi giderlerine bağlı olarak, müşterilerine yıllar içinde %50’ye varan kademeli indirimlerden faydalanma imkânı sunuyor.

Sağlığım Tamam sigortası ile yaş sınırı 59’dan 65’e çıkarılarak daha geniş bir kitlenin üründen faydalanmasını sağlarken ekim ayının sonuna kadar yakınlarıyla birlikte gelerek aynı anda 5 kişi ve üzeri sağlık sigortalı olanlara özel %10 “sülale indirimi” ve aile üyelerine yönelik %7.5 “aile indirimi” sunuluyor. Bunlara ek olarak AXA Doktor Danışma Hattı hizmeti ile de müşterilerinin hastaneye gitmeden akıllarına takılan sağlık sorunları konusunda görüş almasına imkân veriliyor. 08502509999 numaralı müşteri hizmetlerinden ya da AXA-

Fit sağlıklı yaşam uygulaması üzerinden her an uzman doktorlara ulaşılabilir; yazılı, sesli ya da görüntülü olarak uzman desteği alınabiliyor.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan,

“AXA Sigorta olarak amacımız ‘insanlığın gelişmesi adına insanlar için önemli olanı korumak’. Bu anlamda sağlık her zaman öncelik verdiğimiz alanlardan biri. Son dönemde hayata geçirdiğimiz kampanya ve hizmetlerimizin yanı sıra hazırladığımız Sağlığım Tamam iletişim kampanyası ile sigortalılarımızın sağlıklarını korumalarına destek olmak adına seferberliğimize hız kattığımızı söyleyebilirim. Sigortalılarımız Sağlığım Tamam ile küçük ya da büyük tüm sağlık ihtiyaçlarını kolaylıkla karşılıyor. Üstelik müşterilerimiz kendilerine iyi baksın, daha sağlıklı yaşamaya özen gösterebilirler diye de onları teşvik amaçlı Sağlıklı Yaşam İndirimi dönemini başlatıyoruz. Sağlıklı yaşam indirimi ile müşterilerimizin bir yıl boyunca yaptıkları sağlık harcamalarına ve tedavi giderlerine göre, kullanımlarına bağlı olarak sonraki yıllarda %50’ye varan oranlarda kademeli indirim fırsatı sunuyoruz. AXA Sigorta olarak sigortalılarımızın sağlığı için ürünlerimizi geliştirmeye, müşterilerimizin ihtiyaçlarına daha uygun hale getirmek için çalışmaya devam edeceğiz.” dedi.

İşcan ayrıca; “Sağlığım Tamam ürünümüzden daha geniş kitlelerin faydalanabilmesi amacıyla bir de 360 derece reklam kampanyası hazırladık. Sevdiklerimiz, ailemiz bizim için çok kıymetli, her an üstlerine titriyoruz. Ama onların sağlığı için bizim yapabileceklerimiz bir yere kadar. Söz konusu sağlık olduğunda elimizden gelenler sınırlı kalıyor ve güvenilir bir uzman desteği arıyoruz. Bu uzman desteğini hiç düşünmeden almak istesek de kendimizi, sevdiklerimizi korumakla bütçe gerçekleri arasında sıkışmış halde buluyoruz. İşte biz de sigortacı ve gerçek bir çözüm ortağı olarak sigortalılarımızı rahatlatarak uygun fiyatlı ve akılcı çözümlerle onların karşısına çıkıyoruz. Ayda 30 TL’den başlayan fiyatlarla, en geniş anlaşmalı özel hastane ağında tedavi olma imkânı sağlayan, aynı zamanda tüm salgın hastalıkların da poliçeye dahil olduğu avantajlı Sağlığım Tamam ürünümüzle müşterilerimize sesleniyoruz. TV, radyo, dijital, açık hava ilanlarımız ile de görünürlük sağlayarak bu alandaki bilinirliği arttırmaya ve kampanyalarımızla iş ortaklarımızın satışlarını desteklemeye gayret edeceğiz. Ürünümüzün avantajlarını sigortalılarımıza daha net anlatmak ve sigorta bilincini arttırmak amacıyla çalışmalarımıza bundan sonraki süreçte de devam edeceğiz” dedi.

Spor Sakatlanmalarını Önlemek İçin Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar

Sağlıklı yaşam için spor olmazsa olmazlardan. Spor hem bedenimize hem de ruhumuza iyi gelirken sağlıklı kalabilmek için de öneriliyor. Fakat spor yaparken sakatlanmamak için bazı önlemler almak gerekiyor. Demir Sağlık, doğru ve kaliteli ekipmanlardan ısınmaya, uygun spor seçiminin antrenman sıklığına kadar farklı konularda tavsiyelerde bulunuyor.

Hem bedene hem de ruha iyi gelen sporu yaparken dikkatli olmak gerekiyor. Yanlış hareketler yapmak veya uygun spor seçmemek sakatlığa, yaralanmalara neden olabiliyor. Sağlığımızı korumak isterken vücudumuza zarar vermemek için dikkat etmemiz gereken bazı noktalar var:

Kaliteli ve doğru ekipmanla çalışın: Spor yaparken kullanacağımız aletler, hatta kıyafetler sizi sakatlanmadan koruyabilir. Örneğin koşu yaparken seçeceğiniz ayakkabının bu spora uygun olması çok önemli. Tabanı, esnekliği, yapısı, zemini kavraması gibi pek çok dikkat edilmesi gereken nokta var. Veya bisiklet kullanacaksanız uygun kask ve koruma malzemeleri seçilmeli. Bu nedenle spor malzemesi alışverişi yaparken mutlaka ne amaçla alacağınızı belirtin ve yardım isteyin.

Kendinize uygun sporu seçin: Her spor herkese uygun değildir. Yaş, vücudun durumu, spor geçmişi, daha önce geçirilmiş sakatlıklar, kilo gibi pek çok etken vardır. Daha önce hiç spor yapmamış biriyle spor geçmiş olan birinin yapacağı egzersizler farklıdır. Aynı zamanda sporun ne sıklıkla yapılacağı da önemlidir. Haftada kaç gün, kaç saat egzersizin yapılacağı alınacak verimi de artırır. Daha aktif bir hayata geçmeden önce mutlaka bir uzmanla görüşüp size en uygun programı oluşturun.

Isınma: Spora başlamadan önce mutlaka ısınma hareketlerini yapın. Vücudunuzu egzersize hazırlamak olası sakatlanma vakalarının önüne geçmek için en önemli adım.

Esneyin: Kasları esnetmek ve açmak, hem sakatlanmayı engeller hem de spordan maksimum verim almanızı sağlar.

Farklı bölgeleri çalıştırın: Çalıştırdığımız kas gruplarına dikkat edin. Üst üste aynı grup özelinde egzersiz yapmayın. Bu hem sakatlığa neden olabilir hem de tüm vücudu çalıştırmamış olursunuz.

Soğuyun: Spora başlarken ısınma ne kadar önemliyse spor biterken soğuma da o kadar önemli. Soğuma ile kalp atış hızınızı, kan basıncınızı ve nefesinizi yavaş ve kontrollü bir şekilde egzersiz öncesi seviyelerinize döndürebilirsiniz.

Kontrolden geçin: Düzenli spora başlamadan önce mutlaka vücudunuzun genel durumunu değerlendirin. Kaslar, eklemler spora hazır mı, daha önce geçirdiğiniz bir sakatlık veya kaza varsa vücudunuzda hasar bırakmış mı, hali hazırda devam eden şikayetleriniz varsa bunlar spora engel olur mu gibi pek çok soruya cevap vermek etkili bir spor programı için önemlidir. Bunları yaparken de Türkiye'de sağlık sigortasının öncü şirketlerinden Demir Sağlık'ın özel ya da tamamlayıcı sağlık sigortasından faydalanabilir, check-up hizmetini kullanarak sağlık kontrollerinizi yaptırabilirsiniz.





HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, “Burak’ın azmi ve isteği bizleri çok heyecanlandırıyor. Küçük yaşına rağmen elde ettiği büyük başarıları yenileriyle Taçlandıracağından eminiz. Dilerim mücadelesi gençlerimize umut ve örnek olur.” ifadelerini kullandı.

HDI Sigorta, Türk Spor ve Sporcusunun Yanında

Uzun yıllardır Türk sporuna ve sporcusuna verdiği destekler ile adından sık sık söz ettiren HDI Sigorta, Balkan Şampiyonu Burak Alparslan ile sponsorluk anlaşmalarını ve milli binicinin başarılarını kutladı.

HDI Sigorta geçtiğimiz ay yeni bir branşa daha imza atarak, ilk kez bireysel mücadele eden bir sporcuya destek olmuş, genç milli binici Burak Alparslan’ın sponsorluğunu üstlenmişti. Bu birlikteliği kutlamak amacıyla Çırağan Palace’ta bir araya gelindi.

HDI Sigorta Üst Düzey Yöneticileri, İstanbul Vali Yardımcısı Özlem Bozkurt Gevrek, Türkiye Binicilik Federasyonu ve İstanbul Atlı Spor Kulübü başta olmak üzere spor camiasından isimlerin katıldığı davette, gençlerin erken yaşta spora yönlendirilmesi ve alanlarında faaliyetlerin güçlendirilmesi adına gelecek desteklerin önemine dikkat çekildi.

Milli Binici Burak Alparslan konuşmasında “Bir Türk genci olarak ülkemi yalnızca sporda değil her alanda en iyi şekilde temsil edebilmek için çok çabalyorum. Bu yolda HDI Sigorta’nın desteği benim için çok kıymetli, başta Ceyhan Bey olmak üzere HDI Sigorta Ailesine teşekkürlerimi sunuyorum.” dedi. Birçok spor dalı ve farklı liglerde mücadele eden takımlara verdikleri destek ile Sporun Sigortası olarak anılmalarına dair memnuniyetini dile getiren HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, “Burak’ın azmi ve isteği bizleri çok heyecanlandırıyor. Küçük yaşına rağmen elde ettiği büyük başarıları yenileriyle taçlandıracağından eminiz. Dilerim mücadelesi gençlerimize umut ve örnek olur.” ifadelerini kullandı.



Sigortanın Tarihi

Dünyada sigortacılığa benzer ilk uygulamalara günümüzden yaklaşık 4000 yıl önce Babil’de rastlanmaktadır. Zamanın ticaret merkezi durumundaki Babil’de, kervan tüccarlarına borç veren sermayedarlar, kervanların soyulması veya fidye ödeme durumuyla karşılaşmaları halinde tüccarların borçlarını silmekte, buna karşılık borcu tüccarlardan geri aldıkları zaman, taşıdıkları riskin karşılığı olarak ana borç miktarı üzerinden bir miktar para almaktaydılar. Bu olay daha sonra Kral Hammurabi tarafından yasallaştırıldı. Hammurabi Kanunlarının en büyük özelliği haydutların saldırısına uğrayan kervanların zararlarının bütün diğer kervanlar arasında paylaşılmasını öngörmeseydi. Bu, tehlike paylaşmasının kara taşımacılığındaki ilk örneğidir.

M.Ö. 600 yıllarında Hindu’lar sigorta özelliği taşıyan kredi anlaşmaları yapmaya başladılar. Basit içerikli bu anlaşmalar, toplumlardaki sigorta düşüncesini geliştirerek sigortacılıkta ilk adımları ortaya koyması bakımından önem taşımaktadır. Bu tür kredi anlaşmaları Orta Çağ’da da gelişerek deniz ödöncü ve nakliyat sigortalarının temelini oluşturmuşlardır.

Sonraları sigortaya daha yakın uygulamalar özellikle deniz ticaretinin geliştiği yerlerde görülmektedir. İlk denizci uluslardan Kartacalılar, Romalılar, Yunanlılar arasında, geminin taşıdığı yük üzerine borç verip geminin limana varamaması riskini taşıyan ve gemi salimen limana döndüğünde, hem verdiği borç miktarını, hem de taşıdığı riziko karşılığı faiz niteliğinde önemli pay alanlar bulunmaktaydı. Alınan bu faizlerin yüksekliği Kilise tarafından hoş görülme-
yip, bir süre sonra da yasaklandı. Büyük olasılıkla bu yasak, olabilecek tehlikelere karşı önceden bir prim alma biçimine, dolayısıyla da sigorta fikrinin doğmasına yol açtı. Prim esaslı sigorta yaklaşık M.S. 1250 yıllarında Venedik, Floransa ve Cenova şehirlerinde görüldü. Gene de bugünkü anlamda sigortadan söz edilebilmesi için 14. yy’ı beklemek gerekti. Ekonomik koşulların değişmesi ile ticaret, 14. yy’dan başlayarak çok önemli gelişmeler gösterdi. O devirde deniz ticaretinde en ileride bulunan İtalya’da sigortaya gereksinim duyuldu ve deniz sigortası kavramı da ilk defa burada ortaya çıktı. İlk sigorta poliçesi olarak kabul edilen mukavele 23 Ekim 1347 tarihini taşımaktaydı ve İtalya’nın Cenova Limanı’ndan Mayorka’ya “Santa Clara” adlı geminin yükünü temin etmek amacıyla düzenlendi. İlk sigorta şirketi de 1424 yılında, yine Cenova şehrinde kuruldu. Sigorta konusunda ilk kanuni mevzuat ise 1435 yılında yayınlanan Barselona Fermanı’ydı. İtalya’daki başlangıçtan sonra, deniz sigortalarının özellikle 18. yy’da İngiltere’de geliştiği görülmektedir. Denizde başlayıp gelişen sigortacılık, daha sonraları hayat sigortası fikrinin doğmasına neden oldu. Gemi ve yükünün sigorta edilebilmesi, kaptan, yolcular ve tayfaların da sigorta edilebilme-

Sigortanın Tarihi

si fikrini getirdi. 17.yy.'da bir İtalyan bankeri olan Tonti'nin getirdiği "Tontines" denilen sistemde, belirli kişiler bir araya gelerek, belirlenen bir süre için ortaya belirli bir para koymakta, süre sonunda hayatta kalanlar parayı aralarında paylaşmaktaydı. İnsanların çoğu, kendilerinin başkalarından daha çok yaşayacaklarına inandıklarından epey rağbet gören bu sistemde ölenlerin maddi kayba uğradıkları düşünülerek, öngörülen süreden önce ölenler için de, ölüm rizikosu karşılığı prim ödenmesi öngörüldü. Ve hayat sigortalarına bir geçiş de bu şekilde başladı.

17.yy.'ın ikinci yarısı sigortacılığın gelişmesine yol açan iki önemli olaya sahne olmuştur. Bunlardan ilki sigortacılıkta istatistik metod ve tekniğinin uygulanmaya başlaması (İhtimal Hesapları), ikincisi ise 2 Eylül 1666 tarihinde Londra'da meydana gelen ve dört gün sürerek 13.000 evle 100 kilisenin kül olmasına yol açan büyük yangındır. Kara sigortalarının doğmasına neden olan bu olay, halk üzerinde büyük etki yaratıp böyle felaketlerin sonuçlarına karşı önlem alınması fikrini doğurdu. Gelişen bu fikirden hareketle 1667 yılında " Fire Office " (Yangın Bürosu) kurulmasından sonra 1684 yılında buna rakip bir ortaklık şeklinde ortaya çıkan ilk yangın sigorta şirketi " Friendly Society " faaliyete geçti. 1688 yılında İngiltere'de Lloyd's' un temellerinin atılmasıyla sigortacılıkta yeni bir dönem başladı. Londra'da bulunan ve Edward Lloyd adında bir kişinin işlettiği kahvehane, gemi sahipleri, iş adamları, ve tüccarların deniz ticaretine ilişkin bilgi alışverişinde bulundukları bir mekan olmuştur. Burada sefere çıkan bir gemi veya geminin yükü üzerine teminat veren kişiler, "Underwriter" sıfatıyla belgeler düzenleyerek faaliyette bulunmaya başlamışlar ve yine bu kişiler Edward Lloyd'un ölümünden sonra, kendi aralarında Lloyd's adında bir topluluk kurmuşlardır. Lloyd's 1871 yılında İngiltere Parlamentosunun çıkardığı bir kanunla Birlik haline getirilmiştir. Lloyd's ilk yıllarında sadece deniz sigortaları sahasında faaliyet gösterirken sonraları kara sigortaları sahasına da geçmiş olup, günümüzde her türlü sigortanın yapılabildiği bir kuruluş haline gelmiştir. Lloyd's, dünyada başka benzeri olmayan, tamamen kendine mahsus bir sigorta kuruluşudur. Lloyd's bir sigorta şirketi olmayıp, sigorta teminatı veren şahısların oluşturduğu bir topluluk, bir birlik ve aynı zamanda dünya gemicilik istihbaratı konusunda bir merkezdir. Lloyd's' un en belirgin özelliği Lloyd's üyelerinin bütün varlıklarıyla sorumluluk taşımaları ve hiçbir zaman sigortalı ile doğrudan temas etmemeleri, ilişkinin "Broker" denilen aracı kişi veya firmalarla temin edilmesidir. Broker'lar Lloyd's ile çalışabilmek için buraya kaydolmakta ve müşterinin gerek sigorta gerekse tazminat alma işlerini takip etmektedirler.

