

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

# SİGORTALIFE®

SAYI 04 | OCAK 2021 · www.sigortalifedergi.com · 30 TL

ISSN 2717-9427



SCHWEPPERVESCENCE<sup>®</sup>



LEMONADE



# Agent değil **Acente**

Sigortalılarımız ile Acentelerimiz online'da buluşuyor!  
Sigortalılarımızın ihtiyaçlarına herhangi bir çağrı merkezi  
Agent'i değil, risk işinin uzmanı, kendi seçtikleri Sigorta  
Acenteleri çözüm buluyor!



**Lale Pakiş**  
Pakiş Sigorta Aracılık Hizmetleri



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

**QUICK**  
SIGORTA

# İçin deki ler

**06-07**

HABER | NN'den Vodafonelulara Özel "Sağlığım Yerinde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası"

**08-09**

HABER | Allianz, Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası'na Salgın Hastalıkları da Dahil Etti

**10-11**

HABER | Zorunlu DASK Yapıtıracaklar Dikkat! Eşyalarımız Güvence altında Değil

**12**

HABER | HDI Sigorta Acenteleri, Yol Arkadaşı Destekleri ile Dijitalleşiyor

**14-15**

HABER | Aksigorta'nın 'Önce Müşterim' Ekibi, Türkiye Çağrı Merkezi Ödüllerinde Birinci Seçildi

**16-17**

HABER | HDI Sigorta Özel Ödülünün Sahibi Ozan Tufan Oldu!

**18-19**

HABER | AXA Sigortanın İyi Yaşam Uygulaması AXAFit Yenilendi

**22-25**

RÖPORTAJ | **Ufuk Teker**  
| Türk P&I Genel Müdürü

**26-27**

HABER | Corpus Sigorta 2. Yaşını Kutluyor

**28-29**

HABER | Yeni Sigorta İhtiyaçları, 2021 Beklentileri

**30**

HABER | HDI Sigorta ve Fenerbahçe SK Bu Kez Cep Telefonu Sigortası'nda Buluştu!





# 76

**32-33**

**HABER** | Türkiye'nin Uyduları Türkiye Sigorta'ya Emanet

**34-35**

**HABER** | Türkiye Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Poliçesini Yeni Teminatlarla Güçlendirdi

**36**

**HABER** | Aracımı İyi Kullanan AkSigortalı Poliçede Avantajı Yakalıyor!

**38-41**

**RÖPORTAJ** | Uğur Gülen

| Aksigorta Genel Müdürü

**42-43**

**HABER** | AXASigorta'dan Renault ve Dacia Araçlarına Özel Anlaşmalı Marka Kasko Sigortası

**44-45**

**HABER** | Battaniyeler Değil, Kaskonuz Aracınızı Korur!

**46-48**

**RÖPORTAJ** | Erol Öztürkoğlu

| Fibaemeklilik Genel Müdürü

**50-51**

**HABER** | Türkiye'de Bir İlk: Müzik Enstrümanlarına Sigorta Müjdesi!

**52-53**

**HABER** | Katılım Sağlık Size İyi Gelecek

**54**

**ÖZEL HABER** | Denise Nart

**55**

**HABER** | GSYİAD, "Sarı Kırmızı Kareler" Fotoğraf Yarışması Sonuçlandı

**56-57**

**HABER** | Quick Sigorta Dai-ichi Life ile Bir Araya Geldi

**58-60**

**RÖPORTAJ** | Ünal Ünal'dı

| RS Servis CEO

**62-63**

**HABER** | Sigorta Shop Minik Dostlarımızı da Unutmuyor!

**64-65**

**HABER** | Kurdaki Artış Oto Servislerini Olumsuz Yönde Etkiliyor!

**66-67**

**HABER** | Araç Değer Kaybı Tazminatı Konusunda TÜSED'den Uyarı!

68

HABER | Unico Sigorta Yeni İletişim Kampanyasına Başlıyor

70-71

SÖZLÜK | Sigorta Sözlüğü

72-75

MAKALE | İsmail Kızılbay

76-77

ÖZEL HABER | Şikayetvar.com'a En Çok Konu Olan Sigorta Şirketleri

78

ÖZEL HABER | Telesure Sigorta'dan Sistemli ve Sonuç Odaklı Yaklaşım: Telematrix

80-81

LIFE | Land Rover Defender "Durdurulamaz Güç" Seçildi

82-84

LIFE | Motosiklet Kaskları da Akıllandı!

86-88

GÜNDEM | "Kusursuz Bir Formula 1 Organizasyonu Gerçekleştirdik"

89

TEKNOLOJİ | Türkiye Google'da Bu Yıl Bakın Neler Aradı?

90-92

KAPAK | Yeni Yılda Herkesin Tek Dileği: Sağlık

93

LIFE | Hublot'dan Yeni Akıllı Saat: Big Bang E

94

ÖZEL HABER | Aydın Kaya: "Biz Genç İnsanlara Şans Veren Bir Şirketiz"

96

HABER | HDI Sigorta Altıncı Kez TBF'nin Resmi Sigorta Sponsoru Oldu!

SIGORTALIFE

Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi

Issn

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.

Dağıtım

Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.

İletişim

0224 451 53 23 | 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

www.sigortalifedergi.com



| sigortalifedergi

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

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

www.santramarketing.com

# EDİ TÖR DEN

Tarihe tanıklık ettiğimiz koskoca bir yılı geride bıraktık. Şimdi yeni umutlarla yeni bir yılı karşılıyoruz. Herkesin ve tabii Sigorta Life ailesi olarak bizlerin de en büyük dileklerinden biri “sağlıklı olmak”. Yeni yılı karşıladığımız bu günlerde Ocak sayımızı da yeni yıla uygun hazırladık. Dolu dolu içerik ve samimi röportajlarımızla çıktığımız bu sayımızda sigorta sektörüne dair yaşanan önemli gelişmelerin yanı sıra hayatın içinden yer verdiğimiz haberleri de keyifle okuyacağınıza eminim.

Yeni yıla özel Ocak sayımızda Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, pandemi sürecini ve sektörünü değerlendirdi. Bireysel Emeklilik Sistemi hakkında bilgi veren Öztürkoğlu, aynı zamanda Sigorta Life okuyucularına da önemli uyarılarda bulundu. TürkPandi Genel Müdürü Ufuk Teker, Ege Denizi’ndeki depremin ardından yaşanan tsunami ve su araçları sigortaları hakkında notlarını Sigorta Life ile paylaştı. RS Servis CEO’su Ünal Ünal ve Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen de sektöre dair merak edilen soruları sizler için yanıtladı.

Hayatımıza yeni giren “dijitalleşme” ve “online” olma kavramıyla birlikte bizler de satış kanallarımızı genişlettik. Yeni yıl ile birlikte Turkcell Dergilik ve Türk Telekom e-dergi’nin yanı sıra N11, gittigidiyor, Trendyol, Çiçeksepeti ve hepsiburada.com üzerinden de dergimize ulaşabilirsiniz. Sigorta Life’ı sosyal medyadan takip etmeyi unutmayın. Yeni sayılarda buluşmak üzere, sağlıklı günler dileriz...

Genel Yayın Yönetmeni

Merve ÖZKAN

merve.ozkan@sigortalifedergi.com







# *NN'den Vodafone'lulara Özel “Sağlığın Yerinde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası”*

*Vodafone müşterileri, Vodafone Yanımda mobil uygulamasından anında NN Hayat ve Emeklilik'in Sağlığın Yerinde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününe sahip olabilecek. İş birliği kapsamında ayrıca Vodafone'lulara Sağlığın Yerinde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile mini check-up uygulaması da ücretsiz olarak sunulacak.*

*Dünyanın köklü sigorta ve yatırım yönetimi şirketlerinden NN Group bünyesinde faaliyet gösteren NN Hayat ve Emeklilik, Vodafone ile müşterilerinin hızlı, güvenilir ve kolay bir şekilde tamamlayıcı sağlıklı sigortası edinebilmeleri için önemli bir iş birliği gerçekleştirdi. NN Hayat ve Emeklilik'in Vodafone'lulara özel sunduğu Sağlığın Yerinde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na, Vodafone Yanımda uygulaması üzerinden kolayca ulaşılabilir, sunulan mini check-up hediyesiyle de hem sağlık hem de bütçe korunuyor.*

*NN Hayat ve Emeklilik olarak dijitalleşme alanında sektörde öncü çalışmalara imza attıklarını vurgulayan Genel Müdür Vekili Didem Özsoy Dirican; “Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda Vodafone ile önemli bir iş birliği gerçekleştirmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Yaşadığımız pandemi döneminde, bireylerin evden çıkmadan oldukları her yerden sağlıklarına yatırım yapmalarını sağlamak bizim için çok önemli. Bu iş birliğimiz ile de Vodafone'lular, Yanımda uygulamasına giriş yaparak, kolay bir şekilde NN'in Sağlığın Yerinde Tamamlayıcı Sağlık Sigortasına ulaşabilecek ve sağlıklarını koruma altına alabilecek” dedi.*

## **Tek Tıkla Tamamlayıcı Sağlık Sigortan Yanımda**

*Dijitalleşme alanında önemli çalışmalar gerçekleştiren NN Hayat ve Emeklilik'in, Swiss RE uzmanlığı ve iş birliğiyle hayat geçirdiği Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na Vodafone Yanımda uygulaması ile ulaşmak çok kolay. Uygulamaya giriş yapan Vodafone'lular NN Hayat ve Emeklilik iş birliği sekmesini açarak, Yatarak Tedavi ile Ayakta ve Yatarak Tedavi teminatlarını inceleyebilir, kendine uygun olan sigorta paketini seçebilir. Vodafone kullanıcıları başvuru tipi seçimi ile kendisi veya kendisi ile beraber çocukları için de seçim gerçekleştirebilir. Detaylı bilgi için NN Hayat ve Emeklilik internet sitesini ve sosyal medya hesaplarını takip edebilir, Vodafone Yanımda uygulamasına giriş yapabilirsiniz.*





# *Allianz, Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası'na Salgın Hastalıkları da Dahil Etti*



***Müşterilerinin, hayatlarının her anında yanında olma hedefiyle; daha yakın, anlaşılır ve daha zengin içerikli ürünler geliştiren Allianz Türkiye, Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası ürününe Salgın Hastalıklar (pandemi) ek hizmetini de dahil etti.***

*Yeni nesil sigortacılığın öncüsü Allianz Türkiye, pandemi sürecinde seyahat alışkanlıkları ve değişen ihtiyaçlar doğrultusunda seyahat sağlık sigortalarının kapsamını genişletti. Allianz Türkiye sigortalılarının yurt dışı seyahatleri sırasında koronavirüs başta olmak üzere Dünya Sağlık Örgütü'nün belirlediği salgın hastalık (pandemi) tanımına giren durumlarda, tıbbi ve yatarak tedavi masrafları ile karantina giderlerini yurt dışı seyahat sağlık sigortası ürününe kapsama dâhil etti.*

