

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®

SAYI 03 | 10/11 2020 · www.sigortalifedergi.com · 30 TL

ISSN 2717-9427



#sigortasızolmaz

#geçmişolsunizmir

İzmir depreminde yaşamını yitiren tüm vatandaşlarımızın yakınlarına başsağlığı, yaralılara acil şifalar diliyoruz.

BİTER Mİ

DIYE DÜŞÜNMEYİN. QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!

Quick Bina Tamamlama Sigortası

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

İçin deki ler

06-07

GÜNDEM | Sigorta Şirketleri #hatayıçinelele Diyor

08-09

HABER | Atilla Benli: “2020 Yılı Sigortasız Olmayacağımı Hatırlatan Bir Yıl Oldu”

10-11

HABER | Allianz Bir Kez Daha Dünyanın En Değerli Sigorta Markası

12-13

HABER | Yapay Zeka Kullanımı Sektörümüz İçin Çok Önemli

16-17

LIFE | Omega, Speedmaster “Silver Snoopy Award” 50th Anniversary Modelini Tanıttı

18



18-19

HABER | Corplus Sigortanın Net Karı 87 Milyon TL

20-21

HABER | Koronavirüs Dünyada Emeklilik Sistemlerini Zorluyor

23

HABER | “Hamza’ya Nefes Ol” Turnuasının Şampiyonu Karşıyaka

24-25

HABER | DASK, Elazığ Depreminde 220 Milyon TL Hasar Ödemesi Yaptı

26

HABER | Groupama, Covid-19 Salgınında Sigortalılarının Yanında!

27

HABER | Bizden İsteyin! Groupama Sigorta, Yeni Reklam Kampanyasında “Bizden İsteyin” Diyor!

28

HABER | Enis Güngör, Türk P&I Sigorta A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Oldu

30-31

HABER | NN Hayat ve Emeklilik'te "Gelişim İksini" Programı Başladı

32-33

HABER | BES Tasarrufun Lideri

34

HABER | Ferdi Kaza Sigortası; Yol Arkadaşım

35

HABER | AXA Acenteleriyle Dijital Ortamda Buluşmaya Devam Ediyor

36-37

HABER | Kaskosuz Çıkmayın!

38-39

HABER | Bankalara 9 Ayda 10.4 Milton Çek İbraz Edildi

40-41

HABER | NART Risk Managament Forum 2020 Sağlık Sektörü Buluşturdu

71



44-45

HABER | Axa Sigorta David Kohen Koleksiyonu ile Sigortacılık Tarihi Sergiliyor

46

HABER | Albaraka Türk, TSE Sertifikası Alan İlk Banka Oldu

47

HABER | Allianz'tan Acentelerine Büyük Kolaylık

48-49

HABER | Nihat Kırmızı: "Sigorta Sektörü Pandemide İyi Bir Sınav Verdi"

50

HABER | "Türkiye Sigorta" Geçmişler Gelecek Arasında Güçlü Bir İlişki Kuruyor

51

HABER | BES'te Devlet Katkısı Fonu 20 Milyar TL'ye Yaklaştı

52

HABER | Bakan Albayrak: "Kalkınma Fonu Girişimcilerimizin ve Yatırımcılarımızın Hizmetine Sunuldu"

36



54-67

KAPAK | ■ Sigortasızolmaz

68-70

HABER | Konut Sigortası Hem Bugünün Hem Yarının Teminatı

71

SPOR | HDI Sigorta Fenerbahçe Erkek Voleybol Takımı ile 2020-2021 Sezonunda da Yan Yana Olacak

72-75

LIFE | Hızlanma Kaynaklı Kazaları Önleyen Sitemler

76-77

SİGORTA | Sigorta Sözlüğü

78-79

HABER | Doluya Özel Poliçe, Dolu Kabusuna Çare Olacak

80-81

OTOMOBİL | Qashqai UEFA Champions League Edition Yollara Çıkmaya Hazır

82

HABER | Abdullah Özcan, Ana Sigorta'ya Atandı

83

HABER | Türk Nippon Sigorta'da Bayrak Değişimi

84-88

LIFE | Tarihin En Ünlü Casusları

90-91

LIFE | Su Üzerinde Ev Konforunda Yaşamak

92

SPOR | HDI Sigorta, Galatasaray Kadın ve Erken Voleybol Takımları ile Sponsorluk Anlaşmasını Yeniledi

94-95

HABER | Uluslararası İstanbul Sigorta Konferansı

96

HABER | Doğa Sigorta Bronze Stevie Ödülünü Müzesine Koydu

SİGORTA LIFE

Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi

İssn

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Genel Yayın Yönetmeni

Merve Özkan

Editör

Tolgahan Aydınlılar

Grafik Tasarım

Viggo Agency

Reklam Satış ve Yönetim

Şeyma Aslan

reklam@sigortalifedergi.com

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Dr. İsmail Kızılbay

Dr. Yasemin Ulubay

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Marka Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Skyland İstanbul A Blok D:55 Sarıyer/İSTANBUL

Baskı Yeri

Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti.

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. Yayınlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir. Yayınlanan yazı ve görseller kısmen ya da tamamen kaynak gösterilmeden kullanılamaz. SigortaLife Dergi, basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

www.santramarketing.com

EDİTÖR DEN

Sektöre yeni bir soluk getiren Sigorta Life'ın üçüncü sayısı ile sizlerle birlikteyiz. Sigorta sektörüne bu denli hızlı ve emin adımlarla giriş yaparak ilerlediğimiz bu yolda sizlerden aldığımız geri dönüşler de heyecanımızı tetikleyen türdendi. Ekip olarak yaparken çok eğlendiğimiz bu sayımızda ise sigorta sektöründe yaşanan önemli gelişmelerin yanı sıra hayatın içinden yer verdiğimiz haberleri de keyifle okuyacağınıza eminim.

Sigorta Haftası dolayısıyla hazırladığımız kapağımızda, “her şey olur ama sigortasız olmaz” diyerek sigorta sektörüne yön veren aktörlerin sektörün önemine değinen açıklamalarına yer verdik. Sigorta sektörüne dair hepsi ve daha fazlasını Sigorta Life sayfalarında bulacaksınız.

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 Turkecell Dergilik'te de dijital olarak satışta olacak. Yeni sayılarda buluşmak üzere, sağlıklı günler dileriz...

Genel Yayın Yönetmeni

Merve ÖZKAN

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

#hatayicinELEle

Sigorta Şirketleri “Hatay İçin Elele” Diyor

Hatay’ın yeniden yeşertilmesi için sosyal medyada fidan bağış için başlatılan meydan okuma sigorta sektöründe yoğun ilgi gördü. #HatayİçinELEle diyerek başlatılan fidan bağış kampanyasına sektörün desteği her dakika daha da büyüdü. Sosyal medyada fidan bağış için başlatılan meydan okuma hareketine katılan sigorta şirketleri, ilk gün 15 binin üzerinde fidan bağışına imza attı. Sektör, meydan okumanın 3. gününde toplam fidan bağış 50 bine yaklaştı.

Sigorta şirketleri Hatay yangınında zarar gören orman arazileri için destek kampanyası başlattı. #HatayİçinELEle diyerek fidan bağışında bulunan sigortacılar, yangının tahrip ettiği bölgede yaraları sarmak için harekete geçti. Kuru Sigorta tarafından başlatılan #HatayİçinELEle fidan bağış kampanyasına Quick Sigorta, Axa Sigorta, HDI Sigorta, Türk Nippon Sigorta, Türkiye Sigorta, Anadolu Sigorta, Allianz Türkiye, Aksigorta, Doğa Sigorta, Groupama Sigorta, Ankara Sigorta, Generali Sigorta, Sampo Sigorta, Mapfre Sigorta, NN Hayat ve Emeklilik, Cigna Finans Emeklilik, Garanti BBVA Emeklilik, Gulf Sigorta, Eureka Sigorta, Bupa Acıbadem Sigorta, Zurich Sigorta, AvivaSa Emeklilik ve Hayat, Nart Brokerlik ve Marsh katılım sağlayacaklarını açıkladı. BIG Global Service Turkey de 2 bin 750 adet fidan bağış yaptı. Şirket yetkilileri, üye ekspertiz ofislerinin de katılımıyla 100 bin adetlere ulaşabileceklerini söylüyor.

Bağışlar giderek arttı

İkinci günde Anadolu Sigorta'nın meydan okumasını 2750 fidan bağışı ile kabul eden Allianz Türkiye "Daha yaşanabilir bir dünya için çalışıyoruz. Hepimizin nefesi, kuşların evi ve gelecek nesillerin mirası için Hatay'a 2750 adet fidan bağışlıyoruz" diyerek Aksigorta'ya meydan okudu. Meydan okumaya hızlı bir şekilde cevap veren Aksigorta, 2810 fidan bağışı yaptı ve Groupama Türkiye'ye çağrıda bulundu.

Groupama Türkiye 2000 fidan bağışı yaparak meydan okuma hareketine katıldı. Çağrısını da Ankara Sigorta'ya yaptı.

Ankara Sigorta'nın kendisine meydan okuyan Groupama Türkiye'ye cevabı ise 2036 fidan ile oldu ve Generali Sigorta'ya seslendi. Generali Sigorta 3000 fidan bağışı yapacağını açıkladı. Meydan okumasını ise Sampo Sigorta'ya yaptı. Meydan okumaya 3050 fidanla katılan Sampo Sigorta, Mapfre'ye "sıra sende" dedi. Mapfre Sigorta 2000 adet fidan bağışı ile çağrıya cevap verdi ve Euroko Sigorta'ya gönderme yaptı.

Doğa Sigorta 2000 fidan bağışladı

Hatay için harekete geçen Doğa Sigorta, "Hepimiz doğanın bir parçasıyız... Yaşamı güzelleştirmenin yolu, toprağı yeşertmekten geçer. Doğa'ya nefes, geleceğe umut olmak için İstanbul Avcansaray Üniversitesi ile birlikte Hatay'da yanan ormanlarımız için 2000 fidan bağışlıyoruz" açıklamasını yaptı.

Hayat Emeklilik şirketleri de dahil oldu

NN Hayat ve Emeklilik de umudun, hayatın yaşamın, doğanın yayında olduğunu vurgulayarak Hatay'a 1000 adet fidan bağışladı. Cigna Finans Emeklilik ve Hayat'a meydan okudu. Cigna Finans, NN Hayat ve Emeklilik'in çağrısına Hatay'ın topraklarımıza dahil olduğu yıla ithafen 1030 fidan bağışı yaptı ve AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ı bağışa davet etti.

AvivaSA'dan 2007 fidan bağışı

AvivaSA, Hatay'da meydana gelen orman yangınları sonrası yaraları sarmak için başlatılan "Hatay İçin El Ele" kampanyasına 2007 adet fidan bağışında bulundu. Kampanyaya kuruluş yılını temsilen 2007 fidan bağışlayan AvivaSA, sosyal medyada Garanti Emeklilik'e meydan okudu.

Brokerler dünyasında ilk meydan okuma NART'tan

Brokerler dünyasında ilk meydan okuma ile NART Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nden geldi. "Hatay'da meydana gelen elim yangındaki kayıplarımızı giderebilmek amacıyla çalışan sayımız kadar, toplam 150 adet fidan bağışlıyoruz" diyen NART Sigorta ve Reasürans Brokerliği meydan okumasını ise Marsh Turkey'e yaptı.

Acentelerden de tam destek

İnci Sigorta "Tekrar yeşil bir doğa için" diyerek 303 fidan Aylan Akdağı Sigorta 200 adet, Sektör Sigorta 50 adet, MBU Sigorta 20, Can Sigorta 50 adet fidan bağışladı.

BIG Global Service - Turkey'den 2750 fidan

BIG Global Service Turkey de 2 bin 750 adet fidan bağışı yaptı. Şirket yetkilileri, üye ekspertiz ofislerinin de katılımıyla 100 bin adetlere ulaşabileceklerini söylüyor.

2020 Yılı Sigortasız Olmayacağını Hatırlatan Bir Yıl Oldu

Atilla Benli

Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Başkanı

Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Başkanı Atilla Benli, sigortacıların hem ekonominin sürekliliği hem de vatandaşların güvende hissetmesi için kritik bir fonksiyon üstlendiğini; Birlik olarak tüm paydaşlarıyla sürdürülebilir büyümeyi sağlama ve sigorta farkındalığını yükseltme hedefiyle çalışmalarını ifade etti.

Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği (TSB), Sigorta Haftası'nda sigorta ve emeklilik sektöründeki gelişmeleri değerlendiren ve sektörün önemine değinen bir açıklama yaptı. Sigorta Haftası etkinlikleri, her yıl sigorta ve tasarruf bilinci ile farkındalığını artırmak, farklı risklere dikkat çekmek amacıyla gerçekleştiriliyor.

Birlik olarak Sigorta Haftası etkinliklerine büyük önem verdiklerini ve tüm paydaşlarıyla birlikte sigortanın önemini anlatmak için bu haftanın önemli bir fırsat olduğunu belirten TSB Başkanı Atilla Benli şunları söyledi:

"İyi günde kötü günde sigortalılarımızın yanında olmanın en büyük sorumluluğumuz olduğu bilinciyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2020 yılına baktığımızda da, hem bugünümüz hem de güvenli yarınlarımız için, hayattaki risklere karşı, sürdürülebilir bir yaşam standardı sağlama noktasında sigortanın bir ihtiyaç olduğunu tüm yönleriyle hatırlatan bir yıl olduğunu söyleyebiliriz. Biz bu süreçte de ekonomimize güç katmak, vatandaşlarımızın yarınlarını güvencesi olmak için aralıksız çalıştık. Sektörümüz 2020'nin ilk yarısı itibarıyla 272 milyar TL aktif büyüklüğe ve Ağustos sonu itibarıyla 53,3 milyar TL prim üretimine ulaştı. 24 Eylül 2020 tarihi itibarıyla BES ve OKS'de toplam katılımcı sayısı 12,5 milyona ve toplam fon büyüklüğü 160 milyar TL'ye yaklaştı. Yılın ilk yarısında 19,9 milyar TL tazminat üstlendi. 2019 yıl sonu itibarıyla, GSYİH'nin 30 katına ulaşan 129,3 trilyon TL'lik büyüklüğümüzle pek çok projeye güvence sağladık; bugün de nükleer enerji santrallerinden alıyıp yatırımlarına farklı projelere sağladığımız teminatla Türkiye ekonomisinin sürdürülebilirliğinde kritik bir fonksiyon üstleniyoruz."

Üstlendiği fonksiyonlarla sigortanın ekonomi için, toplum için ve bireyler için güven olduğunu altını çizen Benli, "Güvende hissetmek için sigorta yaptırmak ve sigortalı kalmak önem taşıyor. Sektör olarak riskleri güvence altına alıyoruz ve Sigorta Haftası'nda 'Sigortasız olmaz' diyoruz" dedi.

Sigorta Sektörü Banka Dışı Finansal Sektörün Büyümesinde Öncü Olacak

Sigorta sektörünün ekonomi içindeki payını artırmayı, banka dışı finans sektörünün büyümesinde öncü rol üstlenmeyi öncelikli hedef olarak belirlediklerini vurgulayan Benli, "Sektörümüz açısından çok önemli bir dönemden geçiyoruz. Üst politika belgelerindeki bireysel emeklilik sisteminin geliştirilmesine yönelik hedefler, bankacılık dışı finans sektörünün geliştirilmesine yapılan vurgu, SEDDK'nın ve Türk Reasürans'ın kuruluşu, kamu otoritesi ve sigorta sektörü arasındaki etkin iletişim ve sinerji sektörümüzün gelişimi için pek çok fırsat barındırıyor. Ayrıca Yeni Ekonomi Programı kapsamında tasarrufların artırılması ve katılım sigortacılığının yaygınlaştırılması hedefi de büyümeye için yeni olanaklar sağlıyor. Katılım sigortacılarının gelişimi, sigorta sistemine hiç dahil olmayan kişilerin de sisteme dahil olmasına önem taşıyor. Biz de bu fırsatları doğru değerlendirerek sürdürülebilir büyümeyi sağlamayı hedefliyoruz" dedi.

"Sigortalıların yanında olmak en büyük sorumluluğumuzdur"

2020 yılının hem pandemi hem de yaşanan doğal afetler ile sigortanın bir ihtiyaç olduğunu tekrar hatırlattığını belirten Benli, "2020 yılı maalesef dünyada pandeminin ve ülkemizde de doğal afetlerin etkili olduğu bir yıl oldu. 24 Ocak'ta Elazığ ve Malatya illeri başta olmak üzere bölgeyi etkileyen deprem yaşandı. Yaz aylarında Ankara, Burdur ve Bursa, Giresun ve Rize'de sel ve dolu felaketleriyle karşı karşıya kaldık. Sektör olarak tüm afetlerin ardından hızla hareket ederek hasar tespit çalışmalarını ve ödemeleri başlattık. Diğer yandan pandemi döneminde de devletimizin aldığı ekonomik tedbirlerde üzerimize düşenleri yaptık ve iyi bir sınav verdik. Gerek teminat kapsamı dışında olmasına rağmen salgından kaynaklanan tedavi giderlerinin özel sağlık ve tamamlanmış sağlık sigortası kapsamında karşılanması, gerek aldığımız Tavsiye Kararları ile aktif, dinamik ve çözüm üreten bir sektör olduk. Pandemi döneminde 50,6 milyon TL'si sağlık branşı olmak üzere, 400 milyon TL'lik katkı sağladık ve sigortalıların yanında olmanın en büyük sorumluluğumuz olduğu bilinciyle faaliyet gösterdik" ifadelerini kullandı.

Sigorta bilincinin tabana yayılmasında dijital platformlar geniş etkiye sahip

Sigorta sektöründe penetrasyon oranlarının hala düşük olduğunu hatırlatan Benli, 2019 yılsonu itibarıyla penetrasyon oranının dünya genelinde yüzde 7,2 ve Türkiye'de yüzde 2,2 olduğunu belirtti. Sigortanın önemini ve bir ihtiyaç olduğunu anlatmanın, yarınları güvence altına almak için ilk akla gelen önlemlerden biri olmasını sağlamanın önemli olduğunu ifade eden Benli, "Bu sadece sektörümüz için değil, ülkemizin, ekonomimizin ve vatandaşlarımızın refahı için de olmazsa olmazlar arasında yer alan bir konu. Bu nedenle sigorta bilincinin ve farkındalığının yükselmesini öncelikli hedeflerimiz arasında görüyoruz ve bu alandaki çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Sigorta Haftası etkinlikleri de bu anlamda önem verdiğimiz bir dönem. Bu hafta boyunca dijital platformlardan yürüteceğimiz iletişim faaliyetlerimiz her yaştan vatandaşımıza ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.

Türkiye Sigorta Birliği, Sigorta Haftası etkinliklerinde sosyal medya kanalları üzerinden sigorta şirketlerinin Genel Müdürlerinin sigortaya ve emekliliğe ilişkin görüşlerini paylaşacak ve aktif bir iletişimle "Sigortasız olmaz" mesajını yaygınlaştıracak.

Oliver Baete

Allianz Grubu CEO

Allianz Bir Kez Daha Dünyanın En Değerli Sigorta Markası



Allianz, Interbrand tarafından her yıl yayımlanan “En İyi Global Markalar” raporunda dünyanın 1 numaralı sigorta markası seçildi. Allianz, dünyanın en değerli yüz markasının belirlendiği listede, 2020 itibarıyla yaklaşık 13 milyar dolarlık marka değeriyle 39’uncu sıraya yükseldi.

Allianz, Interbrand’in her yıl belirlediği “En İyi Global Markalar” sıralamasına göre art arda ikinci kez dünyanın en değerli sigorta markası oldu. Allianz Grubu CEO’su Oliver Baete, pazar ve sektörler açısından pandemi nedeniyle yaşanan güçlüklerin aşılmaya çalışıldığı, belirsizliklerin öne çıktığı bir dönemde elde edilen bu başarıyla ilgili, “Esneklik ve dayanıklılık ile bütünlük ve müşteri merkezli iş odağımız meyvelerini veriyor. Allianz bir kez daha dünyanın 1 numaralı sigorta markası unvanını kazandı. Bu da harika bir haber ve doğru yolda olduğumuzu gösteriyor” değerlendirmesinde bulundu.

Allianz Türkiye CEO’su Tolga Gürkan da konu ile ilgili yaptığı açıklamada, Allianz’ın “En İyi Global Markalar” sıralamasına göre 1 numaralı sigorta markası olması ve En İyi 40 Global Marka arasında yer almasının, müşteri odağıyla hayata geçirdikleri çalışmalar da ne kadar doğru yolda olduklarının bir kanıtı olduğunu söyledi. Gürkan, “Covid-19 sürecinde de var oluş amacımız “Allianz Seninle”yi destekler nitelikte çalışmalara imza attık. Süreç boyunca müşterilerimize vaat ettiklerimizi ve çok daha fazlasını sunmak için çalıştık. Geleceğin güvence altına alınmasına katkıda bulunduk ve bu güç zamanlarda müşterilerimize cesaret verdik. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını belirlemek yolunda yaptığımız titiz çalışmalar ve bu doğrultuda geliştirdiğimiz hizmetlerin uluslararası otoritelere takdir edilmesinden mutluluk duyuyoruz” diye konuştu.

Allianz’ın Marka Değeri Krize Rağmen Yüzde 7 Arttı

Allianz, 2010’da 4,9 milyar dolarlık marka değeriyle 67’nci sırada bulunduğu listede, 2020 itibarıyla yaklaşık 13 milyar dolarlık marka değeriyle 39’uncu sıraya yükseldi. İlk 100’de bulunan markaların yarısı bu yıl büyüme kaydedemezken; Allianz’ın marka değeri, krize rağmen yüzde 7 oranında artarak 12,9 milyar dolara yükseldi. Allianz 2025 yılı itibarıyla küresel sıralamada ilk 25 marka arasına girmeyi hedefliyor.

Interbrand, “En İyi Global Markalar” raporunu yıllık olarak yayımlıyor. Her yıl yayımlanan rapora, dünyanın en değerli 100 markası belirleniyor. Interbrand’in rapora yönelik değerlendirmelerinde kullandığı yöntem ise dünyanın ilk ISO 10668 sertifikalı marka değerlendirme yöntemi olma özelliğini taşıyor. Değerlendirmeye alınacak markalar da halka arz edilmiş ve dünya çapında faaliyet gösteriyor olma şartı aranıyor. Şartları karşılayan markalar; markalı satışlara tahsis edilebilecek ekonomik kâr, markanın rolü, yani satın alma kararını etkileme derecesi ve son olarak, on farklı marka performans faktörü dikkate alınarak belirlenen marka gücüne göre değerlendirilmeye tâbi tutuluyor.

Yapay Zeka Kullanımı Sektörümüz İçin Çok Önemli



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, hayatımızın birçok alanında karşı karşıya olduğumuz ve günlük rutinlerimizi kolaylaştıran yapay zekanın, sigorta sektörü de dahil olmak üzere diğer tüm sektörlerde etkisini hızla göstermeye başladığını dile getirdi. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Günümüzde standart olarak kullanmakta olduğumuz birçok uygulama, biz farkında olmadan arka planda aktifleşerek hayatımızı gözle görülür şekilde kolaylaştırıyor. Yapay zekâ girişimlerinin son dönemlerde oldukça arttığı günümüzde, diğer sektörler gibi sigorta sektörü de "yapay zekâ" oluşumundan kendine düşen payları almaya başladı" dedi.

Türk Nippon Sigorta Yapay Zekada Yükseliyor

“Öncelikli son kullanıcı için önem arz eden Hasar yönetim süreçlerinde operasyonel verimliliğin sağlanması yönünde destekleyici uygulamalar geliştirilmiş ve kullanılmaktadır. Ayrıca yine son kullanıcı açısından önem arz eden fiyatlama noktasında sigortalıların öğrenen sistemler ile değerlendirilmesi ve yaşayan / öğrenen bir tarife alt yapısı ile risk değerlendirmesi yapılması noktasında üç sene önce şirket içi geliştirilen tarife modülümüz hayata geçirilmiştir. Kısacası tüm faaliyetlerimiz Sigortalılarımızın her an yanında olarak kendilerini iyi ve güvende hissetmesi için yürütülüyor.

Önümüzdeki yıllar için, müşteri deneyimi alanında hayata geçirilmesi planlanan ve 7/24 müşteri desteği sağlayacak uygulama altyapısı ile hizmet kalitesinin ve maliyetlerin azaltılması planlanmaktadır. Yine devam etmekte olan, suistimallerin önlenmesine ilişkin projemizi ile sektörümüz için önemli bir risk faktörü olan, sigorta suistimallerinin ve organize şebekelerin yapay zeka sistemleri yardımıyla tespit edilmesi planlanmaktadır.”



Yatırımı Geleceğe Yapıyoruz

İnsan kaynaklarının bir işletme için en önemli sermaye olduğunun bilincini taşıyan Türk Nippon Sigorta A.Ş.; çalışanlarının kariyer ve sürekli gelişimlerine yatırım yaparak 2021 yılında TNS Stars Yetenek Havuzu projesini hayata geçiriyor. Bu proje ile Türk Nippon Sigorta yüksek potansiyelli çalışanları için yetenek havuzu oluşturarak bu havuz içerisinde bulunan personelin kariyer ve kişisel gelişim süreçlerini destekliyor. Yetenek havuzunda yer alacak yıldız çalışanları için özel olarak hazırlanacak; eğitim programları, yabancı dil eğitimleri, özel projeler, koçluk / mentorluk ve üst yönetimle bir araya gelecekleri periyodik toplantılar gibi süreçlerle geleceğin yöneticilerini şirket içersinden yetiştirmeyi ve bununla birlikte aynı zamanda personelin işyerine bağlılığını arttırmayı hedefliyor.