Modern sigortacılığın doğuşuna deniz, kara sigortacılığına yangın, kaza sigortacılığına tren kazaları ile ilişkin bireysel kazalar öncülük ederken, sanayinin gelişmesiyle yaşanan büyük teknik hasarlar, mühendislik sigortalarının gelişimine yol açmıştır. 20. yüzyılın başlarında sigorta şirketleri her türlü sigorta ihtiyacına cevap verebilecek şekilde örgütlenmelerini tamamlamış kuruluşlar olarak etkin hizmet verebilecek düzeye ulaşmışlardır.



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

QUICK
SIGORTA

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde Yeni Dönem!

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde faaliyet gösteren Vakıf Emeklilik ve Hayat, Halk Hayat ve Emeklilik, Ziraat Hayat ve Emeklilik'in Türkiye Varlık Fonu (TVF) çatısı altında birleştirilmesine karar verildi. Buna göre TVF satın alması ile TVF altında Türkiye Hayat ve Emeklilik Adında şirket kuruldu. Peki bu değişikliğin bireysel emekliliğe ne gibi etkileri olacak?

Olumlu Yanları Var

Bu birleşme ile Bireysel Emeklilik'te hükümetin daha önemli destekler sağlayacağı konuşuluyor. Bunların başında mevcut vergi desteğini yanında vergi desteğinin artırılması beklentisi en büyük diğer önemli destekler olarak konuşulmaktadır.

Devlet katkısının artması, 18 yaş altındaki kişilerin sisteme girişini sağlanması, otomatik zorunlu Bireysel Emekliliğe girişin tekrar gündeme gelip eskisi gibi 2 ay içerisinde değil 3 yıldan önce çıkılmaması gibi çalışmaların olacağı düşünülmektedir.

Şirket BES katkılarına ise önemli vergi desteği geleceği beklentisi de güçlü. Diğer önemli gelişme ise küresel bir marka olmak ve buna göre çalışmalara başlayıp dünya çapında diğer şirketlerle rekabet edebilecek ve diğer ülkelerle açılma hedefinin olması BES fonlarına ve gelişmesine önemli bir katkı sağlayacağı konuşulmaktadır.

Emeklilik Fonlarının %28'ini Yönetecek

Türkiye Hayat ve Emeklilik pazarda ilk sıraya yerleşti. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) açıkladığı 21 Ağustos tarihli verilere göre; pazarda faaliyet gösteren 18 emeklilik ve hayat şirketi arasında BES fon büyüklüğü açısından Vakıf Emeklilik ve Hayat 10.7 milyar lira ile 5. sırada, Ziraat Hayat ve Emeklilik 6 milyar lira ile 6. sırada, Halk Hayat ve Emeklilik de 6 milyar liralık fon büyüklüğü ile 7. sırada bulunuyor.

Birleşme sonrası Türkiye Hayat ve Emeklilik 1.8 milyon katılımcı sayısı ve 22.8 milyar lira fon büyüklüğü ile katılımcı sayısı açısından pazarda ilk sıraya, fon büyüklüğünde ise ikinci sıraya yerleşiyor. Buna göre de BES'te katılımcı sayısının yüzde 28'i, fon toplamının da yüzde 18.3'ü Türkiye Hayat ve Emeklilik'e ait.

Tüm çalışanların BES'e girişine imkan sağlayan otomatik BES katılımında ise durum biraz daha farklı. Otomatik BES'te pazarın ilk üç şirketi sırayla Ziraat Hayat ve Emeklilik, Halk Hayat ve Emeklilik, Vakıf Emeklilik.

Bu durumda Türkiye Hayat ve Emeklilik 5.7 milyar lira fon büyüklüğü ve 2.3 milyon çalışan sayısı ile otomatik BES'te ilk sıraya oturmakla kalmıyor; fon büyüklüğünün yüzde 56.70'ine, çalışan sayısının da yüzde 36.72'sini yönetmiş oluyor.

Birleşme ile Türkiye Hayat ve Emeklilik, hayat sigortaları pazarında 2.6 milyar lira üretim ile ilk sıraya oturuyor ve pazarın yüzde 30'una hakim oluyor.



Groupama'dan Kazandıran Uygulama

Dijital platformlara yönelik uygulama ve reklamlarıyla adından söz ettiren Groupama Sigorta, hayata geçirdiği yeni uygulaması “Çak Beşlik” ile herkesin bilgisini sınarken, sürpriz hediyeler kazanmaya davet ediyor.

Canlı bir bilgi yarışması olan Çak Beşlik'te haftada sadece beş dakika ayırarak sürpriz hediyeler kazanmak mümkün. Apple Store ve Google Play Store platformlarından ücretsiz olarak indirilebilen Çak Beşlik bilgi yarışması başladı. Groupama Sigorta, mobil aplikasyon vasıtasıyla indirilip oynanabilen yeni bir canlı bilgi yarışması geliştirdi. “Çak Beşlik” adı verilen bilgi yarışmasında her hafta Pazartesi ve Çarşamba günü katılımcılara 10'ar soru sorulacak ve Cuma günleri kazanan açıklanacak. Haftada toplam 20 soruya en kısa sürede ve en fazla doğru yanıtı veren yarışmacı birbirinden değerli sürpriz hediyeler kazanacak.

Mobil aplikasyon üzerinden oynanabilen ve insanları ortak bir platformda bir araya getirmeyi hedefleyen Çak Beşlik yarışmasına Groupama müşterisi olsun veya olmasın herkes katılabilecek. Apple Store ve Google Play Store üzerinden Çak Beşlik uygulamasını ücretsiz olarak indirenler, her Pazartesi ve Çarşamba günü saat 20.00'de başlayacak canlı bilgi yarışmasına katılarak sorulara en hızlı şekilde doğru cevabı verip birinci olmaya çalışacak. Her yarışmada Groupama Sigorta hakkında bonus sorunun da olacağı Çak Beşlik yarışmasında, bu soruya doğru yanıt verenler iki kat fazla puan kazanacaklar. Bonus soruyla ilgili ipuçları hafta genelinde Groupama Sigorta'nın resmi Instagram hesabından duyurulacak.



“İstikrarlı Büyümemiz Sürüyor.”

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar

2020 yılının ilk 6 ayında sektörün özsermaye karlılık oranı %16,5 iken, Quick Sigorta %63 oranında özsermaye karlılığı elde ederek hayat dışı sektör ortalmasının üzerinde performans gösterdi.

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar 2020 1. Yarıyıl Finansal Sonuçları konusunda yaptığı açıklamada, kuruluşundan itibaren istikrarlı bir büyüme sürecinde olan Quick Sigorta'nın geride kalan 3 yıl içinde aynı zamanda bir test sürecinden geçtiğini belirterek, "Gerek ülkemizin gerekse sektörün yaşadığı son derece önemli gelişmeler karşısında ekibimiz son derece verimli bir süreç geçirdi. Zorlu dönemlerde yeni ürünler, hızlı karar alma ve etkili acente-toplum-şirket etkileşimi sayesinde istikrarlı büyümemiz devam ediyor. Bugün şirket aktif büyüklüğümüz 2 milyar TL'yi aşarken, özsermayemiz ise 344 milyon TL'ye ulaştı. Bu neticeler yoğun çalışma ve planlama süreçlerimizin son derece verimli sonuçlar verdiğini gösteriyor. Bu başarının sağlanmasında emeği geçen tüm ekip arkadaşlarıma ve bizi her zaman en iyi şekilde destekleyen Grubuma (Maher Holding) teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

Ahmet Yaşar finansal sonuçlar üzerine yaptığı açıklamada sözlerine şöyle devam etti; "Quick Sigorta'nın 30.06.2020 tarihli finansal tablolarına göre özsermayesi 2019 yılına göre %63 artarak 344,2 milyon TL seviyesine yükseldi ve şirketin aktif büyüklüğü 2 milyar TL seviyesini aştı. Aktif büyüklüğü içinde yatırım portföyü yaklaşık 1 milyar 750 milyon TL olarak gerçekleşti. Nakit ve nakit benzeri varlıklar ise 1 milyar 568 milyon TL düzeyine ulaştı" dedi.

"Sektör Ortalamasının Üzerinde Bir Büyüme Gerçekleştirdik"

Sigorta sektörünün aynı dönemdeki finansal tabloları ile ilgili bilgi veren Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın sektör ortalamasının üstünde bir performans gösterdiğini belirterek, "2020 yılı Haziran sonu itibari ile hayat-dışı sigorta sektörünün özsermayesi 2019 yılına göre %16,5'luk bir artış ile 21,8 milyar TL olmuştur. Aynı dönem itibariyle, sektörün aktif büyüklüğü yaklaşık 86 milyar 500 milyon TL olarak gerçekleşti. Böylece 2019 yıl sonuna göre sektörün bilanço büyüklüğü %12 oranında arttı (31.12.2019 itibariyle 77 milyar 242 milyon TL). Quick Sigorta ise aynı dönemde aktif büyüklüğünü yaklaşık %35 oranında büyütmeyi başardı" dedi. 2020 yılının ilk 6 ayında sektörün özsermaye karlılık oranı %16,5 iken, Quick Sigorta %63 oranında özsermaye karlılığı elde ederek hayat dışı sektör ortalamasının üzerinde performans gösterdi. Üretime bakıldığında ise sektörün 2019 yılının ilk yarısındaki üretimi 27,1 Milyar TL iken 2020 yılının ilk yarısında %15 büyüyerek 31,1 Milyar TL oldu. Quick Sigorta'da ise aynı dönemde prim büyüme oranı %41 oranında gerçekleşti. Böylelikle 30.06.2020 tarihi itibari ile şirketimizin bilanço büyüklüğü, özsermaye büyüklüğü ve prim üretimi hayat dışı sektörün üzerinde büyümeyi başardı.

"Quick Sigorta Hayat Dışı Pazar Payı %2.7 Olarak Gerçekleşti"

Quick Sigorta'nın 2020 yılının ilk yarısında yaklaşık 859 milyon TL prim ürettiğini belirten Ahmet Yaşar, "Hayat dışı sektörün prim üretimi yaklaşık 31 milyar 200 milyon TL. Böylece Quick Sigorta'nın pazar payı %2.7 seviyesine ulaştı. Aynı dönemde yatırım gelirlerimiz 156.3 milyon TL seviyesine yükseldi. Bu rakam 2019 yılı geneli için 139.8 milyon TL idi. 2019 yılında 116 milyon TL olarak açıkladığımız net karımızı bu yılın ilk 6 ayında aştık ve net karımız ilk altı ay için 134 milyon TL olarak gerçekleşti" dedi.

Dünyanın En Kalabalık Şehirleri Belli Oldu

2020 yılında dünyanın en kalabalık şehirleri belli olurken, Tokyo'nun (Japonya) 37 milyon 393 bin nüfus ile ilk sıraya yerleştiği saptandı. İstanbul ise bu listenin on dördüncü sırasında yer alarak listede Türkiye'yi temsil etti.

Medya takip kurumu Ajans Press, dünyanın en kalabalık şehirleri ile alakalı basına yansıyan haber adetlerini inceledi. Ajans Press'in dijital basın arşivinden derlediği bilgilere göre bu yıl Tokyo ile alakalı basında çıkan haber adedi 11 bin 83 olarak görüldü. Tokyo'nun yerel ulusal ve yabancı yayınlar olmak üzere Türkiye basınında da oldukça yer aldığı kaydedildi. Sadece İstanbul'un içinde geçtiği haber sayısı ise 270 bin 212 olarak gözlemlendi. Ajans Press'in, macro trends verilerinden elde ettiği bilgilere göre, 2020 yılında dünyanın en kalabalık şehirleri belli oldu. Böylelikle Tokyo'nun (Japonya) 37 milyon 393 bin kişi ile ilk sıraya yerleştiği saptanırken, ikinci sırada 30 milyon 291 bin nüfus ile Delhi (Hindistan), üçüncü sıraya da 27 milyon 58 bin ile Şangay'ın (Çin) yerleştiği kaydedildi. İlk üçü takip eden diğer şehirler ise, Sao Paulo 22 milyon 43 bin, Mexico City 21 milyon 782 bin, Dacca 21 milyon 6 bin, Kahire 20 milyon 901 bin, Pekin 20 milyon 463 bin, Mumbai 20 milyon 411, Osaka 19 milyon 165 bin olarak sıralamada yer aldı. İstanbul ise bu listenin on dördüncü sırasında yer alırken, nüfusunun 15 milyon 190 bin olduğu saptandı. İstanbul bu yoğunluğu ile Moskova, Los Angeles, Paris ve Bangkok gibi birçok şehirden fazla nüfusa sahip olduğu ortaya çıktı.



Nart Sigorta'da Üst Düzey Atama

Nart Sigorta'da Hakkı Atasagun'un şirketin Büyük Projeler ve İş Geliştirme Başkanlığı görevine getirildiği belirtildi.

Uzun yıllar Allianz ve Münih Re Almanya merkezinde çalışan Atasagun, Nart Sigorta'nın Büyük Projeler ve İş Geliştirme Başkanlığı görevine getirildi.

İyi derecede İngilizce ve Almanca bilen Atasagun; yurda dönüşünde sırasıyla Tam, Genel, Magdeburger ve Başak Sigorta'da koordinatörlük, genel müdür yardımcılığı, genel müdür ve yönetim kurulu başkanlıklarında bulundu.

Üç yıl kadar Rus-Türk Bank ve Türk-Kazak Bank'da yönetim kurulu üyeliği yapan Hakkı Atasagun; halen Borusan Yatırım'da yönetim kurulu üyesi olup, Göлтаş Çimento ve Orma Entegre'de danışmanlık görevini yürütüyor.



Generali Sigorta'nın Yeni CEO'su Sylvain Ducros Oldu

Generali Sigorta'da yeni CEO ve Genel Müdürlük görevine, 6 farklı ülkede görev alan, sigorta ve reasürans sektöründe 20 yıllık deneyime sahip Sylvain Ducros getirildi.

Generali Sigorta'da yeni CEO ve Genel Müdürlük görevine Sylvain Ducros getirildi. 1975 yılında Fransa'da dünyaya gelen ve 6 ülkede farklı şirketlerin operasyon ve merkez ofislerinde görev alan Sylvain Ducros, sigorta ve reasürans sektöründe 20 yıllık deneyime sahip.

Allianz Türkiye'ye The Hammers'tan İki Ödül!

Allianz Türkiye, Türkiye'nin pazarlama ekiplerinin başarısını ölçümleyen ilk ödül seremonisi olan The Hammers'ta, En İyi İçerikle Pazarlama Takımı ve En İyi Sosyal Medya Takımı kategorilerinde ödüle layık görüldü.