*Yurt dışındaki tüm planlara seçimli olarak sunulan bu ek hizmet ile birlikte, kaza veya ani rahatsızlık sonucu oluşan tedavi masrafları teminatlarına "salgın hastalık veya COVID-19 gibi pandemik hastalık teşhisi dahil" ifadesi eklenerek, ilk etapta acente ve broker üzerinden yapılan poliçeler için kapsam genişletildi.*

*Allianz yurt dışı seyahat sağlık sigortası; yurtdışına veya yurtdışından ülkemize seyahat edenleri, seyahatleri esnasında karşılaşılabilecekleri sağlık risklerine karşı koruma altına alıyor. Ürün kapsamında; seyahatlerde karşılaşılan ani rahatsızlık ve hastalıklara ilişkin tıbbi tedavi, sigortalının tedavinin verilebileceği en yakın sağlık kuruluşuna seyahati veya nakli, sigortalının taburcu olduktan sonra ikametgah adresine nakli, vefat eden sigortalının nakli gibi hizmetler sunuluyor.*

*Allianz yurt dışı seyahat sağlık sigortası, tarifeli uçuşlarda bagajın kaybolması, çalınması veya zarar görmesi durumunda masrafların karşılanması, zorunlu sebeplerle uçuşun kaçırılması durumundaki masraflar, erken dönüş masrafları veya gıda zehirlenmesi gibi birçok asistans hizmetiyle yaşanabilecek zor durumlar için de sigortalılarına güvence sağlıyor. Ayrıca yurt dışında karşılaşılabilecek acil sağlık sorunlarında refakatçinin konaklaması, ulaşımı, ilaç gönderilmesi, hukuki danışmanlık gibi süreçlerde de müşteriler Allianz yurt dışı seyahat sağlık sigortası ile destekleniyor.*



# Zorunlu DASK Yaptıracaklar Dikkat! Eşyalarımız Güvence Altında Değil



**Türkiye’de İzmir depreminin ardından internette yapılan zorunlu deprem sigortası aramaları son bir ayda yüzde 100, zorunlu deprem sigortası üretimi ise yüzde 37 arttı. Taleplerin yoğunluğu, yetkililerin uyarılarını da beraberinde getirdi. Hesapkurdu.com Genel Müdürü Ömer Paksoy “Vatandaşımız, zorunlu olarak yaptırılan DASK ile ilgili yeterli bilgiye sahip değil.” dedi.**

Ege Denizi’nde, 30 Ekim’de meydana gelen ve İzmir’de yıkıma neden olan 6,9’luk depremin ardından Türkiye genelinde vatandaşlar, zorunlu deprem sigortası yaptırmak için harekete geçti. İnternette yapılan deprem sigortası aramaları son bir ayda yüzde 100 artarken deprem sigortası üretimi ise Ege Bölgesi’nde yüzde 118, İzmir’de yüzde 169 ve Türkiye genelinde yüzde 37 artış gösterdi. Taleplerdeki yoğunluğu, afet farkındalığı kapsamında olumlu değerlendiren online kredi karşılaştırma platformu Hesapkurdu.com Genel Müdürü Ömer Paksoy, “Ülkemizin bir deprem kuşağı üzerinde olması sebebiyle sigortalılık oranının artırılması çok önemli bir gelişme. Ancak halk, zorunlu olarak yaptırılan DASK ile ilgili yeterli bilgiye sahip değil. Çoğu kişi DASK’ın evlerdeki eşyaları da kapsadığını düşünüyor ama durum böyle değil.” dedi.

#### **DASK Sadece Eve ve Binaya Gelecek Zararı Karşılar**

Zorunlu deprem sigortası kapsamına dair toplumda yer alan belirsizliklere açıklık getiren Hesapkurdu.com Genel Müdürü Ömer Paksoy, “DASK sadece eve ve binalara gelecek olan zararları kapsar. Eşyalar ve elektronik cihazlar DASK kapsamına girmez. Enkaz kaldırma masrafları, kâr kaybı, iş durması, kira mahrumiyeti, alternatif ikametgâh ve işyeri masrafları, mali sorumluluklar ve benzeri başkaca ileri sürülebilecek diğer bütün dolaylı zararlar, her türlü taşınır mal, eşya ve benzerleri, tüm bedeni zararlar ve vefat, manevi tazminat talepleri, deprem ve deprem sonucu oluşan yangın, infilak, tsunami veya yer kaymasının dışında kalan hasarlar ve depremden bağımsız olarak, binanın kendi kusurlu yapısı nedeniyle zamanla oluşmuş zararlar da DASK kapsamında değildir. Bu yüzden DASK’ın yanı sıra konut sigortası, eşya sigortası, iş yeri sahipleri için ise iş yeri sigortası yaptırmak gerekir. Hatta doğal afet durumlarında oluşabilecek hasarları karşılayabilmek için kasko poliçesine deprem teminatını da eklemek doğru olacaktır.” şeklinde konuştu.

Konut ve eşya sigortasının kapsamına da değinen Paksoy, “Konut ve eşya sigortası ise sigortalanan konutu ve eşyalarınızı teminat kapsamına göre yangın, deprem, sel, su baskını, dolu, hırsızlık, cam kırılması ve daha birçok olası duruma karşı güvence altına alan sigorta türüdür. Teminat kapsamında olması durumunda da pek çok hasar ve imkânı karşılar. Bunlar, cam kırılmaları dâhil konutta ya da eşyalarda oluşabilecek hasarlar, hırsızlık sırasında ve sonrasında verilen zararlar, zorunlu deprem sigortasının karşılamadığı durumlar, kombi ve klima bakımı, ücretsiz halı yıkama, çilingir hizmeti, tesisat, elektrik, konutta hasar oluşması durumunda otelde konaklama, tıbbi destek imkânı ve ölüm, sürekli sakatlık ve tedavi teminatları olarak çeşitlenebilir.” diye ekledi.

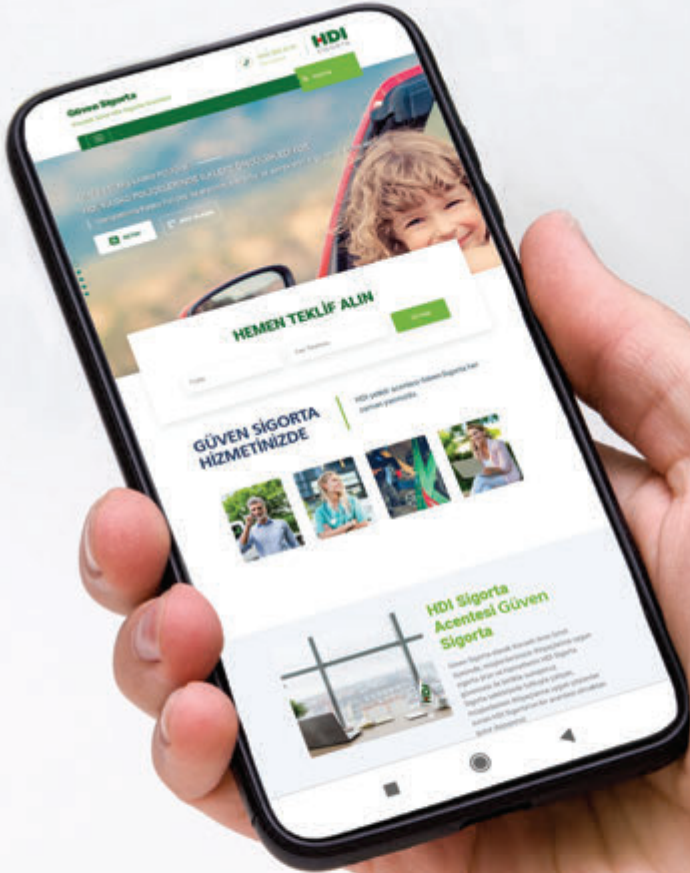
#### **DASK Yıllık 161 TL, Konut ve Eşya Sigortası 153 TL’den Başlıyor**

Online kredi karşılaştırma platformu Hesapkurdu.com verilerine göre, İzmir depremini izleyen Kasım ayında platform üzerinden alınan DASK sigortası tekliflerinde fiyat ortalaması 161 TL oldu. Yıllık prim bedelleri binaların inşaa yılına göre değişiklik gösterirken, büyük depremi bekleyen İstanbul’da bu rakam 216 TL olarak kaydedildi. Eşya ve konut sigortalarına bakıldığında ise özellikle kiracılar için avantaj sağlayan eşya sigortasında 10 - 100 bin TL’lik teminat için yıllık prim ortalaması 146 TL; konut sigortasında konut inşaa bedeli 200 - 250 bin TL’lik teminat için 55 TL oldu. Konut inşaa bedeli 200 - 250 bin TL ve eşya bedeli 10 - 100 bin TL’lik teminat için eşya dâhil konut sigortasının yıllık prim ortalaması da 153 TL olarak hesaplandı.



# HDI Sigorta Acenteleri, Yol Arkadaşı Destekleri ile Dijitalleşiyor

Sigortacılık sektöründe gerçekleştirdiği yenilikçi faaliyetler ile adından söz ettiren HDI Sigorta, değişen ihtiyaçlara yönelik hızlı çözümler üretmek amacıyla teknolojik gelişmeleri sektörüne uyarlayarak acentelerinin hayatlarını kolaylaştırmaya devam ediyor.



Pandemi süreci ile beraber dijitalleşmenin daha da önem kazandığı günlerde HDI Sigorta, Dijital Yol Arkadaşı Destekleri ile acentelerinin yanında oluyor. Desteklerin ilk adımı olarak sunulan Web Sitesi Paketi ile teklif acentelerinden başlamak üzere, müşterilerinin kolaylıkla teklif ve satın alma işlemlerini gerçekleştirebileceği kurumsal web sitesi imkanı sağlıyor.

Dijital dünyada yer alarak, müşteri ağı genişletirken hizmet kalitesinin de artırılmasına yönelik destek programı kapsamında acenteler; teklif ve satın alma işlemlerinin gerçekleştirilebileceği, mobil cihazlar ile uyumlu kurumsal web sitesinin hazırlanmasının yanı sıra arama motoru optimizasyonu ve raporlama hizmetlerinden yararlanabiliyor. Paketten yararlanmak isteyen teklif acentelerin, kurulum ve bir yıllık bakım ücreti HDI Sigorta tarafından karşılanıyor.

**HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu** yeni hizmetlerine ilişkin yaptığı değerlendirmede, "Pandemi sürecinin başından itibaren acente ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını görüp, hayatlarını kolaylaştıracak alternatifler sunmak önceliğimizdi. Dijitalleşmenin önemini ve ertelenemez bir ihtiyaç olduğunu tekrar hatırladığımız bu dönemde Dijital Yol Arkadaşı Destekleri ile dönüşüme ayak uydurarak acentelerimizin iş süreçlerini daha verimli ve kolay bir hale getirirken iyi bir müşteri deneyimi sağlıyoruz. Ürün ağıımızı ve hizmet kalitemizi artırırken, müşterilerimize birçok ayrıcalık ve kolaylığı bir arada sunmaya devam edeceğiz." dedi.



AXA SİGORTA

AXAClub

# AXAClub avantajlar dünyası AXAFit'te!

Sektörde bir ilki gerçekleştiriyor, AXA Sigortalı müşterilerimize özel faydaların yanı sıra dileyen herkesin yararlanabilmesi için tüm AXAFit kullanıcılarına avantajlarla dolu bir dünya sunuyoruz!

Sağlıklı yaşamdan, ev bakımına, film keyfinden, doyumsuz lezzetlere kadar her alanda sunduğumuz fırsatlar için tek yapmanız gereken **ücretsiz AXAFit uygulamasını indirmek.**



Kare kodu okutup  
AXAFit'i indirin,  
indirimlerden hemen  
yararlanmaya başlayın.



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri • 0850 250 99 99 • #DertVarsaDermanAXA

AXA  
**FIT**







# Aksigorta

## Aksigorta'nın 'Önce Müşterim' Ekibi, Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri'nde Birinci Seçildi

**Yeni nesil sigortacılık anlayışıyla ürün ve hizmetlerini geliştiren Aksigorta, pandemi döneminde kurulan Önce Müşterim Ekibi ile Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri'nde En İyi Uzaktan Takım kategorisinde birinci oldu.**

Müşteri odaklı yaklaşımlarla, yeni nesil sigortacılık sunan Sabancı Holding iştiraki Aksigorta, pandemi döneminde hayata geçirdiği 'Önce Müşterim' Ekibi ile ödüle layık görüldü. Türkiye'de ilk vakanın görüldüğü mart ayından itibaren evden çalışma modeline geçiş yapan Aksigorta, dijital ortamda kurulan bu ekiple Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri'nde En İyi Uzaktan Takım kategorisinde birincilik elde etti.

Başarılı dijital altyapı yatırımlarıyla, uzaktan çalışma modelinin sorunsuz işlediğini dile getiren **Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel**, "Haziran ayında çağrı merkezimizde yeni bir seviye olarak kurduğumuz şikâyet yönetim ve memnuniyet ekibimiz olan 'Önce Müşterim' ekibi, başarılı işleri ve yüksek performansı ile IMI Conferences tarafından bu yıl 13'üncüsü düzenlenen Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri'nde pandemi döneminde kurulan en iyi uzaktan takım olarak seçildi. 60 yıldır olduğu gibi pandemi döneminde de hayata geçirmiş olduğumuz müşteri odaklı yaklaşımlarımızın ödüllendirilmesi bizleri daha büyük hedefler konusunda teşvik ediyor" diye konuştu.



# HDI Sigorta Özel Ödülü'nün sahibi Ozan Tufan oldu!



# HDI SİGORTA ÖZEL ÖDÜLÜ OZAN TUFAN

**Bu yıl 66.'sı gerçekleşen Türkiye'nin en prestijli spor ödülleri Gillette Milliyet Yılın Sporcusu Ödülleri, 4 Kasım 2020 Çarşamba günü, Volkswagen Arena'da düzenlenen törenle sahiplerini buldu.**

P&G'nin lider erkek bakım markası Gillette, spora/sporcuya olan desteğini A Milli Takım, E-Spor, bireysel sporcu sponsorluğu ve kulüp lisans anlaşmaları ile başarıyla devam ettiriyor. 66 yıllık bir geçmişe sahip olan ve Gillette'in de 5 yıldır isim sponsorluğunu üstlendiği dünyanın en uzun soluklu ödül töreni Gillette Milliyet Yılın Sporcusu Ödülleri'nde, 5 milyon gibi rekor bir oy katılımı ile '2019'un En İyileri' ödülleri kavuştu.

Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını nedeniyle alınan önlemler kapsamında seyircisiz olarak Volkswagen Arena'da düzenlenen Gillette Milliyet Yılın Sporcusu ödül töreni, televizyon dünyasının tecrübeli ismi Cem Davran'ın sunumuyla TV 8'den canlı yayımlandı.

P&G ve Milliyet'in ev sahipliğinde düzenlenen Türkiye'nin spor alanında en prestijli ödül töreni aynı zamanda #GilletteGibi bir harekete de aracı oldu. Geçen yıl düzenlenen Gillette Milliyet Yılın Sporcusu Ödülleri'nde verilen her oy, çocukların spor malzemesi ihtiyacını karşılamak için bir desteğe dönüştürülmüştü. Bu yıl ise; Covid-19 süreci nedeniyle uzaktan eğitim gören öğrencilerin ihtiyaçları doğrultusunda, eğitim ekipmanı desteği sağlanacağı açıklandı. Kocaeli Valiliği, Kocaeli İl Millî Eğitim Müdürlüğü ve Türkiye Millî Olimpiyat Komitesi iş birliği ile sporla ilgilenen gençlerin uzaktan eğitime erişimlerini desteklemek için tablet desteği verileceği vurgulandı.

## **Ozan Tufan ödülünü HDI Sigorta Genel Müdürü Hancıoğlu'ndan aldı**

Fenerbahçe'nin ve A Milli Takımımız'ın yıldızı Ozan Tufan 66. Gillette-Milliyet Yılın Sporcusu HDI Sigorta Özel Ödülü'nün sahibi oldu. Tufan ödülü HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'nun elinden aldı. HDI Sigorta'dan yapılan açıklama ise şöyle; "Nice Ozan'lar kazanmak için Türk sporu ile #YanYana yürümeye devam edeceğiz"

# AXA Sigorta'nın İyi Yaşam Uygulaması AXAFit Yenilendi



AXA Sigorta sigortacılık işlemlerinin yanı sıra iyi yaşam önerilerine de odaklanan mobil uygulaması AXAFit'i yenilenen özellikleriyle AXA Sigortalılar ve iyi bir yaşam sürmek isteyen herkesin kullanımına sunuyor. AXAFit, yenilenen yüzü, sağlık ve spor alanındaki eklenen birçok yeni özelliği ve kullanıcıların attıkları her adımda ne kadar karbon tasarrufu sağladıklarını bilgisi ile hareket etmek ve sağlıklı kalmak isteyen herkesin vazgeçilmezi olacak.



Yenilikçi yaklaşımı ve küresel bilgi birikimiyle Türkiye’de sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, müşterilerinin yanı sıra sağlıklı bir yaşam sürmek isteyen herkesin hizmetine sunduğu AXAFit mobil uygulamasını yeniledi. “İyi Yaşam Uygulaması” olmak üzere yeniden tasarlanan AXAFit ile kullanıcılar daha sağlıklı bir yaşam sürmek için günlük plan oluşturarak atılacak adım sayısı, tüketilecek su miktarı ve hedeflerine uygun kişiselleştirilmiş egzersiz programı gibi özellikler ile günlük hedefler belirleyebiliyor ve hedeflerine ulaşmak için istedikleri sıklıkta hatırlatma mesajları alabiliyor. Kullanıcılar aynı zamanda her ay belirlenecek bir konu ile sağlıklı yaşam konularında bilgilendirici videolara erişebiliyor. AXAFit bunlara ek olarak AXA Sigorta’nın herkesi daha hareketli bir yaşam tarzı benimseyerek karbon emisyonunu azaltmaya çağıran “Dünya için Hareket Et” projesi kapsamında atılan her adıma karşılık ne kadar karbon tasarrufu yapıldığı bilgisini de kullanıcılarına sunuyor.

Yenilenen yüzü ve geliştirilen birçok özelliği ön plana çıkartarak hazırlanan AXAFit için bir de jingle ve klip hazırlandı. Film “AXAFit ile İyi Hissetmek Elinde!” mottosuyla dijital mecralarda jingle ise radyolarda tüketici ile buluşuyor.

## Bir Sigortacılık Uygulamasından Daha Fazlası

AXAFit ile AXA Sigortalılar, poliçelerini, kasko hasar durumlarını ve bireysel emeklilik sözleşmeleri ile ilgili detayları görüntüleyebiliyor, anlaşılabilir kurumlardan listesine ulaşarak, faturalarını uygulama üzerinden gönderebiliyor, nöbetçi eczane bilgilerine erişebiliyor, tek tıkla ambulans çağırabiliyor ve hızlıca AXA Sigorta müşteri hizmetlerine ulaşabiliyorlar. Ayrıca AXA Doktor Danışma Hattı ile tüm branşlarda alanında uzman doktorlara yazılı, sözlü ve görüntülü olmak üzere üç farklı şekilde 7/24 ulaşarak tavsiye ve görüş alabiliyor. Tüm bu hizmetlere ek olarak, AXAFit ile çekici çağırma ya da servis arama da uygulama üzerinden kolayca yapılıyor.



**Firuzan İşcan**

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, “2018 yılında uygulamaya başladığımız Sigorta 4.0 stratejimiz kapsamında teknolojiye faydalanabildiğimiz noktalarda müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak çözümler üretmeye odaklandık. Sigortacılığı insanların hayatında yalnızca hasar anında zararını ödemenin ötesinde müşterilerimizin hayatının her alanında değer yaratan bir çözüm ortağı olarak görüyoruz. Bu vizyonumuza ulaşma yolunda bir sigortacılık uygulamasından çok daha fazlasını sunan AXAFit’in fark yaratan bir çalışma olduğuna inanıyoruz. İnsanların daha iyi bir yaşam sürmek için bu uygulamayı günlük hayatının bir parçası haline getirmesi en büyük isteğimiz. AXAFit’i sağlık durumlarına dair metrikleri takip edebilecekleri ve karbon ayak izlerini ölçerek günlük hareket miktarlarının dünya için ne kadar fayda sağladığını görebilecekleri için bir araç olarak benimsemelerini hedefliyoruz. 250 bini aşkın kullanıcısı olan mobil uygulamamızı çeşitli marka iş birlikleri, sağlıklı yaşam indirimi, nabız, kan oksijeni, solunum ölçümleri, ilaç takvimi oluşturma, sağlık poliçelerini ödeme takibi ve BES sözleşmelerine ek olarak katkı payı ödeme ve dekont takibi yapmak gibi güncel trendler ışığında geliştirmeye devam edeceğiz.” dedi.