En İyi Eğitim TNS Akademide

Değişim, gelişim, ve ilerleme için güçlü eğitimi ön planda tutmayı hedefleyen Türk Nippon Sigorta; tüm kurumsal eğitimleri tek bir çatı altında toplamak amacıyla 2017 yılında TNS Akademi'yi kurdu.

TNS Akademi içerisinde mesleki bilgi birikim, kişisel - yönetsel gelişim yöntemleri ve yabancı dil alanlarında çeşitli eğitimler gerçekleştiriliyor. Türk Nippon Sigorta çalışanlarının eğitim ve gelişimine ağırlık vererek Şirket içinde iç eğitimler tarafından; Haziran ayında Oto Kaza ve Sağlık branşlarında Ekran Eğitimleri, Ağustos ayında ise Mühendislik, Nakliyat ve Sağlık branşlarına ait teknik eğitimler düzenlendi.

Yine TNS Akademi kapsamında her yıl düzenlenen ve tüm Şirket çalışanlarını kapsayan İngilizce eğitimine ise bu ay başlanıyor.

Pandemi süreci nedeniyle eğitimlerini dijital ortama taşıyan Türk Nippon Sigorta 2021 yılında satış, teknik, yönetim becerileri gibi; çalışanlarının sürekli gelişimini hedefleyen çeşitli konu başlıklarında eğitimlere ağırlık vermeyi planlıyor.



MİNİ, MOBİL VE HASAR ONARIMLARINDA GARANTİLİ HİZMET: **RS SERVİS**

Kalite standartlarımız gereği, RS Servis'ten alacağınız her onarım hizmetimizde, Türkiye genelindeki tüm Servis Merkezlerimizde geçerli olmak üzere 2 yıl süre ile işçilik garantisi veriyoruz. RS Servis, hasar onarım hizmetlerini güvenle alabileceğiniz çözüm noktanızdır.

MİNİ ONARIM

Mini Onarım Hizmetlerimiz olan Ön Cam Onarımı, Plastik Tampon Onarımı, Boyasız Göçük Düzeltme, Boya Hasarlı Göçük Düzeltme, Mini Yama, İç Döşeme Onarımı ve Leke Çıkarma sayesinde, hasar dosyası açılmadan ve KASKO hasarsızlık indiriminizi kaybetmeden, küçük onarım ihtiyaçlarınızı rahatlıkla karşılayabilirsiniz.

MOBİL ONARIM

Plastik ve alüminyum parça onarımı konusundaki uzmanlığımız sayesinde, aracınız hangi serviste onarılıyor olursa olsun, tampon, far, jant ve radyatörler başta olmak üzere aracınızdaki hasarlı parçaların onarımında RS Servis'ten mobil olarak da yararlanabilirsiniz. Mobil parça onarımına konu tüm yedek parçaları kendi bünyesinde onaran tek ve lider firmayız. Dosya maliyetlerinizde raporlanabilir bir tasarruf imkanı sağlayan Mobil Onarım hizmetimizden yararlanmak için aracınızın sigor- talanmış olması şartı da bulunmuyor.

HASAR ONARIMI

Türkiye geneline yaygın hizmet ağıımız, “Değişim Yerine Onarım” bilinci ile hareket eden hizmet stratejimiz ve aileden başlayan 35 yıllık hasar onarım uzmanlığımız sayesinde size uygun, hızlı ve kaliteli bir hasar onarım hizmeti sunuyoruz.

AK ÇÖZÜM SERVİS	KAZANÇLI SERVİS	AS ONARIM	PRESTİJ SERVİS	OTO EKSPRES'O	HOM SERVİS

TAM KAPSAMLI OTO SERVİSİ

EHOM SERVİS	DOST SERVİS	TNS VIP SERVİS	ÖNCELİKLİ SERVİS
 SOMPO SİGORTA	 TÜRKİYE SİGORTA Çukurova, Adana	 TÜRK NİPPON SİGORTA	 ZURICH
 DUBAI SİGORTA	 EUREKO SİGORTA	 Gulf SİGORTA Kuwait	 GRI SİGORTA A.Ş. Global Risk Insurance
 Şeker SİGORTA	 UNI*GO UNITED INSURANCE COMPANY		

0850 777 4077
www.rsservis.com.tr



OMEGA, Speedmaster

“Silver Snoopy Award”

50th Anniversary Modelini Tanıttı

1970 yılında OMEGA, markanın uzay keşfindeki benzersiz katkıları ve Speedmaster'ın, Apollo 13'ün kurtarılması sırasında sağladığı hayati desteği takdir eden NASA astronotları tarafından değerli “Gümüş Snoopy Ödülü”ne (Silver Snoopy Award) layık görüldü.

Tam 50 yıl sonra, bu özel an onuruna, en az o an kadar özel yeni bir saat yaratıldı. Animasyonu saatçilik sanatıyla buluşturan bu inanılmaz Snoopy modeli, OMEGA Speedmaster'ı yeni bir tasarım diyarına taşıyor.

Saat 9 konumundaki mavi alt kadranda kabartma işlemiyle yapılmış madalyon gibi görünen favori beagle'imiz, saatin kadranda önemli bir rol oynuyor. Ünlü uzay kıyafetiyle karşımıza çıkan Snoopy, tam olarak NASA astronotlarının ödül alanlara verdiği gümüş broş tarzında stilize ediliyor.

Speedmaster “Silver Snoopy Award” 50th Anniversary'nin gümüş kadranda, lazerle işlenmiş Ag925 ibaresi, Snoopy'li olanın dışında iki mavi alt kadrana, açılı mavi PVD saat markörleri ve kollar bulunuyor.

Asıl eğlence arka kapakta yer alıyor! Snoopy bu sefer, büyüklü bir koldaki animasyonlu siyah-be-yaz Komut ve Servis Modülü (CSM) sayesinde yörüngeye giriyor. Kronograf saniye kolu kullanımdayken Snoopy, eşsiz mikro yapı metalleme kullanılarak safir kristal cam üzerine dekore edilen ay motifinin gizemli ufkunda, tıpkı Apollo 13 mürettebatının yaptığı gibi bir gezintiye çıkıyor.

Arka kapağın uzak köşesindeki evimizin de bir misyonu var. Dünya'yı temsil eden disk, saatin küçük saniye koluyla senkronize olarak dakikada

bir tam tur dönüyor ve Dünya'nın bir tam turluk dönüşünü sembolize ediyor. İkonik bir alıntı olan “Eyes on the Stars” yazısı, karanlık evrende parlıyor.

NALAD LOCK, OMEGA'nın Gümüş Snoopy Ödülü'nü aldığı 1970 yılı tarihi ve aynı yıl büyük bir tehlike atlatan Apollo 13 görevine bir övgü de dahil olmak üzere tüm arka kapak gravürlerini doğru ve dik konumda tutuyor.

OMEGA'nın detaylara gösterdiği olağanüstü ilgiyi gözler önüne seren saatin mavi naylon kumaş kayışı, modelin diğer mavi unsurlarıyla eşleşiyor ve hatta astarında Apollo 13 görevinin kabartmalı yörüngesi bulunuyor. Bu kayış, 1969 yılında Ay'da takılan ilk saat olan 4'üncü nesil Speedmaster stilinden esinlenen, paslanmaz çelikten üretilen 42mm'lik kasa ile geliyor. İkonik “Doksanın Üzerinde Nokta”lı takimetre ölçeği, mavi seramik [ZrO2] bezel halkasında beyaz emaye ile gösteriliyor.

Saat yapım yeteneğinin mükemmel bir gösterimi olan Speedmaster “Silver Snoopy Award” 50th Anniversary, OMEGA Co-Axial Chronometer Calibre 3861 ile çalışıyor. Bu çığır açan mekanizma, anti-manyetik inovasyon ve İsviçre Federal Metroloji Enstitüsü'nün (Swiss Federal Institute of Metrology – METAS) Master Chronometer sertifikasyonu ile efsanevi “Moonwatch” kalibresini yeni mükemmellik standartlarına erdirtiyor.

Model, OMEGA'nın 5 yıllık garantisini taşıırken ve limitli üretim değil, OMEGA hayranları, saate, mikro fiber temizlik bezi, broşür ve ayrıntılara yaklaşmanıza yardımcı olacak büyütecin içinde bulunduğu Apollo 13 sunum kutusuyla sahip olacak.





CORPUS
SIGORTA

Corpus Sigorta'nın Net Kârı 87 milyon TL

Corpus Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Vekili Ahmet Yaşar, Corpus Sigorta'nın 2020 ilk 8 aylık finansal verilerinin, doğru bir strateji uygulandığının temel göstergesi olduğunu belirtti.

Yaşar, "Sektörlere özel yaklaşım ve çözüm odaklı ürünler, 2020 ilk 8 ay itibariyle 87 milyon TL net kar ve yüzde 107 sermaye yeterliliği sağladı" dedi.

MaHer Holding bünyesinde 2 yıl önce faaliyete başlayan Corpus Sigorta 2020 yılı ilk 8 aylık finansal verilerini açıkladı. Kurulduğu günden bu yana Corpus Sigorta'nın farklı sektörler için özel çözümler üreten, hızlı ve verimli bir çalışma modelini benimsediğini aktaran Ahmet Yaşar; "MaHer Holding Sigorta Grubu bünyesinde bulunan Quick Sigorta ve Corpus Sigorta; temel de ortak prensipler çerçevesinde faaliyet gösteriyor. İş ortaklarını, sigortalılarını ve dağıtım kanallarını tüm iş süreçlerinde merkeze alan bu yaklaşım her iki şirketimizin de istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyüme gerçekleştirmesini sağladı" şeklinde konuştu.

Kuruma Özel, Güçlü Kapsama Özellikli Ürünler

Ahmet Yaşar, Corpus Sigorta'nın birçok açıdan farklı özellikler ile ön plana çıktığını belirterek, "Corpus Sigorta güçlü iş kabul ve yüksek reasürans kapasitesi ile ön plana çıkıyor. Sigortalıya ve sigorta aracısına önceden hazırlanmış, hazır ürünler ile değil, anında terzi işi, talep edilen çözümü üreten güçlü kapsama ve yüksek kapasitede güvence sağlayan çözümler sunuyor. Corpus Sigorta aynı zamanda sigorta brokerleri ve sigorta acentelerinin riski ve kendini detaylıca anlatma fırsatı bulduğu bir platform olarak ön plana çıkıyor. Bu durumda broker ve acenteler oldukça teknik risklerini, dar bir kalıba sığdırmak gibi çok konforlu olmayan bir modelden, riskleri kendi çerçevesine oturtarak güvence altına almak gibi son derece konforlu bir model içinde hareket ediyor" dedi.

Corpus Sigorta'nın ağustos ayı itibari ile toplam aktif büyüklüğünün 2019 yıl sonuna göre yüzde 21 artarak 497 milyon TL seviyesine ulaştığını belirten Yaşar, "Toplam kâr ise bir önceki yıl sonuna göre yaklaşık 8 kat artarak 87 milyon TL seviyesine ulaştı" diye konuştu.

Güçlü Reasürans Yapısı

Corpus Sigorta'nın reasürans yapısını ile ilgili bilgi veren Ahmet Yaşar, "Şirketimiz, reasürans koruması temininde A rating ve üzeri kredi notuna sahip reasürörleri tercih ederek güçlü reasürans yapısı ile hizmet vermeyi hedeflemişti. Bu doğrultuda reasürans anlaşmalarımıza Hannover Re liderlik yapmakta olup, Odyssey Re, Ms Amlin AG, Mapfre RE, XL Re Europe SE (Axa XL), Milli Reasürans T.A.Ş. de programımıza destek veren reasürörlerimizdendir" dedi.

200 Yıllık Uluslararası, 30 Yıllık Yerel Tecrübe...

Corpus Sigorta'nın 1989 yılında Gothaer Alman Sigorta şirketi tarafından kurulduğunu ve daha sonra Demir Sigorta, Türkland Sigorta gibi önemli markalar ile faaliyet gösterdiğini belirten Ahmet Yaşar, "Bu anlamda Corpus Sigorta markasının arkasında 200 yıllık uluslararası, 30 yıllık yerel bir tecrübe ve birikim var. Ayrıca Türkland Sigorta adı altında faaliyet gösteren şirketi 2018 yılında MaHer Holding bünyesine kattığımızda aynı zamanda bir ilke imza attık. Bu satın alma, Türkiye Sigortacılık tarihinde yabancı bir sigorta şirketinin yerli bir sigorta grubu tarafından satın alınması anlamında bir ilk oldu.

Koronavirüs Dünyada Emeklilik Sistemlerini Zorluyor

Küresel Emeklilik Endeksi Raporu'nun sonuçları açıklandı. Hollanda ve Danimarka yine en iyi emeklilik sistemine sahip ülkeler oldu. Küresel Emeklilik Endeksi'nin sonuçlarına göre; koronavirüsün dünya çapında gelecekte emekli maaşlarının sağlanması üzerindeki etkisi, azalan katkı payları, düşük yatırım getirileri ve daha yüksek devlet borcu seviyeleri nedeniyle olumsuz olacak. Türkiye, yüzde 44.2 ile 'Yeterlilik Alt Endeksi'nde 34'üncü, yüzde 24.9 ile 'Sürdürülebilirlik Alt Endeksi'nde 36'ıncı ve yüzde 65.3 ile 'Bütünlük Alt Endeksi'nde 27'inci sırada yer aldı.

Firmaların değişen iş gücünün sağlık, varlık ve kariyer alanlarındaki ihtiyaçlarını yönetmeleri için çözümler sunan ve danışmanlık veren Mercer, 'Küresel Emeklilik Endeksi'nin sonuçlarını paylaştı. Bu yıl 12'inci gerçekleştirilen endeksin sonuçlarına göre; koronavirüsün yaygın ekonomik etkisi, emeklilerin hem şimdi hem de gelecekte karşı karşıya olduğu finansal baskıları artırıyor. Yaşam beklentilerindeki artış ve yaşanan nüfusun sağlığını ve refahını desteklemek için kamu kaynakları üzerindeki artan baskı, pandeminin ekonomiler üzerindeki etkileriyle birleştiğinde, emeklilik dönemine ilişkin kaygı da giderek yükseliyor.

Toplam 39 emeklilik sisteminin 50'den fazla gösterge çerçevesinde değerlendirildiği 'Küresel Emeklilik Endeksi'ne göre yüzde 82.6 ile Hollanda en yüksek endeks değerine sahip ülke olurken, yüzde 40.8 ile Tayland en düşük değere sahip ülke oldu. Belçika ve İsrail bu yıl ilk kez araştırmada yer alan ülkeler olurken, hızla gelişmekte olan emeklilik sistemiyle araştırmada ikinci kez yer alan Türkiye ise, 37'inci sırada yer aldı.



Türkiye Gelişim Alanlarına Sahip

Türkiye, yüzde 44,2 ile 'Yeterlilik Alt Endeksi'nde 34'üncü, yüzde 24,9 ile 'Sürdürülebilirlik Alt Endeksi'nde 36'ıncı ve yüzde 65,3 ile 'Bütünlük Alt Endeksi'nde 27'inci sırada yer aldı. Araştırmanın sonuçlarına göre; Türkiye'nin özellikle sürdürülebilirlik açısından gelişim alanları mevcutken, yüksek net ikame oranı, düşük hane halkı ve kamu borçluluk oranı, demografik yapı, Devlet Katkısı tesviki, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin şeffaf, güvenilir ve etkin bir şekilde yönetilmesi güçlü alanları olarak tespit edildi. Raporda Türkiye için asgari ve muhtaç emeklilik aylığı seviyesinin iyileştirmesi, bireysel emeklilik birikimlerine erken yaşta erişimin engellenmesi ve emeklilik döneminde bireysel emeklilik birikiminin belirli bir bölümünün aylık maaş olarak alınmasının zorunlu kılınması tavsiyeleri yer aldı.

Koronavirüs Emeklilik ve Sağlık Hizmetlerini Kısıtlıyacak

'Küresel Emeklilik Endeksi'nin sonuçlarına göre; koronavirüsün sadece sağlık açısından değil, endüstrileri, faiz oranlarını, yatırım getirilerini ve toplumun geleceğe olan güvenini etkileyen uzun vadeli ekonomik etkileri söz konusu. Dolayısıyla uzun vadede yeterli ve sürdürülebilir emeklilik gelirlerinin sağlanması konusunda da bu etkilerin çok net görülmesi bekleniyor. Koronavirüsü takiben birçok ülkede devlet borcu seviyesi arttı. Artan bu borcun, gelecekte, hükümetlerin yaşlı nüfuslarını emekli aylıkları, sağlık ya da yaşlı bakımı gibi diğer hizmetlerin sağlanması yoluyla destekleme kabiliyetlerini kısıtlaması muhtemel görünüyor.

Hükümetler Emeklilik Sistemlerini Destekliyor

Hükümetler koronavirüsün etkisini hafifletmeye yardımcı olmak amacıyla, vatandaşlarını ve emeklilik sistemlerini desteklemek amacıyla çok çeşitli uygulamaları hayata geçiriyor. Avustralya, geliri yüzde 20'den fazla düşen bireylerin emeklilik varlıklarından 13.000 dolara erişim sağlamasına izin verirken, Şili aktif katkıda bulunanların 5.600 doları aşmayacak ölçüde bireysel emeklilik fonlarının yüzde 10'unu gönüllü olarak çekmesine izin verdi. Küresel Emeklilik Endeksi'ndeki en büyük iki emeklilik geliri sistemine sahip Hollanda ve Danimarka, her bir emeklilik sisteminin varlıkları, ülkenin GSYİH'sinin yüzde 150'sinden fazla olmasına rağmen, emeklilik varlıklarına erken erişime izin vermedi. Mevcut bir sistemin gelecekte de fayda sağlama olasılığı ölçen sürdürülebilirlik alt endeksi, birçok sistemdeki zayıflıkları vurgulamaya devam ediyor. Koronavirüs nedeniyle çoğu ekonomide yaşanan olumsuz ekonomik büyüme nedeniyle 2020'de ülkelerin sürdürülebilirlik puanı ortalama 1,2 düştü.

Emekli Maaşları Etkilenecek

Tüm dünyayı etkisi altına alan koronavirüs sağlık krizinin neden olduğu ekonomik durgunluğun, çoğu ülkede emeklilik katkılarının ve yatırım getirilerinin azalmasına ve devlet borcunun artmasına neden olduğuna dikkat çeken Mercer Türkiye Bireysel Emeklilik Danışmanlık ve Brokerlik Lideri Serap Özalp Arslanargın, şunları söyledi:

"Bu durum kaçınılmaz olarak gelecekte emekli maaşlarını etkileyecek, yani bazı insanlar daha uzun süre çalışmak zorunda kalırken, diğerleri emeklilikte daha düşük bir yaşam standardına razı olmak zorunda kalacak. Koronavirüsten önce bile, dünyadaki birçok kamu ve özel emeklilik sistemi, sosyal yardımları sürdürmek için artan baskı altındaydı. Emekliler için daha iyi uzun vadeli sonuçlar elde etmek üzere hükümetlerin sistemlerinin güçlü ve zayıf yönlerini yeniden ele alması kritik önem taşıyor. Türkiye bu yıl araştırmada ikinci kez yer alıyor. Ülkemizde de emeklilik sistemi koronavirüs salgınından önemli derece etkilendi. Ancak sistemin genel işleyişi, kanun ve mevzuatların etkin şekilde uygulanması ve sistemde sağlanan şeffaflık güçlü yanlarımız olarak gözüktüyor. Araştırma ayrıca özellikle sürdürülebilirlik açısından gelişim alanlarımız olduğunu bize gösteriyor."

Ahmet Yaşar: “ITC Global’e yoğun katılım olduğunu görmek bizi çok mutlu etti”

Dünyanın en büyük insurtech zirvesi InsureTech Connect (ITC) Global 19-21 Ekim tarihleri arasında online bir zirve ile gerçekleşti.



ITC Global’in Türkiye durağı Quick Sigorta sponsorluğunda, Yıldız Teknopark bünyesindeki InsurTech Hub ile birlikte gerçekleşmişti. 10 Eylül’de gerçekleşen, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar’ın da jüri üyesi olduğu Demoday’de Türkiye’den 10 insurtech yarışmış ve kazananlar ITC Global’in Türkiye durağına katılma fırsatı yakalamıştı. 16 Eylül’de yine Quick Sigorta sponsorluğunda yapılan ITC Global Türkiye durağında katılımcıların oylarıyla kazanan insurtech ise Lummion olmuştu.

Sigorta sektöründeki en yeni teknolojilerin, sektöre yön verecek gelişmelerin ve uygulamaların paylaşıldığı zirve 3 gün boyunca 24 saat aralıksız gerçekleşti. 10 binden fazla katılımcı ve 200’ün üzerinde konuşmacının yer aldığı ITC Global’de katılımcılar arasında birebir networking imkanı da sağlandı. Zirvede yapay zeka, nesnelerin İnterneti, müşteri deneyimi, blockchain, data analitiği, hasar yönetimi ve dijital dönüşüm gibi konular panellerde ve salonlarda konuşuldu.

Zirve ile ilgili Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar; Quick Sigorta olarak Türkiye durağındaki tüm aşamalarına sponsor olduğumuz ve desteklediğimiz ITC Global’e Türkiye’den de yoğun katılım olduğunu görmek bizi çok mutlu etti. Bu tarz etkinliklerin ülkemizdeki insurtechlerin ve yine Türkiye’de geliştirilen teknolojilerin dünyaya tanıtılması açısından çok önemli olduğunu düşünüyoruz,” dedi.

Quick Sigorta Dijital Kanallar Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey ise Global arenadaki insurtechlerin birbirinden ilginç sunumlarını, sektöre yön verecek yeni teknolojik uygulamaları ve tüm ITC programını Maher Holding Sigorta Grubu adına büyük bir heyecanla takip ettiğini belirtti.

“Hamza’ya nefes ol” Turnuvasının Şampiyonu Karşıyaka

Sigorta Shop’un ev sahipliğinde Türkiye Voleybol Federasyonu’nun desteğiyle SMA hastası Hamza bebeğe yardım etmek amacıyla düzenlenen ‘Hamza’ya Nefes Ol’ turnuvası sona erdi.

İzmir TVF Atatürk Voleybol Salonu Sigorta Shop Spor Kompleksi’nde oynanan ve TVF Voleybol TV’den canlı olarak ekranlara gelen mücadelelerde ilk gün İzmir Spor, SigortaShop Kalecik Belediye’yi 3-2 (25-13, 22-25, 19-25, 25-17, 13-15) mağlup etti.

İlk günün ikinci maçı derbi niteliğindeydi. Karşıyaka, ezeli rakibi Göztepe’yi 3-2 (16-25, 21-25, 25-16, 25-22, 15-10) yendi.

Bu sonuçların ardından İzmirspor ile Karşıyaka takımları finale yükselirken; SigortaShop Kalecik Belediye ile Göztepe takımları üçüncülük karşılaşması oynadı.



Genel Sıralama

1. Karşıyaka
2. İzmirspor
3. Sigorta Shop Kalecik Belediyespor
4. Göztepe

Şampiyonluk Kupası Aydın Kaya’dan

Hamza’ya Nefes Ol turnuvasında kupa ve madalyalar ise, final karşılaşmasının ardından düzenlenen törenle sahiplerini buldu.

Turnuvayı dördüncü sırada bitiren Göztepe takımına dördüncülük şiltni Sigorta Shop Kalecik Belediye Takımı Kaptanı Cansu Hoag verdi.

Turnuvayı üçüncü sırada bitiren Sigorta Shop Kalecik Belediye takımına üçüncülük şiltni TVF İzmir Voleybol İl Temsilcisi Hakan Gürsu verdi.

Turnuvayı ikinci sırada bitiren İzmirspor takımına ikincilik şiltni Mert Grup Sigorta Takımı Kaptanı Asena Seyli verdi.

Turnuvayı şampiyon olarak tamamlayan Karşıyaka takımına şampiyonluk kupasını Sigorta Shop CEO’su Aydın Kaya verdi.



DASK, Elazığ Depreminde 220 Milyon TL Hasar Ödemesi Yaptı

Sigorta Haftası kapsamında bir açıklama yapan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), kuruluşundan bu yana sigortalılık oranlarının ve sigorta bilincinin artması için çalışmalar yürütüyor. Türkiye genelinde yüzde 56'lık sigortalılık oranına ulaşan DASK, 220 milyon TL'si Elazığ'da yaşanan son depremde olmak üzere 20 yılda toplam 440 milyon TL hasar ödemesi gerçekleştirdi. 25 milyar TL ödeme gücüne sahip kurum, afet yönetim süreçlerini geliştirmek için de çalışmalarını sürdürüyor. Son olarak e-devlet üzerinden hasar dosyası görüntüleme, eksik evrak tamamlama ve hasar ihbarı işlemleri de hizmete açıldı. DASK Yönetim Kurulu Başkanı Mete Güler, "Türkiye'de deprem güvencesiz konut bırakmama hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), Sigorta Haftası vesilesiyle yaptığı açıklamada Türkiye'nin Zorunlu Deprem Sigortası karnesi ile afet yönetimi ve hasar ödemesi alanında yapılan çalışmalarını paylaştı. Zorunlu Deprem Sigortalı konut sayısı 10 milyona yaklaşıırken, sigortalılık oranı ise yüzde 56 oldu.