Allianz Türkiye, The Hammers'tan iki ödül kazandı. Pazarlama ekiplerinin başarısını ölçen ve bu yıl ilk kez düzenlenen The Hammers Awards'da Allianz Türkiye, "En İyi İçerikle Pazarlama Takımı" ve "En İyi Sosyal Medya Takımı" kategorilerinde ödüle layık görüldü.

Allianz Türkiye Pazarlama ve Dijital Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Onur Kırıcı, "Allianz Türkiye'nin dijital mecralardaki başarısı günceli yakalayıp mecranın ruhuna uygun yaratıcı içerik üretebilmesinden geliyor. Dijital kanallarımız üzerinden paylaştığımız içerik üretimini ciddiye alıyoruz ve bu içeriklerin yüksek etkileşim almasından memnuniyet duyuyoruz. Markamızın yenilikçi ve vizyoner yapısını dijital mecralardaki yenilikleri deneyimleyerek korumaya çalışıyoruz. Instagram'ın sticker'ları, gif'leri ve anket özelliği ile Reels video özelliğini, hikayelerde oyunlaştırmayı, aynı zamanda TikTok mecrasını ilk kullanan markalardanız. 2015 yılında Allianz Motto Müzik ile Türkiye'nin ilk kurumsal YouTuber'ı olduk. Bu girişimimiz bizi Türkiye'de YouTube'u ilk kez bir sosyal mecra olarak kullanan marka olarak konumladı. Ardımızdan onlarca kurumsal YouTube hesabı açılmaya başladı." dedi.



Allianz Motto Müzik'te Gökhan Türkmen, Yekta Kopan, Ekin Beril, Sevim Gözay, Can Sengün, Şenay Akkurt, Nurkan Renda ve Zeynep Toker gibi birbirinden değerli isimler yer alıyor. 5 yıldır müziğin, eğlencenin ve muhabbetin adresi olan Allianz Motto Müzik, tüm programlarını dijitalleşme sürecine adapte ederek Covid-19 döneminde de Türk internet izleyicisiyle buluşmaya devam etti. Bölümler interaktif hale geldi, röportajlar online yapıldı.

İlk Organizasyon

Bu yıl ilk kez gerçekleştirilen The Hammers'20, Türkiye sınırları içerisindeki tüm şirketlerin pazarlama ve pazarlamayı kapsayan tüm alt bölümlerindeki ekip başarısını ve ülkemizin en değerli CMO'larını belirliyor. Türkiye'nin, pazarlama ekiplerinin başarısını ölçümleyen ilk ödül seremonisi olan The Hammers Awards'da şirketler 3 ana kategori ve 46 alt kategoride değerlendiriliyor. Programa, pazarlama ve pazarlama iletişimi alanında şirketlerine veya sektöre değer kattığını düşünen, bu değeri rasyonel rakamlarla ifade edebilen tüm firma veya startup'lar katılabilir.



KORU SİGORTA

Spora ve Sporcuya Verdiği Desteği Sürdürüyor

Koru Sigorta, spora ve sporcuya verdiği desteği sponsorluk anlaşmaları ile kanıtıyor. Binicilikten ralli sporuna kadar birçok spor branşında sponsorluk desteği sunan Koru Sigorta, sporculara manevi sigorta desteği görevini üstleniyor.

Sektörde büyümeye ve yükselmeye devam eden Koru Sigorta, spora ve sporcuya verdiği önemi de her geçen gün giderek artırırken, yaptığı sponsorluk anlaşmaları ile sporcuların ülkemizdeki ve uluslararası spor müsabakalarında destekçisi olduğunu kanıtıyor. Çıkış noktasını ülkemizde sporun öneminin artması ve gelişmesi olarak belirleyen Koru Sigorta, sporcuların manevi sigortası oluyor. Sponsorluk desteği bulmakta zorlanan farklı branşlardaki sporcuları yalnız bırakmayan ve maddi manevi tüm olanakları ile onların yanında olan Koru Sigorta, bu alandaki ilk faaliyetlerine binicilik sporundaki sponsorlukları ile başladı. Türkiye Binicilik Federasyonu'nun (TBF) resmi sponsoru olarak bu alanda destek sunmaya başlayan Koru Sigorta son olarak, Bursa Atlı Spor Kulübü'nde, Türkiye Şampiyonası Engel Atlama Yarışmaları kapsamında Koru Sigorta Kupası müsabakası düzenledi. Binicilik sporunun yaygınlaşmasını sağlamak ve binicilerin uluslararası arenada da ülkemizi başarıyla temsil etmelerine destek olmayı ve seyirci potansiyelini artırmak amacıyla TBF ile ortak paydada buluşan ve çalışmalar yürüten Koru Sigorta, etkinlik sponsorluğunun yanı sıra başarılı sporculara da sigorta güvencesi sağlıyor.

Ralli Parkurunda

İlk olarak ralli pilotu olan Özlem Uludağ Gülcan ile imzaladıkları sponsorluk anlaşması ile bu alana adım atan Koru Sigorta, bu sponsorluk ile birlikte motor sporlarını geniş kitleler ile buluşturmayı ilk hedef olarak belirlemişti. Aynı zamanda bir Koru Sigorta acentesi olarak sigorta sektöründe de boy gösteren Özlem Uludağ Gülcan, erkeklerin sayıca üstün olduğu ralli sporunda adından söz ettirmeyi başararak girdiği tüm yarışlarda finişe ulaştı ve çok kez En İyi Kadın Pilot unvanına layık görüldü. Gülcan son olarak TOSFED (Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu) tarafından düzenlenen 2020 FIA Dünya Ralli Şampiyonası 5. yarışı olan Türkiye Rallisi'ne katıldı. 18-20 Eylül 2020 tarihleri arasında Marmaris'te kapılarını aralayan şampiyonada Gülcan, yarışmaya katılım gösteren tek Türk kadın ralli pilotu oldu.

Ağrı Dağı Zirvesinde

Koru Sigorta, sponsorluk desteğini sporun her alanında boy gösteren sporculara sağlayarak, destekçisi olduğunu kanıtıyor. "Hep Yanınızda" sloganı ve anlayışı ile yola çıkan Koru Sigorta'nın gerçekleştirdiği bir diğer sponsorluk ise dağcılık sporu oldu. Saha Denetim Uzmanı olarak görev yapan Arif Elkovan'a sponsor olarak Ağrı Dağı'na tırmanışında destekler sundu. Elkovan, 5 bin 136 metre yüksekliğe sahip olan ve Türkiye'nin en yüksek noktası olma özelliğini taşıyan Ağrı Dağı'nın zirvesine sağlıklı bir şekilde çıkma zaferine ulaşarak Koru Sigorta bayrağını dalgalandırdı.

SigortaShop Var, Endişe Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

Sıradışı



Motosikletler

Motosiklet dünyası her geçen gün gelişmeye ve değişmeye devam ediyor. Hız limitlerini zorlayanlar, elektrikle çalışanlar derken tasarımıyla ve özellikleriyle görenleri kendine hayran bırakan modeller birbirleriyle yarışıyor. İşte kimi sınırlı sayıda üretilen kimi piyasaya çıkmak için gün sayan o modeller.

Bazıları Klasik Sever

*Bettle'in tasarımından esinlenen model:
Volkspod.*

Çıkma parçalarla araçları yenilemek çok alışılmış bir durum. Peki ya yeni bir motosiklet üretmek? Kendisini "çeşitli şeylerin yapımcısı ve kurucusu" olarak tanımlayan Brent Walter'ın aklına gelen bu fikir sayesinde Volkspod ortaya çıkmış. Volkspod, şimdi Beetle olarak bildiğimiz namı diğer Vostvos'un iki çamurluğunun birleştirilmesi, üstüne koltuk ve gidon, içineyse 79 CC'lik ya da 212 CC'lik bir motorun eklenmesiyle elde üretilen bambaşka bir motosiklet. Mart ayından bu yana Volkspod üretimine devam eden Brent'in tasarımına henüz Volkswagen ilgi göstermemiş olsa da Volkspod, dünya çapında yayılmaya devam ediyor. Bu şirin modelin Türkiye'de resmi satışı yok ancak ilgi ve beceriniz varsa kendi Volkspod'unuzu kendiniz yapabilirsiniz!



Benzin, Elektrik Derken Şimdi De Rüzgar Enerjisi



*Gücünü doğadan alan model:
Strangeworld.*

Avustralyalı endüstriyel tasarım öğrencisi Alistair McInnes, dünyanın bunca fosil yakıt tüketimine karşın gücünü doğal enerji kaynaklarından alan bir motosiklet üretti. Kendi rüzgar türbini bulunan bu motosikletin, aynı zamanda güneş enerjisinden faydalanabilmesi için üzerinde Fotovoltaik paneller bulunuyor. Altı haftada üretilen hibrit motosiklet, 80 km/s hıza ulaşabiliyor ve şimdilik seyahat süresi en fazla 15 dakika. Henüz prototip aşamasındaki bu aracın 500 km mesafeye kadar yol kat etmesi için çalışmalar sürüyor.

Süper Kahramanlara Özel Motosiklet

BMW'nin geleceğin motosikleti olarak tanıttığı concept motoru: Bmw Motorrad Vision Next 100.

BMW Motorrad'un fütüristik Vision Next 100 konseptli motosikleti geleceği ayağımıza getiriyor. BMW birçok özelliğini gizli tutsa da bilinen özellikleriyle heyecanlandırmayı başarıyor. Öncelikle artık yönlendirme işini, geleneksel motosikletlerin aksine çatal yapmıyor. Bunun yerine yönlendirme hareketi "Flexframe" adı verilen ve şasinin tamamen bükülerek ön tekerleği döndürmesi, motosiklet istediğimiz yönde gitmeye devam ediyor. Motosikletin birçok yerinde karbon fiber malzeme kullanmayı tercih eden BMW, kişiye süper kahramanmış hissiyatı uyandırıyor. Motorun en göze çarpan özelliği ise "seyir gözlüğü." Standart bir korumanın dışında gözlük, göz hareketleriyle kontrol edilebilen bir yol bilgisi sunuyor. Aktif asistan sistemi olan bu motosiklet, motorla ilgili herhangi bir tehlike durumunda sürücüyü uyarıp kendisini güvenli bir şekilde stabil hale getirebiliyor. Bu özel tasarım motosikletin bir diğer opsiyonu ise kıyafet. Tasarımı da motorla bütünlük gösteren bu kıyafet, sürücüyü hem hava koşullarından koruyor hem de dönüşlerde titreşimlerle bilgi veriyor.



Oyuncak Ahşap Motosikletler Gerçek Oluyor



Metal, krom, karbon gövdeli motosikletlerin arasına ahşap gövdeli olanlarda girdi.

Elektrikli motosikletler kullanım kolaylığı, güvenliği ve konforunun yanı sıra görsellikleriyle de yarışır duruma gelmeye başladı. Bu kategorinin belki de en iddialılarından biri Newron EV-1. Metal, krom, karbon gövdeli motosikletlerin aksine ahşap gövdeye sahip Newton EV-1, gördüğümüz hiçbir motosiklete benzemiyor. Gövde panelleri büyük ölçüde abanoz, kırmızı sedir, meşe ve beyaz kül gibi birinci sınıf farklı ahşaplardan üretilmiş. Ayrıca uygulama aracılığıyla akıllı telefon bağlantısı yapabilen bu motosiklet; yerleşik GPS, Bluetooth ve Wi-Fi bağlantısı gibi bir dizi farklı teknolojik özelliklerle birlikte geliyor. Maksimum hızının 230 km/s menzilin de 320 km olduğu söyleniyor. 2021 yılında teslim edilecek araçlar için 2 bin euro ön ödeme yapılması gerekiyor. Ardından da 60 bin euro ödeyerek bu motosiklete sahip olunabilir.

3D Yazıcıdan Çıkan Motosiklet

Elektronik parçaları dışında her yeri 3D yazıcıyla yapılmış model: NERA.

Her geçen gün teknoloji bizi şaşırtmaya devam ediyor. 3D yazıcılar kolye, ayakkabı, oyuncak, telefon kılıfı derken bugün Alman BigRep firması tarafından üretilen 3D yazıcıdan çıkan motosiklet de artık aramızda! BigRep'in NOWlab bölümü tarafından geliştirilen bu motosikletin adı "NERA". Nera 60 kg ağırlığa, 190 cm uzunluğa ve 90 cm yüksekliğe sahip bir motosiklet. Elektronik olanlar dışında kalan tüm parçaları 3D yazıcıyla oluşturulmuş. Gövdesi keskin hatlara sahip bu araç için 3D yazıcıda petek benzeri bir yapıya sahip tekerlekler yapıldı. Şirket tarafından bir ilk denemesi yapılan bu motosikletin yazdırılması üç gün sürdü ve maliyeti yaklaşık 2 bin 600 dolara ulaştı. Şu anda satışı olmayan Nera için gözler, önümüzdeki yıllara çevrilmiş durumda.



Gelecekte Gelen Motosiklet



L-Concept zamanın ötesinde tasarımıyla dikkat çekiyor.

Tasarımları ve konseptleri ile göz dolduran Bandito tarafından yaratılan model, sanki günümüze ait değil gibi. L-Concept adı verilen bu model sınırlı sayıda üretilmiş. Geçmişin büyük ilgi toplayan bilim kurgu filmleri Star Wars ve Merlin temalı iki ana başlıkta üretim yapan bu butik firma, dünyanın her yerine nakliyat yapmaya devam ediyor. Tamamen kromdan ve minimalist çizgilerden oluşan bu motorlar 125 CC'lik bir güce sahip. Sınırlı sayıda olan bu motosikletlerden sadece dokuz adet bulunması, özellikle koleksiyonerlerin ve özel olmak isteyenlerin ilgisini fazlasıyla çekiyor. Satış fiyatları ise 10 bin 800 dolar bandında.

Bu Motosiklet İçin Kuşvetli Bir Nefes Yeterli

Çantanızda taşıyabileceğiniz motosiklet: The Poimo.

Diğer modellere kıyasla şimdiden çok ses getiren prototip aşamasındaki Tho Poimo adlı motosikleti çantaya dahi sığdırmak mümkün. Trafiğin ve kalabalığın arttığı günümüzde küçülen bir motosiklet park sorunlarını da ortadan kaldırıyor. Kurulumu çok basit olan modelde, tekerlek ve bataryası harici bir cihazla beş dakika gibi kısa bir zamanda çabucak şişirilebiliyor. Şu anki ağırlığı 12 kilo olan The Poimo, yetkililer tarafından yapılan açıklamaya göre üretime geçeceği zaman altı kiloya düşürülecek ve üzerine şişmesi için bir hava kompresörü eklenecek. Yumuşak yapısı ise çarpışma anlarında hava yastığı görevi görebiliyor.



Sigortanın Dijital Dönüşümü

Covid-19 pandemisi sonrasında ülkemizde ve dünyada önemli değişimler yaşanıyor. Birçok kurumun ve kuruluşun yıllar sürecektir olan dijital dönüşüm projeleri, yeni normal ile beraber takvimde geriye çekildi. Artık ticarete dijitalleşme her şeyin önüne geçmiş durumda. Karantina döneminde işleri etkilenen pek çok işletme dijital medya, sosyal medya, e-ticaret yöneldi. Çünkü ileride olası bir pandemi yaşanması halinde, insanlar işlerinin mümkün olduğunca az etkilenmesini istiyor. Yine de bu dijitalleşme döneminde özellikle KOBİ'lerin dikkatli ve doğru adımlar atmaları gerekiyor. Büyük markaların ise teknolojik altyapıları ne kadar iyi olursa olsun, iletişim kanalları iyi ve doğru kullanmaları önemli.