# RS Servis

## 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 indirimini 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 sigortalı 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 SIGORTA	 TÜRKİYE SIGORTA Güçü, adınızda.	 TÜRK NİPPON SIGORTA	 ZURICH®
 DUBAI SIGORTA	 EUREKO SIGORTA	 Gulf Sigorta   gig Kuwait	 GRI Sigorta A.Ş. "Global Risk Insurance"
 Şeker Sigorta	 UNI'CO UNITED INSURANCE COMPANY		

0850 777 4077  
www.rsservis.com.tr

# Ufuk Teker

*TürkP&I Genel Müdür*





*Türk denizciliği ve denizcilik sigortacılığı denildiğinde akla gelen isimlerden biri olan TürkP&I Genel Müdür Ufuk Teker, pandemi döneminde denizcilik ve sigorta alanında yaşananları Sigorta Life için değerlendirdi. Türkiye'ye döviz girişi sağlayan bir şirket haline geldiklerinin altını çizen Teker, uluslararası pazarda TürkP&I olarak isimlerini duyurmaya başladıklarını belirtti.*

### **Ufuk Bey, okuyucularımız için bizlere kendinizden bahseder misiniz?**

Ben aslında denizcilik eğitimi aldım. 1992 yılında İTÜ Denizcilik Fakültesi'nden mezun oldum. Yaklaşık beş yıl güverte zabiti ve ikinci kaptan olarak gemilerde çalıştım. 1996 yılının sonlarında sigorta sektörüyle tanıştım. Bir süre sigorta şirketlerinde çalıştıktan sonra 2003 yılında denizcilik konusunda uzman bir broker firmaya geçtim. 2013 yılına kadar o broker firmada son görevim genel müdür olarak oradan ayrıldım. Ve Türk P&I 'm kuruluş macerasına geçtim. Tabii bu sırada bir tarafım hep denizcilik ile beraberdi. Konvansiyonel sigortacılığa çok fazla bulaşmadım, belki bir miktar diğer sigortalarla da ilgilendim diyebilirim. Hep denizcilik sektörünün de içindeydim. Şu anda da denizcilik ile ilgili kendi adıma verilen görevleri taşımak için ek görevler alıyorum. Örneğin Deniz Ticaret Odası'nda disiplin kurulu üyesiyim. Türk Loydu Vakfı ölçme değerlendirme kuruluşudur, Türk Loydu Vakfı'nda başkan yardımcısıyım. Koç Üniversitesi Denizcilik Forumu'nun Danışma Kurulu üyesiyim ve Türkiye Denizcilik Eğitim Vakfı TÜDEV'in Mütevelli Heyeti üyesi olarak da çeşitli görevler alıyorum.

### **TürkP&I'nin kuruluşundan beri burada görev yaptığımızı biliyoruz. Hatta bir röportajımızda "Büyümesine şahitlik ettiğim çocuğum gibi hissediyorum" demişsiniz. TürkP&I şirketinin kuruluş hikayesini anlatabilir misiniz?**

Aslında firmamızın kurulmasının istenmesi sektör tarafından çok eskilere dayanıyor. Şirket kurulmadan 15-20 yıl önce "Türkiye'de bir P&I kurulsun, gemilerimizin sorumluluk sigortalarını yabancı sigortalara yaptırmak zorunda kalmayalım" diyen armatörlerimizin bu konuda birtakım girişimleri oldu. P&I sigortacılığa yakın olan insanlar da Türkiye'de veya sigorta brokleri olan kuruluşlar da buna heves ediyorlardı. Ancak bir türlü gerçekleşemedi. 2013 yılının sonlarına doğru Ulaştırma Bakanlığı'nın yardımıyla o dönem Sayın Binali Yıldırım Ulaştırma Bakanı'ydı ve hem onun ön ayak olmasıyla hem de kamu ve özel sektörün ortak girişimiyle kuruluş çalışmalarına başlandı. Çok hızlı bir şekilde kuruluş gerçekleşti ve 2014 yılının şubat ayında biz ilk sigortalılarımızı davet ederek kabul etmeye başladık. Şirketimiz yaklaşık yedinci yılını tamamlıyor diyebiliriz.

# “Gemiler ortada yokken inşaat sigortasıyla teminat veriyoruz”

## TürkP&I sigorta şirketi Türk denizciliğinin hangi ihtiyaçlarını karşılıyor?

Biz daha gemiler ortada yokken inşaat sigortasıyla teminat vermeye başlıyoruz. Gemi yüzmeye başladıktan sonra gemilerin gövde sigortalarını ve P&I teminatlarını sağlayabiliyoruz. Biliyorsunuz biz yatağımızda uyurken gemiler sürekli bir yerlere gidiyorlar, dünyanın çeşitli limanlarına girip çıkmak zorunda kalıyorlar. Bu esnada da onları harp bölgelerine, politik karışıklık olan bölgelere gittiklerinde onlara özel ekstra sigortalar sağlıyoruz. Ayrıca balıkçılarımız için balıkçılık ürünü, dalgıçlar ve dalgıç tekneleri için dalgıç ürünü, turistik tekneler yani deniz turizminde kullanılan deniz araçları için onların ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde özel ürünlerimiz bulunuyor. Turistik amaçlı yatlar için özel ürünler dizayn ediyoruz tamamıyla denizcilik üzerine bütün ürünlerimiz diyebiliriz.

## “Türkiye’ye döviz girişi sağlayan bir şirket haline geldik”

## Şu ana kadar sigorta kapsamına aldığımız tekne ve gemi sayısı hakkında bilgi verir misiniz? Su araçlarındaki büyüklük sınırınız nedir?

Biz ilk kurulduğumuz da birkaç yüz tekneyi, gemiyi sigorta ederek başladık. Hedeflerimiz ilk etapta ana konsantrasyonumuz Türkiye’de, Türk kara suları içerisinde sefer yapan belli büyüklükteki Türk bayraklı gemilere servis vermektir. İkinci aşamada Türklerin sahip olduğu ama yabancı bayrak taşıyan gemiler var, çeşitli avantajlar sebebiyle farklı ülke bayraklarını taşıyabiliyorlar ama sermayedarı Türk olan, armatörü Türk olan gemilere de servis vermeye planlıyorduk. Biz bu iki hedefimizden sonra yabancı armatörlere de yani İtalyan, Yunanlı, Rus, Ukraynalı, Romen, Mısırlı gibi armatörlere de servis vermeyi planlıyorduk. Şu an üçüncü safhadayız, yabancılara da servis veriyoruz. İlk etapta iç pazarda ki belli segmentteki deniz araçlarını %90’ın üzerinde bir pazar payına ulaştık. İç pazarda belli bir doygunluğa ulaşmaya başlayınca bu sefer piyasanın da müsaade etmesiyle bir TürkP&I Sigorta ismini duyurmaya çalışıyoruz. Biz derinliği olmayan görece olarak küçük olan iç pazardan kendimizi dış pazara doğru yönettik. Şu anda yaklaşık dört bin civarında deniz aracına an itibariyle teminat sağlıyoruz. Bunların gelirimizin de %50’si yabancı armatörlerden geliyor. Yani Türkiye’de ki özel sigorta şirketlerinden bir

tanesiyiz, hizmetimizi ihraç ediyoruz. Yurtdışından aldığımız kapasiteleri kullanarak yurtdışına bir servis sağlıyoruz, poliçe satıyoruz. Hasarımızı ödüyoruz ve o aradaki hasar servisini yönetiyoruz. Türkiye’ye döviz girişi sağlayan bir şirket haline geldik.

## Tüm dünyada dengeleri sarsan bir salgın sürecinden geçiyoruz. Pandemi dönemi sizleri ve denizcilik alanını nasıl etkiledi?

Pandeminin zorluklarını bahsetmeden önemli olan bir noktanın altını çizmek istiyorum. Denizcilik deyince bizler çok denizci bir millet değiliz. Bizler çeşitli platformlarda elimizden geldiğince sektörü sevdirmek ve daha çok tanınmaya sağlaması için çalışıyoruz. Çünkü denizcilik hayatımızın içerisinde o kadar fazla girmiş durumda ama biz farkında bile değiliz. Şöyle bir tanım vardır; eğer denizciler olmasa, denizcilik olmasa, deniz taşımacılığı olmasa dünyanın yarısı soğuktan ölür, yarısı da açlıktan ölür. Dünya ticaretinin %90’ından fazlası deniz yoluyla taşınır. Pandemi sürecinde de hatırlarsanız mart ayının ortalarından itibaren kara sınırları ve trenler kapandı, hava nakliyesi tamamıyla durdu. Fakat marketler her zaman doluydu. Deniz ticareti ile limanlarımız bu konuda durmaksızın çalıştı. O dönemde gemiler pandemi süreçlerine rağmen ithalat ihracatta aksamaya mahal vermemek için seferlerine devam ettiler. Bu konuda ben sizin aracılığıyla bütün denizcilere teşekkür etmek istiyorum. Öte yandan tabii çok zorluklarda yaşandı gemiler de gemiler belki en güvenli yerler çünkü çok ciddi önlemler alıp, hastalığa kapılmadan yeni personeli seferini tamamlamaya çalışıyor. Gemilerdeki güvenlik önlemleri de çok sıkıdır. Dışarıdan içeriye insan alınmaz, alınırsa kayıtları tutulur. Fakat işin kötü tarafı hava ulaşımı durduğu için gemiciler, gemilerde ki kontrat süreleri bitince evlerine dönemez hala geldiler. Gemiler de sıkışık kaldılar. Neredeyse bir yıldır gemiden ayrılmadan çalışan birçok gemi adamı var. Oldukça ciddi mağduriyetler yaşanıyor. Pandeminin etkisi ile gemilerde sıkışık kalan bir personel var umarım en kısa sürede yerlerine yenileri geldikçe değişiklik eski periyoda oturur.

## “Personelimizin sağlık koşullarını sağlamak bizim için çok daha önemli”

Biz mart ayının ortalarından itibaren çok hızlı bir şekilde ihtiyacımız olan bütün datayı uzaktan erişime açtık. Kamu otoritesinden müsaade alarak IP’lerimizi uzaktan erişim yapabilecek şekilde dijital imzalar, dijital dokümantasyon gibi bütün operasyonumuzu uzaktan yürütebilecek şekilde organize olduk. İhtiyaç olan arkadaşlara ofise gelebilmele-ri ile de ofiste ki gerekli hijyen kurallarını sağladık.



Arada bir haziran ayında herkes gibi bir ay kadar süre ofise geldik ama sonrasında personelimizin sağlık koşullarını sağlamak bizim için yaptığımız işten daha önemli olduğunu düşündük ve uzaktan çalışma modeline geri döndük.