Sigorta Haftası'nın Türkiye'de sigorta farkındalığının yükselmesi açısından önem taşıdığını ve DASK'ın kuruluşundan bu yana sigortalılık oranlarının yükselmesi için pek çok çalışma yaptığını belirten DASK Yönetim Kurulu Başkanı Mete Güler sözlerini şöyle sürdürdü:

"17 Ağustos Marmara Depremi'nin ardından kurulan DASK, depremden sonra hayatın kaldığı yerden devam etmesini sağlama hedefiyle 20 yılda pek çok çalışma gerçekleştirdi. Yürütülen bu çalışmalar sonucunda bugün Türkiye'deki her iki konuttan biri Zorunlu Deprem Sigortası güvencesi altına alındı. DASK olarak depremlerin ardından hızla sahaya inerek depremin neden olduğu yaraları sarmak için çalışmaya başladık. 20 yılda depremlerin neden olduğu maddi hasarlar için konut sahiplerine 440 milyon TL ödeme yaptık. Bu ödemenin 220 milyon TL'sini Elazığ'da yaşanan son depremde gerçekleştirdik. Yüzde 56 sigortalılık oranına ulaşarak yolun yarısını geride bırakmaktan mutluluk duyuyorken, birlikte, daha gidecek yolumuz olduğunun da farkındayız. Türkiye'de deprem güvencesiz konut bırakmama hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz." Hasar yönetimindeki başarıları DASK'a duyulan güveni artırıyor.

DASK, depremlerde edindiği deneyimle afet yönetimini geliştirirken, depreme hazır olmak için operasyonel ve finansal gücünü artıracak çalışmalar yürütmeye büyük önem veriyor.

Depremlerin ardından hasar yönetimi için atılacak adımların hızla uygulamaya konduğunu belirten Güler, "Arama kurtarma çalışmaları devam ederken biz de DASK olarak eksperlerimizle birlikte hasar tespitine en kısa sürede başlamak için gerekli organizasyonu yürütüyoruz. Enkaz kaldırma ve arama kurtarma çalışmalarının tamamlanmasının ardından da bir hafta içinde eksperlerimizi sahaya gönderiyoruz. Hasar yönetimindeki başarımızın ve polise sahibi vatandaşın tazminatını vaktinde almasını DASK'a duyulan güvenin temel unsurlarından biri olduğunu biliyoruz. DASK ile kurduğumuz başarılı sistem sayesinde yurtiçi ve yurtdışı reasürans destekleri de alarak, bugün 25 milyar TL'ye ulaşan toplam hasar ödeme gücümüzle depremlerin neden olduğu maddi hasarın yönetimi açısından ülkemize önemli bir avantaj sağlıyoruz" dedi.

Hasar Dosyaları Artık E-Devlet Üzerinden Takip Edilebilecek

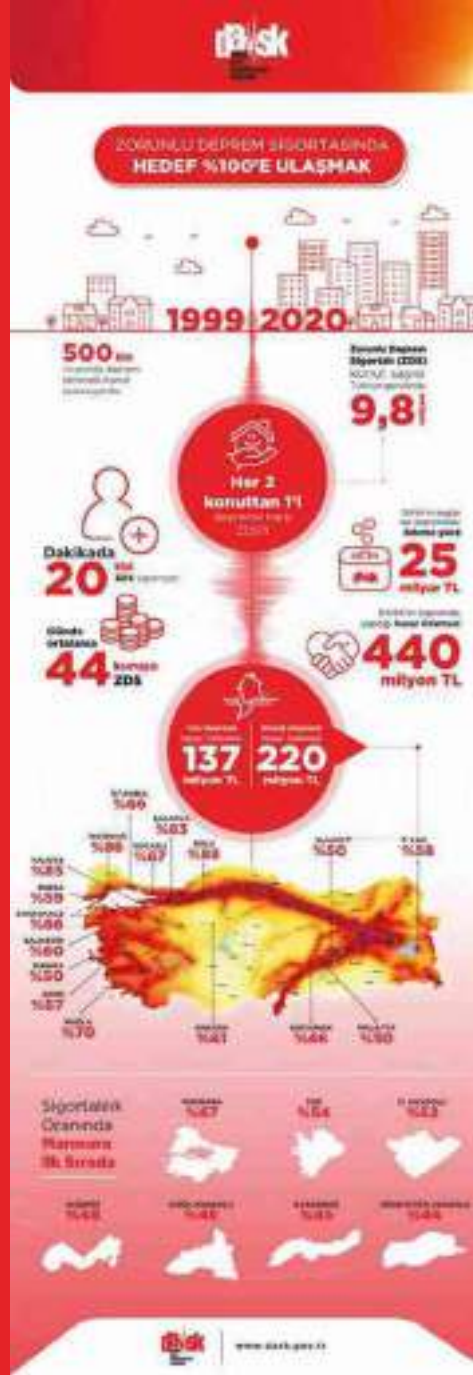
DASK, e-devlet üzerinden sunduğu hizmetlere yenilerini ekledi. Sigortalıların işlemlerini kolaylaştırmak amacıyla açılan hizmetleri Sigorta Haftası'nda duyurmaktan memnuniyet duyduğunu ifade eden Güler, "E-devlet üzerinden sunduğumuz hizmetler kapsamında Zorunlu Deprem Sigortası polise sahipleri bugüne kadar sistem üzerinden polişelerini görüntüleyebiliyorlardı. Şimdi hizmetlerimizi daha da ileri taşıyoruz ve e-devlet üzerinden işlem yapabilmeye kolaylığımız hasar yönetimi süreçlerine katkı sağlayacağını düşünüyoruz" dedi. Bu kapsamda polise sahipleri kendilerine ait deprem hasar dosyalarının durumlarını e-devlet üzerinden görüntüleyebilecek ve eksik evraklarını direkt sistem üzerinden hasar dosyalarına iletebilecekler. Ayrıca deprem sonrasında çağrı merkezi, IVR, web sitesi gibi ihbar kanallarının yanında e-Devlet üzerinden de hasar ihbar bildiriminde bulunabilecekler.

Marmara Bölgesi Yüzde 67'lik Sigortalılık Oranıyla İlk Sırada

Bölgesel bazda bakıldığında Marmara Bölgesi yüzde 67'lik sigortalılık oranıyla ilk sırada yer alırken; sigortalılık oranları Ege Bölgesinde yüzde 54, İç Anadolu'da yüzde 52, Akdeniz ve Doğu Anadolu'da yüzde 48, Karadeniz'de yüzde 45 ve Güneydoğu Anadolu'da yüzde 44 düzeyinde seyrediyor.

Zorunlu Deprem Sigortalılık oranı en yüksek iller arasında özellikle deprem geçirmiş iller yer alıyor. Sigortalılık oranı Bolu, Tekirdağ, Yalova ve Sakarya'da yüzde 80'in üzerinde seyrediyor.

Ocak 2020'de yaşanan Elazığ depreminin ardından Elazığ'daki sigortalılık oranı yüzde 35'ten yüzde 50'ye ve Malatya'da sigortalılık oranı yüzde 38'den yüzde 50'ye yükseldiği görüldü.





Groupama

Covid-19 Salgınında Sigortalılarının Yanında!

Groupama Sigorta, sağlık sigorta ürünlerindeki Geleneksel, Pozitif, HİSS Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve grup sağlık poliçelerinin özel şartlarına Covid-19 gibi salgın durumlarını eklemesinin ardından seyahat sağlık sigortalarında Covid-19 salgınına poliçe kapsamına aldı.

Türkiye'nin köklü sigorta şirketlerinden Groupama Sigorta, Covid-19 salgını ile mücadele kapsamında müşterilerine sunduğu hizmetleri geliştirmeye devam ediyor. Covid-19 salgınının başında salgın nedeniyle oluşabilecek riskleri özel sağlık sigortası poliçelerinin kapsamına almasının ardından seyahat sağlık sigortalarını da bu kapsama dahil etti.

Groupama Sigorta; Geleneksel, Pozitif, HİSS Tamamlayıcı Sağlık ve grup sağlık poliçelerinde belirtilen özel şartlar arasında yer alan salgın durumunu istisnalar arasından çıkardı. Covid-19 salgını döneminde sağlık sigortası bulundukları ihtiyaçlarına özel çözümler üretmeye odaklanan Groupama Sigorta, seyahat sağlık sigortasında da Covid-19'u teminat altına alıyor. Türkiye'den yurt dışına seyahat edecek kişilerin ve yurt dışından Türkiye'ye gelecek yabancı uyrukluların seyahat sağlık sigortalarında, Covid-19 salgını sebebiyle oluşabilecek riskler de poliçe kapsamına dahil ediliyor.

Groupama'nın seyahat sağlık sigortasında Covid-19 salgını kapsamında tıbbi tedavi teminatı, seyahat esnasında Covid-19 teşhisi konulması halinde konaklama süresinin uzaması, hastalık sebebiyle farklı hastanelere veya tıbbi kuruluşlara nakil, Covid-19 hastalığının tedavisi ve tedavi sonrasında daimi ikamet edilen adrese ulaşım gibi hizmetler sunuluyor.

Bizden İsteyin!

Groupama Sigorta, Yeni Reklam Kampanyasında ‘Bizden İsteyin’ diyor!

Kaza sonrası aracın serviste kalma süresinin uzaması durumunda yaşananlar Groupama'nın "Bizden İsteyin" temasıyla çekilen üç reklam filminde eğlenceli bir dille anlatılıyor.

Groupama Sigorta, Asistans Ekstra Plus hizmet paketi ile 30 güne kadar üst segment ikame araç hizmetine vurgu yaptığı üç yeni reklam serisiyle, kasko sigortası sahiplerinin hasar onarımı süresinde araçsız kaldığı zamanlarda yaşadıkları sorunlara sunduğu çözümü ekrana taşıyor.

Kaza sonrası aracın serviste olduğu dönemde ödünç araba için yakınlarının kapısını çalanların karşılaştıkları bahaneleri eğlenceli bir dille işleyen Groupama, "Bizden İsteyin" diyerek, kapsamlı Asistans hizmetleri ile sunduğu ikame araç hizmetini öne çıkarıyor.

Kaza anında serviste yoğunluk yaşanması, yedek parça beklenmesi ya da onarım süresinin uzaması gibi durumlarda Groupama Sigorta, kasko ürününde yer alan Asistans Ekstra Plus paketi ile polise süresince sigortalılarına anlaşmalı servislerde onarım durumunda 30 güne kadar üst segment ikame araç hizmeti sunuyor.

"Bizden İsteyin" söylemiyle hayata geçen reklam serisi TV, dijital ve sosyal medyada yer alıyor.

Enis Güngör, Türk P&I Sigorta A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Oldu

Enis Güngör'ün Türk P&I Sigorta A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı olduğu ve Ekim ayı itibarıyla görevine başladığı öğrenildi.

Enis Güngör, Ekim 2020 itibarıyla Türk P&I Sigorta A.Ş.'de Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladı.

Güngör, 2007 yılında İstanbul Bilgi Üniversitesi Uluslararası Finans bölümünden burslu mezun oldu.

2007 yılında PwC'de denetim asistanı olarak başladığı görevini 2012-2014 yılları arasında Müdür olarak devam ettirdikten sonra Operasyonel Filo Kiralama sektöründe faaliyet gösteren Hedef Filo'da Bütçe, Raporlama ve Muhasebe Departmanlarından sorumlu müdür olarak yaklaşık 1,5 yıl görev aldı.

2015-2018 yılları arasında PwC'deki kariyerine Kıdemli Müdür olarak devam etti.

2018 yılından 2020 yılı Eylül ayına kadar PwC Denetim Departmanı Finansal Hizmetler Bölümü'nde Direktör olarak görev aldı.

PwC Denetim Departmanı Finansal Hizmetler Bölümü insan kaynakları planlaması sorumluluğunun yanında Türkiye'de faaliyet gösteren yerli ve yabancı banka ve sigorta şirketlerinin denetimlerinde kıdemli denetçi olarak görev alan Güngör, sigorta, banka ve diğer finans kuruluşlarının satın alma, birleşme ve sermaye piyasası ihraçlarında aktif rol aldı.

Güngör, 2020 Ekim ayında Türk P&I Sigorta ailesine Genel Müdür Yardımcısı olarak katıldı. SMMM, KGK Bağımsız Denetçi ve Hazine Müsteşarlığı tarafından verilen Sigortacılık Bağımsız Denetim lisansları bulunuyor.



SEÇİM SENİN!

Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında bulunan ayakta tedavi seçenekleri ve sadece yatarak alternatifi ile **%15'e varan indirim avantajını sakın kaçırmayın!**





NN Hayat ve Emeklilik'te “Gelişim İksiri” Programı Başladı

“NN Hayat ve Emeklilik olarak ‘Önce Sen’ mottomuzla müşterilerimize olduğu gibi çalışanlarımıza da daima aynı özeni gösteriyoruz. Global bakış açımız ve sunduğumuz kariyer fırsatlarıyla çalışanlarımızın mutlu, huzurlu ve aynı zamanda da geleceklerine yatırım yapabilecekleri bir iş ortamı yaratmayı hedefliyoruz. Hayata geçirdiğimiz Gelişim İksiri programı ile de Bankasürans Kanalı çalışanlarımızın kariyerlerini geliştirmelerine yardımcı olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz”

Dünyanın köklü sigorta ve yatırım yönetimi şirketlerinden NN Group bünyesinde faaliyet gösteren NN Hayat ve Emeklilik, insan kaynakları alanında çalışanlarının hedeflerine ulaşması konusunda destek olacak öncü çalışmalara imza atıyor. Top Employer / En İyi İşveren sertifikasını üst üste 4 kez kazanan NN Hayat ve Emeklilik, Bankasürans Kanalı çalışanları için süreklilik sağlamak ve çalışan performansını yukarı taşıyarak, aidiyet duygusunu arttırmak ve doğru insan kaynağı sağlamak amacıyla NN Akademisi tarafından yürütülecek ‘Gelişim İksiri’ programını başlattı.

NN Akademisi tarafından yürütülecek Gelişim İksiri programı ile ilgili açıklamalarda bulunan Genel Müdür Vekili Didem Özsoy Dirican, “NN Hayat ve Emeklilik olarak ‘Önce Sen’ mottomuzla müşterilerimize olduğu gibi çalışanlarımıza da daima aynı özeni gösteriyoruz. Global bakış açımız ve sunduğumuz kariyer fırsatlarıyla çalışanlarımızın mutlu, huzurlu ve aynı zamanda da geleceklerine yatırım yapabilecekleri bir iş ortamı yaratmayı hedefliyoruz. Hayata geçirdiğimiz Gelişim İksiri programı ile de Bankasürans Kanalı çalışanlarımızın kariyerlerini geliştirmelerine yardımcı olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz” dedi.

Yeni hedeflere ‘Gelişim’ ve ‘Kariyer’ ile ulaşılacak

Tüm sürecin NN Akademisi tarafından hayata geçirildiği Gelişim İksiri programı, ‘Gelişim’ ve ‘Kariyer’ programı olmak üzere 2 bölüme ayrılıyor. Gelişim programında, çalışanlar yıl sonu performanslarına göre farklı gruplara ayrılıyor ve her grup mevcut ihtiyaçları doğrultusunda oluşturulacak bir gelişim programına dahil ediliyor. Yüksek performans gösteren gruplara ise gelişim programlarına ek olarak koçluk programları ve yönetici eğitim programları da sunuluyor.

Kariyer programında ise gelişim programına dahil olan çalışanlara, mevcut pozisyon ve gelişimlerine uygun bir kariyer programı sunulurken, çalışanlar seçtikleri kariyer yoluna hazırlıklı olabilmeleri için tekrar bir gelişim programına dahil ediliyor. Bu program kapsamında çalışanlara Uzman Satışçı pozisyonu, Genel Müdürlük pozisyonlarında çalışma imkanı, acente kuruluş ve portföy desteği şeklinde kariyer alternatifleri sunuluyor.



BES *Tasarrufun* *Lideri*

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 27 Ekim 2020 tarihinde 18'inci yaşına giren Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) Türkiye ekonomisinin tasarruf dinamosu haline geldiğini, en güvenilir birikim ve gelecek planlama istemi olduğunu söyledi.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, OKS ile birlikte yaklaşık 13 milyon katılımcısı ve 156 milyar TL'lik fon tutarıyla BES'in 18'inci yılında Türkiye'nin tasarruf kapasitesini katlayacak güce ulaştığını belirtti. Pandemi sonrası insanların gelecekle ilgili güvence altına almayı daha çok düşünmeye başladığını aktaran Ayhan Sincek, BES'in gelişmiş teknolojik alt yapı, yetişmiş insan kaynağı ve dijital çözümleriyle Türkiye'nin gelişiminde anahtar olduğunu altını çizdi.

125 Bin Katılımcı Emekli Oldu

BES'in artık rüştünü ispatladığını belirten Sincek, "125 binin üzerinde katılımcı, kısa dönemli iş çıkışlara bakmadan emeklilik günlerine odaklanarak şimdi ikinci emeklilik maaşlarını alıyor. Her yıl da 3 bin civarı katılımcı yeni emekliler arasına katılıyor. Tek emekli aylığının aynı yaşam standartlarını sürdürmeye yetmeyeceği bir dünyada SGK'nın yanına destek olarak kurulan BES, bugün artık sosyal güvenliğimizin vazgeçilmez sistemlerinden biri haline gelmiştir." dedi.

13 Milyon Katılımcı Gibi Gelecek Planı Yapmalı

Sincek, "Gönüllü BES'te 7 milyon katılımcı ile çıkışların serbest olduğu OKS uygulamasında sisteme kalmayı tercih eden 5,6 milyon çalışan, 'Damlaya damlaya göl olur' diyerek, biriktiriyor. Bu birikimlerinin üzerine yüzde 25'i kadar da devlet katkısı alıyorlar. Bu yaklaşık 13 milyon katılımcı arasına katılarak Türkiye'nin en iyi tasarruf sisteminin yararlanmayı ve huzurlu bir gelecek planı yapmayı herkes hem kendisi hem de ailesi için düşünmeli" şeklinde konuştu.

BES En Güvenli Liman

Sincek sözlerine şöyle devam etti: "Pandemi geçteği karşlaştığımızda geleceğe hazırlik yapmanın önemini daha iyi anladık. Kurumsallaşmış yapısı ve denetleme mekanizmalarıyla katılımcıların haklarının her açıdan güvence altına alındığı bir sistem olan BES en

güvenli ve getirisi en yüksek opsiyon.

Sistem, katılımcıyı her türlü korumak üzerine tasarlanmış durumda. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SEDDEK) tarafından çok sıkı denetlenen BES şirketlerinin faaliyetleri buna ilaveten bağımsız dış denetimden geçiyor. Katılımcıların hesapları ise Takasbank'ta güvence altında tutuluyor. Herhangi bir BES şirketinde olumsuz bir durum olursa katılımcılar istedikleri gibi hesaplarını başka bir BES şirketine aktarabilirler. Sisteme kalmaya ve tasarruflarını koruyup artırmaya devam edebilirler.

Diğer yandan fonların hesap ve işlemleri, altı ay aylık dönemler itibarıyla bağımsız dış denetime tabi. Şirketlerin günlük faaliyetleri ise Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından elektronik ortamda izleniyor. Fon malvarlığı rehnedilemez, portföye ilişkin olarak yapılan işlemler haricinde teminat gösterilemez, üçüncü şahıslar tarafından haczedilemez ve iflas masasına dahil edilemez. Fonların ve portföy yöneticilerinin faaliyetleri ise Sermaye Piyasası Kurulu'nun gözetiminde sürer."

BES, Faizsiz Açılımla Daha da Büyüyor

BES'in her kesimi kucakladığını da dikkat çeken Sincek, "Faiz hassasiyeti olanlar için kuruluşundan bu yana faizsiz hizmet veren Katılım Emeklilik bir rol model oldu. 2017'de gerçekleşen düzenlemelerin ardından bu alanda çok büyük bir potansiyel olduğu daha da iyi anlaşıldı, BES daha geniş kesimlere ulaşma imkanı buldu. Bu gelişimin artarak devam edeceği görülmüyor. Diğer yandan emeklilik fonlarının son yedi aylık artışıyla getirisi oranı yüzde 15,9 ile alternatif tasarruf araçlarını geçmeyi başardı. BES, Türkiye'nin lider tasarruf, yatırım ve gelecek planlama aracı olduğunu ispatladı." dedi.

Katılım Emeklilik Faizsiz Emeklilik Gelir Planı

Faizsiz Emeklilik Gelir Planı hakkında sözlerine devam eden Sincek, "Bireysel Emeklilik Sistemi'nde emekliliğe hak kazandıktan sonra emeklilik hesabındaki birikimlerin tamamı ya da bir kısmı geri ödeme programı çerçevesinde belirleyeceğimiz maaş süresi veya maaş tutarına bağlı olarak düzenli emeklilik geliri sağlar. Birden fazla emeklilik sözleşmesi var ise, sözleşmelerden birinin emeklilik hakkı kazanması durumunda diğer sözleşmeler de emeklilik gelir planı altında birleştirilebilir. Maaş gibi alacağımız geri ödemelerimizi almak istediğiniz süreye göre ya da belirli periyotlarda almak istediğiniz tutara göre belirleyebilirsiniz. Geri ödemelerinizi aylık, 3 aylık veya yıllık periyotlarda alabilirsiniz. İsteddiğiniz zaman tüm birikiminizi alarak sistemin ayrılabiliyorsunuz. Katılım Emeklilik sayesinde BES katılımcıları faizsiz ürün ve avantajlara emeklilik dönemlerinde de erişebilirler."

İkinci Bir Emeklilik Maaşı

Sincek; "Bireysel Emeklilik Sistemi'nde emekliliğe hak kazandıktan sonra emeklilik hesabındaki birikimlerin tamamı ya da bir kısmı geri ödeme programı çerçevesinde belirleyeceğimiz maaş süresi veya maaş tutarına bağlı olarak düzenli emeklilik geliri sağlar. Birden fazla emeklilik sözleşmesi var ise, sözleşmelerden birinin emeklilik hakkı kazanması durumunda diğer sözleşmeler de emeklilik gelir planı altında birleştirilebilir. Maaş gibi alacağımız geri ödemelerimizi almak istediğiniz süreye göre ya da belirli periyotlarda almak istediğiniz tutara göre belirleyebilirsiniz. Geri ödemelerinizi aylık, 3 aylık veya yıllık periyotlarda alabilirsiniz. İsteddiğiniz zaman tüm birikiminizi alarak sistemin ayrılabiliyorsunuz. Katılım Emeklilik sayesinde BES katılımcıları faizsiz ürün ve avantajlara emeklilik dönemlerinde de erişebilirler."

Yol Arkadaşım

HDI Sigorta, ürün ağına bir yenisini daha ekledi. Şirket, Ekim ayı itibarıyla yeni ürünü Yol Arkadaşım Ferdi Kaza Sigortası'nı müşterilerine sunmaya başladı.

HDI Sigorta, ürün ağına bir yenisini daha ekledi. Şirket, Ekim ayı itibarıyla yeni ürünü Yol Arkadaşım Ferdi Kaza Sigortası'nı müşterilerine sunmaya başladı.

Beklenmedik bir kaza anında oluşabilecek muhtemel hasarı ve mağduriyeti en aza indirebilmek adına tasarlanmış Yol Arkadaşım Ferdi Kaza Sigortası; kapsamlı asistans hizmetleri ve uygun fiyatı ile mevcut Ferdi Kaza ürünlerinden farklılaşıyor.

Kazada yaşanabilecek sakatlık ve vefat durumlarını teminat altına almanın yanı sıra, 60 TL sabit prim ile hizmete sunulan ürünün içeriğinde, arıza veya kaza nedeniyle aracın çekilmesi; aracın kurtarılması, oto kapi hizmetleri, lastik değişimi, kiralık araç destekleri gibi geniş kapsamlı hizmetler yer alıyor.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ürüne ilişkin yaptığı değerlendirmede; "Sigortalılarımızın ihtiyaçlarını görüp, hayatlarını kolaylaştıracak alternatifler sunmak temel hedefimiz. Ürün ağımızı ve hizmet kalitemizi artırırken; müşterilerimize birçok ayrıcalık ve kolaylığı bir arada sunmaya devam edeceğiz" dedi.

AXA Acenteleriyle Dijital Ortamda Buluşmaya Devam Ediyor



AXA Sigorta geniş acente ağı ile pandemi döneminde mesafelerini ortadan kaldıran dijital toplantılarla bir araya gelmeye devam ediyor. Her yıl ekim ayında düzenlenen AXA Sigorta Acenteler Toplantısı bu yıl dijital ortamda 2000'in üzerinde acentenin katılımıyla gerçekleşti.

Acenteleriyle güçlü iletişimini pandemi döneminin ilk günlerinden bu yana kesintisiz olarak sürdüren AXA Sigorta, "Biz AXA'yız Hep Bir Aradayız" sloganıyla dijital ortamdaki üçüncü acenteler toplantısını da geniş bir katılımıla gerçekleştirdi. 2020 yılı boyunca yapılan çalışmaların ele alındığı ve yılın değerlendirildiği, yeni ürün ve hizmetlerin yanı sıra yatırım hedeflerinin paylaşıldığı toplantıda, yıl sonu ve 2021 hedefleri ile önümüzdeki dönemde odaklanılacak alanlar acenteler ile paylaşıldı.