Covid-19 sonrasında yeni normal hayata geçiş konusunda da beklendiği gibi dijitalleşmenin etkisi azalmadı. Artık firmalar ve çalışanlar, evlerden dijital ortamda çalışmaya son derece 'normal' bakmaya başladı. Muhtemelen bir süre sonra, evden çalışma sistemleri ticaret dünyasının en sıradan şeyi olacaktır. Dijital altyapısı güçlü olan şirketler, bunu daha pandemini ilk günlerinden itibaren gerçekleştirirken, diğer şirketler ise yoğun bir dijital mesainin ardından altyapılarını geliştirdiler. Online toplantılar, söyleşiler, fuarlar, etkinlikler ve hatta tanışmalar ticari hayatın 'yeni normalleri' oldu bile. Sigorta sektörü, belki de iş dünyasında 'Dijital Dönüşüm'e en yakın sektörlerden birisi olarak ön plana çıktı. Çok kısa bir süre içerisinde yeni normale ayak uyduran Sigorta Şirketleri, küresel krize rağmen büyük ticari kayıplar yaşamadı. Hatta sağlık sigortaları gibi insanların bu dönemdeki en büyük korkularına kalkan olan ürünlerle, insanlığın en büyük güvencelerinden birisi oldu. Peki sigorta dünyasında firmalar nasıl dijitalleşti, bu altyapıları nasıl kurdular? Acenteler ve şirket çalışanları süreci nasıl geçirdi? Bundan sonrası için sigorta sektörünü neler bekliyor? Türkiye'de sigortacılığın önemli aktörleri, 'Sigortacılığın Dijital Dönüşümü' konu başlığı altında değerlendirdi...



Atilla Benli

Türkiye Sigortalar Birliği Başkanı

"Pek çok sektör kendi ihtiyaçları doğrultusunda çözümler geliştiriyor ancak hem ülkemize hem de dünya geneline baktığımızda ortaklaşan bazı uygulamalar söz konusu. Bunların başında elbette ki evden çalışma uygulaması geliyor. Kurumlar bugüne kadar ofislerden ve merkezden yürüttükleri çalışmalarını kesintiye uğratmama hedefiyle evlere taşımak durumunda kaldı. Pek çok şirket için her çalışanın evi artık birer ofis ve her ofiste işlerin aksamadan yürütmesi hedefiyle çalışılıyor, toplantılar yapılıyor. Fiziksel olarak bir arada olma ihtiyacının daha az hissedildiği ya da en azından bu ihtiyacı ortadan kaldıracak teknolojik çözümlerin daha sık kullanıldığı bir dönemden geçiyoruz.

Bugün salgın nedeniyle üretilen bu zaruri çözümlerin, bundan sonra çalışma biçimlerinin dönüşümüne etki etme ihtimalinin yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Artık bilgiye her yerden erişmenin mümkün olması, faaliyetlerin sürdürülebilirliğini mekândan bağımsız hale getiriyor. Bu yöndeki eğilimlerin artmasıyla uzaktan çalışmaya yönelik dijitalleşme yatırımlarının da artacağı, IT tarafında şirketlerin buna özel çözümlere daha fazla kaynak ayıracağı ve teknolojik gelişmelerin bu yönde de güçlenerek devam edeceği öngörülebilir. Toplantıların dijitalle taşınabilirliği normal zamanlarda da zaman, efor yönetimi, iklim değişikliğine karşı fiziksel mobilitenin azalmasına dair ilham verici gelişmeler olarak değerlendirilebilir."



Ceyhan Hancıoğlu

HDI Sigorta Genel Müdürü

"Pek çok dönem görmüş bir jenerasyon olarak biz bile yaşamadığımız şeyleri gördük. Bu daha önceki hiçbir krize benzemiyordu. Genelde hep ekonomik krizi konuşuruz fakat bu bambaşka bir şeydi. 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 tabi ki büyük bir finansal kriz. Dolayısıyla dünya ekonomisini alt üst eden bir kriz var. Tabi ki devletimiz, bürokrasi ve yöneticilerimiz elinden geleni yapıyor ama yaşam alanlara bakarak bu krizin çok da kolay geçmeyeceği ya da ne kadar süreceğini bilemediğimiz bir süreç yaşıyoruz. Ülke olarak ilk 3 aydan sonra sürecin o kadar kötü devam etmediğini gördük. 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. Pandemi'nin bize öğrettiği güçlü marka değil güvenilir marka, bilinen marka değil kaliteye odaklanmış marka, hijyene odaklanmış marka şu an daha fazla ön plana çıktı.

HDI sigorta iletişime önem veren, sürekli sahada olan, müşterisinin yanında olduğunu hissettiren bir markayız. Pandemi dönemini bir fırsat olarak görüyoruz. 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."

Ahmet Yaşar

Quick Sigorta Genel Müdürü

"Biz Quick Sigorta'da zaten sigortacılığın dijital haliyle başladık. Sosyal dijital bir sigorta şirketi olarak Quick Sigorta kuruldu ve aslında bizim bütün çalışmalarımız teknoloji odaklı yaklaşımlardır. Pandemi döneminde geldiğimizde şunu gördük ki biz bu süreçlerde oldukça hazır bir sigorta şirketiyiz. Yani bugün hala arkadaşlarımızın büyük bir kısmı evden çalışıyor, burada da onları özgür bıraktık. Yani isteyenler ofisten çalışıyor, isteyenler evden çalışıyor. Çünkü burada psikolojileri de yönetmek çok önemli. Psikolojik olarak kendilerini nasıl rahat hissediyorlarsa o şekilde çalışıyorlar. İçlerinde Şubat sonu itibari ile ofise gelmeyenler de var. O günlerden beri ofis içinden çıkmayanlar da var. İşlerimizde en ufak bir aksama olmadı. Bütün bölgesel toplantılarımızdan, tüm eğitimlerimize kadar dijital ortamda hepsini gerçekleştirdik. Biz aslında bu pandemi sürecinde oldukça hazırlıklı olduğumuzu da gördük. Elbette ki kimsenin aklında 2020 öncesinde böyle bir pandemi konusu yoktu ama gördük ki bizimle birlikte sigorta sektörü de bu konuda çok iyi bir sınav verdi. Açıkçası belki de en hazırlıklı sektörlerin başında sigortacıların geldiğini gördüm. Biz de Quick Sigorta ve Corpus Sigorta olarak bu sürece zaten çok hazırдық."



Vefa Mürteza

Ankara Sigorta Genel Müdürü

"Pandemi süreci aslında sektöre çok şey öğretti. Ötelediğimiz bazı şeyleri geriye çekti. Bunlardan bir tanesi, en önemlilerinden bir tanesi online çalışmak. Hepimiz bu süreç içerisinde dijitalleşmeyi öğrendik. Söylemek istemiyorum ama pandemi olmasaydı dijitalleşmek konusu uzun süre hepimiz için ertelenirdi diye düşünüyorum. Pandemi dönemi içerisinde tabii biz de sağlık yönünden çok büyük önlemlerimizi aldık, %10 personelle, üst kademedeki arkadaşlarımız çalıştılar ve onun dışındaki arkadaşlarımızın bilgisayarları ve bütün altyapılarını evden konumlandırmak üzere teknik altyapılarımızı tamamladık. Bunlarla ilgili acentelerimizin çok mutlu olduklarını söyleyebilirim. Pandemi dönemiyle ilgili hiçbir şekilde teknik olarak bir aksama yaşamadık. İnşallah pandemi dönemini tüm sektörler ve tüm insanlık olarak bir şekilde atlatacağıdır. Bu süreç içerisinde artık hep beraber normalleşmeye döneceğimizi ümit ediyorum."



Seydi Demir

Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

"Çok enteresan bir dönemden geçiyoruz. Herkesin normal hayatı bir anda değişti. Evlere kapandık. İş yapış şekillerimizden tutun da normal yaşamımıza kadar korona bize farklı bir dünyayı tanıtmaya başladı. Ne kadar süreceğini bilmiyoruz ama evden çalışma dinamiklerini geliştirmeye başladık. Umarım çok kısa sürede tekrar normal hayatımıza döneriz. Sektör olarak ve sigorta şirketleri olarak çok başarılı bir sınav veriyoruz. Komisyon avantajları ve teminat içerisindeki değişiklikler açısından şirketlerin vermiş olduğu reaksiyonları olumlu buluyorum. Elbette ki bir daralma yaşayacağız ama sektör hiç olmadığı kadar çok organize bir durumda."



Victor Hodara

Demir Sağlık ve Hayat Sigorta Genel Müdürü

“Biz 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. Mart ayında bu iş patladığında 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 ofislerimize 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.”



Denise Nart

Nart Sigorta İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

“Dijitalleşmeyi yıllardır ön plana almış bir marka olarak, bu sürece ayak uydurmanız daha kolay oldu. Öyle ki, 1999 yılından bu günümüze kadar tüm adımlarımızı başarı, 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 çıkartıp, 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.”



Onur Kırıcı

Allianz Pazarlama ve Dijital Direktörü

“Dijital dönüşüm sonucunda acentelerin operasyonel yüklerinin azalırken satış için ayırdıkları zamanın yüzde 8 arttı. Dijital dönüşüm sürecinden sonra acentelerin iş yükünün en az yüzde 10 azaldı. Her sene acentelerimize uyguladığımız memnuniyet anketinin sonuçları; yeni acente portalımız DiğİTALL'un çalışan motivasyonunu yükselten en önemli unsur olduğunu gösteriyor. Toplamda 250 binin üzerinde aktif kullanıcı bulunan müşteri portalı 'Allianz'ın için kullanıcı puanlaması 4.5'e yükseldi.”



Sosyal Medya'da En Başarılı İlk 5 Sigorta Şirketi Açıklandı

Sigorta Şirketleri tüketiciyle iletişime geçmek için sosyal medyayı elinden gelen en iyi şekilde kullanmaya çalışıyor. İletişim stratejileri, kampanyalar, medya satın alma, pazarlama derken yapılanların listesi epey uzun. Peki, tüm bunları sosyal medyada en başarılı uygulayan sigorta şirketleri hangileri?



Instagram

Allianz Sigorta | HDI Sigorta | Ethica Sigorta | Sompo Sigorta | Doğa Sigorta

Facebook

HDI Sigorta | Quick Sigorta | Sompo Sigorta | Ray Sigorta | Ethica Sigorta

Twitter

Bereket Sigorta | Türkiye Sigorta Birliği | AllianzSigorta | Güneş Sigorta | AXA Sigorta



“AvivaSA olarak, çalışanlarımıza yatırımı öncelikli hedeflerimiz arasına koyduk.”

AvivaSA'ya

“2020 İnsan Kaynakları Mükemmellik Ödülleri”nden Altın Ödül!

AvivaSA, Brandon Hall Group tarafından düzenlenen “2020 İnsan Kaynakları Mükemmellik Ödülleri”nde, “DSF 2.0 Oryantasyon ve Eğitim Programı” ile altın ödüle layık görüldü.

Sabancı Holding ve 300 yılı aşkın geçmişe sahip dünya sigorta devi Aviva iştiraki olan AvivaSA, Brandon Hall Group “2020 İnsan Kaynakları Mükemmellik Ödülleri”nde, “Yetenek Kazanımı ve Mükemmellik Ödülleri” başlığı altında, “En İyi Yeni Oryantasyon” kategorisinde “AvivaSA DSF 2.0 Oryantasyon ve Eğitim Programı” ile altın ödül aldı. AvivaSA, aynı ödül programında, 2015 yılında “Lisans Eğitim Programı” ve 2018 yılında “Kültürel Dönüşüm Programı” ile iki bronz ödül almıştı.

Gelişim Odaklı Oryantasyon Dönemi

AvivaSA'nın ödüle layık görülen, direkt satış ekibinde, işe yeni başla yan çalışanları için uyguladığı oryantasyon ve mesleki gelişim mo-del “AvivaSA DSF 2.0 Oryantasyon ve Eğitim Programı” kapsamında, işe yeni başlayan AvivaSA'lılar, müşteri deneyimine uygun nitelikte hizmet sağlayabilmek için, uygulama bazlı bir oryantasyon ve öğrenme sürecine tabi tutuluyor. Gelişim süreci olarak kabul edilen bu dönemde çalışanlara, farklı öğrenme aktiviteleri uygulanmasının yanı sıra, sınıf içi ve online eğitimler veriliyor, işbaşında yöneticileri tarafından gözlemlenerek gelişim planlamasına dahil ediliyorlar. Tüm bu gelişim aktiviteleri ise, AvivaSA'ya özel olarak geliştirilmiş olan bir yazılım üzerinden takip ediliyor, verimlilik ölçümü yapılıyor. Bu sayede yeni AvivaSA ailesi üyelerinin işlerine alışma dönemini yakından takip edilerek gelişimlerine odaklanılıyor.

AvivaSA İnsan Kaynağına Yatırıma Devam Edecek

AvivaSA'nın “2020 İnsan Kaynakları Mükemmellik Ödülleri”nde altın ödüle layık görülmesi ile ilgili bilgi veren AvivaSA İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgöl “AvivaSA olarak çalışanlarımıza yatırımı öncelikli hedeflerimiz arasına koyduk. Mutlu ve aldığımız hizmetten tatmin olmuş müşterinin ancak mutlu ve donanımlı çalışanla sağlanacağını farkındayız. Bu amaçla, mevcut çalışanlarımızın yanı sıra, aramıza yeni katılan çalışma arkadaşlarımızın eğitim ve oryantasyon süreçlerine de bu bakış açısıyla yaklaşıyoruz. AvivaSA'nın sektörün okulu yakıştırmasını almasının nedeni çalışanlarının gelişimine verdiği önemle başlıyor. Müşteri memnuniyetini sürekli kılma için çalışanlarımızın mesleki bilgisi yüksek ve şirket standartlarımıza uygun bir müşteri deneyimi sağlamasını önemsiyoruz. Bu amaçla çalışanlarımızın eğitim ve gelişimleri için yatırım yapmaya devam edeceğiz” dedi.

“Her insanın koku kitaplığı farklı referans ve tecrübelerle doludur. Bazı kokular onu tecrübe ettiğiniz anda yaşadıklarınız ile zihninize yazılır. Yani koku sadece bir molekül tutamı olarak hatırlanmaz.”

İsmail Kızılbay

Maher Holding İletişim ve Pazarlama Başkanı

Aşk Parfüm Dinlemez!

(Deseler de inanmayın, dinler...)

Her insanın koku kitaplığı farklı referans ve tecrübelerle doludur. Bazı kokular onu tecrübe ettiğiniz anda yaşadıklarınız ile zihninize yazılır. Yani koku sadece bir molekül tutamı olarak hatırlanmaz. İdeal birleşim, genel anlamda beğenilen bir kokunun sizin için güzel ve değerli bir yaşanmışlık ile aynı anda bir araya gelmesidir. Üniversite yıllarında yapmış olduğunuz sevgilinize ilk sarıldığınızda burnunuzdan içeri akan koku çok şanslıdır. Nefret ettiğiniz, hatırladığınızda sinirlerinizi bozan bir kişinin bir çuval para vererek aldığı parfüm ise sizin hafızanıza “kötü” olarak kaydedilir. Parfümler ile ten kokusunu burada ayırmak lazım. Parfümleri beğenmeyebilirsiniz ama sizi rahatsız eden bir ten kokusu (ter kokusundan söz etmiyorum) o kişiden ciddi anlamda uzaklaşmanıza neden olabilir. Bunun bilimsel açıklamaları için biraz kitap karıştırmamız lazım. Kısacası bazı ten kokuları sizi ve belki de neslinizi korumak için “kötü” olarak etki bırakır.

Parfüm Sizi Aşık Edebilir mi?

Peki, bir parfüm sizi aşık edebilir mi? Ya da size aşık olunmasını sağlayabilir mi? Öyle olsa parfümlerin fiyatı inanılmaz çok daha fazla olurdu. Düşünsenize, bir parfümü kullanıyorsunuz ve karşı cinsten (ya da aynı cinsten) kişiler peşinize düşüyor. Parfüm filmini izlediyseniz bu durumun nasıl sonuçlar verdiğini hatırlarsınız.