## “Ege Depremi’nin ardından iki milyon dolarlık da bir hasar ortaya çıktı”

**Hepimizi derinden sarsan Ege Denizi’ndeki depremin ardından bir ilk olarak tsunami yaşandı. Yanılmıyorsam 200 civarında tekne de bu olaydan doğrudan etkilendi. Peki, tsunami de deniz sigortaları kapsamında değerlendiriliyor mu?**

Ege Depremi’ndeki tsunamiden 322 deniz aracı etkilendi. Yaklaşık iki milyon dolarlık da bir hasar ortaya çıktı. Deniz sigortaları aslında bütün sigortaların ana pozisyonundadır. Birçok sigorta, denizcilik sigortalarından üretilmiştir. Ana mantık olarak İngiltere’de birtakım her sigorta tipine göre yazılmış olan sözleşmeler, teminatlar manzumesi vardır. Deniz sigortacıları da ağırlıklı olarak bunları kullanırlar. Bunun ana mantığı şöyledir; tanımlanmış rizikolar alt alta listelenir. Deniz rizikoları, yangın, yıldırım, doğal afetler gibi alt alta yazmış oldukları bir teminatlar manzumesi var. Listelenmiş rizikolara karşı da sigortacılar teminat sağlar, deprem rizikosu da alınan risklerden bir tanesidir. Bu arada yine biz denizciler olarak tsunamiye aşına olduğumuzu söyleyebilirim. Çünkü Pasifik dünyadaki tsunamilerin yüzde 80’inin olduğu bir yer. Hala aktif halde olan volkanlar var. Sadece tsunami deprem dalgasıyla değil, volkanik hareketler sebebiyle de bir araya gelebiliyor. Ayrıca yine Pasifik kıyılarında çok yüksek miktarda gelgit dalgaları sebebiyle de günlük olarak su seviyeleri on metreye kadar yükseliş alçalabiliyor. O yüzden biz denizciler aşınayız tsunami rizikosuna ve tsunami, denizcilik rizikosu altında teminat altına alındığını söyleyebilirim.

## “Uluslararası pazarda kendimize bir yer bulmaya çalışıyoruz”

**Türk P&I olarak sigorta sektörüne yönelik getirmeyi hedeflediğiniz yenilikler neler?**

İşin doğrusu bizim çok fazla projemiz var. Aslında denizcilik sigortasını uzaktan baktığımız zaman çok dar bir alan olarak görebilirsiniz. Fakat bu bizim uzmanlık alanımız olduğundan bunu geliştirmek için elimizden geleni yapıyoruz. Uluslararası pazarda kendimize bir isim ve yer bulmaya çalışıyoruz. Birincil hedefimiz bu. Bu hedefimiz oturmaya başladı ve artık dünyadaki çok saygın denizcilik filolarındaki örneğin Yunan, İtalyan, İspanyol, Alman, Norveçli filolarda artık Türk P&I belli bölümlerinde hissedar olarak yüzde 100’lük sigorta poliçesinin yüzde 5’inden yüzde 15’ine kadar olan rizikoları biz taşıyoruz. Fitch isimli kuruluştaki finansal reytingimizde var. Bunu da kullanarak artık uluslararası pazarda yerimizi almaya başladık. Bundan sonraki aşamada umarım bir veya iki Türk yerli şirket daha bizi takip eder ve Türk denizcilik piyasasını oluşturma şansına kavuşuruz. Özellikle denizciliğin batıdan doğuya kaydığı bir süreç takip ediyoruz. Şu anda Çin’e doğru kayan bir denizcilik var. Ama sigorta ve finans tarafı batıda



kaldı. Kore’de ve Hindistan’da birtakım girişimlerimiz var. Bir güç birliği yaparak P&I sigortasındaki yaklaşık 8 milyar dolarlık bir pazarın içerisinde yerimizi almayı hedefliyoruz.

## Sigorta Life izleyicilerine vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Sigortalı kalsınlar, evde kalsınlar ve sağlıklı olsunlar.

## Ufuk Teker ile Kısa Kısa...

### Hangi takımlısınız?

Beşiktaş

### En beğendiğiniz futbolcu?

Diego Maradona

### En sevdiğiniz kitap?

Denizcilik parantezinde elimden düşüremediğim dünya seyahatlerini tek başıma veya bir iki kişiyle yelkenliyle dünya seyahati yapan gezginler var. Sadun Boro’nun bir kitabı vardır elimden düşüremiyorum.

### İlginç bir hobiniz var mı?

Bir köpeğim ve kızım var yeterince onlarla ilgilenmeye gayret ediyorum. Ekstra denizcilik haricinde yelken haricinde çok fazla bir şey vakit ayıramıyorum.



*Levent  
Uluo?en*

Maher Holding CEO





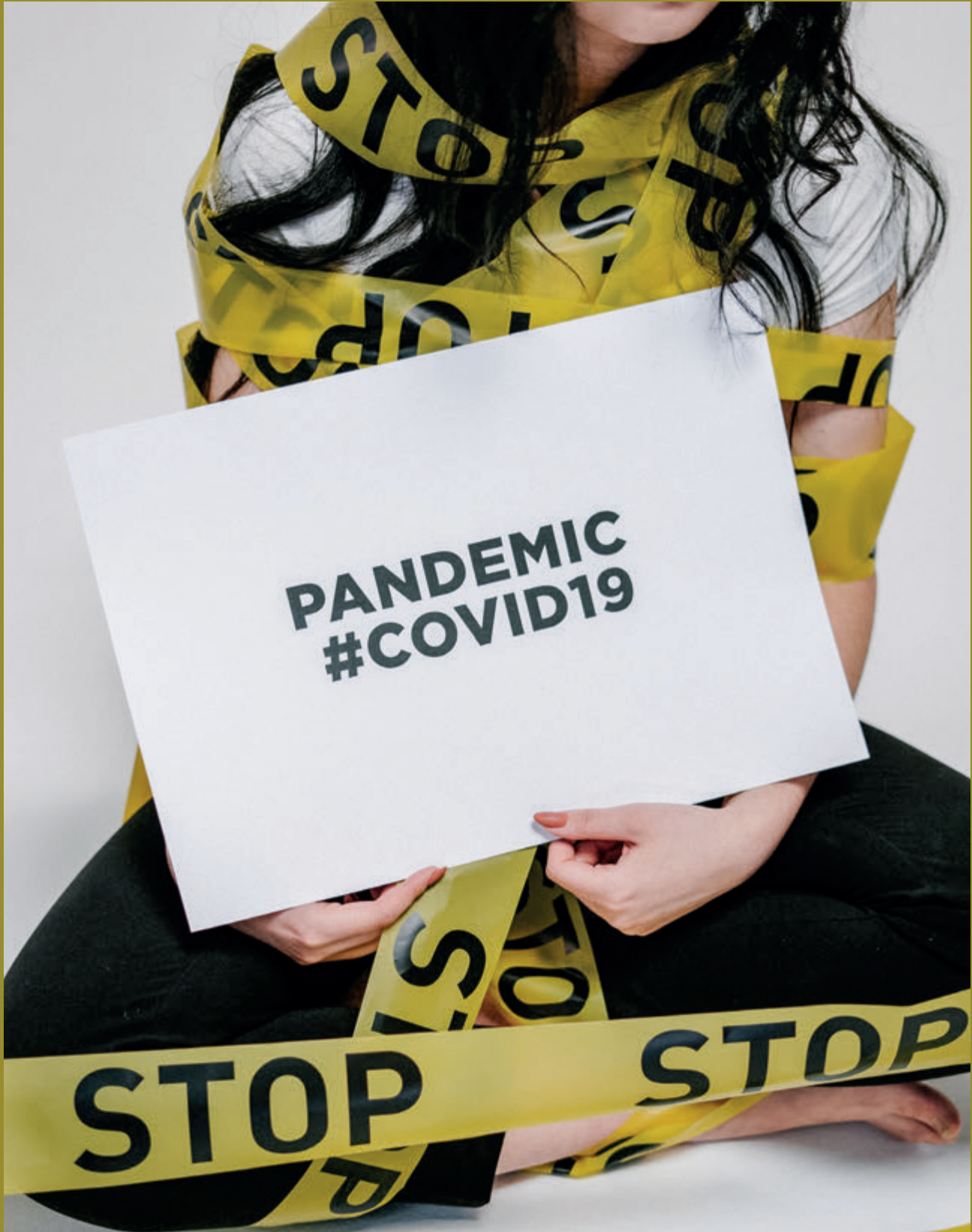
CORPUS  
SİGORTA

# Corpus Sigorta 2. yaşını kutluyor

MaHer Holding bünyesindeki Corpus Sigorta son 2 yılda önemli bir büyüme göstererek özsermaye ve karlılık açısından önemli bir başarı elde etti. **MaHer Holding CEO'su Levent Uluçeçen**, Corpus Sigorta'nın kısa sürede önemli başarılarla imza attığını belirterek, "MaHer Holding Sigorta Grubunun yeni üyesi her ne kadar 2. yaşını kutluyor olsa da kurum olarak Türkiye'de 30 yılı aşkın bir süredir faaliyette. MaHer Holding bünyesine geçtikten sonra birçok bakımdan yenilenen şirket Corpus adını aldı ve kısa sürede önemli başarılarla imza attı. Bu başarıların büyüyerek devam edeceğinden şüphem yok" dedi.

**Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili Ahmet Yaşar** ise başarının rakamlara da yansıdığını belirterek, "2020 yılı ilk 8 aylık verilerine göre 87 Milyon TL kar eden Corpus Sigorta %107 sermaye yeterliliğine ulaşmış durumda. Aktif büyüklüğü ise %21 artarak 487 milyon TL düzeyine gelmiştir. Dinamik ve farklı sektörlere farklı çözümler ve güvenceler sunmaya devam eden Corpus Sigorta ekibi sayesinde bu büyümenin giderek artacağına inanıyoruz" dedi.

Türkiye'de faaliyetine 1989 yılında Goather Sigorta adıyla başlayan, 1990 yılında Goather-Demir, 1992 yılında Demir Sigorta, 2016 yılında Turkland Sigorta adıyla faaliyetlerine devam eden şirket, MaHer Holding bünyesine katıldığı 19 Kasım 2018 yılında Corpus Sigorta adını aldı.





# Yeni Sigorta İhtiyaçları, 2021 Beklentileri

Ardında bıraktığımız 2020 yılı bize farklı tecrübeler ve yeni bilgiler öğretti. Çağın gerekliliklerinin temelinde, ihtiyacı karşılayacak hızlı ve pratik çözümler ile kuvvetli bir teknolojik alt yapı bulunmaktadır.