Dijital Toplantı Öncesi Acentelere Sürpriz

Acenteler, toplantı sabahına güzel bir sürprizle uyandı. Toplantıdan evvel tüm acentelere içeriğinde toplantı sabahı yoga dersinde kullanılacak direnç lastiği bant, kahve, çikolata ve el yapımı granolalı kutular gönderildi. Toplantının ilk yarım saati daha enerjik bir gün için ofis egzersizleri ile başladı. İdil Tuna'nın yönlendirmeleriyle yapılan egzersizlerin ardından AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in gündem ve sigorta sektörü değerlendirmeleri üzerine konuşması ile toplantı başladı. Ölken acentelere ile 2021 beklentilerini ve AXA'nın küresel gücü ve bilgi birikimi ile geleceğe nasıl hazırlandıklarını aktardı ve "Gelecek için Hazırız" dedi.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan ise yaptığı konuşmada yeni normaldeki satış ve pazarlama çalışmalarını ve AXA'nın son çeyrek hedeflerini acenteleri ile paylaştı. Özellikle COVID-19 salgını döneminde fiziksel olarak uzak kalmış olsalar da daha çok kenetlendiklerini, AXA'nın güçlü altyapısı sayesinde kurulan dijital çalışma ortamı ile bu mesafeleri ortadan kaldırarak yakın iş birliği içerisinde olduklarını ifade etti. İşcan ayrıca "Yeni teknolojik altyapı ve ürünleriyle acenteleri ile birlikte gelecek için hazırız olduklarımızı altını çizdi.

Toplantının ardından acenteler Türkiye'de geniş kitlelere, psikoloji biliminin insan ihtiyaçları ve iş hayatının sorunları için bir çözüm olduğunu anlatan önemli isimlerden olan Prof. Dr. Acar Baltas ile AXA Talks'a katıldı. Baltas yaptığı konuşmasında; umutlu olma, güçlüklerle başa çıkma ve zor koşullardan güçlenerek çıkma konularında paylaşımlarda bulundu.

Kaskosuz Çıkmayın!

Son yıllarda yaşanan dolu ve sel felaketlerinin yanında yeni normalde artan bireysel araç kullanımı; yükselişe geçen yedek parça fiyatları da araç sahipleri için sigorta güvencesinin ve 'kasko'nun önemini bir kez daha ortaya koydu. İlim değişiklikleri nedeniyle artık doğa olaylarının ne tür zararlar vereceği ön görülemiyor. Özellikle son 3 yıldır İstanbul'da artan dolu yağışları, araç sahipleri için büyük tedirginlik yaratmaya başladı. Geçtiğimiz ay sadece birkaç dakika süren dolu yağışı sonrasında İstanbul'un Anadolu Yakası'nda 10 bini kaskolu olmak üzere yaklaşık 30 bin araç hasar gördü. Bunun sonucunda ise 150 milyon TL'lik zarar ortaya çıktı. Dolu ve sel felaketlerinin yanında yeni normalde bireysel araç kullanımının artması, yükselişe geçen yedek parça fiyatları da araç sahipleri için sigorta güvencesinin ne derece önemli olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi. Artan risklere karşı kendini güvence altına almak isteyen araç sahiplerinin ilk başvurduğu yol ise 'kasko' yaptırmak oluyor.

Kasko sigortalıların endişelerini azaltıyor

Yeni normalde bireysel araç kullanımının yükselmesinin yanı sıra yaşanan dolu ve sel gibi hava olayların da hasarları artırdığını dile getiren Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan; "Kasko ile araç sahiplerinin risklerini ortadan kaldırmamız mümkün olmasa da hasarları eksiksiz ödeyerek sigortalıların endişelerini azaltıyoruz" diyor. Erdoğan, her dönemde kaskonun bir gereklilik olduğunu belirterek, "Pandemi nedeniyle bireysel araç kullanımının arttığını görüyoruz. Böyle bir dönemde bireysel araçların maruz kaldığı risklerin azaldığını söylemek doğru olmayacaktır. Risklerin hayatımızda her zaman olmaya devam edecek. Sigorta yaptırmak yalnızca zararın kolayca karşılanmasını sağlamıyor, sigortalının endişelerini de gideriyor" dedi.

Araçlar servet oldu, kaskoyu ihmal etmeyin

Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel de şu anda araçların fiyatının servet olduğunu belirterek "İnsanlar da bu serveti korumak isteyeceklerdir. Bu kadar değerli araçların sigortasız olmasını düşünemiyorum. Bu anlamda trafik sigortaları üzerinden tasarruf etmek çok doğru değil" dedi. En son yağın dolunun, sektöre bayağı bir zarar verdiğini belirten Demirel, "Bir de kaskosu olmayanları düşünüyorum. Evinizin önünde o kadar değerli bir şeyi bırakıyorsunuz. Bu nedenle kaskonun mutlaka yaptırılması lazım" diye konuştu.

Araçlarınızı battaniye ile değil sigorta ile koruyun

Ne zaman dolu yağışına ya da sel felaketine yakanacağımızı tahmin etmenin mümkün olmadığını belirten RS Servis CEO'su Ünal Ünaldr; battaniye ya da çarşafarla araçları korumamın mümkün olmadığını, alınacak en iyi önlemin sigorta poliçesi olduğuna dikkat çekti. Ünaldr, "29 Eylül'deki dolu sonrasında, dolu yağışından sonra sigortalılar kaskonun önemini daha iyi görmüş oldu. Bu kapsamda Magdeburger Sigorta ile yaklaşık 1 yıl önce çalışmaların başladığımız işbirliği kapsamında, tek başına doluya özel ilk poliçeyi ortaya çıkardık. İstanbul gibi bir metropolde kaskolu araç oranı maalesef sadece yüzde 33. Kasko maliyeti yüksek gelen ve yaptırmayan araç sahipleri, bu poliçe ile ortalama 200 TL gibi bir rakamla araçlarını dolu yağışına karşı güvence altına alabilecek" dedi.

Kasko'da ilk 6 ayda 2 milyarı üzerinde tazminat ödendi

Türkiye Sigorta Birliği'nin yayınladığı rakamlara göre 2020 yılının ilk 6 ayında kasko branşında 2 milyar 224 milyon lira ödeme yapıldı. Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkanlığı'nın yayınladığı 2020 Ağustos bültenine göre ise sadece bu yıl yoldan çıkan araç sayısı 15 bine, devrilen ya da savrulan araç sayısı 11 bine ve hatta park etmiş araca çarpan araç sayısı 750'ye ulaştı. Bu rakamlar gösteriyor ki riskler hayatımızda her zaman var olmaya devam edecek.

Kaskonun sigortalıya sağladığı avantajlar

- Trafik sigortası aracınızın başına gelebilecek risklere karşı koruma sağlamaz. İsteğe bağlı olarak yaptırılan kasko, trafik sigortasından kapsamı dışında kalan pek çok teminatı içerir.
- Aracınız calinabilir, yanabilir, çevresel faktörler nedeniyle zarar görebilir. Aracınız tüm bu risklere karşı kasko ile güvence altına alabilirsiniz
- Hasar durumunda sigorta şirketinizin çağrı merkezini arayarak 7/24 destek alabilirsiniz ve ikame araç verilerek yolunuza devam edebilirsiniz.
- Aracınız çalınrsa, sel felaketiyle zarar görsenize aynı koyabilecek ekonomik gücünüz yoksa mutlaka kasko sigortası yaptırın.
- Kasko Sigortanız'da yer alan mini onarım hizmeti ile aracınızda meydana gelen kaporta, iç döşeme, ön cam ve plastik aksamalarında oluşan belli limitler içinde kalan küçük ölçekli hasarları özel tekniklerle giderilmesini sağlayabilirsiniz. Böylelikle aracınızda değer kaybı da olmaz.
- Aracınızın kasko korumasında olması için seyir halinde olması gerekmez. Aracınızın park halindeyken bile biri gelip çarpıp kaçsa ya da aracınızın zarar verse kasko bunu karşılar.
- Aracınızın teknik arızadan dolayı bozulması ve yolda kalması halinde çekici ve kurtarıcı hizmetleri de size ücretsiz olarak kaskonuz tarafından sunulur.



Bankalara 9 Ayda 10,4 Milyon Çek İbraz Edildi

Bu yılın ocak-eylül döneminde bankalara ibraz edilen çek sayısı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 19 azalarak 10,4 milyon adet oldu.

Bankalara ibraz edilen çek sayısı, bu yılın 9 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 19 azalarak 10,4 milyon adet olarak kayıtlara geçti.

Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Risk Merkezi, eylül ayı çek raporunu yayımladı. Rapora göre, bu yılın ocak-eylül döneminde bankalara ibraz edilen 427 bin keşideciye ait 10,4 milyon çekin toplam tutarı 696 milyar lira oldu. Geçen yılın aynı dönemine göre çek tutarı yüzde 4 artarken, çek adedi yüzde 19 ve keşideci sayısı yüzde 11 azaldı.

Bu yılın ocak-eylül döneminde, bankalara ibraz anında karşılıksız çıkan 23,3 bin keşideciye ait 162 bin adet çekin toplam tutarı 10,4 milyar lira oldu. Karşılıksız işlemi yapılan 13,6 bin keşideciye ait toplam 3 milyar lira tutarındaki 44 bin adet çek daha sonra ödendi. Geçen yılın aynı dönemine göre, karşılıksız işlemi yapılan çeklerin tutarı yüzde 53, çek adedi yüzde 65 ve tekil keşideci sayısı yüzde 50 azaldı. Karşılıksız işlemi yapılan çeklerin bankalara ibraz edilen çeklere oranı, tutar olarak geçen yılın aynı dönemine göre 1,5 puan azalarak yüzde 1,1, adet olarak da 1,7 puan gerileyerek yüzde 1 oldu.

Rapora göre, karşılıksız işlemi yapılan çek tutarının, adedinin ve keşideci sayısının en yüksek olduğu 5 il sırasıyla İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya ve Bursa olarak kayıtlara geçti. Tutar olarak karşılıksız işlemi yapılan çeklerin ibraz edilen çeklere oranının en yüksek olduğu 5 il ise yüzde 5,2 ile Mardin, yüzde 3,8 ile Bayburt, yüzde 3,5 ile Hakkari, 3,3 ile Van ve yüzde 3,2 ile Ardahan olarak sıralandı.

NART Risk Managament Forum 2020 Sağlık Sektörünü Buluşturdu

NART Risk Managament Forum 2020'de bu yıl sağlık konuşuldu. 'Sağlık Hizmet Sunucularında Risk Yönetimi' başlığı ile düzenlenen forumda, sektörün önde gelen isimleri yaptıkları konuşmalarda artan risklere karşı sektörün tüm tarafları olarak birlikte hareket etmek gerektiğine vurgu yaptı.

NART Risk Managament Forum'un 14'üncüsü bu yıl pandemi nedeniyle online olarak düzenlendi. Sektörün önde gelen temsilcilerinin konuşmacı ve izleyici olarak katıldığı Forum'da 'Sağlıkta Hizmet Sunucularında Risk Yönetimi' konunun uzmanları tarafından 2 oturumda masaya yatırıldı. Kuruluşlarının 21'inci yıldönümünde düzenledikleri NART Risk Management Forum'un Türkiye'nin atardamarı olan sektör temsilcileri, sigorta ve risk dünyasını 2000'li yıllardan beri aralıksız buluşturduğunu belirten NART Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Levent Nart, "Bu yılki forumun konusunu sağlık ve hizmet sunucuları olarak seçtik. Çünkü Covid 19 sürecinde merkezinde insan olan sağlık sektörünün önemi ülkemiz için çok büyük. Sağlık sektörünün GSYİH içindeki payı yüzde 4,5. Bu rakam OECD ortalaması olan yüzde 8,9'un bir hayli altında. Diğer taraftan sigorta sektörüne göz atığımızda 2 bin 800'ü özel sağlık, 1.500 milyonu TSS, geri kalanı da seyahat sağlık olmak üzere toplamda 6 milyona yaklaşan müşterisi ile sağlık hizmet sunucularının önemli bir partneri. Aynı zamanda özel sağlık hizmetlerinin sürdürülebilir ve yönetilebilir kalmasını sağlayan önemli ve göz ardı edilmeyecek bir iş ortağı" diye konuştu.

Nart, konuşmasında Covid 19 sonrası ortaya çıkan yeni düzen hakkında da bilgi verdi. Nart, "Bilinçli, talepkar online tüketici profili, mobil sağlık uygulamaları, tıp cihazlarındaki teknolojik değişim, evde bakım, giyilebilir teknolojiler, kamu özel iş ortaklıklarındaki outsourcing hizmetlerinin beraberinde getirdiği koordinasyon riskleri ve sağlık turizminin yarattığı sınırlar ötesi sorumluluklar ve değişen yeni normalde risklerin yönetiminin gözden geçirilmesini ve doğru yapılmasını zorunlu kılıyor" değerlendirmesini yaptı.

Benli, sektörün pandemi sürecinde üzerine düşen görevi elbirliğiyle yerine getirdiğine dikkat çekerek, "Teminat kapsamı dışında olmasına rağmen salgından kaynaklanan tedavi giderlerini özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamında karşıladı. Salgında görev alan özel sağlık kuruluşlarında çalışmakta olan hekimlerin sorumluluk sigortası kapsamına da ek prim almadan COVID-19'u dahil ettik. Gerek kamu kurumu gerekse özel sağlık kurumlarında çalışan hekimlerin COVID-19'la ilgili görevlerinden kaynaklanan sorumluluklarla ilgili teminatlarını belirledik" diye konuştu.

Yavuz Ölken: Sağlık ihtiyacı artarken sigorta penetrasyonu da artmalı

NART Risk Management Forum'un 2'inci oturumu, online olarak "Dünyada ve Türkiye'de Sağlık Hizmet Sunucularında Risklerin Yönetiminde Çözüm Senaryoları" başlığıyla gerçekleştirildi. Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in moderatörlüğünü yaptığı oturuma, konuşmacı olarak CCN Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve IC Holding İcra Kurulu Üyesi Murad Bayar, Acıbadem Sağlık Grubu İcra Kurulu Üyesi Birol Sümer, Chubb Türkiye CEO'su Emre Buğday ve AssistBox CEO'su Bora Gül katıldı. Türkiye'de sağlık ihtiyaçlarının artarak devam ettiğini belirten Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, buna karşın yüzde 3-3,5 düzeyinde olan sağlık sigortalılarında penetrasyonun da artması gerektiğine dikkat çekti. Ölken Türkiye'de penetrasyon arttıkça ve özel sağlık sigortalıları tabana yayıldıkça, sigorta şirketlerinin sunacağı ürün ve hizmetlerin de artacağını kaydetti.

Parametrik sigorta pazarı büyüyecek

NART Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Denise Nart ise Forum'da, "Sağlık Hizmet Sunucularının Değişen Riskleri ve Brokerin Rolü" başlıklı bir konuşma yaptı. Konuşmasında özellikle gelişen ve zorlaşan koşullara paralel olarak gelişen rekabet kurallarına ayak uydurmak gerektiğine dikkat çeken Nart, "Daha çok fikir ve proje üretmek lazım. Şirketler değişen trendlere ve risklere göre önlemini alıyor mu? Kurum içinde risk paylaşımı yüksek tutarlara çıkan tazminatlar için felsefeleri nedir? İşte bu soruları net olarak kendilerine sormaları gerekiyor" diye konuştu. Brokerler olarak görevlerinin yatırımcıları tehdit eden riskleri bulup onları ortaya koymak olduğunu belirten Nart, "Bu alanları inceliyoruz. Herhangi bir riskin gerçekleşmesi durumunda doğabilecek hasarlardan hareket ederek riskleri inceliyoruz. Yani riskin fotoğrafını çekiyoruz" dedi.



NEW VOYAGE BEGINS



Journey will continue with the new model of the Iva Virtus 47.

MENGI YAY
YACHTS

ISTANBUL / TRKLY
mengiyay.com



AXA Sigorta

David Kohen Koleksiyonu ile Sigortacılık Tarihini Sergiliyor



AXA Sigorta yüzyıl aşkın süredir bu topraklarda sigortacılık yapan bir ailenin üçüncü kuşağını temsil eden David Kohen ile Sigortacılık Tarihinin İzleri adlı röportaj serisi gerçekleştirdi. Şirket ayrıca duayen ismin 50 yılı aşkın süredir topladığı ve sigorta belgelerinden oluşan koleksiyonunu da dijital ortama taşımaya hazırlıyor.

Türkiye'de sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, 50 yılı aşkın süredir sigorta belgelerini toplayarak Türkiye'de sigorta sektörünün izini süren sektörün duayen ismi David Kohen ile "Sigortacılık Tarihinin İzleri" adını taşıyan çok özel bir röportaj serisi hazırladı. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ülken, AXA Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, Acenteler Satış Kanalı Müdür Yardımcısı Fatih Bayraktar, Gazeteci Birant Yıldız'ın gerçekleştirdiği söyleşilerde, David Kohen'in kişisel hikayesinin yanı sıra Türkiye'de sigorta sektörünün geçmişi de ele alıyor. David Kohen röportajlarda hayatı boyunca biriktirdiği belgeler, anıları ve derin bilgi birikimiyle Türkiye'de sigortacılığın tarihine ışık tutarken yeni nesillerle de tavsiyelerini paylaşıyor. Dokuz bölümden oluşan röportajlar AXA Sigorta YouTube kanalından yayınlanıyor.

AXA Sigorta ayrıca David Kohen'in 1850'lerden 1920'lere kadar uzanan ve toplumsal yaşamdan ticaret ilişkilerine uzanan geniş bir perspektifteki değişimleri ortaya koyan koleksiyonunu da dijital ortama taşıyarak herkesin erişimine açmaya hazırlanıyor.

David Kohen

“Benim için sigortacılık, hiçbir zaman yalnızca bir meslek olmadı; aksine yaşamımı şekillendiren bir çalışma alanıydı. Bu bakışım beni bir süre sonra sigorta tarihini araştırmaya yönlendirdi. Zira işi yarını öngörmek olan biz sigortacıların, bunu dünümüzü bilmeden ve anlamadan başarmamız söz konusu olamazdı. 50 yılı aşkın süredir büyük gayretle, bazen büyük özveriyle ama her zaman büyük aşkla beni ben yapan, varlığımı borçlu olduğum bu sigortacılık sektörünün gelişimini araştırmaya koyuldum. Ne mutlu ki hem edindiğim tecrübeleri hem de yıllardır topladığım sigortacılık belgelerini AXA Sigorta’nın destekleriyle geniş kitlelere ulaştırma fırsatı buldum. Bu çalışmaların sektörümüzün bugününe ve geleceğine katkı sağlayacağına umuyorum.” dedi.

“AXA Sigorta olarak şirketimizin bu topraklardaki kökleri 1892 yılına kadar uzanıyor.”

AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken: “AXA Sigorta olarak şirketimizin bu topraklardaki kökleri 1892 yılına kadar uzanıyor. Tarihçemize baktığımızda üç kıtaya hâkim olan bir imparatorluktan modern bir cumhuriyetin doğuşuna ve gelişimine eşlik eden ve üç farklı yüzyıla dokunan bir hikâye ile karşılaşırız. Kendi köklü geçmişimizin yanı sıra Türkiye’de sigortacılığın gelişimine dair bilgi birikimimizi geliştirmenin, geleceğe dair bakış açımızı sağlamlaştıracasına inanıyoruz. Geleceği ve insanlığın gelişimini en iyi şekilde inşa etmek için geçmişimizin kıymetini bilmeliyiz. Sigorta sektörünün duayen ismi, saygıdeğer büyüğümüz David Kohen’in 70 yıllık engin bilgi ve tecrübelerini yeni nesillere aktaran bir aracı olmaktan mutluluk duyuyoruz. Ülkemizde sigortacılığın gelişimine yönelik adımlar atmaya devam edeceğiz,” dedi.

Albaraka Türk

Almış Olduğu Covid-19
Önlemleri ile TSE Sertifikası
Alan İlk Banka Oldu.

Türkiye'nin öncü katılım bankası Albaraka Türk, Türk Standartları Enstitüsü'nden 'Covid-19 Güvenli Hizmet Belgesi' alan ilk banka oldu.

Albaraka Türk, bankacılık sektöründe bir ilke daha imza atarak 'Covid-19 Güvenli Hizmet Belgesi' alan ilk banka oldu. Türk Standartları Enstitüsü tarafından gerçekleştirilen denetimleri başarıyla tamamlayan Albaraka Türk, genel müdürlük binası için belgeyi almaya hak kazandı.

Türkiye'de Covid-19 pandemi sürecinin başından itibaren başta T.C. Sağlık Bakanlığı olmak üzere tüm ilgili kurumların yönergeleri doğrultusunda hareket eden Albaraka Türk, aldığı önlemler, hijyen tedbirleri ve bir takım uygulamalarla çalışanlarının ve müşterilerinin sağlığını önceliğine aldı.

TSE tarafından yürütülen çalışma ve denetimleri başarı ile tamamladıklarını belirten Albaraka Türk İnsan Kaynakları ve İdari İşlerden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Süleyman Çelik, "Pandemi döneminde uyguladığımız tedbir ve düzenlemelerle başta çalışan ve müşterilerimizin sağlığını önceliğimize alarak bir takım uygulamaları hayata geçirdik. TSE tarafından Genel Müdürlük merkez binamızda gerçekleştirilen denetimleri başarı ile tamamlayarak Covid-19 Güvenli Hizmet Belgesi almaya hak kazandık. Bu aynı zamanda bankacılık sektöründe alınan ilk belge oldu. Son derece mutluyuz. Bu tedbirleri alırken bizlere destek veren tüm çalışanlarımıza ve müşterilerimize teşekkür ediyoruz" dedi.



Allianz'dan Acentelerine Büyük Kolaylık: 28 Saniyede Zorunlu Tehlikeli Maddeler Sigortası

Çeviklik üzerine kurduğu iş stratejisi doğrultusunda ürünlerini daha yalın ve anlaşılır uygulamalarla sadeleştiren Allianz Türkiye, acentelerinin yanında olmaya devam ediyor. Bu doğrultuda, Zorunlu Tehlikeli Maddeler Sigortası'nı yenileyen Allianz, poliçe kesim adımlarını 5'ten 4'e indirirken, poliçe düzenleme süresini ise ortalama 7 dakikadan 28 saniyeye düşürdü.

Sadeleştirilmiş ürün ve hizmetler, sistemsel iyileştirmeler ile acentelerinin iş süreçlerine verimlilik, hız ve kalite katan Allianz Türkiye, Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atık Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nı yeniledi. Zorunlu bir sigorta ürünü olan Tehlikeli Maddeler Sigortası, tehlikeli maddelerle ilgili mesleki faaliyetle bulunan gerçek ve tüzel kişilerin; söz konusu faaliyetlerinden doğan kaza sonucunda, kusurları olsun ya da olmasın üçüncü kişilerin uğrayacakları zararlara karşı sorumluluklarını kapsıyor.

Ürünü sadeleştirip, yeni üretim ekranları tasarlayan Allianz, acentelerinin hayatını kolaylaştırmayı hedefliyor. Tehlikeli Maddeler Sigortası'nın yeni versiyonunda poliçe düzenleme süresini 7 dakikadan 28 saniyeye düşüren Allianz, risk soruları hiyerarşisini değiştirerek acentelerine çok hızlı poliçe kesebilme kabiliyeti kazandırıyor. Hiyerarşi ve seçenek listelenme mantığı ile kullanıcının hata yapma ya da yanlış seçeneği seçip uyarı mesajı alma olasılığını ortadan kaldıran Allianz, acentelerine daha sade ve yalın ekranlar sunuyor.

Poliçe kesim adımları 5'ten 4'e indirildi

Yeni versiyonda poliçe kesim adımları 5'ten 4'e indirilirken, sadece "Nakit-Pesin" şeklindeki ödeme planı da blokeli kredi kartına "3 Taksit", "6 Taksit", "9 Taksit", "KK Mail Order-Pesin", "Nakit-Pesin" olmak üzere 5 seçeneğe çıkarılarak yenilendi. Allianz, "Excel ile Araç Bilgisi Yükleme" fonksiyonunu ile bu türünde sektörde bir ilke imza attı. Bu sayede kullanıcının çoklu araç girişini hızlı şekilde bitirmesi sağlanıyor. İşletme ekli liste ile birden fazla işletmeyi tek poliçe içerisinde teminat altına alabilen Allianz, sektörde başka örneği olmayan bu uygulama ile de fark yaratıyor.

“Projelerimizin merkezine acentelerimizi koyuyoruz”

Zorunlu Tehlikeli Maddeler Sigortası'nın yeni versiyonunda eskisine göre çok daha kolay, anlaşılır içeriklerle en hızlı şekilde poliçe oluşturabildiklerini belirten Allianz Türkiye Oto Dışı Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün “Pandemi nedeniyle piyasa koşullarının ve satın alma trendlerinin hızla değiştiği, tüketici ihtiyaçlarının yeniden şekillendiği yeni dünya düzeninde de projelerimizin merkezine acentelerimizi koyuyoruz. Acentelerimizin iş süreçlerini daha verimli ve kolay bir hale getirmek hedefiyle sürekli aksiyon alıyoruz. Zorunlu Tehlikeli Maddeler Sigortası'nda yaptığımız yeniliklerle sektörde fark yaratırken, şirketimiz için son derece stratejik öneme sahip acentelerimize destek vermeye devam ediyoruz” dedi.