Ancak bazı kokuların genel anlamda ortak bazı etkiler bıraktığını söyleyebiliriz. Basit örnekler ile ilerleyelim. Temiz koktuğunu düşündüğümüz bir parfüm karşı tarafta nasıl bir etki bırakır sizce? Uzman görüşlerine gitmeden biz birlikte ilerleyelim; Temiz bir koku, masumiyet, dürtüslük, saflık gibi kavramları çağırır. Şekerli, odunsu ve biraz miskli bir parfüm ise az önceki kavramların yanına uğramaz. Şekerli kokuların genel anlamda afrodizyak bir etkisi olduğunu söyleyebiliriz. Odunsu ve baharatlı bir dokunuş ise erkek ya da kadın fark etmez, olgunluğa işaret eder. Misk ise animalik bir etki ile cinsellik çağırır. Kısacası böyle bir parfümle karşılaştığınızda “temiz” kokan parfümün dışında kavramlar peşinde koşarsınız.

Gelelim başlığa. Parfüm aşk hayatınızı etkiler mi? Bence etkiler. Koku duyumuz algılarımız üzerinde ciddi bir etkiye sahiptir. Çekici bir koku ile dikkat çekeceğiniz açık. Ancak en başta da söylediğim gibi işi tamamen parfüme bırakırsanız hayatınızı platonik aşklarla sürdürmek zorunda kalırsınız.

Bir kadına karşı duyduğunuz ilgi iyi bir parfümle birleştiği zaman başka bir aşamaya geçer. Parfüm her ne kadar baskın olsa da bir kadının kıyafetleri, saçları, aksesuarları ve tabi ki teni farklı farklı kokacaktır. Tüm bunların parfümle uyumlu hali ise muhteşem bir tablo sunar. Kokular aynı zamanda onu kokladığınız anı hafızanıza resmen kazıdığı için ayrı bir etki daha bırakır. Saçlarını 3 gündür yıkamamış, üstündeki elbise 5 defa giyilmiş ve çantasını yoğun kullanımdan deri kokusu yayan ve üstüne de içi çarşamba pazarı gibi ise, iyi parfüm bunların altından kalkamaz. Bir parfüm etkisini ancak çok temiz bir tende ve bütünde gösterebilir. Parfüm başka kokuları kapatmak için değil sizin daha da güzel kokmanız için vardır.

O Kadına Aşık Olabilirdim!

Kendimi oldukça yalnız hissettiğim ve moralimin bozuk olduğu bir pazar sabahı onunla karşılaştım. Bahçeşehir Gölet içinde elimde kitap, bir nefes çekip orada olduğunu unuttuğum sigaram ile bankın üstünde otururken yürüyüş yolunun karşı tarafındaki banka gelip oturdu. 40 lı yaşlarımda, kumral, fiziği oldukça düzgün, gözlüklü ve saçlarını arkadan basit bir toka ile toplamış halde. Herhangi bir kadına ilgi gösterecek durumda olmadığım için ve bir kadını bakışlarım ile rahatsız etmek istemediğim için yanına neden aldığımı bilmediğim kitabıma döndüm. Çünkü kitap okuyabilecek durumda değildim. Doktora çalışmalarım sırasında okuduğum ve tekrar okumak için ayırdığım Tania Modleski'nin, Eğlence İncelemeleri kitabı bana hiç cazip gelmedi. Feminizm ile ilgili makaleye kendimi vermeye çalışırken burnuma oldukça yumuşak bir yasemin kokusu geldi. Gölet etrafında bol bol yasemin olduğu için bu kokuya yabancı değildim ama bu o yasemin değildi. Daha yumuşak, oradaki yaseminler gibi tazelik ve yeşillik taşıyan bir koku değildi. Ardından koku daha belirgin hale geldi ve yasemin ile birlikte biraz deri-süet kokusu aldım. Artık kokunun karşı tarafta oturan kadından geldiğinden emindim. Yasemin yalnız değildi ve beraberinde sümbül-teber gibi bir çiçek vardı. Kadın bankta ayak ayak üstüne atmış yanında getirdiği kahveyi içip aynı zamanda da bir dergi karıştırıyordu. Ona baktığımı anlamaması için boynum biraz bükük şekilde bakıyordum. Güzel bir kadındı, çalan telefonuna cevap verdiğinde ses tonu ve konuşma üslubu ile daha da güzelleşti. Konuşmasını tam duyamıyordum ama bir arkadaşına tavsiyeler verdiğini anlamak zor değildi. Bunu büyük bir nezaket ile yapıyor, onu dinlemek için ara veriyor, bazen sol elini konuşmasına eşlik edecek şekilde kullanıyordu. Konuşması bittikten sonra parfümünü çıkarıp tekrar sıktı ve artık koku çok net geliyordu. Harika bir parfüm olduğu açıktı. Ne olduğunu bilmiyordum. Ama siyah tayt ile bacak bacak üstüne atıp, önüne düşen saçlarını kibarca arkaya doğru atarken ben onu beğenme aşamasını geçmiştim. Gelip biraz yiyecek için onunla sırnaşan köpek ile ilgilenirken aslında yaşına göre oldukça güzel bir vücudunun olduğunu gördüm. Utanıyordum ama bakmaktan da kendimi alamıyordum. Muhtemelen parfüm saçlarında daha güçlü kokuyordu. Deri-süet karışımı ise muhtemelen çiçeklerle birlikte teninde muhteşem bir harman oluşturmuştu. O hareket ettikçe rüzgarında etkisiyle koku bana daha güçlü geliyordu. Onunla kendimi, akışımı kendimin yazdığı bir senaryoda buluşturdum. Derginin yayın politikasını zorlayacağı için burada senaryonun ayrıntılarına girmek istemiyorum ama özet olarak şunu yaptım; Parfüm ile birlikte kadını içime çektim. Onun kullandığı parfüme benim parfümlerden hangisinin yakışacağını düşündüm ve zorlanmadan buldum. Eğer onunla el ele yürüyebilme şansım olsaydı kesinlikle Amouage Reflection kullanırdım. Bence en iyi yasemin temalı erkek parfümü. Etrafı bir yasemin şenliği içinde bırakarak yürüyebilirdik. Eğer bana doğru bir bakış atsa, bir günaydın, iyi günler dese hemen yanına yöneleceğimden emindim. Ama öyle olmadı ve aniden kalkıp, hızlı adımlarla koşu yoluna doğru yöneldi ve gözden kayboldu. Sonraki günlerde Gölete gittiğimde ona rastlayamadım, bir daha hiç görmedim. Ama ona sonradan bir isim taktım, “Flowerhead”. Çünkü yaklaşık bir ay sonra bir parfüm mağazasını gezerken o koku ile karşılaştım. Sanki ayrıldığım sevgilim ile karşılaşmış gibi oldum. Parfüm Byredo markasının Flowerhead parfümüydü. Zaten o kadına da böyle bir marka yakıştırdı. O kadına aşık olabilirdim ve bunda kesinlikle Flowerhead'in etkisi büyük olacaktı. Çünkü onunla konuşmadım, temas etmedim ama o bana parfümü ile bambaşka bir evrene bakma fırsatı sundu. Aslında onun haberi olmadan kısa bir ilişkimiz bile oldu diyebilirim... Kısacası parfüm aşk dinler...

atölye | GYO katkılarıyla.

“Aşk Çağrıştıran” En Sevdiğim Parfümler



Olgun Erkek Aşkı: Parfumeur Createur Nicolai - Musc Intense

Olgun Kadın Aşkı : Christian Dior - Ambre Nuit

Genç Kadın Aşkı: Byredo - Flowerhead

Genç Erkek Aşkı: Dior Homme - Parfum

Extreme Erkek Aşkı: Kinski Parfums - Kinski

Extreme Kadın Aşkı: Lush Parfums - Lust

Hasar Süreçleri Dijitale Taşındı

Sompo Sigorta, pandemi sürecinde hem çalışanlarının sağlığını korumak hem de müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmak amacıyla hasar süreçlerine yeni düzenlemeler getirdi. Operasyonel işlerden arındırılmış memnuniyet odağı doğrultusunda bu dönemde tüm aksiyonlarını maksimum derecede dijitalleştiren Sompo Sigorta; hasar süreçlerini daha da hızlandırmak adına anlaşmalı servis ağını genişletti ve bu sayede online işlemlerinin de daha aktif hale gelmesini sağladı. Konu ile ilgili bilgi veren Hasar Departmanı Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer; salgın döneminde hasar taleplerinde doğal bir azalma olduğunu ancak talebin hiçbir zaman tamamen sıfırlanmadığını ve belirli seviyede devam ettiğini belirtti.

Pandemi ile birlikte hasar tespit uygulamalarında Dijital Hasar Yönetimi olarak adlandırılan birim üzerinden hızla bu yeni duruma adapte olduklarının altını çizen Özer, şunları söyledi: “Hızlıca hayata geçirdiğimiz projelerimiz sayesinde tüm süreçlerimizi maksimum derecede dijitalleştirerek operasyonel işlerden arındırılmış memnuniyet odağı doğrultusunda sektörün en kaliteli hizmetini verme hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Salgının ve kısıtlamaların en yüksek olduğu Nisan ve Mayıs döneminde gelen hasar ihbarlarını yüzde 70’lere varan oranlarda, Dijital Hasar Biriminde yöneterek, müşterilerimizin mağdur olmalarının önüne geçtik. Bunu yapabilmek için dijital servis partnerlerimizin sayısını, kısıtlamaların hemen başında 800 adetten 1250 adede yükselttik. Yine Dijital Hasar Birimi içerisinde, anlaşmasız servisler ve doğrudan müşteriler üzerinden gelen düşük tutarlı hasarları yönettiğimiz Evraklı Hasar Yönetim Birimimizin kapasitesini, 15 gün içerisinde kurguladığımız sistemsel geliştirmeler ve ek görevlendirmeler sayesinde 10 kat artırdık.”

Dönüşüm sürecini fırsata çevirdik

Hızlı dönüşüm ile kavuştukları yeni organizasyonlarını normalleşme sürecinde olduğumuz bu günlerde de kullanmaya ve geliştirmeye devam ettiklerini ifade eden Özer; “Böylece hem olası bir yeni dalgaya karşı hazırda bekliyor hem de bu hızlı değişim sürecini işimizin dönüşümü için bir fırsat penceresi olarak kullanıyoruz. Aldığımız tüm aksiyonlar sayesinde Kasko branşında dosyalarımızı inceleme ve sonlandırma süreçlerimiz, sektör ortalamasına göre oldukça başarılı seviyelerde gerçekleşiyor” şeklinde konuştu.





Covid-19 pandemisi sürecinde günlük yaşantımızın vazgeçilmezi hatta en kritik unsuru haline gelen maskeler; polenlere ve hava kirliliğine karşı da önemli bir süzgeç görevi görüyor. Ancak dikkat! Özellikle pandemi sonrası çeşit çeşit renk ve desenlerle karşımıza çıkan maskeler, alerjik reaksiyonlara yol açarak günlük yaşantımızı olumsuz etkileyebiliyor. **Acıbadem Kozyatağı Hastanesi Dermatoloji Uzmanı Prof. Dr. İkbal Esen Aydınğöz** "Maske yapımında kullanılan doğal ya da sentetik tekstil ürünleri; içerdiği boyalar, boyanın akmasını önleyen kimyasal maddeler ve yapıştırıcılar nedeniyle tahriş hatta aşırı duyarlılık reaksiyonlarına neden olabiliyor" diyor. Prof. Dr. İkbal Esen Aydınğöz, maske kullanımına yönelik önemli uyarılar ve önerilerde bulundu.

Maskeli Yaşamda Bu Kurallara Dikkat!

Tüm dünyayı kasıp kavuran Covid-19 pandemisi, 7'den 70'e günlük alışkanlıklarımızı tepeden tırnağa değiştirirken, maskeyi de vazgeçilmez hale getirdi. Ancak piyasada Covid-19 için tasarlanmış renk renk, çeşit çeşit, desenli hatta bir aksesuar gibi göz alıcı maskeler bazı durumlarda fayda yerine sağlığınıza zarar verebiliyor!

Acıbadem Kozyatağı Hastanesi Dermatoloji Uzmanı Prof. Dr. İkbal Esen Aydınğöz, gerek yüzyılın salgını Covid-19 enfeksiyonuna karşı gerekse açık havada pek çok alerjene karşı önemli bir korunma aracı olan maskelerin, bazı kişilerde alerjik reaksiyonlara yol açabildiğini belirterek "Korunma amaçlı kullandığımız maskelerin de alerjik reaksiyon yapabileceği tespit edilmiştir. Üretim aşamasında kullanılan kimyasal maddeler, boyalar deride tepkiye neden olabilmektedir. Ayrıca imalat aşamasında kullanılan lastik, metal türevleri, yapıştırıcı ve apre de deride sorun yaratabilir. Tekstil maddelerine eklenen antimikrobiyeller, yumuşatıcılar, alev almaya karşı koruyucular, leke tutmayı engelleyen maddeler de zaman içinde deride reaksiyonlara neden olur" diyor.

Alerjik reaksiyonlara dikkat!

Maske kullanımı nedeniyle ciltte oluşan reaksiyonların alerji olup olmadığını anlamak mümkün. Tahriş edici madde hemen hemen herkeste kızarıklık yapıyor. Oysa alerjik reaksiyonlar sadece yatkinlik gösteren kişilerde ortaya çıkıyor. Alerjen madde ile tekrarlayan temas sonucunda değişim alanının dışına taşan şiddetli kaşıntı, kızarıklık, hatta su dolu kabarcıklar meydana geldiğini belirten Prof. Dr. İkbal Esen Aydınğöz "Kızarıklık parça parça döküntü şeklinde olabileceği gibi deriden hafifçe kabarık, ödemli, net sınırlı alanlar şeklinde de karşınıza çıkabilir. Bazı kişilerde akne benzeri sarı uçlu minik kabarcıklar gözlenebilir. Günlük yaşamı engelleyici ve can sıkıcı boyutta olabilen bu alerjinin önüne geçebilmek için maske yapımında kullanılan malzemelere dikkat etmek gerekir. İşlem görmemiş doğal ve sentetik iplikler ise deride nadiren reaksiyona neden olur" diyor.

Amacına uygun maske seçilmeli!

Maskelerin amacına uygun seçilip kullanılması gerektiğini belirten Dermatoloji Uzmanı Prof. Dr. İkbal Esen Aydınğöz "Hava kirliliğinin belirgin olduğu bölgelerde veya polenlerin yoğunlaştığı mevsimlerde, özellikle açık havada zaman geçirilecekse maske kullanmak bu maddelerin insan vücuduna ulaşmasını ve zararlı etkiler oluşturmamasını kısmen engeller. Maskeler süzgeç görevi yaparak hava yolu ile bulaşan hastalıklardan korunmamızı da sağlar. Solunum yolu enfeksiyonlarından korunmak için bakteri ya da virüsün boyutlarına göre maske seçilir. Alerjik reaksiyonlardan korunmak için seçilecek maskelerin ise polen, bitki sporları, ev hayvanlarının tüyleri, küf ve ev akarlarını engelleyecek özellikte olması gerekir. Örneğin polenler 2,5-5 mikron çapındayken, bakteri ve virüsler 0,3-1 mikron büyüklüğündedir" diyor.



İkbal Esen Aydınğöz

Dermatoloji Uzmanı Prof. Dr.

Alerjik Reaksiyona Karşı 6 Öneri!