Sektörün bu zamana kadar yaşadığı sorunlardan bir tanesi, sigorta bilinirliğinin ve bilincinin yeteri kadar gelişmemesi ile kişilerin gelir seviyesindeki duruma paralel sigorta penetrasyonunun yetersiz olmasıdır. Bununla birlikte, sektörümüzün talebe paralel oto sigortalarına daha eğilimli olması, oto sigortalarındaki mevcut yapı ile genel olarak teknik yapıda zarar edilmesi, son senelerde şirket gelirlerinin teknik gelirler ile değil ancak mali gelirler ile sağlanması ve bu gelişimin de sürdürülebilirlikten uzak olmasıdır. Sektördeki bu yapıyla yola çıkarak, penetrasyon seviyelerini yükseltmenin en temel yollarından biri, ihtiyaca özel sigorta ürünlerinin geliştirilmesidir. Basit ve anlaşılır oto dışı branş ürünleri ile birlikte, gelir seviyelerine ve ihtiyaca yönelik mikro ürünlerin oluşturulması, sigortalı adedinin artırılmasının önünü açacak ve sigorta talebini artıracaktır.

Türk Nippon Sigorta öncelik olarak amaçlarımızın, sigortalıların hayatlarını kolaylaştıracak etkin ürünlerle hem maksimum fayda sağlamak, hem de bu faydaların sigortalı adayları tarafından farkındalığını öne çıkartarak genel olarak sigorta bilincini oluşturmak olduğumuzun her defasında altını çiziyor.

Türk Nippon 2021 yılında, oto dışı branş ürünlerine ağırlık vererek özellikle de sağlık ürünleri ile sektörde daha fazla söz sahibi olmayı planlanmaktadır. Bu hedef doğrultusunda, tüm alt yapı ve teknik çalışmaları da tamamlanmıştır.

Firmanın tüm faaliyetleri, sigortalıların 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 en üst seviyede verilmesi planlanmaktadır.



**E. Baturalp Pamukçu**

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

## Türk Nippon Sigorta'dan Bir Yenilik Daha "Covid 19 Yoğun Bakım Teminatı"

COVID-19 salgınının ülkemizde başlamasının hemen akabinde sektörde bir ilki başlatarak, mevcut "Sağlığımız Bizde" TSS ürününe COVID-19 teminatını dahil eden Türk Nippon Sigorta, kasko, konut, ferdi kaza poliçesi yaptracak olan sigortalılarına ücretsiz COVID-19 Yoğun Bakım Teminatı ilave ederek, evde olmak zorunda kaldığımız bu süreçte sigortalılarımızın biraz olsun içlerini rahatlatmak için büyük bir yenilik sunuyor. Bu teminatta herhangi bir yaş sınırı, bekleme süresi ve sğk'lı olma zorunluluğu bulunmuyor. Bu yeni ek teminat ile Türk Nippon Sigorta bu zorlu dönemde de sigortalılarımızın her daim yanlarında olduğunu hissettirmeye devam ediyor.

Türk Nippon Sigorta'dan daha önce sağlık sigortasına sahip olmayan sigortalılar, 'ferdi kaza' poliçesi yaptrarak, rahatlıkla Covid-19 yoğun bakım teminatına sahip olabiliyorlar. Ayrıca, söz konusu Covid-19 yoğun bakım teminatı yeni kasko, konut ve ferdi kaza poliçesi yaptracak müşteriler için geçerli olacaktır. Mevcut kasko ve konut sigortası olan müşteriler dilerlerse münferit ferdi kaza poliçesi satın alarak söz konusu teminata sahip olacak; ya da poliçelerini yenilediklerinde, ilave bir prim ödmeden Covid-19 yoğun bakım teminatından yararlanabilecektir.



HDI Sigorta, spor kulüpleriyle iş birliklerini güçlendirerek artırmaya devam ediyor. Kurum bu kapsamda, daha önce farklı spor branşlarında destekçisi olduğu Fenerbahçe SK ile cep telefon sigortası ürünü özelinde iş birliği anlaşması gerçekleştirdi.

Fenerbahçe Cep Telefon Sigortası adlı ürün ile taraftarlar HDI Sigorta güvencesiyle cep telefonlarını koruma altına alırken kulüplerine de destek olma fırsatı yakalıyor. 525 TL'lik sabit prim ve 9 aya kadar vade farksız taksit avantajları ile satışa sunulan ürün; ekran kırılması, sıvı teması, hatalı aksesuar kullanımı gibi birçok hasara karşı hem yeni hem de hali hazırda kullanılan cep telefonlarını teminat altına alıyor.

## HDI Sigorta ve Fenerbahçe SK Bu Kez Cep Telefonu Sigortası'nda Buluştu!

Fenerbahçe Şükrü Saracoğlu Spor Kompleksi 1907 Tribünü'nde yapılan ürün lansmanı, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Fenerbahçe Genel Sekreteri Burak Çağlan Kızıllan ve tarafların temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Yeni ürün ve iş birliklerine dair değerlendirmelerde bulunan Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, "Bugüne kadar pek çok farklı branşta birçok kulübümüze destek verdik. Bu beraberliklerimizi, sponsorlukların yanı sıra farklı iş birlikleri ile de taçlandırmak niyetindeyiz. Bugün ülkemizin en köklü kulüplerinden, sayısız başarılarına imza atmış Fenerbahçe Spor Kulübü ile Fenerbahçe Cep Telefon Sigortası Projesini hayata geçirmekten büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Gelir paylaşımli projemiz ile taraftarlar cep telefonlarını beklenmedik kazalara karşı güvence altına alırken kulüplerine de katkı sağlayabilecekler. Fenerbahçe'nin en büyük destekçisi olan taraftarına yönelik bu iş birliğinin iki taraf için de hayırlı olmasını diliyoruz." dedi.

Fenerbahçe Genel Sekreteri Burak Çağlan Kızıllan ise konuşmasında "Kulübümüze verdiği sponsorluk desteğinin yanı sıra; geliştirdiği projeler ve yaptığı katkılarla HDI Sigorta belki de en çok bir araya geldiğimiz, adı Fenerbahçe'miz ile özdeşleşmiş aile üyelerimizden biri. Bugün de taraftarlarımıza yönelik Fenerbahçe Cep Telefon Sigortası Projesi için bir aradayız. Günümüzde olmazsa olmazımız haline gelen cep telefonlarımızın şarjının bitmesi, arızalanması ya da bir hasar görmesi birçok işimizi aksatır noktaya geldi. HDI Sigorta da çağın gerekliliklerine uygun, öncü işler ortaya çıkaran bir kurum olarak bir anlamda biz Fenerbahçelilerinin 'cebini' düşündü. Biz de bu projenin camiamız ve taraftarlarımız için faydalı olacağını düşünerek memnuniyetle karşıladık. Proje kapsamında taraftarlarımız telefonlarını güvence altına alırken kulübümüz de buna paralel olarak gelir elde edecek. Yani hem taraftarımız hem de kulübümüzün kazandığı önemli bir adım olacak. Projede emeği geçen herkese teşekkür ediyor, her iki tarafa da hayırlı uğurlu olmasını diliyorum." dedi.



# AKBANK



## 160'tan fazla ülkenin en iyi bankası Türkiye'nin Akbank'ı

Ülkemizde bir ilki gerçekleştirdik ve Euromoney tarafından "Gelişmekte Olan Piyasaların En İyi Bankası"\* seçildik. Ülkemiz ve bankacılık sektörü adına bu ödülü kazanmamızı sağlayan, başta müşterilerimiz, çalışanlarımız ve yatırımcılarımız olmak üzere tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz.

\*Euromoney, Mükemmellik Ödülleri 2020, Gelişmekte Olan Piyasaların En İyi Bankası

Sizin için

# Türkiye'nin Uyduları Türkiye Sigorta'ya Emanet...

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, ülkemizin tek uydu operatörü olan Türksat ile dev bir iş birliği gerçekleştirdi. Yapılan sigorta poliçesi ile Türkiye'nin uzaydaki gözleri olan ve toplam değeri 280 milyon doları aşan milli haberleşme uyduları 'Türksat 3A', 'Türksat 4A' ve 'Türksat 4B' 1 yıl süreyle Türkiye Sigorta tarafından sigortalanıyor ve olası risklere karşı 2.225.000.000 TL değerinde teminat sağlanıyor.





Düzenlenen 'Yörüngedeki Uydu Operasyon Sigorta Poliçesi', yangın ve ek teminatlarını içermesinin yanında uydularımız yörüngede görevlerini yerine getirirken meydana gelebilecek göktaşı çarpması, yörüngeden çıkma ve çarpışma gibi risklere karşı da güvence sunuyor. Ülke genelinde toplam 7.100 dağıtım noktası, 2.600 çalışanı ve 16 milyon müşterisi ile sektörünün liderliğini üstlenen Türkiye Sigorta, hayata geçirdiği öncü çalışmalarını imza attığı güçlü iş birlikleri ile zenginleştirmeyi sürdürüyor.

### **Bu Anlaşmayla Türkiye Sigorta'nın Hizmet Sınırları Uzaya Taşındı...**

Şirket bu kapsamda, Türkiye'nin uydu operatörü Türksat ile önemli bir anlaşmaya imza attı. Yapılan iş birliği ile 'Türksat 3A', 'Türksat 4A' ve 'Türksat 4B' haberleşme uyduları, 1 yıl süreyle Türkiye Sigorta tarafından sigortalandı.

Üç milli uydunun, yerli ve milli bir sigorta şirketi tarafından teminat altına alınması sektör açısından da bir ilk olurken; söz konusu iş birliği ile Türkiye Sigorta'nın hizmet sınırları uzaya ulaşmış oldu.

Hatırlanacağı üzere Türksat 3A uydusu 13 Haziran 2008, Türksat 4A uydusu 14 Şubat 2014, Türksat 4B ise 16 Ekim 2015 tarihinde uzaya gönderilmişti.

### **"Gücümüzü Adımızdan Alıyor, Türkiye Markası İçin Sınır Tanımıyoruz"**

Çevik iş yapış biçimleri ve ileri teknoloji altyapısıyla sigortacılığa yepyeni bir soluk getirdiklerini ve alanında güçlü kurumlarla yaptıkları anlaşmalar sayesinde etki alanlarını Türkiye'nin değerlerini büyütmek üzere genişlettiklerini belirten **Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli** şöyle konuştu; "Bugün her iki kurumun da tarihçesi açısından çok önemli bir gün. Yaptığımız anlaşma ile uzayda uydu sahibi 30 ülkeden biri olan Türkiye'mizin milli haberleşme uydularını Türkiye Sigorta güvencesi altına alıyoruz. Uydu teknolojilerine yatırımlarına devam eden, 1994 yılından günümüze bu alanda olağanüstü mesafe kat eden Ülkemizin haberleşme uydularına destek sunmanın heyecanını taşıyoruz. Biliyorsunuz; Türkiye tarihinin en büyük doğal gaz keşfi Sakarya Gaz Sahası'ndaki Tuna-1 kuyusunda yapıldı. Biz de Türkiye Sigorta olarak ilk poliçemizi Tuna-1 kuyusunun sigortalanması kapsamında düzenlemiş ve yerli ve milli yatırımlara teminat vermeyi sürdürerek; daha güçlü bir geleceğin inşası yönünde Türkiye'nin kararlı duruşunda, Türkiye Sigorta olarak yerimizi alacağımızı belirtmiştik. Bugün, bu yönde öncü bir adım daha atmanın mutluluğunu yaşıyoruz; Türkiye'nin değerlerini uzayda da güvence almanın gururunu taşıyoruz. Türksat'ın değerli yönetimine ve projede emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum".