“Pandemi,
sigorta
sektörüne
bakışın
değişmesinde,
sağlık sigorta-
sının öneminin
ve bilincinin
gelişmesinde
çok önemli
katkı sağladı”

Nihat Kırmızı

Doğa Sigorta CEO

“Sigorta sektörü pandemide iyi bir sınav verdi”

Sağlığın hayatımızda en önemli gündemi oluşturduğu, yaşanan pandemi koşullarında sağlığımızın önemini ve değerini bir kez daha anladığımız bu süreçte Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı sağlık sigortalarının önemini bir kez daha vurguladı, sağlıklı günlerde alınacak önlemlerin gün gelip hayat kurtarabileceğine dikkati çekti.

Kırmızı, “Özellikle cebe kolaylık, sağlığa güvence sağlayan, ülkemizin dört bir yanında yaygın kitlelere hitap eden, tamamlayıcı sağlık sigortaları sektöründe olduğu gibi şirketimizde de gelişerek büyüyen branşlardan biridir. Bu alanda bireysel ve kurumsal müşterilerimize yaygın bir hizmet veriyoruz. 2020 yılında da büyüme trendi artarak devam ediyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayımlanmış olduğu sektör verilerinde de hastalık/ sağlık branşında ilk 6 ay sonuçları ile geçen seneye göre %33 oranında büyümemiz görülmüyor. Bu dönemde şirketimiz bünyesindeki büyük grup işlerimizi de yenileyerek TSS bilincinin yayılmasına da katkıda bulunuyoruz. Özellikle 3.yıl için tamamlayıcı sağlık sigortasının yenilemesini yaptığımız büyük çaplı kurumsal şirketler ve grup mensupları olan sigortalılarımızın yoğun memnuniyeti, bizi de ayrıca mutlu ediyor, verdiğimiz hizmetin kalitesini gösteriyor” dedi.

Nihat Kırmızı, ‘Pandemi döneminde şirketimiz teminat kapsamı dışında olmasına rağmen sürecin ilk günlerinde sorumluluk bilinci ile COVID-19 tedavilerini teminat altına aldığını duyuran ilk şirketler arasında yer alarak bir kez daha güven tazeledi. Bu süreçte de hastalanan tüm sigortalılarımızın tedavileri eksiksiz karşılandı. Salgın hastalıklar sigortacılık tekniği açısından katastrofik riskler kapsamında olduğundan teminat kapsamı dışında. Ancak tüm dünya ile birlikte ülkemiz de böyle bir durumda karşılaştığında sektörümüz teminat altında olmamasına rağmen salgın hastalık giderlerini ödeyerek iyi bir sınav verdi. Sigorta sektörüne bakışın değişmesinde, sağlık sigortasının öneminin ve bilincinin gelişmesinde çok önemli katkı olduğunu değerlendiriyoruz” ifadelerini kullandı.

Risk Oluşturmadan Teminat Altına Alınmalı

Bu süreçte gerek bireysel gerekse kurumsal müşterilerde tamamlayıcı sağlık sigortalarına talebin arttığını dikkat çeken Kırmızı, “Sigorta risk oluşmadan riskli teminat altına almaktır. Bu kapsamda kişilerin sağlıklı iken sigortalanması önem arz ediyor” diye konuştu.

Kırmızı, “Ülkemizde sağlık sistemi çok gelişmiş durumda. Sağlık hizmetlerinin sunumunda özel hastanelerin payı da gün geçtikçe artıyor. Özel hastanelerde devlet katkısı olmasına rağmen sağlık hizmetlerindeki yüksek maliyetler nedeni ile hasta payları gün geçtikçe artıyor. Kişiler sağlıklı iken sigorta yaptırdıklarında gelecekte karşılaşılabilecek yüksek maliyetli hastalıkları teminat altında olacak mali yönünü düşünmeden iyileşmeyi düşünebilecekler. Özellikle şartları yerine getirip 3 yılın sonrasında yenileme garantisi alan sigortalıların teminat kapsamındaki sağlık masrafları için police teminat şartları çerçevesinde endişe etmelerine gerek kalmayacak” şeklinde konuşan Kırmızı, “Ülkemiz sağlık sisteminin gelecekte de sürdürülebilir olması için finansmanında sigorta şirketlerinin giderek artan oranda yer alması kaçınılmaz. Şirketimiz de gelecek dönemde tamamlayıcı sağlığa büyümeyi hedefliyor” dedi.

Kırmızı, Doğa Sigorta TSS ürünü hakkında, “Şirketimiz tamamlayıcı sağlık ürünlerinde sadece yatarak tedavi, yatarak ve ayakta tedavi planları ile hizmet vermekte, ek teminat olarak da check-up teminatı, diş paketi, erkekler için kontrol PSA, kadınlar için kontrol mamografi olarak geniş bir teminat yapısı sunuyor. Tamamlayıcı sağlık ürünümüzde ihtiyaç olan sağlık hizmetini ekonomik primler ile sunuyoruz. 3 yılı dolduran şartları yerine gelmiş sigortalılarımız için 4. yıl sigortalınamalarında yenileme garantisi teminatı da verilebiliyor. Yenileme garantisi almış olan sigortalı bundan sonraki yenilemelerinde sağlık risklerine ek şart bildirilmeden kendisi yenilediği süreçte yaşamı boyunca aynı şartlar ile yenileyebilecek” şeklinde bilgi verdi.

Kırmızı aynı zamanda salgının teminat altına alınmış olmasının bugüne kadar primlerine yansıtmadıklarını, gelecek için de yansıtılmayı amaçladıklarını, primlerin her zaman olduğu gibi sağlık verileri, aktüeryal değerlendirmeler, kişi underwriting verileri ile belirlenmeye devam edeceğini de önemle belirtti.

“Türkiye Sigorta” Geçmişle Gelecek Arasında Güçlü Bir İlişki Kuruyor!



Kamu sigorta ve emeklilik şirketlerinin birleşmesiyle eylül ayı itibarıyla hizmet vermeye başlayan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik logosu geçmiş ve gelecek arasında güçlü bir ilişki kuran grafik öğeler taşıyor.

Güven, güç, yenilik taşıyan izler

Marka kimliğinin temel ve en önemli unsurlarından biri olan logonun oluşumuyla ilgili Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Benli şunları anlattı: “Görsel marka kimliğinin en önemli ve en temel unsuru olan “logo”, bir markanın karakterini, duruşunu ve taşıdığı tüm değerlerini anlatan imzadır. Kamu sigorta ve emeklilik şirketlerinin birleşmesinin ilk aşamasında Türkiye’nin değerleri ve umutlarımız için gücümüzü adımızdan almaya karar kıldık. Parlak bir gelecek hayal eden herkes için hayatın her anında güven ihtiyacına yönelik yenilikçi çözümler sunma vizyonuyla kurulan Türkiye Sigorta’nın amblemi ve logosu da; güven, güç ve yenilik gibi sigortacılık sektörünün temel kavramları üzerine kuruldu.

Logomuzun uygulanabilirliğine dikkat etmemizin yanı sıra, biçim ve renklerinde de köklü geçmişimizden ve kültürel değerlerimizden esinlendiğimiz grafik öğeleri, amblem içine taşıdık. Türküazın hem geleneksel el sanatımızdan çini işlemeciliğinde sıkça kullanılması hem de ülkemizi simgeleyen bir renk olması, bayrağımızın rengi olan kırmızının ise isminize en çok yakışan renk olması nedeniyle amblemin ana renkleri; turkuaz ve kırmızı olarak belirlendi. Amblem içerisindeki “T” harfi üzerinde uygulanan spiral yapı ile hem marka

adımızın ilk harfi orijinal bir grafik forma kavuşmuş oldu hem de güçlü bir hilal formu elde edildi. Hilal, Türk bayrağıdır, dolayısıyla Türkiye’dir. Renk ve grafik öğelerle oluşturulan, geçmişle gelecek arasında güçlü bir ilişki kuran Türkiye vurgusu; ambleminizin taşıdığı gücün kaynağıdır.” dedi.

Türkiye Sigorta’nın tagline çalışmasının da titizlikle yürütüldüğünü belirten Atilla Benli: “Türkiye Sigorta, “Gücü, Adında...” diyerek, ismimizdeki “Türkiye’nin yüklediği büyük sorumlulukla; sigorta sektörünün bugününü ve geleceğini değiştirmek ve bölgesel güç olmak için faaliyetlerini sürdürecektir” sözleriyle açıklamasını tamamladı.

BES'te Devlet Katkısı Fonu 20 milyar TL'ye Yaklaştı

Vatandaşların daha fazla tasarruf etmesini ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) girişi teşvik etmek için getirilen 'yüzde 25 devlet katkısı' uygulaması, BES'in 2013'ten beri hızlı büyümesinde etkili olurken; gönüllü BES'te devlet katkısı fon tutarı da 19 milyar 672,8 milyon TL'ye yükseldi.

Geçtiğimiz günlerde 17'inci yılını geride bırakan Gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) büyümeye devam ediyor. Vatandaşların daha fazla tasarruf etmesini ve sisteme girişi teşvik etmek için getirilen 'yüzde 25 devlet katkısı' uygulaması, BES'in 2013'ten beri hızlı büyümesinde etkili olurken, gönüllü BES'te devlet katkısı fon tutarı da 20 milyar TL'ye çok yaklaştı.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) yayınladığı, 9 Ekim tarihli verilere göre sistemde devlet katkısı fon tutarı, 19 milyar 672,8 milyon TL'ye yükseldi. Sistemde, faizli devlet katkısı fon tutarı 17 milyar 961 milyon TL olurken, faizsiz devlet katkısı fon tutarı ise 1 milyar 711,8 milyon TL olarak gerçekleşti. Devlet katkısı fon tutarı bu yıl, geçen yılın sonuna göre 2,4 milyar TL artış kaydetti.

Toplam Fon Tutarı 132,2 Milyar TL Oldu

EGM'nin son verilerine göre, 9 Ekim itibarıyla sistemde toplam katılımcı sayısı 6 milyon 875 bin 81 kişiye ulaşırken, katılımcıların toplam fon tutarı ise 132 milyar 250,3 milyon TL'ye yükseldi. Devlet katkısı fon tutarı ile birlikte sistemde toplam fon büyüklüğü ise 151,9 milyar TL'ye ulaştı. Gönüllü BES'te yüzde 25 devlet katkısı uygulaması, 2013 yılı başında başlamıştı.

Bakan Albayrak: “Kalkınma Fonu’ girişimcilerimizin ve yatırımcılarımızın hizmetine sunuldu”

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, bölgesel kalkınmaya, teknoloji ve inovasyon alanlarına destek vermeyi hedefleyen ‘Kalkınma Fonu’nun girişimcilerin ve yatırımcıların hizmetine sunulduğunu açıkladı.

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Twitter hesabından yaptığı açıklamada, “Girişimci ve yatırımcımızın yanındayız! Bölgesel kalkınmaya, teknoloji ve inovasyon alanlarına destek vermeyi hedefleyen ‘Kalkınma Fonu’ girişimcilerimizin ve yatırımcılarımızın hizmetine sunuldu. Üretmeye ve çalışmaya devam!” ifadesini kullandı.

Toplam 750 Milyon Lira Kaynak

Albayrak’ın paylaşımında fona ilişkin bir de video yer aldı. Videoda, Yeni Ekonomi Programı (YEP) ile Hazine ve Maliye Bakanlığına bağlı Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası tarafından organize edilen Kalkınma Fonu sayesinde girişimciyi, yatırımcıyı desteklemenin ve yüksek katma değerli teknolojik üretim için maddi zemin hazırlamanın hedeflendiği anımsatılarak, şunlar kaydedildi: “Bakanlık tarafından Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası 2018’den itibaren yeniden yapılandırıldı. Yeni yapılanma sayesinde ülkemizin sürdürülebilir büyümesinde stratejik öneme sahip sektörlerin ve girişim ekosisteminin gelişmesine destek sağlayacak olan Türkiye Kalkınma Fonu hayata geçti. Bölgesel Kalkınma Fonu ve Teknoloji İnovasyon Fonu olarak iki farklı alana destek vermeyi hedefleyen Kalkınma Fonu yenilikçi yatırımlar için devreye alındı. Bu iki alanda toplam 750 milyon lira kaynak oluşturuldu.”





BES birikiminizi

Altın Katılım Emeklilik Yatırım Fonu ile
değerlendirin, kazançlı bir geleceğin

ALTINA

imzanızı atın!

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

**Katılım
Emeklilik**
Gelecek bugün başlar

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr

 /katilimemeklilik  /katilimemek
 /katilimemeklilik  /katilimemeklilik



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



#sigortasızolmaz



Her şey, her türlü olur ama sigortasız olmaz!

Sigortasız Olmaz!

Hayatta değer verdiğimiz varlıklar arttıkça onları korumak için sigorta yaptırma ihtiyacı hissediyoruz. Bu değerleri bir de çok çalışarak zor edinmişsek sigorta yaptırmak vazgeçilmez bir unsur haline geliyor.

Sigorta yaptırmak olası risklere karşı güvencedir. Yıllarca emek harcayarak kurduğunuz iş yeri bir doğal afet sonucu hasar görebilir. Böyle bir durumda tüm emeklerinizin boşa gitmesinden sigortalı olmanızda fayda vardır. Küçük ödemelerle aldığımız sigorta poliçeniz acil durumlarda sizin imdadınıza koşarak hasarınızı karşılar ve işlerinizi yeniden yoluna koymanızı kolaylaştırır.

Sigorta günümüzde lüks değil, bir ihtiyaç ve mecburiyet haline geldi. Yaşamın her alanında karşılaşılabilecek olası risklere karşı önlem almak ve küçük primlerle büyük risklerin ekonomik sorumluluklarını azaltmak için sigorta yaptırmamız gerekiyor. Sigorta; yolculuklarda ailenizi, tatilleyken evinizi, evinizde uyurken iş yerinizi ve arabanızı koruyor. Bu anlamda geleceğinizin en büyük yatırımı haline geliyor. Sigorta ile en hayati sağlık sorunlarımızın bile daha rahat ve kolay bir şekilde üstesinden gelebilirsiniz.

Hayat ne zaman ne ile karşılaşacağımız belli değil. Temennimiz kimsenin başına kötü bir şey gelmemesi olsa da oluşabilecek her türlü risk durumuna karşı önlem almak için sigorta yaptırmayı ihmal etmeyin.

Her yılın mayıs ayının sonunda sigorta ve sigortalılığın bilinirliğini artırmak için kutlanan Sigorta Haftası'nın pandemi nedeniyle bu yıla özel olarak 7-11 Eylül aralığında kutlanacağı duyurulmuştur. Ancak yaşanan koronavirüs salgınının devam etmesi nedeniyle bu tarih bir kez daha ertelendi ve

Sigorta Haftası bu yıl 12-18 Ekim aralığında kutlandı.

Sigorta sektörüne yön veren aktörler, Sigorta Haftası'nda sigorta ve emeklilik sektöründeki gelişmeleri değerlendirerek sektörün önemine değinen açıklamalar yaptılar.



Türker Gürsoy

SEDDK Başkanı

“Ülkemizin kalkınmasına katkı yapmak, milli servetimizi korumak, vatandaşlarımızın geleceğe güvenle bakmasını sağlamak istiyorsak kabul etmeliyiz ki; sigortasız olmaz.”

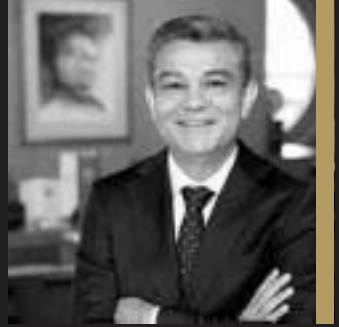
Atilla Benli

*Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri
Birliği Başkanı*

“Sigorta bir toplumsal dayanışmadır. Sektör olarak, ülke ekonomisini desteklemenin, iyi
günde kötü günde, vatandaşımızın yanında olmanın sorumluluğunu taşıyoruz.

Bugünü ve yarını güvenle yaşamak için;

“sigortasız olmaz”



Özgür Obalı

*Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği
Genel Sekreteri*

“Sigorta sektörü olarak, tasarrufların artması, ekonomimizin güçlenmesi ve vatandaşla-
rımızın güvende hissetmesi için aralıksız çalışıyoruz. Riskleri güvence altına almak için
“sigortasız olmaz” diyoruz.”



Ahmet Yaşar

Quick Sigorta Genel Müdürü

"Sigortamız, kaybettiğiniz her şeyi yerine koyar. Yeter ki camımız sağ olsun. Sigortasız olmaz, Sigorta Haftası kutlu olsun. Sigorta haftası babalar günü gibi bir şey değil. Bir-birimizi tebrik etmenin ötesinde sigorta farkındalığını artırmamız gereken ve sektörün tüm bileşenleriyle birlikte hareket etmemiz gereken bir fırsat. Öncelikle birkaç kez tarihi değişmiş olmakla birlikte hence bundan sonrası için doğru tarihi bulunmuş durumda ve değişmemeli. Önceki yıllarda sosyal güvenlik haftası ile çakışıyor olması kafa karışıklığını artırıyordu. Bu yıl pandemi sürecinde çok fazla sahaya indirilemese de önümüzdeki yıllar sigorta farkındalığı için tüm sektör olarak sahada organize ve birlikte tüm ülkeye yaygın bir etkinlik programı gerçekleştirmeliyiz. Her şey olur sigortasız olmaz"

Coşkun Gölpınar

Doğa Sigorta AŞ Genel Müdürü

"Kullanıcılarımıza kolay ve hızlı çözümler sunan, aynı zamanda ulaşılabilirliği yüksek seviyede olan, daha çok sigortalıya daha iyi hizmet verme düşüncesiyle hareket eden bir anlayışla sigorta sektörünün büyümesini ve ülke ekonomisine maksimum katkısını sağlamak, en önemli amacımızdır."



Ceyhan Hancıoğlu

HDI Sigorta AŞ Genel Müdürü

"Sigorta ürünleri ile maddi ve manevi kaygılar içerisinde paniğe kapılmak yerine, kendimizi ve sevdiğimizleri güvence altına almak mümkün. Sigortalılarımızın her zaman yanında olmaktan memnuniyet duyuyoruz."



Taylan Türkölmez

Allianz Yaşam ve Emeklilik A.Ş. Genel Müdürü

“Ülkemizin kalkınmasına katkı yapmak, milli servetimizi korumak, vatandaşlarımızın geleceğe güvenle bakmasını sağlamak istiyorsak kabul etmeliyiz ki; sigortasız olmaz.”

Sema Tüfekçiler

KASİDER Başkanı

“Kadın Sigortacılar Derneği olarak sigortacılık haftası münasebeti ile birçok aktiviteye imzamızı atmandan büyük bir gurur ve mutluluk duyuyorduk. Özellikle “İşte Eşit Kadın Sertifikası” için şirketlere yapmış olduğumuz çağrıya çok olumlu dönüşler alarak, Türkiye’nin önde gelen iki sigorta şirketinin bu belgeyi almasına öncülük etmiş olduğumuz için çok mutluyuz. Bu bayrağı yola çıkardık, diğer şirketlerin de takip edeceğine gönülden inanıyoruz.

Sigortacılık Haftamız tüm sektöre hayırlı olsun.”



Uğur Gülen

Aksigorta AŞ Genel Müdürü

“Teknoloji ve inovasyondan aldığımız güçle müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini odağımıza alarak ürün ve hizmetlerimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

Müşteri olmayanlara da ulaşmayı hedefleyerek, sigorta sektörünün potansiyelini gerçekleştirmesi için var gücümüzle çalışacağız.”



Selcen Gür

Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanı

"Sigortanın önemini sektör çemberimizin ötesine taşıyıp, özellikle gençlerimize anlatabilirsek amacımıza yaklaşabileceğimizi düşünüyorum. Toplumda ve bireyin hayatında sigortanın getirileri ne kadar iyi anlaşılırsa, sektörümüz de o kadar güçlenecektir. Bu anlamda Sigorta Haftası'nı önemsiyor ve yarattığımız etkileşimle toplumun her kesimine ulaşabilmeyi, kendimize hedef olarak koymamız gerektiğine inanıyorum."

Tolga Gürkan

Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı

"Sektörümüzün varoluş amacı; bizlere sağlığını, geleceğini ve varlıklarını emanet eden sigortalılarımıza her zaman yanlarında olduğumuzu hissettirmek. Bu amaç ışığında ve ihtiyaçlar doğrultusunda tasarladığımız özel ürün, hizmet ve çözümlerimizle sigortalılarımıza hizmet etmeye; sürdürülebilir bir gelecek için toplumumuza ve ülke ekonomimize yatırımlarımıza devam edeceğiz."

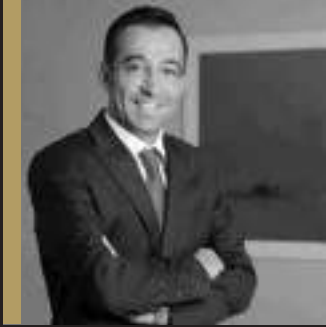


Cemal Kışmır

BNP Paribas Cardiff CEO

"Sigorta, hayat döngüsünün kaçınılmaz unsuru risklere karşı bireyi ve toplumu güvence altına alan, toplumun ve ülkenin "sosyal risk mühendisliğidir". Sektör olarak bireyleri ve toplumu koruma bilinciyle çalışmaya devam edeceğiz.

Toplumun refahını ve yaşam kalitesini yükseltmek için, "sigortasız olmaz". "



Arif Aytekin

Allianz Türkiye İera Kurulu Başkan Yardımcısı

"Sigorta finansal sürdürülebilirliğin sağlanmasında en önemli güvence. Sektör olarak, dağıtım kanallarımız ile birlikte müşterilerimizin ihtiyaçlarını iyi analiz edip anlamaya ve bu ihtiyaçlara hızla cevap vererek güvence sağlamaya devam edeceğiz. Böylelikle toplumdaki sigorta algısını geliştirmeye katkı sağlayarak sektörümüzü ileriye taşıyacak çalışmaları sürdüreceğiz."

Serpil Günal

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi YK Üyesi ve Genel Müdürü

"2020 yılında yaşadıklarımız gösterdi ki tarım, ülkemizin olmazsa olmazı, en stratejik üretim alanı.

Ve biz de Türk tarımını, yaşayacağı risklere karşı güvence altına alıyoruz. TARSİM olarak bu bilinçle hareket ediyor. Türk tarım "sigortasız olmaz" diyoruz."



Recep Duray

Şeker Sigorta AŞ Genel Müdürü

"Değer verdiklerim için. Sigortasız olmaz."



Süleyman Sağıroğlu

Gulf Sigorta AŞ Genel Müdürü

"Bireylerin, kurumların ve genel olarak toplumun esenliği, ticaret ve ekonominin devamlılığı ancak risklerin doğru bir şekilde değerlendirilip, yönetilmesi ile yani sigorta sektörünün katkıları ile mümkün olabilir."

Ahmet Ali Bugay

Euler Hermes Türkiye CEO'su

"Ticari alacak sigortası ile poliçelerimizin alıcılarının mali durumunu değerlendirip, poliçe süresi boyunca sürekli takip ederek Risk Yönetimi hizmeti sunuyoruz. Yurt içi ve ihracat pazarlarında güvenli ticaret yapmaları ve doğru müşteriler ile işlerini büyütmelerine destek olurken herhangi bir gecikme ve hasar durumunda ise dünyanın farklı ülkelerinde ki yerel avukat ekiplerimiz ile hukuki takibat ve tahsilat hizmetlerini doğrudan veriyoruz."



Zafer Uçar

Magdeburger Sigorta AŞ Genel Müdürü

"Sigorta, bizim ve en değer verdiklerimiz için olası riskleri önceden tespit eden, önlem alan ve bu vesileyle hayatımızı kolaylaştıran finansal güvencemizdir."



Alper Karayazgan

Türkiye Sigorta AŞ Genel Müdürü

“Sigorta denince aklıma; güzel ve iyi bir geleceği hayal eden ve güvene ihtiyaç duyan herkese, en doğru zamanda ve en doğru şekilde teknoloji odaklı çözümler sunmak geliyor. Güven duygusunu temeline alarak; ülkemizin büyük yatırımlarına, insanımızın hayallerine ve sahip olduğu varlıklarına güvene sunan Sigorta sektörü, finansal sistem içerisindeki payını her geçen gün artırmaya ve gelişmeye devam ediyor. Bu köklü ve güçlü sektörün gelişimine katkı sağlayan tüm meslektaşlarımızın ve paydaşlarımızın Sigorta Haftası’nı kutlalım.”

Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik AŞ Genel Müdürü

“Emeklilik sistemi, hayat ve sağlık sigortaları, hem bugünüümüzü hem yarınımızı güvene altına alıyor. Geleceğiniz için bugünden biriktirelim, sigortamızı yapturalım. Tüm sevdiklerimizi güvene altına almanın huzurunu yaşayalım.”



Armağan Koç Esen

Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) Müdürü

“Sigorta, geleceği ve bilinmeyenleri güvene altına alma öngörüsüdür. Bu da sigorta konusunda farkındalığın ve bilgi birikiminin artmasıyla yaygınlaşacaktır.”