Prof. Dr. İkbal Esen Aydınğöz, alerjiye karşı yapılabilecekleri şöyle sıralıyor;

- Öncelikle cildinizde tepkiye neden olan maskeyi farklı bir ürünle değiştirin.
- İşlem görmemiş doğal ve sentetik iplikler deride nadiren reaksiyona neden olduğundan, maskenizin görüntüsünden ziyade kaliteli olmasına dikkat edin. Desenine, görünüşüne bakarak maske seçmeyin.
- Maskenin koruyucu olabilmesi için yüze sıkıca oturması gerekiyor ancak hareket ve konuşma gibi eylemlerle sürtünme meydana geliyor. Eğer uzun süreler maske kullanılıyorsa terleme ve nemlenme nedeniyle maskenizi değiştirmenizde fayda var.
- Gün boyunca yüzde biriken ter ve yağ ciltten uzaklaştırmak, temizlemek gerekir. Bunun için yüzünüzü ılık su ile yağ çözücü etkisi zayıflatılmış yumuşak bir temizleyici kullanarak yıkayabilirsiniz. Ancak durulamaya özen göstermelisiniz.
- Kızarıklık ve ciltte gerginlik varsa parfümsüz, seramid ve hyalüronik asit içeren bir nemlendiriciyi günde 2 kez uygulayabilirsiniz.
- Yanma ve kaşıntı gerilemiyor, hatta yakınmalar giderek daha geniş bir alana yayılıyorsa dermatolojik değerlendirme ve reaksiyonun şiddetine göre tedavi planlaması gerekebilir.

Aston Martin'in İlk 'SUV'ü 'DBX' Türkiye'de

Aston Martin tarihinin ilk SUV aracı ve yeni bir dönemin simgesi olan St. Athan'daki görkemli fabrikada üretimi yapılan ilk otomobil olma özelliğine sahip olan DBX, dünyanın en önemli otomotiv eleştirmenlerinin beklentilerinin ötesine geçerek yapılan testlerde rakiplerini geride bırakarak tam puan aldı. İngiliz lüks spor otomobil üreticisi Aston Martin, tarihinde ilk kez ürettiği SUV modeli DBX Aston Martin Turkey İstanbul Yeniköy'deki Showroom'unda yerini aldı. Araç 575 Bin Euro'dan başlayan fiyatlarla satışa sunuluyor.

Otomotiv dünyasında son yıllarda yerini sağlamlaştıran 'SUV' segmentine, Aston Martin'de sessiz kalmadı. İngiliz dev, 'En Teknolojik SUV' olarak tanıtımını yaptığı DBX modeli İstanbul'a giriş yaptı.

Spor otomobil ruhuna sahip olan DBX'in teknik üstünlüğü oldukça fazla. D&D Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Kaya, DBX'in lüks spor segmentindeki diğer rakiplerine göre çok sayıda teknik üstünlüğü söyledi.





Spor Otomobil Ruhuna Sahip Bir SUV

Nevzat Kaya "4.0 V8 benzinli 550 HP motora sahip DBX bir çok kritik noktada sınıfının en iyisi olarak öne çıkmayı başarıyor ve üstünlükleri ile göz dolduruyor. Bunlardan en önemlisi araçta 700 NM Maksimum Torkun 2.000 RPM'den itibaren devreye girmesi ve 5.000 RPM'e kadar aktif olması çok önemli. Ayrıca dört çeker bir SUV olmasına karşın ihtiyaç halinde tüm çekiş gücünü arka tekerleklerleleterek, yüzde 100 arkadan itişli bir spor otomobil deneyimi yaşatması da takdire şayan bir konu. Üstelik bunu yaparken arka taraftaki elektrik diferansiyel (E-Diff) sayesinde virajlarda mükemmel performans sunabiliyor.

Tüm Aston Martinlerde olduğu gibi kendine özgü şasi ve gövde yapısı ile öne çıkan DBX, başka hiçbir marka ile ortak bir platform kullanmamasının faydasını görüyor. Tasarımcılara özellikle süspansiyon sistemini tasarlarlarken çok fayda sağlamış ve özgürce hareket etme imkanı vermiş, sonuç olarak da bu arka süspansiyonlarda ağırlık merkezini daha aşağı çekmelerine olanak sağlarken diğer yandan da 638 litre ile rakiplerinin çok üstünde bir bagaj hacmi sağlamış. Aston Martin mühendisliği DBX'i 1 derece başına 27.000 NM burulma sertliği ile de sınıfının en yükseğine taşımış.

Ayrıca 54:46 ağırlık dağılımı ve 9 ileri standart tam otomatik şanzıman aracın dinamiklerini körüklerken 3 odacıklı havahı amortisörler de konfordan ödün vermemesini ve farklı sürüş modlarına adapte olmasını sağlıyor. Kör nokta uyarı sistemi, şerit takip, otomatik uzun far sistemi gibi birçok elektronik güvelik opsiyonu ise aracımızda yine standart olarak gelen özellikler arasında.

Tüm Aston Martinlerde olduğu gibi kendine özgü şasi ve gövde yapısı ile öne çıkan DBX, başka hiçbir marka ile ortak bir platform kullanmamasının faydasını görüyor, tasarımcılara özellikle süspansiyon sistemini tasarlarlarken çok fayda sağlamış ve özgürce hareket etme imkanı vermiş, sonuç olarak da bu arka süspansiyonlarda ağırlık merkezini daha aşağı çekmelerine olanak sağlarken diğer yandan da 638 litre ile rakiplerinin çok üstünde bir bagaj hacmi sağlamış" diye konuştu.

Dbx Siparişleri Alınmaya Başladı

Aston Martin'in tarihinde ilk kez ürettiği SUV modeli DBX'in gösterim aracı şuan Aston Martin Turkey Yeniköy Showroom'un'da yerini aldı. Test aracı ise Kasım ayında Türkiye'de olacak. Kullanıcılar bu üstün teknoloji harikası modeli Kasım ayında deneyimleyebilecek; hatta yıl bitmeden de DBX'e sahip olabilecekler. Kasım ve Aralık ayında satışa sunulacak DBX'lerin; Arizona Bronze, Magnetic Silver, Minotaur Green, Onyx Black, Satin Silver Bronze, Stratus White, Xenon Grey renk seçenekleri mevcut.

4

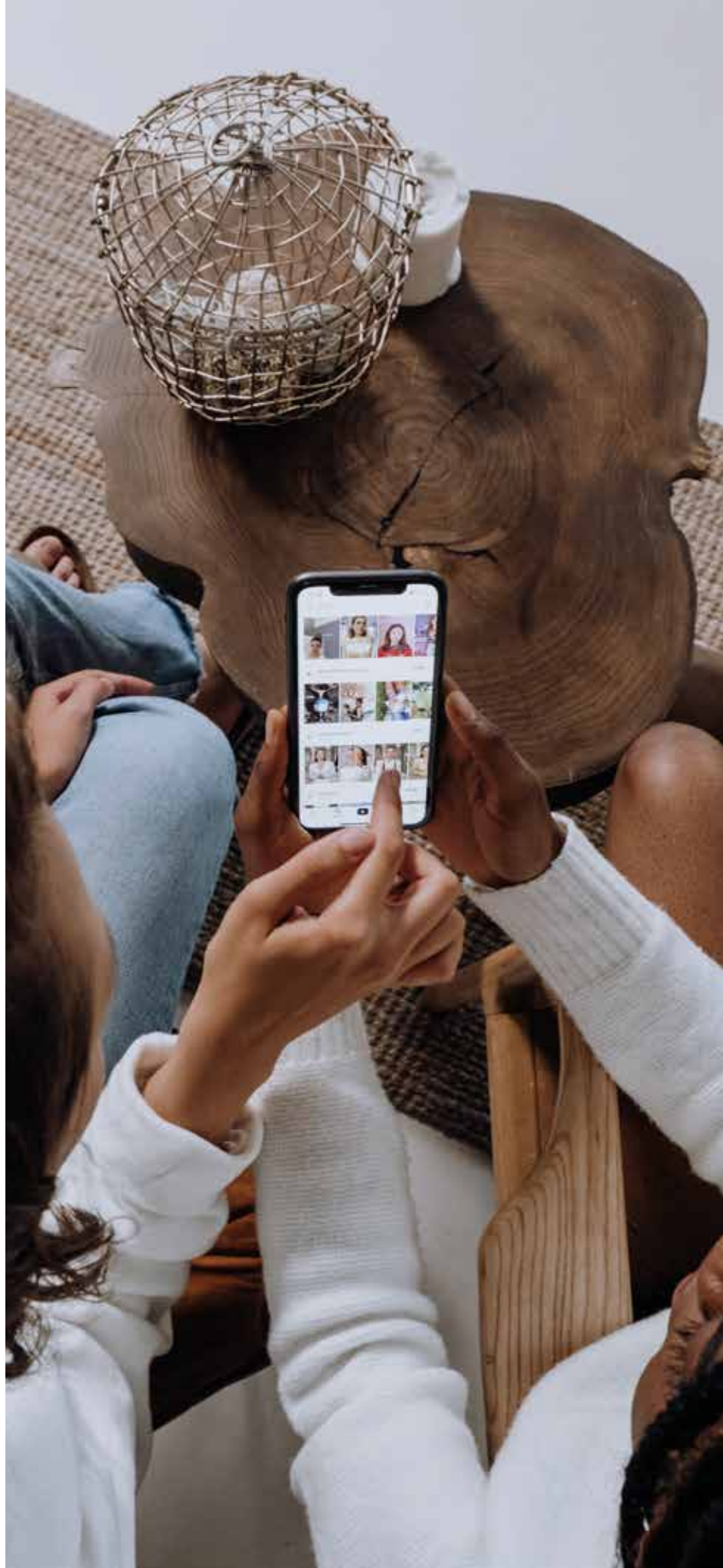
Saatimiz Mobil İnternet Kullanarak Geçiyor.

Dijital, mobil ve sosyal medya günlük yaşamın vazgeçilmez bir parçası haline geldi. Dünya üzerinde şu anda 4,5 milyardan fazla insan aktif internet kullanırken, sosyal medya kullanıcılarının sayısı 3,8 milyarı aştı. Dünyada mobil internet kullanımında günlük geçirilen süreler belli olurken, Türkiye'nin 13'üncü sırada yer aldığı saptandı. Türk halkının telefonda geçirdiği süre günlük ortalama 4 saat olarak kayıtlara geçti.

Medya takip kurumu Ajans Press, internet ile alakalı basına yansıyan haber adetlerini inceledi. Ajans Press'in dijital basın arşivinden derlediği bilgilere göre bu yıl basında çıkan haber adedi 105 bin 611 olarak görüldü. Sadece mobil internet ile alakalı çıkan haber adetleri incelendiğinde ise bu sayının 678 olduğu kaydedildi. Haberlerin içerik analizinde, COVID-19'un internet dünyasına etkileri, e-ticaret uygulamaları ve telefon operatörlerinin yaptığı kampanyalar ön planda olduğu görülürken, sosyal medya düzenlemesi ve ABD'de TikTok'un yasaklanması tartışmaları medyanın en çok konuştuğu başlıklar arasında yer aldı.

Dünya Ortalamasının Üzerindeyiz

Ajans Press'in, We Are Social verilerinden elde ettiği bilgilere göre, mobil internet kullanılarak günlük geçirilen süreler açıklandı. Böylelikle Türkiye'nin 13'üncü sırada yer aldığı saptanırken, günlük harcanan süre 4 saat olarak kaydedildi. Listenin en başında yer alarak mobil internet kullanımında en çok zaman geçiren ülke 5 saat 11 dakika ile Filipinler oldu. Buna karşın listenin en son sırasında yer alan ülke 1 saat 32 dakika ile Japonya olurken, dünya ortalamasının 3 saat 22 dakika oldu görüldü. Bu verilere bakıldığında Türkiye'nin mobil internet kullanım süresinin 38 dakika ile ortalamanın üzerinde olduğu saptandı.



KOBİ'ler Yaralarını Dijital Pazarlamayla Saracak

Türkiye'deki KOBİ'lerin yüzde 71'i ürün veya hizmetlerini tanıtmak için dijital platformları kullanıyor. İnterneti ürün veya hizmet satışı için kullanan KOBİ'lerin oranı ise yüzde 56. Ticari faaliyetleri olumsuz etkilenen KOBİ'ler hedef kitlelerine ulaşmak için dijital pazarlamaya yöneldiler.

KOBİ'ler İçin Ücretsiz Dijital Doping

Yaz döneminde koronavirüs nedeniyle hedef kitlelerine ulaşamayan işletmeler için geliştirdikleri destek paketlerine değinen EG Bilişim Teknolojileri CEO'su Gökhan Bülbül şu bilgileri verdi: "Türk ekonomi yapısının belkemiğini oluşturan KOBİ'lerin koronavirüs nedeniyle yaşadığı pazarlama sorununa yardım etmek üzere üç ayrı dijital pazarlama paketini kullanıma sunduk. 'Yeni başlayanlar için Google Ads reklamları' paketlerimiz ile etkin destek ve hizmetlerle KOBİ'lerin yenilikçi, teknolojik ve rekabetçi bir yapıya ulaşmalarını sağlayarak ekonomik kalkınmadaki paylarını artırmalarına katkı sağlıyoruz. İşletmelerin bu hizmetten ücretsiz faydalanmaları için sadece sitemizde yer alan formu doldurmaları yeterli. Ardından Google Ads reklam hesapları ve reklam kampanyaları ücretsiz olarak açılacak ve herhangi bir hizmet bedeli ödemeyecekler."

Ekonomiye Dijital Destek

Google SMB Premier partnerlerinden EG Bilişim Teknolojileri tarafından hizmete sunulan "Yeni başlayanlar için Google Ads reklamları" destek paketleri, dijital pazarlama ile henüz tanışmamış işletmelerin bu alanı etkin kullanarak ekonomik performanslarını artırmayı hedefliyor. Eylül sonuna kadar ücretsiz kullanılabilen reklam paketleri cazip çözümler sağlıyor. Koronavirüs sürecinde ticari faaliyetleri olumsuz etkilenen KOBİ'lerin büyümesine katkı sağlayacak destek, kurulum hizmeti ve opsiyonel olarak sunulan optimizasyon, iletişim ve ileri seviye hizmetlerle işletmelerin dijital dünyada daha etkin rol oynamasını sağlıyor.

KT Portföy Teknogirişim GSYF'den Sağlık Sektörüne Yatırım!



Hastaların doktorlara erişimini kolaylaştırmak, doktorların ise kliniklerini kolay ve verimli şekilde yönetmelerini sağlamak amacıyla geliştirilen bir SaaS platformu olan BulutKlinik, Kuveyt Türk ve Vakıf Katılım tarafından yatırımcı olarak desteklenen Teknogirişim Girişim Sermayesi Yatırım Fonu'ndan 1 milyon TL yatırım aldı. BulutKlinik, hâlihazırda 2 bin 800'den fazla klinikte görev yapan 3 binin üzerindeki doktora erişiyor ve yaklaşık 600 bin hastaya hizmet sunuyor.

Hastaların doktorlara erişimini kolaylaştırmak, doktorların ise kliniklerini kolay ve verimli şekilde yönetmelerini sağlamak amacıyla geliştirilen bir SaaS platformu olan BulutKlinik, Kuveyt Türk'ün iştiraki KT Portföy Yönetimi A.Ş.'nin kurucusu ve yöneticisi olduğu ve Kuveyt Türk ile Vakıf Katılım tarafından yatırımcı olarak desteklenen KT Portföy Teknogirişim Girişim Sermayesi Yatırım Fonu'ndan 1 milyon TL yatırım aldı.

Sağlık sektöründe 15 yılı aşkın yazılımcı ve yönetici deneyimi olan Ali Hulusi Ölmez ve Yusuf Güleç tarafından 2016 yılında kurulan BulutKlinik, günümüzde 2 bin 800'den fazla klinikteki 3 binden fazla doktora erişiyor ve 600 bin hastaya hizmet sunuyor. BulutKlinik, Sağlık Bakanlığı ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı gibi kurumlar nezdinde gerekli akreditasyonlarını tamamlamış olarak hizmet vermeye devam ediyor.