**Türksat Genel Müdürü Cenk Şen** ise Türksat 3A, Türksat 4A ile Türksat 4B'nin ülkemiz kamu sigorta şirketlerinin bir araya gelmesi ile kurulan Türkiye Sigorta tarafından sigortalanması ile Türkiye'nin uydularının milli kaynaklarla sigortalanmış olacağını ve ülke kaynaklarının çok daha etkin kullanılmış olacağını vurgulayarak sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu anlaşma ile hem ülkemizin hem de şirketimizin kaynaklarına koruma sağlayacağız. Ayrıca Türkiye Sigorta Şirketi'nin de tecrübesinden istifade edilmiş olunacak. Bilindiği gibi Türksat olarak, bir yandan uydu ve uzay teknolojileri ile bilişim altyapısının kurulması ve küresel pazarlara açılmak üzere önemli adımlar atarken, diğer yandan uydu ekosisteminin tüm Dünya'ya ulaşması ve milli uydu ekosisteminin geliştirilmesi için önemli çalışmalar yapıyoruz. Bu kapsamda gerçekleştirdiğimiz büyük atılımlarla uydu haberleşme alanında bölgesinde lider ve örnek teşkil edilecek bir kurum hâline geldik. Bu yıl filomuza katılacak olan Türksat 5A ve önümüzdeki yıl uzaya fırlatılacak Türksat 5B uyduları ile şirketimiz, 5 adet aktif uyduya sahip olacak ve Dünya uydu operatörleri arasındaki önemli yerini perçinleyecek. Türkiye'yi geleceğin inşasında hem Dünya'da hem de bölgesinde önemli bir konumda yer alma fırsatı bekliyor. Bizler de şirket olarak bugün olduğu gibi sağlam adımlar atarak ülke geleceği için kritik olan rolümüzü daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz."

# Türkiye Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Poliçesini Yeni Teminatlarla Güçlendirdi

*Gücünü adından alan sigorta sektörünün lider şirketi Türkiye Sigorta, sağlık hizmetini 83 milyona ulaştırma hedefi doğrultusunda ürünlerini yeni teminatlarla daha da cazip hale getiriyor. Türkiye Sigorta, son yıllarda büyük ilgi gören Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçelerine ameliyat tazminat teminatı, check up teminatı, doğum ve hamilelik takibi teminatını ekledi.*

## **Ameliyatlara büyük güvence**

Ameliyat Tazminat Teminatı, sigortalının tedavi gideri için poliçesini kullanmaya ihtiyaç olmadığı durumlarda sigortalılara ekstra destek sağlıyor. Yıllık limiti 10.000 TL olan teminat kapsamında, poliçe ve sağlık sigortası özel şartları doğrultusunda ameliyat giderlerinin sigortacıdan talep edilmemesi halinde sigortalıya ilgili ameliyatın Ameliyat Tazminat Teminatı limiti ödeniyor. Ödenen bu teminat limiti Sağlık Uygulama Tebliği'nde (SUT) belirtilen rakamda gerçekleşiyor. Sigortalılar ihtiyaç halinde, poliçeye ilk giriş tarihinden 180 gün sonra bu avantajdan faydalanabiliyor.

## **Check up teminatı ile sağlığın kontrol altında**

Tamamlayıcı Sağlık Poliçesi içerisinde sağlanan diğer avantajlı yenilik ise Check up teminatı. Her bireyin yaptırması gereken Check up taraması; kanser, kalp ve damar hastalıkları, diyabet gibi kronik rahatsızlıkların erken teşhisi ile olası durumlarda erken önlem alınmasına olanak sağlıyor. Check up teminatımız kapsamında sunulan tahlil ve kontroller ile gelecekte ortaya çıkabilecek sağlık problemleri saptanabilir ve geç kalınmadan önleyici tedbirler alınabilir.

## **Annelere doğum kolaylığı**

Tamamlayıcı Sağlık Poliçesi Doğum ve Hamilelik Takibi Teminatı ile özel hastanede doğum yapmak isteyen annelere kolaylık sağlanıyor. Limitsiz olan bu teminat sayesinde hem tercih edilen anlaşmalı özel hastanede doğum gerçekleştirebiliyor hem de hamilelik süresince gerekli rutin kontroller karşılanıyor.

## **Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda %40'a varan indirim hakkı**

Öte yandan Türkiye Sigorta, Tamamlayıcı Bireysel Sağlık poliçesinde, İstanbul ilinde sadece yatarak tedavide 0-49 yaş aralığına %30, 50 yaş ve üzerine %20 indirim; İstanbul dışında ise 0-49 yaş aralığına %40, 50 yaş ve üzerine %30 şeklinde indirim imkanı da sağlıyor. Yatarak+ayakta tedavilerde ise 0-49 yaş aralığına %5 indirim, İstanbul dışı illerde ise 0-49 yaş aralığına %20, 50 yaş ve üzerine %10 indirim uygulanıyor.

## **Anlaşmalı kurum seçeneği sadeleştirildi**

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, sigortalıların ihtiyaçları ve bütçelerine en uygun alternatifini kolaylıkla seçebilmeleri için anlaşmalı sağlık kurumu seçeneklerini de sadeleştirdi. Mevcutta 4 adet olan kurum seçeneklerini Altın Network ve Gümüş Network olmak üzere düzenledi. Anlaşmalı sağlık kurumlarına ilişkin detaylı bilgi için [www.turkiyesigorta.com.tr](http://www.turkiyesigorta.com.tr) web sitesini ziyaret edebilirsiniz.







# Aracını İyi Kullanan Aksigortalı Poliçede Avantajı Yakalıyor!

Yeni nesil sigortacılık anlayışıyla ürün ve hizmetlerini geliştiren Aksigorta, kasko poliçelerinde yeni bir dönem başlattı. Fiat Connect ile yapılan iş birliği neticesinde Türkiye’de bir ilk olarak kasko poliçeleri artık kişiye göre şekillenecek; aracın kullanım gün sayısı ve müşterinin sürüş skoru kasko fiyatına yansıtılacak.

Sigortacılık sektöründe sınırları yeniden çizen Sabancı Holding iştiraki Aksigorta, müşteri odaklı yaklaşımlarına bir yenisini daha ekledi. Kasko poliçelerinde yeni bir dönem başlatan Aksigorta, Fiat Yol Arkadaşım Connect ile iş birliği yaptı.

Türkiye’de bir ilk olan ‘Fiat Yol Arkadaşım Connect Kasko’ ile Fiat Yol Arkadaşım Connect teknolojisiyle temin edilen verilere göre Aksigorta kasko poliçeleri kişiye özel belirlenecek. Sürücüler bu sayede daha avantajlı fiyatlardan kasko yaptırabilecek; aracın kullanım gün sayısı ve müşterinin sürüş skoru kasko fiyatına yansıtılacak.

Bu uygulama ile kasko tutarı sürücünün kullanım şekli ve süresine göre çok daha avantajlı hale gelecek. Uygulamayı kullanan sürücüler, araç kullanım verileri analiz edilerek hesaplanan sürüş puanının haricinde; otomobilin kullanım süresine göre kasko poliçelerinde yüzde 10’un üzerine çıkan indirimlerden faydalanabilecek.

## Aracını iyi kullanan sürücü daha az ödüyor

Poliçe fiyatlaması kullanım süresi ve sürüş puanı olmak üzere iki temel veri üzerinden hesaplanıyor. Poliçeye artı bedel yansıtılmadan analiz yapan sisteme göre, sürüş puanı 75’in üzerinde olan kullanıcılara, toplam poliçe tutarı üzerinden yüzde 8,5 ile yüzde 10 arasında indirim uygulanıyor. Bununla birlikte, araç kullanım süresine göre 250 TL’ye varan indirimler de Aksigortalıların bekliyor.

Söz konusu veriler, poliçe yenileme döneminde Aksigorta tarafından değerlendiriliyor ve kasko poliçe indirimleri kişiye özel olarak belirleniyor. Böylece, kasko fiyatlarının içindeki göreceli yüksek risk maliyeti, aracını iyi kullanan sürücüye yansıtılmıyor, kullanım gün sayısı da hesaplamada dikkate alınmıyor.





Biraz olsun,  
içiniz rahat olsun!



Sadece  
Türk Nippon Sigorta'da!

TÜRK NİPPON SİGORTA  
COVID-19 YOĞUN BAKIM TEMİNATI





# Uğur Gülen

Aksigorta Genel Müdürü



**“60 yıllık bir şirket olan Aksigorta, vatandaşlarımıza yardım eden de bir sigorta şirketi. Aksigorta, Aksigorta olduysa toplum sayesinde oldu. Yaşadığı çevreye ve topluma da bir fayda sağlayan bir kurum olmamız gerek.”**

**Aksigorta Genel Müdür Uğur Gülen, pandemi ile birlikte teknolojinin ve dijitalleşmenin hayatımızda daha büyük yer kaplamasıyla birlikte Aksigorta olarak toplumsal sorumluluklarını yerine getirmek ve topluma katkı yapmak amacıyla “Dijital Güvenlik Platformu”nu hayata geçirdiklerini ve Covid-19 sürecinde acenteleri ve çalışanları için ne gibi aksiyonlar aldıklarını Sigorta Life sayfalarında anlattı.**

**Uğur Bey, okuyucularımız için bizlere kısa da olsa kendinizden bahsedermisiniz? Sigortacılık serüveniniz nasıl başladı?**

Aslında sigorta sektörünü çok bilen biri değilim. Daha öncelerinde bankacıydım, oradan da tesadüfen 2004 yılında Akemeklilik'te çalışmaya başladım. 2009 yılına kadar da burada görev yaptım. Mayıs 2009'dan itibaren Aksigorta'ya Genel Müdür olarak atandım. 1 Mayıs 2009'dan itibaren Aksigorta'dayım. 11 yılı bitirdim, 12 yılı bitirmeye doğru ilerliyorum. Sigorta sektörünü her gün deneyimleyerek öğreniyorum, çok derin bir iş. Sigortanın diğer sektörlerden büyük farklılıkları var. En büyük farkı ise; diğer sektörlerde mal sattığımız an maliyetini biliyorsunuz. Sigortacılıkta ise önce fiyat belirleyip mal satıyorsunuz, sonra maliyetin oluşmasını bekliyorsunuz. Türkiye şartlarında da bu durumu öngörebilmek zor. Değişim oldukça da yeni riskler ortaya çıkıyor.