Burak Ali Göçer

Garanti BBVA Emeklilik AŞ Genel Müdürü

“Garanti BBVA Emeklilik olarak önceliğimiz müşterilerimizin gelecekte “iyi ki hem kendimi hem ailemi güvenceye almışım” dedirtmek. Sigortacılık ve emeklilik sektörü, tüm vatandaşlarımızın bu güven duygusu ile tanışmasını sağlayarak büyümeye ve ekonomimizi güçlendirmeye devam edecektir.”

Bener Yıkılmaz

OSEM Genel Müdürü

“Sigorta, hayatın her alanında güven ortamını yaratan değerli bir olgudur. Günlük hayat içinde her an karşılaşılabilecek riskleri ve beklenmedik maliyetleri karşılayan finansal destekçidir. “Sigorta hayata güvenle bakmamızı sağlar.””



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta AŞ Genel Müdürü

“Sigortalı olmak, hayattaki en büyük ve en yüce duygulardan biri olan GÜVEN duygusunun sizi her adımınızda sarıp sarmalayacağını hissetmeniz demektir.”



Bülent Bora

Koru Sigorta AŞ Genel Müdürü

"Gerek doğal afetlerden gerekse beklenmeyen kazalardan kaynaklanan risklerin her geçen gün arttığı bir dünyada yaşıyoruz. Böyle bir ortamda yaşam standartımızı sürdürmemize olanak sağlayan en önemli aracın sigorta olduğunu unutmamamız ve herkese bu ihtiyacı hatırlatması dileğiyle sigorta haftamızı kutluyorum."

Cenk Kurt

Türkiye Hayat ve Emeklilik AŞ Genel Müdürü

"Ülke ekonomimize kaynak sağlamasının yanı sıra vatandaşlarımızın tasarruf alışkanlıklarını geliştiren, güvenli bir gelecek kurmalarına imkan sunan bireysel emeklilik sektörü; kamu yönetiminizin de desteğiyle de günden güne gelişerek, bilinirliği artırarak yoluna devam ediyor. Sigorta bilincinin ve tasarruf alışkanlıklarının gelişmesinde emeği geçen sektörümüz temsilcilerine ve tüm paydaşlarımıza teşekkürlerimi sunar, Sigorta Haftası'nı en içten dileklerle kutlarım."



Didem Özsoy Dirican

NN Hayat ve Emeklilik AŞ Genel Müdür Vekili

"NN Hayat ve Emeklilik olarak, emeklilik ve sigorta alanında sunduğumuz hizmetleri hayatın deneyim alanının tam ortasında görüyoruz. Müşterilerimizin kendini özel hissetmesini hedefleyerek misyonumuz ve amaçlarımız doğrultusunda çalışmalarımıza devam ediyoruz. NN Hayat ve Emeklilik ailesi adına, bizim her zaman yanınızda olan değerli müşterilerimize, iş ortaklarımıza ve tüm paydaşlarımıza, 12-18 Ekim arasında gerçekleşecek Sigorta Haftası kapsamında gönülden teşekkürlerimizi sunuyorum."



Erdal Turgut

Doğal Afet Sigortaları Kurumu Yönetim Kurulu Üyesi

“Topraklarımızın büyük çoğunluğu deprem riski barındıran ülkemizde depreme karşı önlem almak kaçınılmaz. DASK olarak hem depremden sonra hayatın normale dönmeye katkıda bulunmak, hem de ülke ekonomisine gelecek finansal yükü en aza indirmek için çalışıyoruz. Sigortayla yarınları güvenceye alıyoruz.”

Erol Öztürkoglu

Fiba Emeklilik AŞ Genel Müdürü

“Risklerin giderek arttığı dünyamızda, tüketici nezdinde Bireysel Emeklilik, Hayat Sigortası ve Sağlık Sigortası bilincinin artırılması, birikim alışkanlarının erken yaştan itibaren kazandırılması için çalışmalarımıza özenle devam ediyoruz. Geleceğe güvenle bakılabilmek temennisiyle Sigorta Haftası’nı kutluyorum.”



Philippe-Henri Burlisson

Groupama Sigorta ve Groupama Hayat AŞ Genel Müdürü

“Sigorta geleceğe güvenle bakmamızı sağlar. Sigorta yaptırmak ise hedeflerimize ulaşırken bize güç katar.”



Fikret Utku Özdemir

Milli Reasürans T.A.Ş. Genel Müdürü

“Kuruluşundan bu yana Türkiye’de sigortacılığın gelişimine önemli katkıları olan Milli Reasürans, yeni dönemde de sektörün gelişmesi ve çağdaş hizmet seviyesinin sürdürülebilmesi için katma değer yaratmaya devam edecektir.”

Ahmet Nedim Erdem

TOBB Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi Başkanı

“TOBB Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi olarak, üstlenmiş olduğumuz görev ve sorumluluklar itibarıyla ülkemiz sigortacılık sektörünün gelişimi, sigortalılarımızın hak ve menfaatlerinin korunması ile meslektaşlarımızın iş ve işlemlerinin uygun şartlarda ve standartlarda yürütülmesinin sağlanması, mesleğimizin günün ihtiyaçlarına cevap verir şekilde güncellenmesi, kurumsallaşması için gerekli tüm çalışmaları gerçekleştirmeye devam edeceğiz.

Bu düşüncelerle, Sigorta Haftası’nı şalışım, İcra Komitem ve meslektaşların adına kutlar, haftanın sigorta ekspertleri ve ofis çalışanları başta olmak üzere sigortalılara, sigorta acentelerine, aktürlere sigorta şirketi yetkili ve personellerine, sektörde görev yapan tüm paydaş ve çalışanlara, milletimize hayırlı olmasını dilerim. “



Maximilian STAHL

VHV Reasürans

“Ekonomisi güçlü, gelişmiş bir ülke olma yolunda en temel parçalardan biri sigortadır. Sigortanın toplumlar ve ekonomik büyüme için ne denli önemli olduğunu her daim görmekteyiz. Mutlu ve huzur dolu yarınlar için “sigortasız olmaz””



Murat Hakseven

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Merkez Müdürü

"Sigorta sektörü verilerini toplayıp teknolojiyi kullanarak bu verileri bilgiye ve değere dönüştürüyoruz; istatistikler üretiliyor, kamuya, sigorta sektörüne, vatandaşla katkı sağlıyoruz. Sigorta işini kolaylaştıran bir kurum olarak hayata geçirdiğimiz teknolojik altyapılarla sigorta sektörünün dijital gelişimine destek olmaya devam edeceğiz."

İbrahim Taşbaşı

Sigorta Tahkim Komisyonu Komisyon Müdürü

"Sözleşme anlamı "güven, güvence, emniyet" olan sigorta, zarar verici olayların gerçekleşmesi ile ortaya çıkacak kayıpları, aynı riskle karşı karşıya bulunan çok sayıda kişi ve kurum arasında dağıtarak gidermeyi veya hafifletmeyi amaçlamaktadır. Bu işlevi ile sigorta, belirsizliğin getirdiği endişe ve kaygıları azaltan, güven duygusu veren ve geleceğe iyimser bakmayı sağlayan bir kurum olarak, iş hayatında cesaret, kişisel hayatta huzur ve sosyal hayatta barış ve dayanışma duygusu oluşturmaktadır."



Mehmet Kalkaran

TSEV Genel Müdürü

"İtalen bir yerlerde tüp patladığında, zorunlu sigortadan habersiz olan konu komşu, zarar görenler için aralarında para topluyorsa, sigorta eğitiminde gideceğimiz çok yol var demektir."



Konut Sigortası Hem Bugünün Hem Yarının Teminatı



İnsanoğlu yaşadığı evi sigortalamayı ancak 1666 yılındaki Büyük Londra Yangını sonrasında akıl etmiş. Sonrasında kervanlar ve deniz ticaretiyle de başka bir boyut atlayan konut sigortası günümüzde en çok yaptırılan sigorta türlerinin başında geliyor. Konut sigortasının dünyü bugünü ve yarınını sizin için analiz ettik.

Kazanmak kolay değil! Kazandığınla yaptığın yatırımı koruma altına almak da bu yüzden önemli zaten. Çünkü eskilerin deyişiyle “Dünyanın bin türlü hali var.” Sigortanın tarihi o yüzden MÖ 4 binli yıllara, Babillere kadar uzanıyor. Tabii adı o zamanlar sigorta değil, amaç da daha çok kervanların taşıdığı malları güvence altına almak. Önce Babilli sermayedarlar, kervan sahiplerine borç veriyor. Kervan malı teslim edip geri başka mallarla döndüğünde ise hem verdikleri borcu geri alıyorlar hem de borç vermekle aldıkları riskin karşılığı olarak bir miktar daha para alıyorlar. O risk ise kervanın yolda soyulması, malların yağmalanması, yolda bir afetle karşılaşılması, fidye için kaçırılması vb. Maksat ticaret kesintiyi uğramasın... Zaten bu yöntem de kısa sürede Hammurabi Kanunları’nda yerini alıyor.

Kervanlardan deniz ticaretine

Bu ve benzeri uygulamalar hep kara taşımacılığı ve kervanlar üzerinden hayata geçirilirken, bir gün deniz ticareti gündeme geliyor haliyle. Kartacatılar, Romalılar, Yunanlar... Bunlar ilk denizci ve aynı zamanda deniz ticaretini geliştiren milletler. Onlarda sistem şöyle kurulu: Sermayedar, deniz taşımacılarına, tüccarlarına taşıdıkları yükün bedelinden fazla miktarda borç veriyor. Gemi seferini yapıp, malını satıp geri geldiğinde ise verdiği borcu geri alıyor, bir de bunun üzerine “ben risk aldım” diyerek yüksek miktarlarda faiz alıyor! Hatta bu faizler o kadar yükseliyor ki Vatikan meseleye el koyup, bu faizi yasaklıyor. Araştırmalar, gerçek sigortacılık sisteminin işte bu yasaktan sonra geliştirildiğini, borç vermek, faiz almak yerine “olası tehlikelere karşı önceden prim almak” anlayışının doğduğunu gösteriyor.

Sigortacılık halka iniyor

Sigortacılığın tarihine baktığımızda hep ticaret, nakliye, kervanlar, gemiler... Görünen o ki, sigortanın hayatımıza girebilmesi için bir felaket yaşanması gerekiyor: 2 Eylül 1666 tarihindeki Büyük Londra Yangını! 13 bin 500 evin, 87 kilisenin, 44 şirket binasının, kraliyet borsa binası, gümrük binası, St. Paul Katedrali, Bridewell Hapishanesi ve öteki kent hapishanesinin yanı sıra genel postane, kentin batı kanadındaki Ludgate, Neagate ve Aldergate giriş kapılarının bu felakette yanarak kül olduğu biliniyor. Resmi kayıtlara göre sadece altı kişi ölmüş ancak tarihçiler, kayda geçen bu kişilerin üst sınıflardan olduğunu, orta ve alt sınıfların insan kayıplarının ise dikkate bile alınmadığını belirtiyor. Büyük Londra Yangını ile sigorta anlayışı karada da geçerli oluyor ve günümüzdeki her türlü sigortanın yapılabildiği sistemin temeli atılıyor.

Konut Sigortası, Herkes İçin Güvence

Biz dönelim asıl konumuz olan konut sigortasına... Günümüzde en çok yaptırılan sigorta türlerinin başında konut sigortası geliyor. Burada amaç, sahip olduğumuz evleri doğal afetlere, yangın, hırsızlık gibi risklere karşı güvence altına almak.

Sözü tam da bu noktada uzmanına bırakmakta fayda var. Quick Sigorta'dan Kurumsal ve Bireysel Riskler Satış Direktörü H. Sibel Doğan, konut sigortası ile ilgili aklımıza takılan soruları yanıtlıyor:

Konut sigortası yaptırmadan önce bilmemiz gerekenler neler?

Konut sigortaları, evimizi ve içindeki eşyalarımızı yangın, deprem, hırsızlık, su baskınları, cam kırılması ve sorumluluk riskleri gibi pek çok riske karşı koruma altına alır. Polİçe yaptırmadan önce teminat kapsamına ve hangi riskleri ne kadar limitle teminat altına alındığı bilmemiz ayrıca hasar anında herhangi bir mağduriyet yaşamamak için bina ve eşyalarımızın değerlerini bilmemiz önemlidir. Konut Paket ürünlerinde sunulan teminat içeriğı, sigorta şirketlerine göre farklılık gösterebileceğinden müşterilerin ürün seçiminde bunu göz ardı etmemeleri gerekir.

Sigorta konut ile ilgili tüm riskleri kapsar mı? Örneğın konutumuzu sigortaladığımızda, deprem, yangın, hırsızlık, sel vb. gibi durumların tamamı için mi geçerlidir, hepsi için ayrı bir işlem / sigorta mı gerekir?

Konut Paket Sigortası, yangından hırsızlığa, depremden su baskınına, izolasyon yetersizliğinden yakıt sızmasına, cam kırılmasından elektronik cihaz hasarlarına ve komşulara verilecek zararlara kadar pek çok riske karşı güvence verir. Farklı birçok branşta polİçe yaptırılması yerine Konut Paket polİçeleri tek bir polİçede pek çok riski teminat altına alır.

Ön ödemeyi yüksek / düşük seçmenin avantajları / dezavantajları var mı?

Polİçe primleri yüzde 25 peşin ve beş taksit olarak veya farklı taksit seçenekleri ile ödenebilir. Tamamının peşin ödemesi durumunda belirli oranda peşin ödeme indirimi de yapılabilmektedir.

Evde kiracı var ise sigorta farklı mı olur? Neden?

Konut sigortası, sadece ev sahipleri için değil kiracılar için de büyük önem taşır. Kiracılar sadece ev eşyalarını ve kendilerinin kısırlı yüzünden binada oluşabilecek zararlar nedeniyle mal sahibine karşı sorumlulukları teminat altına almaktadır. Konut Paket Sigortası evin içindeki eşyaları pek çok riskten koruyan bir sigorta ürünüdür. Bu yüzden ev sahibi kadar o konutta yaşayan kiracılar için de sigorta yaptırmak önemlidir. Sonuç olarak konut sigortasını, gerek konut sahipleri gerek kiracılar için yılların birikimi ve büyük öz verilerle edindikleri evlerinin ve eşyalarının teminatı olarak da tanımlayabiliriz.

Evin bulunduğu il, ilçe, konum, kat vb. sigorta kapsamını etkiler mi?

Sigorta ihtiyacı konutun bulunduğu konuma göre farklılıklar gösterebilir. Deprem riski olan il ve ilçelerde deprem teminatının önemi artarken giriş, bodrum veya çatı katında bulunan konutlarda su hasarları riskini güvence altına almak daha önceliklidir. Dolayısıyla konutun bulunduğu bölgenin iklim koşulları, hangi katta olduğu, şehirden uzaklığı vb. çok sayıda faktör sigorta ihtiyacını ve sigorta kapsamını etkiler.

Ev sigortası ile ilgili ince ayrıntılar nelerdir? Örneğın evi yangına karşı sigortalayıp depreme karşı sigortalamadıysak deprem sonucu çıkan yangının verdiği hasar, sigorta kapsamına girmiyor bildiğım kadarıyla. Bu gibi "ince" ayrıntılar...

Yangın Sigortası Genel Şartları çerçevesinde deprem ve terör rizikoları sebebiyle meydana gelen yangın hasarları, bu teminatların polİçeye alınması şartıyla sigorta kapsamına dâhil olabilmektedir. Ancak fırtına, sel baskınları, araç çarpmaları vb. rizikoların gerçekleşmesi neticesinde meydana gelen yangın hasarlarının ödemesi için bu teminatların polİçe kapsamına dâhil olup olmadığı ayrıca bakılmamaktadır. Müstakil konut binalarının, sigortaları yapıldığında bina dışında bulunan bahçenin evi, garaj, su deposu gibi ilaveleri ile istinat duvarları sigorta bedelinin kapsamı içindedir. Ancak bahçe ve çevre duvarları, rıhtımlar, teraslar, iskeleler, çeşmeler, bina dışındaki heykeller, sarıç ve havuzlar gibi şeyler ancak polİçede belirtilmeleri kaydıyla sigorta bedelinin kapsamı içindedir. İlave edilecek diğer önemli bir husus da arsa değeriyle ilgili... Arsa değeri sigorta bedeline dâhil edilmez! Yani aynı inşaat maliyetine ve metrekareye sahip iki ayrı konumda bulunan iki konutun sigorta bedeli eşittir. Konutun daha lüks bir semtte olması da sigorta bedeli açısından bir farklılık yaratmıyor.

HDI Sigorta, Fenerbahçe Erkek Voleybol Takımı ile 2020 – 2021 Sezonunda da Yan Yana Olacak



HDI Sigorta, Efeler Ligi'nde mücadele eden ve geçtiğimiz sezonu lider olarak tamamlayan Fenerbahçe Erkek Voleybol Takımı ile sponsorluk anlaşmasını yeniledi.

Dünyayı etkisi altına alan salgın sürecine rağmen Türk sporuna ve sporcusuna desteğini hız kesmeden sürdüren HDI Sigorta, Fenerbahçe Spor Kulübü'nün yanında olmaya devam ediyor.

Farklı branş ve alanları kapsayan iş birlikleri de bulunan taraflar arasındaki anlaşmaya göre takım, 2020 – 2021 sezonunda da "Fenerbahçe HDI Sigorta Erkek Voleybol Takımı" olarak anılacak.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu anlaşmaya ilişkin, "HDI Sigorta olarak, günümüz zorlu koşullarına rağmen ülkemizde bireysel ve takım sporlarının gelişmesi ve hak ettiği yerlere gelebilmesi adına verdiğimiz mücadelenin sık sık altını çiziyoruz. Aynı amaç doğrultusunda uzun yıllardır iş birliği içerisinde olduğumuz Fenerbahçe ailesine bizlere olan güvenleri için teşekkür ediyoruz.

Salgın nedeniyle tescil edilen sezonda sergilediği güzel oyun ile ligi de lider tamamlayan takımımızın, yeni sezonda da isim sponsoru olmaktan dolayı çok gururluyuz. Dilerim nice başarıları beraber karşılarız." açıklamalarında bulundu.

Fenerbahçe Spor Kulübü Voleyboldan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi

Simla Türker Bayazıt ise "Fenerbahçe Spor Kulübü, faaliyet gösterdiği her branşta yetiştirici, geliştirici ve yarışmacı bir hüviyetle yer alır. Erkek Voleybol Takımımız da bu misyonla bugüne kadar elde ettiği başarılarla her zaman göğsümüzü kabarttı. Salgın nedeniyle yarım kalan 2019-2020 sezonunda takımımız Axa Sigorta Efeler Ligi'ni lider olarak tamamladı. En büyük hedefimiz, her zaman olduğu gibi tüm kupaları müzemize götürmek. Bu sezon, 2020-21 sezonunun ilk kupası olan Şampiyonlar Kupasını alarak ilk adımı atmış olduk. Takımımız, geçtiğimiz sezon olduğu gibi bu sezon da ülkemizi CEV Şampiyonlar Ligi'nde temsil edecek. Takımımızın bu yarışmacı ve güçlü kimlikte devam edebilmesi için değerli iş ortaklarımızın verdiği destek çok önemli. En kıymetli iş ortaklarımızdan biri olan HDI Sigorta, bu anlamda gerçekten eşsiz bir marka. Takımımız için yaptıkları yatırım, camiamızın gurur duyacağı bir yapıyı sürdürmek ve bu zorlayıcı ortamda rekabetçi kalabilmek için bizlere olanak sunuyor. Maddi desteğin yanı sıra Sayın Ceyhan Hancıoğlu'nun sağladığı manevi destek de bizim için itici bir güç oluyor. Kendisine ve kurumuna bu güzel iş ortaklığı için kulübüm adına teşekkür ederim." şeklinde konuştu.

Uzun yıllardır iş birliği içinde olan HDI Sigorta ve Fenerbahçe Ailesi, 12 Ekim Pazartesi günü HDI Sigorta ev sahipliğinde Fenerbahçe HDI Sigorta Erkek Voleybol Takımı'nın lig liderliğinin ardından kazandığı Şampiyonlar Kupasını kutlamak için bir araya geldiler.

Hızlanma Kaynaklı Kazaları Önleyen Sistemler

Gün geçtikçe her şey gibi otomobillerimiz de gelişip hızlanıyor. Hızlandıkça da kaza yapma ihtimali artıyor. Otomobil firmaları ise bu konuda her geçen gün daha sıkı önlemler almaktan yana. Daha iyi fren sistemi ve yol tutuşu olan sağlam arabalar yapmak artık bir yarış haline geldi. Biz de otomobil firmalarının kazaları engellemek için geliştirdiği sistemleri inceledik.

Günümüzde yaşanan kazaların çok büyük bir kısmı insan hatasından kaynaklanıyor. Özellikle otomobille yapılan kazalarda, insan faktörü çok büyük rol oynuyor. Nedir bu insan kaynaklı hatalar? Uykusuzluk, dikkat dağınıklığı, aşırı hız gibi birçok faktör bu listede yerini alıyor. Global Road Safety Partnership'in 2008 yılında yaptığı araştırmaya göre ortalama 80 km/sa hızın yüzde 5 artması, yaklaşık olarak tüm yaralanmalı kazalarda yüzde 10, ölümlü kazalarda ise yüzde 20 oranında artışa neden oluyor. Bütün bu insan kaynaklı kazaları engellemek için firmalar da birbirleriyle yarış halinde. Her geçen gün kaza riskini azaltmaya yönelik yeni teknolojiler çıkıyor ortaya. Sürücülerin hızlanması sonucunda artan risklere karşı markalar kullanıcılara neler sunuyor?

VOLVO

Güvenlikte İddianın Adı!

Volvo uzun yıllardır kullanıcılarına öncelikle güvenlik ve konfor vaat eden firmaların başında geliyor. "Hiç kimse bir Volvo otomobilinde ölmemeli ya da ciddi bir şekilde yaralanmamalı" diyerek yola çıkan Volvo, güvenli araba denince ilk akla gelen markalardan. Volvo son olarak XC60 modelinde, kazaları engellemek için City Safety sistemini geliştirdi. Bu kameralı sistem potansiyel tehlikeyi algılayarak sürücüyü uyarıyor ve hata payını minimize ediyor. Volvo'nun bu tür bir güvenlik sistemini her yeni otomobilinde standart olarak sunan ilk üretici olduğunu da belirtelim.

Peki City Safety nasıl çalışıyor? Sistemin temeli olan yazılım radar ve kamera sayesinde hem gündüz hem de gece otomobilleri, bisikletlileri, yayaları ve at gibi büyük hayvanları fark edebiliyor. Çarpışmak üzere olduğunu algıladığında uyarı veriyor ve sürücü tepki göstermezse otomatik fren devreye girerek çarpışmayı önüyor ya da çarpışmanın etkisini en aza indirmeye çalışıyor. Ayrıca sistem sürücünün şeridini korumasına yardımcı oluyor. Bunlar dışında Volvo, Care Key adını verdiği sistemle de aşırı hız konusuna çözüm getiriyor. Bu sistem sürücülerin son hızı sınırlandırmasına olanak sağlıyor. Bu da aracınız deneyimsiz sürücülere teslim ederken güvenlik tedbiri alınırken de yardımcı oluyor.

MERCEDES

Arabalar İkiye Ayrılır...

Mercedes'in meşhur "Arabalar ikiye ayrılır: Mercedes ve diğerleri" sloganını bilmeyenimiz yoktur. Bu sloganın hakını vermek için yeniliklerini sürdüren Mercedes, özellikle C ve S serisi araçlarında ek paket olarak gelişmiş güvenlik sistemleri sunuyor. Standart güvenlik paketlerine ek olarak üretilen Sürüş Yardım Paketi Plus'ın içinde yok yok! Şerit takip yardımcısı, kör nokta için uyarıcı sinyaller, aktif hız sınırlama yardımcısı, aktif fren yardımcısı, mesafe ayar yardımcısı, bir kaza anında sürücüyü korumak için koltuk ayarı, emniyet kemeri sıkılaştırması ve daha birçok önem... Mercedes bu sistemiyle araç veya yayaya çarpma riski altında sürücüyü ikaz ediyor ve sürücünün reaksiyon göstermemesi durumunda otomatik olarak hızı düşürebiliyor veya tamamen frenliyor. Bunun dışında sert ve güçlü yan rüzgarlarda sürücünün şeridinden çıkmasına yardımcı olabiliyor. Sistem tutarlı fren müdahaleleri ile belirgin bir şekilde şeritten sapmalarını önüne geçiriyor. Sistemin içerisinde yer alan Impulse Yan Güvenlik sistemiyle de yandan çarpma anında sizi ve ön yolcunuzu aracıya orta tarafa doğru itebiliyor.