KT Portföy Yönetimi Genel Müdürü Hamit Kütük, "Teknogirişim GSYF olarak farklı sektörlerle şimdiye kadar beş ayrı yatırım yaptık. Online hasta takibi yapan ve hasta ile doktoru online görüştürme hizmeti de veren BulutKlinik, sağlıkta hizmet kalitesinin ve verimliliğin artırılması alanında önemli yenilikçi ürünleri olan bir girişim. BulutKlinik'e yaptığımız bu yatırımla, özellikle Covid-19 sürecinde önemi giderek artan sağlık sektörünün dönüşümüne önemli bir katkı sağlamış olduk. BulutKlinik'in yenilikçi ürünleri ile hızla büyüyerek önce ülkemizde, sonrasında dünyada önemli bir boşluğu dolduracağına inanıyoruz" dedi.

Bütün dünyayı etkisi altına alan pandemi sürecinde BulutKlinik'in mobil uygulamasını hayata geçirerek "Online Görüntülü Görüşme Servisini" doktorların ve hastaların hizmetine sunduklarını belirten BulutKlinik ekibi ise şu değerlendirmede bulundu:

"BulutKlinik'in mobil uygulamasını kullanan hastalar, cep telefonları üzerinden doktorlar ile online görüntülü görüşme yapabiliyor, mevcut tedavi planları hakkında ikinci bir görüş alabiliyor ve tetkiklerini doktorlara yorumlatabiliyorlar. BulutKlinik olarak 2020 yılı tamamlanmadan evden tetkik alma hizmetini sağlamayı ve özel sağlık sigortalarıyla iş birliklerini tamamlamayı hedefliyoruz. Türkiye'de özel klinik, iş yeri hekimliği ve aile hekimliği gibi alanlarda toplamda 90 bin sağlık merkezi bulunuyor. BulutKlinik yataksız tedavi sunan tüm kliniklerle birlikte reçete sahibi hekimlere de çözümler sunuyor. BulutKlinik'in mevcut kullanıcıları arasında İstanbul Yeni Havalimanı ve kamu belediyeleri gibi birçok kurumsal müşteri de bulunuyor."

KT Portföy Yönetimi A.Ş.'nin kurucusu ve yöneticisi olduğu, Kuveyt Türk ve Vakıf Katılım'ın yatırımcı olarak destek verdikleri Teknogirişim GSYF, büyüme potansiyeli yüksek, ölçeklenebilir iş modeline sahip erken aşama girişimlere yatırım yapıyor.



Anadolubank'a Birincilik Ödülü

*Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği
20'inci Olağan Genel Kurul Toplantısı
ve 5'inci Sermaye Piyasaları Ödül
Töreni İstanbul'da gerçekleşti.*

TSPB Başkanı Alp Keler ve SPK Başkanı Ali Fuat Taşkesenlioğlu'nun katıldığı toplantıda AnadoluBank, Saklama Kategorisinde "Saklama Faaliyeti Pazar Payı Artış Lideri – 2019" birincilik ödülünü aldı. AnadoluBank adına ödülü "Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Kürşat Orhun ile Mevduat ve Perakende Bankacılık Satış Bölümü Başkanı Didem Karaca aldı.

Hedef müşteri memnuniyeti

"Saklama" kategorisinde birincilik ödülünü kazanan AnadoluBank adına konuşan Mevduat ve Perakende Bankacılık Satış Bölümü Başkanı Didem Karaca, "Müşteri memnuniyetinin artırılmasına yönelik banka bünyesindeki ürünleri çeşitlendirmeye devam edeceğiz." dedi.

HSBC Bank, "İşlem Hacmi Lideri ve Pazar Payı Artış Lideri" Oldu

HSBC Bank A.Ş., Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB) tarafından bu yıl beşincisi düzenlenen ve sermaye piyasalarının en prestijli ödülü olarak görülen TSPB Sermaye Piyasaları Ödülleri'nde Aracılık İşlemleri kategorisinde 2019 yılı Borsa İstanbul Borçlanma Araçları Piyasası İşlem Hacmi Lideri ve Pazar Payı Artış Lideri ödülleri sahibisi oldu. HSBC Türkiye Hazine ve Sermaye Piyasalarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Namık Aksel, ödüle ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "HSBC olarak; küresel ağımız sayesinde uluslararası ticaret ve sermaye akışlarının %90'ından fazlasına erişim sağlıyoruz. Evrensel bankacılık modelimiz; işlerini büyütmeyi hedefleyen şirketlerin; ticaret, yatırım ve proje finansman faaliyetlerinde oluşacak fırsatları yakalamalarına destek olmamızı sağlıyor. HSBC Bank A.Ş. ekibi olarak Türkiye borçlanma piyasalarına yaptığımız katkı ile bu ödüllere layık olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Gelecekte de farklı finansman modellerini ülkemize getirerek müşterilerimizin yanında olmaya, müşterilerimizle birlikte büyümeye ve müşterilerimizle yarattığımız sinerjiyle Türkiye ekonomisine değer katmaya devam edeceğiz."



*HSBC Bank A.Ş., Türkiye Sermaye Piyasaları
Birliği tarafından düzenlenen 5. TSPB Sermaye
Piyasaları Ödülleri'nde Aracılık İşlemleri
kategorisinde 2019 yılı Borsa İstanbul Borçlanma
Araçları Piyasası İşlem Hacmi Lideri ve Pazar
Payı Artış Lideri olarak seçildi.*



“250 milyon dolarlık krediyle KOBİ’lerimizi destekleyeceğiz.”

Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası’nın Dünya Bankası’ndan T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın geri ödeme garantisi altında temin edeceği 250 milyon dolar tutarındaki “Türkiye Acil Durum Şirket Desteği Projesi” için kredi sözleşmesi imzalandı.

Ekonominin çarklarının dönmesine katkı sağlamak için sisteme yeni kaynaklar kazandırma çalışmalarına hız veren Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası, bu doğrultuda Ağustos ayında Asya Altyapı Yatırım Bankası’ndan temin ettiği 300 milyon Dolar tutarındaki Covid-19 kredisinin ardından, şimdi de Dünya Bankası ile 250 milyon dolarlık bir kredi anlaşması imzaladı. Dünya Bankası’ndan sağlanacak bu kredi ile Covid-19’un KOBİ’ler üzerindeki ekonomik etkilerinin azaltılması amaçlanıyor.

Başvurular için herhangi bir sektör ayrımı bulunmamakla birlikte; pandemiden büyük ölçüde etkilenen, 2020 yılının ikinci çeyreğinde 2019’un 2. çeyreğine göre brüt satışlarda en az yüzde 20 düşüş yaşayan; kadınların yönetimde veya ağırlıklı olduğu KOBİ’ler ile genç işletmeler ve daha az gelişmiş bölgelerdeki KOBİ’lere öncelik verileceği belirtiliyor.

KOBİ’lere yönelik sağlanan kredi finansmanı hakkında görüş bildiren **Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Genel Müdürü İbrahim Öztıp**, “Finansal sürdürülebilirliği sağlamak adına sorumluluklarımızı yerine getirmeye devam ediyoruz. Dünya Bankası’ndan sağlanan 250 milyon dolarlık bu krediyle ekonomimizin bel kemiği olan KOBİ’lerimizi destekleyeceğiz. 250’den daha az çalışanı olan KOBİ’lerimiz bu krediden faydalanabilecek. Amacımız bu zorlu dönemde KOBİ’lerin en çok ihtiyaç duydukları işletme ve yatırım finansmanına erişimlerine imkan sağlayarak onların toparlanmalarına destek olmaktır” dedi.

Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası tarafından KOBİ’lere sağlanacak bu krediden yararlanmak isteyen işletmeler açıklanacak ticari bankalar, finansal kiralama ve faktoring kuruluşları vasıtasıyla başvurularını gerçekleştirebilecekler.

Uluslararası ARC Ödülleri'nden Odeabank'a 4 ödül



Odeabank, Faaliyet Raporlarının Oscar'ı olarak bilinen ve dünyanın en büyük uluslararası raporlama yarışması olan ARC Ödülleri'nde, 4 ayrı kategoride ödül aldı. Odeabank, ABD merkezli MerComm kuruluşunun düzenlediği yarışmada “İç tasarım”, “Kapak fotoğrafı”, “Geleneksel Yıllık Rapor; Uluslararası Bankalar” ve “Baskı & Üretim” kategorilerinde ödülle layık görüldü.

Türkiye'nin genç ve dinamik bankası Odeabank, yenilikçi bankacılık anlayışını yansıttığı 2019 Faaliyet Raporu ile Faaliyet Raporlarının Oscar'ı olarak bilinen dünyanın en büyük uluslararası raporlama yarışması olan ARC Ödülleri'nde, 4 ayrı kategoride ödül aldı. Odeabank'ın, “Görünenden Fazlası” temasıyla hazırlanan 2019 Faaliyet Raporu, ARC Ödülleri yarışmasında; “İç Tasarım: Bankalar: Uluslararası” ve “Kapak Fotoğrafı/Tasarımı: Bankalar” kategorilerinde “Altın” ödül alırken, “Geleneksel Faaliyet Raporu: Bankalar: Uluslararası” dalında “Gümüş” ve “Baskı & Üretim: Bankalar: Uluslararası” kategorisinde de “Onur” ödülünün sahibi oldu. Bağımsız ödül kuruluşu MerComm tarafından bu yıl 34. kez düzenlenen ve 75'ten fazla ülkeden toplam 1.690 raporun yarıştığı dünyanın en büyük uluslararası raporlama yarışması olan ARC Awards'ta Odeabank, bankacılık alanında Türkiye'den başvuruda bulunan ve 4 kategoride ödül alan tek kuruluş oldu.

İletişim profesyonellerini bir araya getiren, uluslararası prestije sahip ARC Awards, iş ve finans çevrelerinde en önemli ödül törenlerinden biri olarak kabul ediliyor. ARC Awards, yıllık raporlarda mükemmelliği onurlandıran, Faaliyet Raporlarının Oscar'ı olarak nitelendirilen dünyanın en büyük uluslararası yarışmasıdır. Değerlendirmelerde; raporun o yılki hikayesini anlatım biçimi, kullanılan dil, yaratıcılık ve tasarımsal algılanışı gibi kriterler dikkate alınıyor.

TEB, “Türkiye’de Yılın En İyi Nakit Yönetimi Bankası” Seçildi



Türk Ekonomi Bankası (TEB), yenilikçi ürün ve hizmetleriyle Asya pazarında faaliyet gösteren bankaları ödüllendiren Asian Banking and Finance tarafından bu yıl 7. kez “Türkiye’de Yılın En İyi Nakit Yönetimi Bankası” seçildi. Sanal Hesap ve SWIFT gpi ödeme izleme gibi ürün ve hizmetleri hayata geçiren TEB Nakit Yönetimi, başarılı çalışmalarıyla önceki yıllarda da pek çok uluslararası ödülün sahibi olmuştur.

Teknolojinin hayata olan etkisiyle her şeyin anlık olarak değiştiği, hızlı aksiyon almanın öneminin “normal” hale geldiği dönemde nakit yönetiminin sağlam bir finansal sermayenin ve dijital altyapının önemi her geçen gün artıyor. “Dijital dönüşüme uyumlu bir nakit yönetimi” anlayışıyla hareket eden ve sektördeki deneyimiyle müşterilerine ürün, çözüm ve hizmetler sunan Türk Ekonomi Bankası (TEB), bu alanda sunduğu yenilikçi ürün ve hizmetleriyle uluslararası finans dünyası tarafından bir kez daha ödüllendirildi.

TEB, yenilikçi ürün ve hizmetleriyle Asya pazarında kurumsal bankacılık alanında faaliyet gösteren bankaları ödüllendiren Asian Banking and Finance tarafından bu yıl 7. kez “Türkiye’de Yılın En İyi Nakit Yönetimi Bankası” ödülüne layık görüldü. Asya pazarında kurumsal bankacılık faaliyeti gösteren bankaları ödüllendiren Asian Banking and Finance Wholesale Banking Awards’un jüri üyeleri arasında Ernst and Young, KPMG, Deloitte & Touche LLP ve PwC gibi bağımsız denetim firmalarının uzman yetkilileri yer alıyor.

TEB, 1997 yılından bu yana müşterilerine TEB Nakit Yönetimi ile aralarında e-imza, e-fatura, Mobil-İnk, Sanal Hesap gibi kağıtsız bankacılığı destekleyen çözümler geliştirirken, son olarak hayata geçirdiği SWIFT gpi ödeme izleme ve TURMOB Luca maaş entegrasyonu gibi yeni ürün ve hizmetlerle de müşterilerine dijital çözümler sunuyor. TEB Nakit Yönetimi, başarılı çalışmalarıyla önceki yıllarda da pek çok uluslararası ödülün sahibi olmuştur.

Sel Mağdurlarına 200 milyon TL Ödendi

Sigorta sektörü, Ağustosta Giresun, Rize, Samsun ve Trabzon'da meydana gelen sel felaketleri sonrası sigortalılara yaklaşık 200 milyon lira tazminat ödedi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), geçen ay söz konusu illerde yaşanan sel felaketlerinin bilançosunu açıkladı. Açıklamada görüşlerine yer verilen TSB Başkanı Atilla Benli, sigortalıların hasarını tazmin etmek için afetlerin hemen ardından çalışmaya başlandığını belirterek, her zaman sigortalıların yanında olduklarını bildirdi. Yaşanan afetlerin ardından hayatın normale dönmesi için sigorta sektörünün sosyal sorumluluk hassasiyetiyle hareket ettiğini aktaran Benli, şunları kaydetti:

“Sektör olarak Giresun ve çevre illerde yaşanan sel felaketi sonrası sigortalıların hasarlarının en kısa sürede tespiti ve hasar ödemelerinin yapılması için çalışmalarımıza başladık. Ekspertizlerimizin yaptığı tespitler sonucu Giresun, Rize, Samsun ve Trabzon'dan sigorta

şirketlerinde 244, TARSİM tarafında da 390 olmak üzere toplam 634 hasar dosyası açıldı. Bugüne kadar 200 milyon TL'ye yaklaşan hasar ödemesi gerçekleştirildi. Ekspertizlerin ve ödemelerin tamamlanmasının ardından toplam sigortalı hasarın 255 milyon liraya ulaşacağını tahmin ediyoruz.”

“Sigortalı sayısını artırmalıyız”

Atilla Benli, sektörün, bugün olduğu gibi bundan sonra da sigortalıların hasarlarının tazmini konusunda en hızlı şekilde hareket edeceğini belirterek, ülkedeki sigortalılık oranının artırılması için tüm paydaşlarla iş ve güç birliği içerisinde çalışmalarını sürdüreceklerini bildirdi.

Türkiye'de depremde sonra en çok gerçekleşen doğal afetin sel olduğunu vurgulayan Benli, şu değerlendirmelerde bulundu: “Bu nedenle özellikle konut, iş yeri, kasko, deprem ve tarım sigortası gibi afet sonucu sigortalıların yaralarını saran branşlara yönelik sigortalılık penetrasyonunu artırmak için acentelerimizle birlikte daha fazla çaba sarf etmeliyiz. Sigortanın varlıklarımızın korunması için olmazsa olmaz olduğunu çok çalışarak anlatmamız gerekiyor. Bu sektörümüzün asli sorumluluklarından biridir.”

Benli, selde zarar yaşayan sigortalıların, hasar tespit işlemleri için sigorta şirketleriyle iletişime geçmesi ve işlemlerini başlatması gerektiğini de bildirdi.

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 | [f](#) [t](#) [i](#) [a](#) [n](#) [k](#) [a](#) [r](#) [a](#) [s](#) [i](#) [g](#) [o](#) [r](#) [t](#) [a](#) [3](#) [6](#)



Covid-19, dünyada etkinliklere ve organizasyonlara da gölge düşürdü. Dünya genelinde binlerce etkinlik ve organizasyon iptal edildi. İptaller nedeniyle milyonlarca dolarlık zararlar ortaya çıktı. Kurumsal firmaların toplantı ağırlıklı organizasyonlarını gerçekleştirdiklerini ve her türlü etkinliğin kendine has detayları olduğunu söyleyen Ekare Turizm ve Organizasyon Kurucusu Eda Sever, işlerine ait çok fazla detay olduğu için sorumluluklarının da arttığını söylüyor.

Etkinlik Sigortaları Organizatörlerin Kurtarıcısı Oldu

Net Kar Tazmin Edilebilir

Açık organizasyonlarda sanatçının gelememe durumunda organizatörün bütün giderleri ve sponsor gelirleri dahil olmak üzere elde edilen net karın tazmin edilebileceğini belirten SBD Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi ve AON Sigorta Reasürans Brokerliği Eş CEO'su Selda Oknas Tanbay, "Kapalı organizasyon dediğimiz etkinlikte size organizasyonu sipariş eden firmanın hayal kırıklığı olabilir. Bir de o zamana kadar harcanan giderlerin karşılanması söz konusu olabiliirdi. Burada itibar kaybı da gündeme gelebilir. İtibar kaybı sigorta sektöründe sigortalıması çok zor bir konu. Çünkü kaybın rakamsal değerinin hesaplanması çok zor. Bu sebeple belki de başka bir güne ertelenerek katılımcıların gönlü alınabilir diye düşünüyorum. Açık organizasyonlar için yaptığımız etkinlik iptal sigortasında başka bir güne ertelenmesi için yapılan ekstra masraflar yine sigorta teminatının kapsamına giriyor. Kapalı organizasyonlar için de etkinlik iptal sigortası yapılabilir."

İptal Edilen Dev Organizasyonlar

- Barselona'da yapılması planlanan Mobil Dünya Kongresi 2020 iptal edildi. 750 operatörün ve 350'den fazla şirketin katılacağı fuarın Barselona'ya 500 milyon dolar katkı sağlaması bekleniyordu.
- Avrupa Futbol Şampiyonası, 11 Haziran-11 Temmuz 2021 tarihine ertelenirken, bu 1 yıllık erteleme'nin ortalama kaybı 1,9 milyar euro oldu.
- Japonya'nın başkenti Tokyo'da 24 Temmuz-9 Ağustos tarihleri arasında yapılacak olan 2020 Olimpiyat Oyunları, 2021 yılına ertelendi. Uluslararası Olimpiyat Komitesi (IOC), yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgını nedeniyle 2020 Tokyo Olimpiyatları'nın ertelenmesinin maliyetinin 800 milyon dolar olduğunu duyurdu.

Etkinlik ve Sorumluluk Sigortalarının Karşılıdığı Belli Başlı Etkinlikler

- Spor müsabakaları ve turnuvalar
- Fuarlar, konferanslar, seminerler
- Kongreler, sergiler
- Festivaller
- Film Galaları
- Konserler, turneler
- Kurumların ve STK'ların etkinlikleri

Ne Tür Sebeplere Bağlı Hal ve Zararları Kapsar?

- Ağır hava şartları (açık hava etkinliklerinde önlem şartı)
- Büyük deprem, sel ve yangın gibi doğal afetler

- Toplu taşımanın aksamaması veya mekâna ulaşımın engellenmesi.
- Enerji problemleri.
- Terörizm ve terör tehdidi, darbe girişimi (Alan ve süre • kısıtlaması)
- Grev, halk hareketleri.
- Bulaşıcı hastalıklar (Covid-19 hariç)
- Milli yas (ülke başkanı, 65 yaş üstü siyasilerin vefatı gibi istisnalar olabiliyor).
- Performansı yapacak kritik kişilerin, sunucu, teknik kişilerinin etkinlikte bulunamaması.
- Ve istisna edilmedikçe etkinliğin gerçekleşmesini engelleyecek her türlü sebep.
- Eurovision, 12-16 Mayıs tarihlerinde Hollanda'nın Rotterdam kentinde yapılması planlanan yarışmayı 2021 yılına erteledi.



Bayern Münih'in Arkasındaki Kadın Gücü

Kathleen Krüger

Günüümüz futbolunda kadının yeri ne yazık ki tartışılmaya devam ediyor. Sadece saha içinde değil, saha dışında da erkek egemen bir yapısı olan futbolun en büyük kupası geçtiğimiz günlerde sahibini buldu. Bayern Münih ve Paris Saint Germain arasında oynanan, dünyanın en büyük futbol organizasyonu olan UEFA Şampiyonlar Ligi finalinde saha kenarında bir kadın herkesin dikkatini çekti. Oyuncu değişiklikleri esnasında tabelayı getiren, şampiyonluk kutlamalarında başrolde olan, siyah takım elbiseli, fiziğinden de anlaşılacağı üzere eski bir sporcuydu. Peki kimdi bu kadın?

1985 doğumlu olan Krüger küçük yaşta futbola ilgi duydu ve Baviera eyaletinde çeşitli alt yapı takımlarında oynadıktan sonra 2003 yılında 18 yaşındayken Bayern Münih'in ikinci takımına transfer oldu. Oradaki başarılı performansı ile 2004/05 sezonunda A Takıma yükseldi.

2008 yılında Uluslararası Spor Yönetimi öğrenimine başlayan Kathleen Krüger, o yıl Bayern Münih'de uygulamaya koyulan takım menajeri pozisyonuna getirilen Christian Nerlinger'in asistanı oldu ve bir sene sonra sonuna eğitimi bıraktı. Nerlinger'in 2012 yılında ayrılmasının ardından kulüp yönetimi Kathleen Krüger'i takım menajerliğine getirdi. Sekiz yıldır bu görevi sürdüren 35 yaşındaki başarılı menajer, yıldızlar topluluğu Bayern'in vazgeçilmezlerinden biri.

Krüger, resmi olarak takımın organizasyon işleri, seyahatleri ve konaklamalarından sorumlu. Ancak takımın teknik direktörü kim olursa olsun her zaman için onun sağ kolu. Onun bir antrenör için ne derece önemli olduğuyla ilgili Bayern'de şu hikaye anlatılır.

2012 yılında Matthias Sammer Sportif Direktör olarak göreve geldiğinde onun pozisyonuna gerek olmadığı kararını verir. Ancak bunu duyan o dönemdeki Teknik Direktör Jupp Heynckes, Başkan Hoeness'e gider ve "eğer Kathleen giderse ben de giderim" der. Bunun üzerine Hoeness

Sammer'in kararını kaldırır ve Krüger görevine devam eder.

Daha sonra dönemin Başkanı Hoeness tarafından da çok sevilen Alman Menajer, aradan geçen yıllarda tüm kulüp çalışanlarının büyük sevgi ve saygısını kazanmış durumda. Yaptığı çalışmalar ve takıma olan pozitif etkisi herkes tarafından dillendirilmekte. Hatta Bayern'in eski teknik direktörü Pep Guardiola kendisini o kadar sevmiş ve başarılı bulmuş ki, Manchester City'e götürmek istemiş. Münih'e her gelişindeyse Krüger'i mutlaka ziyaret ediyormuş.

Krüger, kulüpte müthiş disiplinli olmasıyla da tanınıyor. Eğer antrenman programında yanlış giden bir şeyler olursa bunları çekinmeden teknik direktöre iletiyor. Veya disiplinsizliklerde de sesini yükseltiyor. Örneğin Carlo Ancelotti'nin görev yaptığı sırada yardımcısı Giovanni Mauri'nin antrenman sırasında saha kenarında sigara içmesine sinirlenen Kathleen Krüger'in yardımcı antrenörü sert bir şekilde uyarması Bayern'de unutulmaz olaylardan biri olarak hatırlanıyor.

Doktor ve fizyoterapistler iletişimi onunla kuruyor ve o da gerekli bilgileri teknik direktöre iletiyor.

Maçların başlamasından 75 dakika önce kadroyu sisteme giriyor. Futbolcular kulübün arabasıyla kaza mı yaptı veya trafikte mi sıkıştı, hemen onu arıyorlar. Tüm detlerde muhatap o.

Krüger'in Yaptığı İşler

Oyuncuların röportajlarını düzenliyor.

Seyahat planlarına kesinlikle uyulması için herkesi uyarıyor.

Gerektiğinde kimseye danışmadan beğenmediği oteli değiştiriyor.

Bayernli oyuncuların WhatsApp grubunda yer alan tek yönetici.

Yazışmaların tümünü okuyarak gerektiğinde müdahale edebiliyor.

Sözleşmesi ise yaşam boyu...

Beklenen PUBG Mobile 1.0 Güncellemesi Geldi!

Yeni Erangel haritasında çok daha canlı bir oyun deneyimi sizi bekliyor.



Dev güncellemeyle birlikte gelen Yeni Erangel haritasında, daha canlı bir görsel deneyim, kaynak noktaları ve bina değişiklikleri yanı sıra Lobi ve Eğlence Parkı'nda bekleyen yenilikler oyunculara sunuluyor.

PUBG MOBILE'da yeni bir dönem başlıyor ve dünyanın dört bir yanından oyuncular, dünyanın en popüler mobil oyunundaki kapsamlı iyileştirmelere tanık olmaya davetliler. Klasik oyun deneyimine getirilen değişiklikler ve eklemelerle başlayan, kullanıcı deneyiminde çeşitli iyileştirmeler ve savaş alanında yepyeni bir görsellik sunan **PUBG MOBILE 1.0 GÜNCELLEMESİ**, App Store ve Google Play üzerinden ücretsiz olarak indirilebiliyor.

Yeni Erangel

Erangel'in kapsamlı yenilenmesiyle birlikte tüm yüzey şekilleri, bina değişiklikleri ve haritadaki çeşitli detayların tasarımı iyileştirildi. Örneğin askeri üsler ve Mansion gibi önemli kaynak noktaları yenilendi. Ayrıca yeni tipte siperler, tahta barikatlar, terk edilmiş tanklar ve sığınaklar da haritaya eklenerek, Erangel'deki savaş deneyimini geliştirerek, daha zengin bir grup açık alan taktik seçeneği sunuyor.

Livik Geliştirmeleri

Yeni Erangel haritasına ek olarak PUBG MOBILE'in sevilen küçük boyutlu ve yüksek yoğunluklu en yeni haritası Livik de bir güncelleme aldı. Klasik Battle Royale Haritası ve Arena modlarında Livik'te görülebilen, tamamen yeni yarı otomatik pompalı tüfek M1014, bu güncellemeyle birlikte diğer pompalı tüfeklerin yanına eklenmiş oldu. Toplamda 7 fişeğe kadar elle doldurulabilen silah, yakın mesafeli çatışmalar için oldukça başarılı. M1014, pompalı tüfek namlusu ve mühimmat kemeri eklentilerini destekliyor. Ayrıca tüfek, şu anki en etkili pompalı tüfeklerden biri olma özelliğine sahip. Tüm bunların yanı sıra Livik, bu güncellemeyle birlikte çeşitli görsel efekt iyileştirmeleri, denge ayarlamaları ve hata düzeltmeleri de alıyor.

Eğlence Parkı

Gelişmiş bir antrenman için her oyuncunun kendine özel bir eğitim sahası bulunuyor ve bu sayede hedef vurma, fırlatma ve dahası gibi yeteneklerini geliştirme fırsatına sahip olacaklar. Oyuncular ayrıca Eğlence Parkı'na katılıp atış sahasının sol tarafında yer alan yeni tamamlanmış binada diğerleriyle çatışabilir ya da düelloları izleyebilirler. Bunlarla birlikte göle eklenen romantik bir kalp şekilli ada ve Sıcak Hava Balonu da adanın yakınlara yerleştirilmiş durumda. Adada iki koltuklu salıncak ve romantik bir bot gibi bir grup romantik içerik de adada oyuncuları bekliyor olacak.

Güncellenmiş Oyun Lobisi

Oyuncuların kontrolünü iyileştirmek ve en çok ihtiyaç duydukları özellikleri ilk olarak ekrana getirmek için oyun lobisi de güncellendi. Yeni Lobi sayesinde oyuncular takım kurmak ve satın alım yapmak gibi sık kullanılan işlevleri barındırıyor. Davetler ve Arkadaşlar birleştirilerek daha kullanışlı hale getirildi. Kişisel Alan geliştirilerek Sosyal Lobi haline getirildi ve oyuncuların sosyal bağlantılarını, istatistiklerini, unvanlarını, başarımlarını, silahlarını ve araçlarını gösteriyor. Satın Alım lobisi ise oyuncuların kaynakları görüntüleyip satın almasını sağlıyor.

Ek İyileştirmeler

Silahlar ve Zırhlar

Tommy Gun, UMP45 ve DBS klasik silahları, hasar oranları, eklentiler, mermi hızı ve ortaya çıkma olasılığı gibi dengelemeler yapıldı.

Savaş ve Hareket

Ayakta durmak ve eğilmek iyileştirildi. Bununla birlikte zıplama ve Canavar Kamyon kontrolü de geliştirildi. Benzer şekilde İlk Yardım Kiti de hareket halinde kullanılabiliyor ve Jiroskop da fırlatılabiliyor.

Arena Modu

Ateş etmek ölümsüzlüğü ortadan kaldırıyor. Bununla birlikte kayan hareketler iyileştirilerek, oyuncuların başlangıç hareketlerine göre yönlerini değiştirebilecekler.

Güvenlik İyileştirmeleri

Seyircilerin düşmanı görme tespiti geliştirildi ve genişletildi. Güvenlik takibinin performansa olan etkisi azaltıldı, ayrıca yine güvenlik takibi nedeniyle yaşanan güç tüketimi ve gecikme de azaltıldı.

Oyun deneyimine dev güncellemelere ek olarak gizemli sürpriz de çok yakında yeni 1.0 sürümüne ekleniyor olacak. PUBG MOBILE oyuncuları bu yeni döneme tanık olmak için bugünden itibaren oyuna giriş yapabilirler.

PUBG MOBILE App Store ve Google Play üzerinden ücretsiz olarak indirilebilir.



Haluk Levent ile ‘Çünkü Başka Sen Yok’ Konseri Gerçekleşti

NN Hayat ve Emeklilik’in, Haluk Levent ve Doğaya Mektup projesinin kazananları ile birlikte gerçekleştirdiği Çünkü Başka Sen Yok konseri müzikseverler tarafından ilgiyle izlendi. Haluk Levent’in sahne aldığı ve Doğaya Mektup projesinin kazananlarının online olarak bağlandığı konseri binlerce kişi takip etti.

Dünyanın köklü sigorta ve yatırım yönetimi şirketlerinden NN Group bünyesinde faaliyet gösteren NN Hayat ve Emeklilik’in ev sahipliğinde 5 Eylül Cumartesi akşamı gerçekleşen konser NN’in sosyal medya hesaplarından canlı olarak yayınlandı.

NN Hayat ve Emeklilik’in doğa için önemli bir farkındalık yaratmak amacıyla hayata geçirdiği Doğaya Mektup projesi kapsamında gerçekleşen konserde sahne alan Haluk Levent proje kapsamında bestelediği Çünkü Başka Sen Yok şarkısını seslendirdi. Haluk Levent ayrıca, konser esnasında Elfida, Anlasana, Bir Yarım Olsun İsterdim, Kağızman gibi birçok sevilen şarkısını seslendirdi. Doğaya Mektup projesinin kazananları da konse- re canlı olarak bağlanarak Evren Bingöl’ün moderatörlüğü eşliğinde Haluk Levent ile sohbet etti ve Doğaya Mektup projesi kapsamında hislerini paylaştı.

‘Çünkü Başka Sen Yok’

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®



Y A Y I N D A

www.sigortalifedergi.com

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.