AUDI

Yollardaki Yapay Zeka

Audi Yapay Zeka (YZ) geleceğin sürüşüne yönelik yeni bir sayfa açıyor. Audi asistan sistemleri adı verilen bu yapay zeka teknolojinin özelliklerinden döniş asistanı, araçtan iniş asistanı ve çapraz park asistanı ufak ama etkili çözümler sunuyor. Paketteki diğer özellikler ise şöyle: Aktif çizgi asistanı 60 km/sa üzerindeki hızlarda dikiz aynasının arkasındaki kameralarla yolun 50 metre ilerisini yaklaşık 40 derecelik bir görüş açısıyla işleyebiliyor. Kamera beyaz çizgi ile sarı çizgileri birbirinden ayırt edebiliyor. Karmaşık bir yazılım ile görüntüyü işleyen sistem, aracın ilerlediği yoldaki şeritleri ve aracın bu şeritler arasındaki güzergahı hesaplayarak yüksek hızlarda aracın şeritten çıkmasını sağlıyor. Audi Yapay Zeka içerisinde yer alan Pre-Sense City sistemiyle, aracın hızını öndeki araçla mesafesini gözeterek otomatik olarak ayarlıyor. Bu özellikleri Audi A4, Audi A5, Audi Q5 ve Audi Q7 modellerinde bulmak mümkün.

TOYOTA

Altı Yılda Büyük Geliştirme

Hızlanma kaynaklı kazaların engellenmesi ve zararın olabildiğince azaltılması amacıyla Toyota ilk olarak, 2012 yılında Akıllı Mesafe Sonarı'nı kullanmaya başladı. Ardından bu sistemi geliştirerek 2018 yılında gaz pedalına kazara basma sonucu oluşan kazaları engelleyen Artı Destek sistemini piyasaya sürdü. Sistemde yer alan sensörler sayesinde duvar, cam, insan gibi engeller algılanıp sürücü uyarılıyor. Tıpkı diğer sistemlerdeki gibi sürücü yavaşlamazsa otomatik fren sistemi devreye giriyor.

Toyota'nın elde ettiği verilere göre Akıllı mesafe sonarı kısa adıyla ICS, gaz pedalının kontrolsüz kullanılmasıyla oluşabilecek tüm potansiyel kazaları yüzde 70 oranında engelleyebiliyor. Toyota, hızlanma kontrol ünitesini 2020 yaz döneminden itibaren tüm otomobillerinde uygulayacağını bildirdi. Mevcut ICS sistemine Kontrollü Hızlanma Fonksiyonu'nu dahil ederek özellikle park etme ve benzeri durumlarda, istemsiz hızlanma kaynaklı kazaları büyük oranda azaltılabileceği düşünülüyor. Toyota aynı zamanda geliştirdiği bu sistemin çalışma algoritmasını başka markaların da kullanmasına açmayı planlıyor.

PEUGEOT

Avrupa'da Yılın Otomobili..

Peugeot SUV 3008, lansmanından bu yana "Avrupa'da Yılın Otomobili" de dahil olmak üzere toplamda 62 uluslararası ödül kazandı. Peugeot'nun bu en donanımlı ve güvenli olan aracı için birçok kişi satış öncesi siparişlerini vermişti. Sürüş güvenliği olarak önceki modellerini geçire birakan bu model, hem standart versiyonunda hem de ekstra özelliklerinde birçok yeniliği de beraberinde getiriyor.

Peugeot'nun sürücü ve yolcu güvenliği sürücü yorgunluk tespit sistemi iki saatlik sürüş sonrası uyarıda bulunuyor. Ayrıca dikkatsizliklere karşı hassas olan sistem aracın yalpaladığını algılayarak sürücüyü görsel ve işitsel olarak uyarıyor. Aktif kör nokta uyarı sistemi tam da adı gibi aracınızın kör noktasında göremediğiniz bir aracın varlığını dikiz aynasındaki bir ikaz ışığı ile bildiriyor. Aktif hız levha tanıma sistemi ise yolda hız levhalarını okuyarak ekrana yansıtıyor ve cruise ile navigasyon sistemlerinde de buna göre ayarlamalar yapılabilir. Aktif şehir içi güvenlik sistemi de diğer araçlarda olduğu gibi çarpışmadan otomatik kaçınma ve frenleme özellikleri sunuyor.

TESLA

Hiçbir Araç Bu Kadar Akıllı Olamadı

Audi Yapay Zeka (YZ) geleceğin sürüşüne yönelik yeni bir sayfa açıyor. Audi asistan sistemleri adı verilen bu yapay zekalı teknolojinin özelliklerinden dönüş asistanı, araçtan iniş asistanı ve çapraz park asistanı ufak ama etkili çözümler sunuyor. Paketteki diğer özellikler ise şöyle: Aktif çizgi asistanı 60 km/sa üzerindeki hızlarda dikiz aynasının arkasındaki kameralarla yolun 50 metre ilerisini yaklaşık 40 derecelik bir görüş açısıyla işleyebiliyor. Kamera beyaz çizgi ile sarı çizgileri birbirinden ayırt edebiliyor. Karmaşık bir yazılım ile görüntü işleyen sistem, aracın ilerlediği yoldaki şeritleri ve aracın bu şeritler arasındaki güzergahı hesaplayarak yüksek hızlarda aracın şeritten çıkmamasını sağlıyor. Audi Yapay Zeka içerisinde yer alan Pre-Sense City sistemi, aracın hızını öndeki araçla mesafesini gözeterek otomatik olarak ayarlıyor. Bu özellikleri Audi A4, Audi A5, Audi Q5 ve Audi Q7 modellerinde bulmak mümkün.



Sigorta Sözlüğü

*Sigorta, hayattaki birçok masraftan sizleri kurtarır. Sıkıntı-
larınızı hafifleten sigorta, hayattaki en önemli maddi biriki-
minizdir. Ekonomik ihtiyaçların yanında bir de beklenmedik
masraflar bütçenizi derinden sarsabilir. Tüm bu sebeplerden
dolayı mutlaka sırtınızı yaslayacak bir güvencenizin bulun-
ması gerekir.*

*Milyonlarca tüketici, günlük hayatında sigortacılık ile ilgi-
li birçok kavramla karşılaşsa da bunların çoğu zaman an-
lamlarını bilmiyor. Peki siz, hayatımızın her alanında çok
önemli bir işleve sahip olan sigortacılık ile ilgili kavramların
ne kadarına hakimsiniz?*



Acente

Sigorta acenteleri belli bir bölge içinde sigorta şirketlerinin nam ve hesabına sigorta sözleşmelerine aracılık eden ve bunları sigorta şirketleri adına yapmayı bir meslek edinen gerçek ve tüzel kişilere denir. Sigorta yaptırmak isteyen kişiler ile sigorta şirketi adına görüşmelerde bulunmak, yetkileri çerçevesinde poliçe düzenlemek, sigortalıya danışmanlık hizmetlerinde bulunmak ve yetkili oldukları hallerde belli bir orana kadar hasar ödemek gibi faaliyet ve yetkilere sahiptirler.

Reasürans

Temelde reasürans sigorta şirketlerinin sigortaladıkları varlıkları tekrar sigortalatma, riski devretme işleminin adıdır. Reasürans işlemi, sigorta şirketlerine riski yayılablme, üzerine aldıkları büyük risklerin bir anda gerçekleşme durumunda hasar ödemelerinde sıkıntı yaşamama ve mali yapısına destek olma gibi avantajlar sağlamaktadır.

Sigorta Brokeri

Sigorta Brokerleri, sigorta yaptıracak olan kişinin bir nevi vekili, sigorta danışmanı, risk danışmanı olarak çalışırlar. Şirket sermayeleri minimum 250.000 TL olmak zorundadır. Sigorta Brokerleri teknik şartları yerine getirdikten sonra faaliyetlerine Hazine Müsteşarlığı tarafından verilecek olan ruhsat ile başlayabilirler.

Poliçe

Poliçe, sigortalı ile sigortacı arasında yapılan sözleşmenin resmi bir delilidir. Poliçenin üzerinde menfaat sahiplerine ait bilgiler, yani sigortalıya, sigortacıya, sigorta ettirene dair bilgiler, risk bilgileri, teminatlara primlere ve poliçenin neyi kapsadığına dair bilgiler yer alır.

DASK

DASK, Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun kısaltılmış halidir. Ülkemiz deprem bölgesi olduğundan, son derece önemlidir. Zorunlu bir sigortadır. Sigorta şirketlerinin değil, devletin havuz sisteminin yönettiği bir üründür. DASK, sadece binanın inşaat maliyetini kapsar. İçindeki eşyaları kapsamaz. Eşyaları teminat altına almak istiyorsanız konut sigortası yaptırılmalıdır.

Geniş Kasko

Genişletilmiş Kasko, çarpma, çarpılma, yanma, hırsızlık gibi temel kasko sigorta hasarlarını karşılar. Bu ana teminatlara ilave olarak araç sahibi ihtiyaç dahilinde ek teminatlarda bulunabilir. Bu da, grev-lokavt, halk hareketleri, deprem ve bunun gibidir.

Eksik Sigorta

Poliçede gösterilen sigorta bedelinin sigortalı menfaatinin hasara uğradığı tarihteki gerçek değerinin altında kalması durumuna "eksik sigorta" denir. Eksik sigortanın tespit edilmesi halinde sigortacı, sigorta bedelinin sigorta değerine olan oranı kadar hasarı eksik öder.



Doluya Özel Poliçe Dolu Kabusuna Çare Olacak

Yaklaşık 3 yıl önce İstanbul'da on binlerce aracı hasara uğratan dolu yağışının ardından, geçtiğimiz hafta yine İstanbul halkı dolu afeti ile yüzleşmek zorunda kaldı. Birkaç dakika içerisinde 150 Milyon TL'lik zarara sebep olan yağış sonrasında hızlı bir aksiyon ile Magdeburger Sigorta ve RS Servis işbirliği yaparak, "tek başına doluya özel ilk poliçeyi" ortaya çıkardı.

Son 3 yıldır İstanbul'da artan dolu yağışları, araç sahipleri için büyük tedirginlik yaratmaya başladı. 29 Eylül 2020 tarihinde birkaç dakika süren dolu yağışı sonrasında İstanbul'un özellikle Anadolu Yakası'nda 10 bini kaskolu, 20 bini de kaskosuz olmak üzere 30 bin araç hasar gördü, ortalama 150 Milyon TL'lik zarar ortaya çıktı. İklim değişiklikleriyle birlikte artık doğa olaylarının hızına yetişmenin mümkün olmadığını ve ne zaman dolu yağışına yakalanacağımızı tahmin edemediğimizi belirten RS Servis CEO'su Ünal Ünalı, battaniye ya da çarşafarla araçları korumanın mümkün olmadığını, alınacak en iyi önlemin sigorta poliçesi olduğuna dikkat çekti. Ünalı "29 Eylül'deki dolu sonrasında, dolu yağışının kasko hasarsızlığını bozmasını gerektiğinin önemini tekrar görmüş olduk. Magdeburger Sigorta ile yaklaşık 1 yıl önce çalışmalarını başlattığımız ve şimdi duyurduğumuz işbirliği kapsamında, tek başına doluya özel ilk poliçeyi ortaya çıkardık. İstanbul gibi bir metropolde kaskolu araç oramı maalesef sadece yüzde 33. Kasko maliyeti yüksek gelen ve yaptırmayan araç sahipleri, bu poliçe ile ortalama 200 TL gibi bir rakamla araçlarını dolu yağışına karşı güvence altına alacak" ifadelerini kullandı.



Dolu Endişesinden Kurtulacak

Yapılan işbirliği kapsamında dolu hasarına uğrayan araç sahipleri, bu poliçe ile maksimum 60 gün içerisinde randevu alabilecek ve randevu süreleri uzamayacak. 81 ilde hasarın onarılması için maksimum 5 gün içerisinde gerekli işlemler başlayacak. Polisenin bir günde ortaya çıkmadığına ve yıllar içerisinde edinilen tecrübelerle dikkatli bir şekilde sunulduğuna dikkat çeken Ünalı "Sadece 2017 yılında 10 bin aracı onararak değerli bir veri havuzunu elde etmiş olduk. Zaman içerisinde yeni bir risk yönetimi ortaya çıktı, yurtdışından usta getirmek yerine binlerce usta yetiştirdik, hatta edindiğimiz know-how ve tecrübeleri Avrupa'ya iletme etmeyi başardık, araç kabul süreçlerimizi hızlandırdık. Doluya özel poliçenin, zorunlu trafik sigortası yaptıran tüm araç sahiplerinin ulaşabileceği bir fiyatta olması için çabaladık. Vatandaşlarımızın endişelerine çare olacağımız için çok mutluyuz" dedi.

QASHQAI

UEFA Champions League Edition Yollara Çıkmaya Hazır

2020 UEFA Champions League resmi sponsoru Nissan, QASHQAI UEFA Champions League Edition modelini tanıttı. Tasarımında UEFA Champions League (UCL) ruhunu yansıtan dokunuşlar bulunan model, aracını kişiselleştirmek ve kendini özel hissetmek isteyen sürücülerin beğenisine sunuluyor. Hayatına yenilik ve heyecan katmak isteyenler için özel olarak tasarlanan model, sınırlı sayıda satışa sunulacak.



Nissan, Heyecan Mühendisliğini Müşteri Odaklılık Misyonu ile Birleştiriyor

Heyecanlandırıcı yenilikler vaadiyle hayata geçirdiği LEAF ve ARIYA gibi geleceğe yön veren modelleriyle Nissan, Intelligent Mobility vizyonu ve ileri teknolojileriyle premium tasarımlar sunmaya devam ediyor.

Dünyanın en özel futbol organizasyonlarından biri olan UEFA Champions League'de yarışan takım oyuncularının, mühendislik gerektiren ileri oyunculuk teknikleriyle Nissan'ın "heyecan mühendisliği" kavramının keşifini belirten Nissan Türkiye, Kuzey Afrika ve BDT Genel Müdürü Emre Doğueri, "Dünyanın en büyük futbol etkinliklerinden biri olan UEFA Champions League'e sponsor olmaktan gurur duyuyoruz. Futbolun çeviklik, hassasiyet ve hız gibi özellikleri, Nissan özellikleriyle de birbir ödeşleşiyor. Nissan araçlarındaki akıllı çarpışma önleme, akıllı çevre görüş, hareketli nesne algılama, kör nokta uyarı, şerit takip uyarı sistemi gibi Nissan Intelligent Mobility özellikleri, futbol müsabakalarında ortaya çıkan pozisyonlara çok benzer durumda." açıklamasında bulundu.

QASHQAI UEFA Champions League Edition, sınırlı sayıda müşteriyle buluşacak

Sınırlı sayıda satışa sunulacak özel seride, Platinum Premium versiyonda iç ve dış mekanlarda olmak üzere önemli ayrıntılar yer alıyor. İç mekânda ilave olarak aydınlatılabilir kapı eşiği ve UEFA Champions League logosu ön konsol uygulaması yer alacak. Dış mekânda ise parlak siyah arka cam altı, arka tampon, yan kapı ve ön tampon alt çataları ile bagaj kapağı, yan çatalar ve ön kapılarda UEFA Champions League logo uygulaması olacak. Ayrıca 19" IBISCUŞ parlak siyah jantlar ve ambiyans aydınlatmaları da bu versiyonda tüketici ile buluşacak.





Abdullah Özcan, Ana Sigorta'ya Atandı

Türkiye sigorta sektörünün yeni şirketi, yüzde yüz Türk sermayeli Ana Sigorta'nın Satış, Pazarlama ve Kurumsal İletişim Genel Müdür yardımcılığı koltuğuna 5 Ekim 2020 itibarıyla Abdullah Özcan atandı.

Sektörün deneyimli ismi Abdullah Özcan; Ana Sigorta'nın Bölge Müdürlüklerinin yönetimi, dağıtım kanallarının satış ve pazarlama faaliyetleri, acente satış geliştirme ve performans yönetimi, şikayet yönetimi ve pazarlama ve kurumsal iletişim departmanlarından sorumlu olacak.

Sektörde Geniş Tecrübe

1998 yılında İstanbul Üniversitesi Sigortacılık ve Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunudur. Özcan, sigorta sektörüne 1998 yılında adım attı. 1998 - 2007 yılları arasında Axa Sigorta'da Reasürans Uzmanı, 2007 - 2010 yılları arasında Doğuş Otomotiv Grubu Sigorta Yöneticisi, 2010 - 2015 yılları arasında Ray Sigorta Acenteler satış ve ADK Müdürü, 2015 - 2016 Yılları Arasında RS Servis A.Ş. de Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcılığı, 2016 - 2020 yılları arasında Axa Sigorta İstanbul Bölge Satış Müdürü olarak kariyerine devam etti. Trabzon Dernekleri Federasyonu Başkan yardımcılığı görevinin yanı sıra Sigorta Tatbikatçılar, GESİD ve Türkiye Sigorta Ekspertleri Derneği üyeliği bulunmaktadır. Evli olup iki çocuk babasıdır.



Türk Nippon Sigorta'da Bayrak Değişimi

Türk Nippon Sigorta Teknik ve Reasürans, Hasar, Aktüerya Genel Müdür Yardımcısı Emrah Balkan oldu.

Türk Nippon Sigorta A.Ş'de Teknik ve Reasürans, Hasar, Aktüerya Genel Müdür Yardımcılığı görevini Emrah Balkan devraldı. 1981 İstanbul doğumlu Balkan, İstanbul Erkek Lisesi mezunu. 2005 yılında Koç Üniversitesi Makine Mühendisliğini, 2012 yılında da Koç Üniversitesi Executive MBA programını tamamlamıştır.

İş hayatına 2006 yılında AIG Sigorta Yangın&Mühendislik sigortaları biriminde Yardımcı Underwriter olarak başlayan Balkan, 2016 yılında Sampo Sigorta'ya Kurumsal Teknik ve Reasürans Koordinatörü olarak transfer oldu. 2019-2020 yıllarında ise TSB Yangın Sigortası İnceleme ve Araştırma Komitesi üyeliğini yaptı. İleri düzeyde İngilizce ve Almanca bilen Emrah Balkan, evli ve 1 kız çocuk babasıdır.

Tarihin En Ünlü Casusları

Nedenleri aşk, para, intikam, macera vb. olsa da hepsi tarihin akışını değiştirdi. İşte tarihe damgasını vuran ünlü casuslar... Öncelikle bir noktaya dikkat çekmek gerekiyor: En iyi casus, hiç yakalanmayan casustur. Doğal olarak en iyi casusluk da hiç ortaya çıkmayıandır... Bu açıdan bakınca, aşağıda "tarihe mal olmuş" diye tanıtacağımız casusların aslında "başarısız" olarak nitelenmesi gerekiyor ancak gelin biz o kadar da acımasız olmayalım. Çünkü hepsinin de tarihin akışını değiştirmede ama az ama çok payı olduğu biliniyor. İşte başarılı veya başarısız tarihe damga vurmuş en ünlü casuslar...



Mata Hari

Mata Hari erotik danslarıyla Paris gecelerinin yıldızıydı. Bu kadar çok fotoğrafının günümüze ulaşma nedeni de çekinmeden poz vermesiydi.

Gerçek adı Margaretha Geertruida Zelle olan bu alımlı kadın, Birinci Dünya Savaşı öncesinde Paris'in gece hayatına renk katan "üst sınıf" bir dansçı hayatı kadınıydı. Sahneye çıkar, bir yandan dans eder bir yandan da çirliçliplak kalana dek üzerindeki kileri teker teker çıkarırdı. Ancak Birinci Dünya Savaşı patlamıştı. Hollanda doğumlu Mata Hari'nin sevgilisi Rus subay da cepheye yaralanıp gözlerini kaybetmişti. Mata Hari, Fransız hükümetine başvurup sevgilisini ziyaret etmek istedi. Fransızlar da Almanyada, Fransa lehine casusluk yapması karşılığı buna izin verdi. Mata Hari, Almanyada yetkililerle buluştu ancak planların farklıydı. Onlara Fransızlar aleyhine casusluk yapmayı teklif ettili. Böylece ikili casusluğa başlamış oldu. Taşdığı bilgileri ise yatak odalarından elde ediyordu. Ocak 1917'de, Fransız gizli servisi bir Alman askeri ataşesi Berlin'e gizli mesaj yollarken yakaladı. Atase, Alman casusu H-21'den olağanüstü önemli bir bilgi geldiğini söylüyordu. Bu, Mata Hari'nin kod adıydı. Mata Hari 13 Şubat 1917'de Paris'teki bir otel odasında yakalandı, yargılandı ve suçlu bulunarak 15 Eylül 1917'de kurşuna dizildi.

Richard Sorge

Gördüğü ağır işkence altında bile SSCB ajanı olduğunu kabul etmeyen Sorge, yaptığı istihbaratla tarihi değiştirmişti.

Richard Sorge, 4 Ekim 1895'de, Çarlık Rusya'sında Bakü'de doğdu ancak Berlin'de büyüdü. Birinci Dünya Savaşı'nda Alman ordusuna hizmet verdi ve savaşta üç parmağını kaybetti, iki ayağı da kırıldı. Ömür boyu topallayarak yürümek zorunda kalan Sorge, daha sonra komünizmi benimseyerek yeni kurulan SSCB için çalışmaya başladı. Gazeteci kimliğiyle Avrupa'da ve Çin'de bulundu. 1933'te ise Japonya'ya gönderildi. Nazi yanlısı gazeteci rolüyle topladığı her bilgiyi Sovyetlere iletüyordu ki bu bilgiler arasında Almanların Sovyetleri işgaline yönelik Barbarossa Harekâtı da vardı. Ancak Stalin, bu bilgiyi dikkate almadı çünkü daha çok Japonya'nın saldıracağından çekiniyordu. 14 Eylül 1941'de ise tarihin akışını değiştiren istihbaratını ilettili; Japonlar Moskova düşene, Sovyet askerlerinin doğudaki sayısı üç katına çıkana ve Sibirya'da bir iç savaş çıkana dek saldırmayacaklı. Bu bilgiler sayesinde SSCB, doğudaki askerlerini batıya çekti ve Almanlarla savaşmak üzere Moskova'ya getirdi. Ancak Sorge radyo üzerinden ilettiliği mesajlar nedeniyle takip altındaydı ve tutuklandı. Sovyet casusu olduğunu sonuna kadar inkâr etti. 7 Kasım 1944'te asılarak idam edildi. Sovyetler Birliği, 5 Ekim 1964'te Richard Sorge'yi "Sovyetler Birliği'nin Kahramanı" ilan etti. Eşi ise 2000 yılındaki ölümüne kadar, önce SSCB sonra Rusya tarafından maaşa bağlandı.



Klaus Fuchs

Klaus Fuchs, inandığı siyasal yönetim uğruna kendi ülkesine karşı casusluk yapan bir isimdi.

Almanya doğumlu Klaus Fuchs ilk fizyon silahları ve hidrojen bombasının ilk modelleri üzerine çalışmış bir kuramsal fizikçiydi. Hitler Almanya'da güç kazanmaya başlayınca İngiltere'ye kaçmaya karar verdi ama İkinci Dünya Savaşı başlayınca bu niyetinden dolayı tutuklanıp toplama kampına yollandı. Araya giren dostları sayesinde haptsten kurtulup İngiliz vatandaşlığına geçti. Çünkü İngiltere atom bombası yapmak istiyordu ve Fuchs'un yardımı lazımdı. Tek sorun vardı; Fuchs bir komünistti ve SSCB ile anlaşmıştı! 1943'te ABD'ye gitti ve Manhattan Projesi'nin (nükleer silah üretmek üzere İkinci Dünya Savaşı sırasında ABD, Kanada ve İngiltere tarafından başlatılan çalışma) bir parçası olarak çalışmaya başladı. Elde ettiği tüm bilgileri de SSCB ile paylaşıyordu. 1946 yılında Klaus Fuchs'un adı deşifre edildi. 1950'de 14 yıla mahkum oldu. İngilizler için hidrojen bombası projesinde çalışması şartıyla salıverildi. Dokuz yıl dört ay hizmet verdikten sonra 23 Temmuz 1959'da serbest kaldı ve 1988'de ölene dek Doğu Almanya'da çalışmalarına devam etti. Fuchs'un SSCB'ye aktardığı bilgilerin çoğu hâlâ gizlidir ancak SSCB'nin Fuchs sayesinde ABD ile silahlanma yarışına girebildiği iddia edilir.

Julius ve Ethel Rosenberg

Rosenberg çiftinin masum olup olmadığı bugün bile tartışılıyor ve kimi kaynaklarda "hain" olarak yer alıyorlar.

Tarihin en ilgi çeken, filmlere konu olan ve bugün bile casus olup olmadıkları sorgulanan çifti hiç kuşkusuz Rosenberg'lerdir. Julius ve Ethel Rosenberg Komünist Derneği'nin toplantılarında tanışmış, aşık olup evlenmişlerdi. Julius, Fort Monmouth'daki Amerikan ordusunun muhabere teşkilatında araştırmacı mühendisti. Ethel'in kardeşi David Greenglass ise New Mexico'daki araştırma merkezinde görevliydi. İddialara göre Rosenberg'ler, Greenglass'tan edindikleri bilgileri Sovyet Gizli servisi KGB'ye iletiyorlardı. Aslında mesele başkaydı. ABD, atom bombasıyla silahlanma yarışında öne geçmenin keyfini sürerken Sovyetlerin de atom bombası ürettiği ve deneme amaçlı kullandığını öğrendi. Bombanın sırlarını mutlaka casuslar vermiş olmalıydı. 1950'de Julius-Ethel Rosenberg çiftinin bu casusluğu yaptığına karar kılındı. Çift tutuklandı. İdam kararı çıkınca dünya ayağa kalktı; komünist ülkeler kadar komünizmle hiç ilgisi olmayan ülkeler de çiftin idam edilmemesi için onlarca gösteri düzenledi. Çift, Amerikalı yetkililerin "Suçu kabulünün, 30 yıl hapis cezası verelim" veya Ethel Rosenberg'e "Tüm suçu eşime at, seni serbest bırakalım" gibi tekliflerini de reddetti. "Af dileyin, çocuklarınızla kavuşun" teklifini ise Ethel "Ya bize inanan milyonlarca insan ne olacak?" diye reddetti. Rosenberg çifti 19 Haziran 1953'te, Sing Sing Hapishanesi'nde elektrikli sandalyede, casusluk suçlamasıyla idam edildi. Çiftin davası, Soğuk Savaş yıllarında casusluk suçlaması idamla sonuçlanan tek dava olarak da tarihe geçti.





Günter Guillaume

Eşi Christel ile birlikte eğitim gören Günter Guillaume, tarihte en üst seviyeye çıkmayı başaran casuslardan biriydi.

Almanya'nın doğu ve batı olarak ikiye ayrıldığı ancak henüz duvarın örülmediği yıllardı. Günter Guillaume ve eşi Christel, Doğu Almanya'da yetiştirilmiş iki gizli servis ajanıydı ve ikisi de Devlet Güvenlik Bakanlığı Stasi yararına çalışıyordu. 1956 yılında Batı Almanya'ya sözde geçmeyi başarıp çalışmalarına Almanya Sosyal Demokrat Parti çatısı altında devam ettiler. Parti, ilk kez 1969 yılında Almanya'da iktidara geldiğinde bunda Guillaume çiftinin de payı büyüktü! Günter Guillaume, kısa sürede Şansölye Willy Brandt'ın özel arkadaşı, sağ kolu ve danışmanı haline geldi. Bu sayede elde ettiği pek çok gizli bilgiyi de Doğu Almanya'ya, Stasi'ye iletliyordu. O tarihlerde Batı Almanya'nın başkenti olan Bonn'daki güvenlik servisi, üst seviyede bir komünist ajanın varlığından şüpheleniyordu ancak kimliğine ulaşılmasını sağlayan ipuçları 1973 yılına dek bulamadı. Sonuçta Nisan 1974'te Günter Guillaume tutuklandı. Şansölye Willy Brandt ise hayatının şokunu yaşadı. İhlalden sorumlu olduğunu söyleyerek bir sonraki ay görevinden istifa etti. Willy Brandt 8 Ekim 1992'de, Günter Guillaume ise 10 Nisan 1995'te öldü. Her ikisi de Berlin Duvarı'yla birlikte Doğu Almanya'nın yıkıldığına tanık oldu.

Aldrich Ames

Aldrich Ames, içinde bulunduğu herbat mali ve duygusal durum yüzünden Sovyetler için çalışmaya başladığında görev yeri Ankara idi.

Amerikalı Aldrich Ames, CIA hesabına çalışan bir istihbarat görevlisiydi. Son görev yeri Ankara'ydı ve işi de Sovyet casuslarını ABD lehine çalışmaya ikna etmektir. Ancak 1985 yılında her ne olursa oldu ve Ames bir anda Sovyet casusu oluverdi. Sebebi ise duygusal ve mali durumundaki dengesizliklerdi: Fena halde içiyordu. Eşinden boşanmıştı ve bunun yarattığı yükümden kurtulamıyordu. Belli bir adresi bile yoktu çünkü evi yoktu! Çalışma kartesi ise berbatı. Örneğin, bir keresinde içi gizli belge dolu çantayı metroda unutmuştu!

Ames, 1985 yılında kendince önemsiz bir bilgiyi Sovyetlere 50 bin dolar karşılığında sattı. Amaç böyle birkaç "satış" daha yapıp belini doğrultmak ve bu işi son vermektir. Ama böyle olmadı. Sovyetlerden gelen parayla satın aldığı ev, lüks spor arabalar ve binlerce dolar tutan telefon faturaları bir yana KGB içinde görevli 100 kadar Rus CIA ajanının kimliğini de ortaya çıkartıp bunların en az 10 tanesinin idamına sebep oldu. Aldrich Ames, 1994 yılında FBI tarafından yakalandı ve ömür boyu hapse mahkum edildi.



*Yeni
Başlangıçlar
İçin
Mükemmel
Zamanlama!*



WAINER

SWISS MADE



Su Üzerinde Ev Konforuyla Yaşamak

Artık şehirden bunalanların, doğada hayatını devam ettirmek isteyenlerin farklı bir hayali var. Dünyada sayıları her geçen gün artan yüzen evler, hem çevre dostu hem de son derece hesaplı.

Yüzen evler konsepti, başlarda ekstrem bir yaşam şekli gibi algılsansa da artık bir konaklama alternatifi olarak hayatımıza girmeye başladı. İnsan neden karada değil de denizin, gölün, nehrin üstündeki bir evde yaşamak ister? Bunun cevabı toplumdan topluma değişiklik gösteriyor. Gelişmiş toplumlarda yüzen ev konsepti, tamamen doğaya kaçış ve çevreci bir atılım. Şehirlerin, metropollerin sorunlarından kaçanlar için bir ferahlama yolu, doğayla iç içe yaşama fırsatı... Az gelişmiş toplumlar yüzen evleri ekonomik sebeplerden dolayı tercih ediyor. Ev almaya bütçe ayıramayanlar, daha çok kendi uğraşlarıyla bir ahşap ev inşa edip bunu dubaların üstüne yerleştirerek bir yüzen ev sahibi olabiliyorlar.

Yüzen ev konseptini kısaca su üzerinde hareket edebilen, belli bir amaca göre tasarlanmış ev şekli olarak tanımlayabiliriz. Görünümü normal evler gibi olmasına rağmen, kara yüzeyine oturtulmak yerine su üzerinde yüzyür veya konumlanıyorlar. Suya demirlemiş veya yüzer halde kullanılıyorlar. Bu yapılar, ahşap veya beton malzeme ile inşa edilebiliyor. Ancak genellikle kullanılan malzeme ahşap ve bambu. Yüzen evler genellikle daha kolay hizmet almak için karaya yakın demirleniyor.

İki tip yüzen ev

Yüzen evleri hareket kabiliyetlerine göre iki kısma ayırabiliriz. İlki, karaya bağlı, çoğu kez demirlenmiş, su yüzeyinde olması- na rağmen sabit yapılar. Sadece 3-6 metrelik dikey hareketlerle su yüzeyinde hareket ediyorlar. Demirlenmiş yüzen evler, yapı malzemesi ve kullanımlarıyla, yüzen evlerin en yaygın şekli. ABD, İtalya, Hollanda, Yeni Zelanda, İngiltere, Kanada, İsveç, Kamboçya, Bangladeş ve Filipinler'de yaygın olarak kullanılıyor. Küresel ısınma nedenli deniz yükselmesine de karşı çare olarak görülen bu evler sel, taşkın, kasırga, gelgit nedenli su taşkınları- nın görüldüğü yerlerde yaygın kullanılıyor. Kıyılarda betonlaşma- ya iyi bir alternatif olup balıkçılık için uzun zaman geçirilebilecek bir mecra, mülteciler ve topraksız köylüler için de ikamet imkanı oluyor.

İkinci tip yüzen evler, bir kara parçasına bağlı olmayan, yeri de- ğiştirilebilen evlerdir. Balıkçılık ve turizm sektörleri bu tip evlere büyük ilgi gösterir. Bu tip evler turizm firmaları tarafından kiraya verilerek değerlendirilir. Bu tip yüzen evlerin en büyük avantajı sabit kalmaması ve bir yerden bir yere kolaylıkla taşınabilmesi.

Dünyada Yüzen Evler

Denize, okyanusa veya bir nehre kıyısı olan ülkelerdeki yüzen ev tercihi gün geçtikçe daha da artıyor.

- Konut arazilerin yetersiz olduğu Maldivler'de yüzen evler çok revaçta. Maldivliler büyük beton bloklarda ika- met etmek yerine bu özgür yaşam tarzını tercih ediyor.
- Zimbabve'de Zambezi Nehri üzerindeki Kariba Baraj Gölü'nde yüzen evler kullanılıyor.
- Hindistan, Jammu Keşmir'de Dal Gölü'nde bu yapılar bir hayli yaygın.
- Avrupa'da Hamburg Limanı kıyıları, ülkedeki en fazla yüzen evin bulunduğu bölge.
- Sribistan'da yüzen evler eğlence ve yemekli gezilerinde kullanılıyor.
- İngiltere'de iç kesimlerdeki kanallarda yüzen evler bulunuyor.
- Kanadalılar yüzen evlerin genellikle motorlu olanlarını tercih ediyor.
- Avustralya'da, Murray Nehri ve Queensland Sahil- leri'nde iki katlı yüzen evler bulunur. Konut ve tatil kulübü olarak kullanılıyor.
- Avrupa'da yüzen evlerin özdeşleştiği ülke Hollanda. Son yıllarda artan nüfus arazi fiyatlarını yükseltirken, halk konut ihtiyacını gidermek için suyun üzerinde yaşamayı tercih etmeye başladı. Bu yaşam tarzı, maddi olarak Hollandalıları çok rahatlatıyor. Vergisi düşük olan yüzen evler, kanalların üzerinde çok sayıda bulun- yor. Amsterdam kanallarında yaklaşık 2500 aile yüzen evlerde yaşıyor.

Tercih sebepleri çok farklı

Her şeyde olduğu gibi yüzen ev konsepti de birçok farklı amaç için kullanılıyor. Ekonomik olarak zorluk çekenler, bir ev sahibi olmakta zorlananlar için yüzen ev inşa etmek oldukça hesaplı. Bambu dal- ları, ahşap, metal, plastik ve betonarme yüzen evlerin yapımında kullanılıyor. Özellikle Filipinler ve Kamboçya gibi doğu ülkelerinde bambu ve ahşap malzemeye çok uygun şartlarda yüzen ev sahibi olunabiliyor.

Tabii yüzen evleri ekonomik sıkıntısı olmayanlar da tercih edibili- yor. Avrupa'daki birçok ülkede bu tip evleri, doğayla iç içe yaşamak isteyen, ekonomik durumu yerinde aileler tercih edebiliyor. Bu evlerin konforu da yapı malzemelerinin kalitesi de daha üst seviye- de. Kanada ve Hollanda konforlu ve donanımlı yüzen ev yapımında kendilerini geliştirmiş ülkeler. Şehirden uzak, doğada konuşlanan yüzen evler çevreciler ve turistlerin ilgisini çekiyor. Bunun dışında turizm firmaları dünyanın dört bir köşesinde yüzen evleri müşteri- lerine kiralayabiliyor. Bir yüzen ev fikriniz varsa, böyle bir kiralama yöntemine başvurup küçük bir deneme yapma fırsatı elde edibili- yorsunuz.

Tercih sebeplerinden başka bir tanesi de yerleşim yerlerini tehdit eden sel tehlikesi, deniz yükselmesi gibi doğal nedenler. Bunun dışındaki en önemli avantajı ise çevre dostu olması. Ahşap malze- melerle inşa ettiğiniz bir yüzen evi yıkınaya karar verirsiniz yıkım sonrası kalan malzemeler rahatlıkla doğaya karışacak ve doğal yaşama zarar vermeyecektir.



HDI Sigorta

Galatasaray Kadın ve Erkek Voleybol Takımları ile Sponsorluk Anlaşmasını Yeniledi

HDI Sigorta, Türkiye'nin önde gelen kulüplerinden Galatasaray'ın Kadın ve Erkek Voleybol Takımları ile isim sponsorluk anlaşmasını yeniledi.

Uzun yıllardır birçok spor dalı ve farklı liglerde mücadele eden takımlar ile sponsorluk anlaşmalarıyla Türk sporunun ve sporcusunun destekçisi HDI Sigorta, Galatasaray SK'nın yanında olmaya devam ediyor. İmzalanan sponsorluk anlaşmasıyla 2020 – 2021 sezonu boyunca Galatasaray Kadın ve Erkek Voleybol Takımlarının isimlerinin yanında "HDI Sigorta" yer alırken, formalarında da logosunu taşıyacaklar.

Sponsorluk çerçevesinde Türk Telekom Stadyumu'nda düzenlenen basın toplantısında Galatasaray Spor Kulübü Başkan Yardımcısı Yusuf Günay ve Yönetim Kurulu Muhasip Üyemiz Dorukhan Acar ev sahipliği yaptı. Başkan Yardımcısı Yusuf Günay yenilenen anlaşmaya ilişkin "HDI Sigorta ile uzun yıllardır iş birliği içerisindeyiz, pandemi döneminin verdiği olumsuz etkiler göz önünde bulundurulursa bu yılki sponsorluğun kulübümüz için son derece önemli olduğu da görülecektir. Bugün milli takım kadrolarının da bel kemiğini oluşturan Kadın ve Erkek Voleybol takımlarımıza desteğinden ötürü HDI Sigorta ailesine teşekkürlerimizi sunuyoruz. Dilerim bu birlikteliği yıl sonunda kupa ile taçlandırırız." ifadelerinde bulundu.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Dünyayı etkisi altına alan bu olağan dışı günlerde, spora ve sporcuya desteğin daha da anlam kazandığını farkındayız. Bizler de bugünlerde sanılanın aksine, Türk sporuna desteklerimizi artırarak devam ediyoruz. Geçtiğimiz yıl 20 kulüp ile temasımız varken bu yıl sayısı 32'ye kadar ulaştı. Tarihinde sayısız başarıları imza atan Galatasaray Spor Kulübü ile uzun yıllardır aynı yolda yürümekten çok mutluyuz. Umarız bu kadim dostluk katlanarak devam eder. Takımlarımıza yeni sezonda başarılar dileriz, kupaları şirketimize getirecekleri günleri heyecanla bekliyoruz." dedi.

TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA UYGUN FİYAT SEÇENEKLERİ 7/24 HİZMET



SİGORTA UZMANINDAN ALINIR !

Tel: (0312) 442 08 80

www.mertgrupsigorta.com

info@mertgrupsigorta.com



TVF KADINLAR VOLEYBOL 1.LİĞİ ANA SPONSORU



MERT GRUP
— sigorta —



SİGORTASHOP

Uluslararası İstanbul Sigorta Konferansı'ndan mesaj:

“COVID-19 Tecrübesi Sektörü Pozitif Olarak Değiştirecek”

Uluslararası İstanbul Sigorta Konferansı'nın 12.'si düzenlendi. Konferans, virüs salgını nedeniyle webinar olarak gerçekleşti. Konferanstaki ortak mesaj COVID-19'da elde edilen tecrübelerin sigortacılığı geri dönülmez bir şekilde değiştirdiği oldu.

İstanbul Sigorta Konferansı'nın bu yıl 12.'si gerçekleştirildi. Koronavirüs salgını nedeniyle webinar olarak gerçekleştirilen konferans 8 Ekim 2020 tarihinde online olarak düzenlendi. 8 Ekim 2020 Perşembe günü saat 10.00'da STD Başkanı Fahri Altıngöz'ün açılış konuşması ile başlayan konferans TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, TSB Başkanı Atilla Benli ve SEDDK Başkanı Tüker Gürsoy'un konuşmaları ile devam etti. TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, sektörün aktif toplamının 272 milyar lira, prim üretiminin 53,3 milyar lira olduğunu aktardı. Bileşik ortalama büyümenin %10 olduğunu söyleyen Obalı, 2020 yıl sonunda %24 büyüme beklediklerini söyledi. BES ve Hayat tarafında büyüme fırsatlarını ise Obalı şöyle değerlendirdi: “18 yaşından küçüklerin BES'e dahil edilmesi gerekiyor, dövizli BES'te yurt dışında yaşayan vatandaşlar sisteme dahil edilmeli.” Obalı, COVID-19 ile ilgili alınan aksiyonlara şöyle değindi: “Sigortalılar bu alanda rahatlatıcı aksiyonlar hayata geçirdi ve sigorta ile ilgili iyi bir algı oluşturuldu. Yeni dönemde sigorta sektörü de dahil birçok sektörde değişiklikler yaşandı. 2021 yılında reasürans yenilemelerinde salgın hastalıkların istisna bırakılması ihtimali uluslararası piyasalarda konuşuluyor. Konuyla ilgili makul bir çözüm geliştirilecektir. Sağlık sigortaları, alacak sigortaları ve kefalet sigortaları gibi ürünlerin önemi pandemide ortaya çıktı. Yeni normalde bu ürünlerde dijitalleşmeye paralel olarak geliştirmeler yapılacaktır.”

Hedefimiz İstikrarlı ve Sürekli Büyüme

TSB Başkanı Atilla Benli, "Sigorta sektörünün büyümesi ve gelişmesi en önemli gündem maddelerimizin başında geliyor. İçinde bulunduğu-muz bu dönem pek çok fırsat barındırıyor. Önümüzdeki 5 yıl için bir yol haritası belirledik. Önemli olan büyümenin niteliğidir. Büyüme sadece rakamsal veriler olarak değerlendirilmemeli, niteliği de oldukça önemli. Sektör olarak hedefimiz istikrarlı ve sürekli bir büyüme. Ülkemizde sigorta sektöründe gidilecek çok yolumuz var. Sigortacılığın GSYİH oranı dünyada %6 iken Türkiye'de %2 düzeyinde. Sigorta sektörünün neden büyümesi gerektiği rakamlarda ortaya çıkıyor. Türk ekonomisi dünyada 19. büyük ekonomi olurken, Türk sigorta sektörü ise dünyada 39. sırada yer alıyor. Sektör olarak bu konuda çok yoğun şekilde çalışıyoruz" dedi. Benli, "Sektörümüzün dünyada hak ettiği konuma erişmesi için kamu otoriteleri ile ortak çalışmalarını sürdürüyoruz" dedi. "Tüm paydaşlarımızda etkili iş birlikleri içinde olmaya önem veriyoruz. Dijitalleşme ile geleceğin altyapısı kurgulanıyor. Önümüzdeki dönemde geleceğin sigortacılığının dijitalleşme ile kurgulanacağını bekliyoruz" diyen Benli, dijitalleşmeyen şirketleri zor günlerin beklediğini aktardı.

Risk Odaklı Gözetim ve Denetim Yapmayı Hedefliyoruz

SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, "Pandemiyle birlikte iş yapış ve tüketimde dijitalleşmeye yönelimin hız kazanması dikkat çekiyor. SEDDK olarak temel önceliklerimiz arasında tüketicilerin korunması sigorta ve emeklilik sektöründeki oyuncuların en iyi şekilde hizmet alması bulunuyor. Tüketicinin doğru bilgilendirilmesi, satış süreci, satış sonrası hizmetleri, hasar tazminat süreci dahil olmak üzere en iyi hizmeti alması tesis edeceğiz. Dijitalleşme sadece sektörün değil SEDDK'nın da faaliyetlerini ve kurumsal yapısını dönüştürüp değiştiriyor" şeklinde konuştu. Gürsoy, "SEDDK olarak sermaye yeterliliği kavramının ötesinde daha geniş bir perspektiften kurumsal yeterlilik yaklaşımı benimsiyoruz. Büyümenin hedef olması değil kaliteli ve sürdürülebilir olması öncelikli bir hedef olmalı. Kurumsal risk yönetimi, sermaye yeterliliği konusunda uluslararası standartları yakından takip ediyoruz. Sigortacılığın büyüme potansiyelini gerçekleştirmek için oto dışı alanda büyütme mecburuz" ifadelerini kullandı.

Sigortacılığa Büyüme Fırsatları

Günün ilk oturumu "Sigortacılığa Büyüme Fırsatları" başlığıyla düzenlendi. Bu oturumda konuşma yapan sektör temsilcileri Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, Milli Reasürans Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Türkiye Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Cenk Kurt ve Türkiye Sigorta Genel Müdürü Alper Karayazgan oldu.

Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in moderatörlüğünü yaptığı oturumda sigortacılığa büyüme fırsatları konuşuldu. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "COVID-19 döneminde hayat ve emeklilik alanında iyi bir süreç geçirdik. 18 yaş altına BES'in katılması büyük bir potansiyel barındırıyor. OKS başlı başına kocaman bir pazarı ifade ediyor. Doğru satış kanalımda doğru ürünlerle müşterilere dokunmak gerekiyor" dedi. Türkiye Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Cenk Kurt, "Sektörümüzün ciddi bir potansiyele sahip olduğunu ve gelişim fırsatı olduğunu görüyoruz. Ortalama gelir dikkate alındığında çok ciddi bir gelişim alanı bulunuyor. BES tarafında reel getiriler ve devlet katkısı ile büyük bir yol kat ettik. 18 yaş altının da sisteme katılması büyüme için ciddi bir potansiyel barındırıyor" diye konuştu.

Milli Reasürans Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir ise, "Türkiye'nin olması gereken yerde olmadığında hepimiz hem fikiriz. Türkiye'deki ekonomik aktivitenin barometresini elimizde tutuyoruz. Finansal piyasalar geliştiçe sigorta gelişebilecek" şeklinde konuştu. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Ekonomide ve ticaretle küresel anlamda daralmalar beklenirken sigortada bugün büyümeyi konuşuyor, başlı başına önemli bir konu. Türk sigorta sektörünün önümüzdeki dönemde büyüyeceğini düşünüyorum. Sektör aşında yapısal olarak gelişimini tamamladı, önümüzdeki dönemde penetrasyon ve büyümeyi konuşmamız gerekiyor. Sektör olarak 39. sırada olmak bize yakışmıyor, ekonomimiz ile aynı seviyede olmamız gerekiyor" ifadelerini kullandı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Alper Karayazgan, "COVID-19 sebebiyle dünya ekonomisi durma noktasına gelirken sigorta sektörü özellikle sağlık alanında ön plana çıktı. Online platformlar ile birlikte sigorta sektörünün süreci ne kadar hızlılık olduğunu gördük. Önümüzde parlak günler olacağını düşünüyorum" dedi.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, "Teknolojik değişimden en çok etkilenen sektör, sigorta sektörü olduğunu düşünüyoruz. COVID-19 döneminde sigorta şirketleri önceden yaptıkları dijital yatırımlar sayesinde ciddi sorunlar yaşamadı, uyum sağladı" dedi.

İş Süreçlerinin Geleceği

Günün ikinci ve son oturumunda sigorta ve reasürans sektörünün küresel temsilcileri katıldı. Türkiye saati ile 14.15'te başlayan ve İngilizce olarak devam eden oturumun başlığı ise; "Dijitalleşme/Otomasyon ve İş Süreçlerinin Geleceği" olarak belirlendi. Türkiye temsilcisi olarak Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren'in katılımı gösterdiği oturumda konuşma yapan diğer isimler ise; Lloyd's Orta Doğu ve Türkiye Bölge Müdürü Andrew Woodward, Munich Re Müşteri Yöneticisi Tobias Sondendorfer, Swiss Re Batı ve Güney Avrupa Pazar Yöneticisi Nikhil da Victoria Lobo, Verisk Solutions Müdürü Tom Johansmeyer, Willis Re Genel Müdürü Maurice Williams oldu.

Doğa Sigorta Bronz Stevie Ödülü'nü Müzesine Koydu

Doğa Sigorta dünyanın en saygın iş ödülleri arasında öne çıkan Stevie Ödülleri'nin bu yıl ilk kez düzenlediği MENA Stevie Ödülleri'nde Şubat ayında, Bronz Ödüle Sahip olmuştu. Pandemi sebebiyle ertelenerek online gerçekleştirilen ödül töreni ardından, ödül nihayet Doğa Sigorta Merkez Ofisi'nde kendisine ayrılan yerine kavuştu.



Ödül, Doğa Sigorta'nın etkinlik ajansı Vitamin Ajans'ın ortakları Merve Berker Uysal ve Kemal Kayahan, İş Geliştirme Müdürü Ömer Erdoğan tarafından Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ve Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler'e takdim edildi.

Türkiye'nin yerli ve milli sigorta şirketi Doğa Sigorta, iş dünyasının en saygın ödül programlarından Stevie Awards'ın Ras Al Khaimah Ticaret ve Sanayi Odası'nın iş birliğiyle ilk kez düzenlediği MENA (Middle East North Africa / Orta Doğu Kuzey Afrika) Stevie Ödülleri'nde Bronz ödüle layık bulundu.

Doğa Sigorta, Uluslararası jüri heyetinin beğenisini kazanan Galatasaray Doğa Sigorta Basketbol Takımı sponsorluk faaliyetlerinde; etkinlik ajansı Vitamin Ajans işbirliğinde, taraftarların göz bebeği olan maçların neşesi ve çocukların kahramanı Aslan Doğa maskotu; birbirinden güzel kareografiler ve çarpıcı kostümler eşliğinde dans şovları ile tüm salonu etkisi altına alan Doğa Sigorta kızları; tribünlerin keyifle boynuna sardığı atkıları, tezahüratlara, marşlara, renk katan bandosu ile maçları festival tadında yaşatmıştı. Maçlarda çocukları, yaşlıları, sosyal mediasındaki yarışmacıları da konuk eden Doğa Sigorta, Şanlıurfa'dan İstanbul'a bir serüven olan basketbolcu aday çocuklara yaşattığı; 'Hayallere Yolculuk' sosyal sorumluluk projesi ile de sponsorluğunu yarattığı fayda ve farkındalık çalışmalarının en etkisiline imza attı.

Çocukların harika bir yolculuk yaşamının yanı sıra, takımıyla tanışıp antrenman yaptığı, Doğa Sigorta özel locasında maç izleme keyfine vardığı proje; jürinin özellikle ilgi ve övgüsünü kazandı.



“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTA **LIFE**[®]



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.