**Dünyadaki bütün dengeleri altına üstüne getiren bir pandemi süreci yaşıyoruz. Aslında sigorta sektörü bu dönemde çok iyi bir sınav verdi. Aksigorta olarak Covid-19 sürecini nasıl geçirdiniz? Bu süreçte ne tarz önemler aldınız?**

18 Mart 2020 tarihinde Aksigorta olarak ilk ofis faaliyetlerine ara veren kurumlardan biriyiz. Çalışanlarımız o tarihten itibaren evden çalışmaya geçti. Bizler için de muazzam bir deneyimdi. Aslında daha önceden dijitalleşmeye çok ciddi yatırım yapmıştık, veri ve data hatlarımızı güçlendirmiştik. Ancak bunları yaparken pandemi olur da evden çalışırız diye yapmamıştık. Genel müdürlük ve bölgelerimiz arasındaki veri, ses ve görüntü alışverişini daha etkin ve kesintisiz yapabilmek için yapmıştık. 18 Mart'tan önceki hafta alt yapımızı test etmek için çalışanlarımızın yüzde 25'inin evden çalışmasını isteyerek dijital alt yapımızı denetlemek istedik. 19 Mart'ta bu durumu deneyimleyince sanki 40 yıldır uzaktan çalışıyormuşuz gibi işlerin kesintisiz olarak aktığını gördük ve gün geçtikçe de böyle çalışmanın getirdiği kazanımları fark etmeye başladık. Aslında madalyonun iki yüzü vardır. Kazandırdığı gibi kaybettirdiği alanlar da oldu ancak kazançlar çok hızlı bir şekilde öne çıktı. Bu süreçle birlikte çok daha etkili ve verimli bir şekilde daha fazla kişiye dokunmaya başladık.

## “Aksigorta’yı Aksigorta yapan çalışanlarımızdır”

Pandemi için iyi bir başlangıç yaptık. Hemen arkasından da o günün ruhuna uygun neler yapabileceğimizi planlamaya başladık. Bizler için burada çok önemli iki paydaşımız var. Bunlardan birisi çalışanlarımız ve aileleri, bir diğeri ise dağıtım kanallarımız. Ancak en önemlisi çalışanlarımız diyebilirim. Çünkü Aksigorta’yı Aksigorta yapan çalışanlarımızdır. Onların motivasyonlarını kaybetmemek için hemen meditasyon programlarına, sabah yogalarına ve sohbet toplantılarına başladık. Güçlü bir iletişim ağı yerleştirdik. Yolda kaybolmamak için bir sonraki adımı sürekli gösterdik. Çalışanlarımızı çok yakından takip edip bu zor dönemleri atlatacak desteklerimizi sağladık.

İkinci en büyük paydaşımız ise dağıtım kanallarımız; çoğunlukla acente, banka ve brokerlarla çalışan bir sigorta şirketiyiz. Bankalar ve brokerlar kurumsal yapı oldukları için kendi içerisinde birçok şeyi çözebiliyor. Ama acenteler mikro işletmeler; aslında acenteler birçok kurumla çalışıyorlar ama o kurumun bir uzantısı gibiler, kurum içerisinde değiller. Bu dönemde en önemli şey bir kozanın içerisinde olabilmek. Aksigorta da acentelerine bunu sağladı ve onlara kol kanat gerdi.

## “Kendimizi acentelerimizin yerine koyarak onların ihtiyaçlarını düşündük”

Aslında birçok kişi ne yaparız diye düşünürken, bizler acente destek paketini açıkladık. Günün sonunda onları unutmadığımızı ve onların yanında olduğumuzu hissettirdik. Böyle bir dönemde çok doğru bir hamle oldu. Yalnız olmadıklarımı gördüler. Nakit akışlarının bozulmaması için ayda bir komisyon ödemesini haftada bir komisyon ödemesi olarak değiştirdik. Birtakım hedef komisyon sistemleri vardır, oradaki çıtalarını aşağıya çektik. Herkes rahatlıkla onları hak etsin diye. Bu dönemde internet bağlantısı en önemli şey, herkese internet altyapısını yükseltecek paketler sunduk. Bununla da sınırlı kalmayarak aileleriyle keyifli vakit geçirebilmeleri için Digtürk üyelikleri sunduk. Kendimizi acentelerimizin yerine koyarak onların ihtiyaçlarını düşündük. Hem maddi hem de manevi anlamda onların ihtiyaçlarını gidermeye çalıştık. Acentelerimizin 7/24 ulaşabilecekleri tıbbi yardım hattı imkânı da sağladık. Bu süreci bir de eğitim programlarıyla da süsledik. Samimiyetle söyleyebilirim ki binlerce acentemiz bu eğitim programlarına katıldı. Şu anda ise eğitim programlarımızı sadece Aksigorta acentelerine değil bütün acenteleri kapsayacak şekilde genişlettik. 28 Nisan Aksigorta’nın 60’ncı yılıydı, tam Covid-19 ortasına denk geldi. Ne yapalım diye düşünürken ödül verelim dedik. Acentelerimizin çalışanlarının hepsinin cep telefonlarını aldık ve onlara harcamaları için hediye çeki gönderdik. Acente sahiplerini de unutmadık ve onlara da karşılıksız ödülleri verdik. Bu dönem zarfında onları yalnız hissettirmedik. Muazzam güzel tepkiler aldık ve bizler de motive olduk. Bu dönemde müşterilerimizin de her zaman olduğu gibi yanlarında olduk. Kapıdan al, kapıdan teslim et uygulamasını devreye soktuk. Whatsapp üzerinden hasar süreçlerini yönetme uygulamamız vardı. Bunu daha da yoğunlaştırdık. Ticari müşterilere, kurumsal müşterilerimize ve kobilere belli tutara kadar olan hasar ödemelerinde belge ve fotoğrafları dijital ortamda paylaşabilmeleri gibi hayatı kolaylaştırıcı uygulamalarımız oldu. Sadece Aksigorta tarafını anlattım sizlere ancak sigorta sektörü de pandemi dönemini çok güzel değerlendirdi.

## “Dijitalleşmenin getirdiği riskler hakkında bir eğitim açığı var ve Aksigorta bu ihtiyacı karşılayacak”

**Pandemi süreciyle birlikte aslında dijital bir olgunluğa da ister istemez ulaşmış olduk. Dijitalleşme her ne kadar önemli olsa da beraberinde dijital riskleri de getirmiş oldu. Geçtiğimiz günlerde Boğaziçi Üniversitesi iş birliği ile bir sosyal sorumluluk projesine imza attınız. Dijital Güvenlik Platformu olarak Türkiye’nin dijital güvenliğine önemli bir katkıda buldunuz. İzleyicilerimiz için “Dijital Güvenlik Platform”undan bahsedebilir misiniz?**

Bizim önem verdiğimiz konulardan biri de şu ki; kapitalist bir dünyada yaşıyoruz ve işimiz ortaklarımızın koyduğu sermayeden onlara iyi bir getiri sağlamak ve bunu sürdürülebilir bir şekilde sağlamak. Fakat gezegenin bugünkü geldiği noktaya bakınca aslında tek işimizin de ortaklarımıza finansal faydalar yaratmak olmadığını görüyoruz. 60 yıllık bir şirket olan Aksigorta, vatandaşlarımıza yardım eden de bir sigorta şirketi. Aksigorta, Aksigorta olduysa toplum sayesinde oldu. Yaşadığı çevreye ve topluma da bir fayda sağlayan bir kurum olmamız gerek. Kuruluşumuzun her 10 yıllık döneminde bir sonraki on yıl için projeler yaparız. 60’ncı yılı kutlarken bir meşale yakalım istedik. O meşale de 70’nci yıla kadar yanık kalsın. Ben Aksigorta’da bütün çalışanlarla konuşurum. Sohbetlerimin sonunda da bir sorum vardır; “Elinde sihirli bir değnek olsa neyi değiştirirsin?” bu soruya herkesten cevap alırım. 700’e yakın bir cevap var defterimde. Muazzam duyarlı bir gençlik geliyor. Bu soruya çok büyük oranda verilen cevaplar üç ana başlıkta. Birincisi gezegenin, doğanın korunması, diğeri insanı merkez alan cevaplar diyebilirim. Üçüncü başlık da teknolojinin dijitalleşmenin getirdiği faydalar kadar tehditlere karşı önlemler adı altında verilen cevaplar. Bizler de 60’nci yılımızda üç tane proje yapalım diye yola çıkmıştık. Bunlardan bazıları çok küçük ve ses getirecek şeyler olmasa bile kendi içimizde çok severek yaptığımız işlerdi. Dijital tarafta ise, ne yapabiliriz diye düşününce pandeminin de birden ortaya çıkması ve herkesin aşırı dijitalleşmesiyle birlikte hiç görmediğimiz ve ummadığımız bir ortama girdik. Bu dönemde şunu fark ettik; toplumun hiçbir kademesi burada ortaya çıkan risklerin bütününe hâkim değil. Kulaktan kulağa duyuyor ama tam tarif edemiyor ve eksik biliyor. Bu konuda bir eğitim ihtiyacı var ve bu eğitim ihtiyacının karşılanması Aksigorta’nın topluma vereceği hediyelerden biri olur diye düşünerek Dijital Güvenlik Platformu’nu kurma kararı aldık. Dijital Güvenlik Platformu her anlamda dijital dünyada birey olarak sizlerin, çocuklarımızın, ebeveynlerin, işletmelerin yani herkesin teknolojinin faydalarının yanında getireceği tehditler hakkında haberdar olmasına yönelik en doğru, en güncel bilgileri vermek üzere kurulan bir platform. Ve bu platformu kurmak kadar içeriğinin de doğru hazırlanması gerekiyor. Daha çok kişinin bunu kullanmasını sağlamak, toplumun her seviyesinde bu farkındalığı artırmak amacıyla yapılmış bir eğitim projesi diyebiliriz. Keyifle yaptığımız bu proje için çok iyi geri dönüşler aldığımızı da söyleyebilirim.





# “Bu gezegen hepimizin ve onu korumamız lazım”

## Son olarak Sigorta Life izleyicileri için bir mesajımız var mı?

Öncelikle Sigorta Life'a yayın hayatında başarılar dilerim. Sigorta hayatımızın önemli bir parçası ve en güzeli ise sigortaya ihtiyacımız olmadığı zamanda sahip olmak. İhtiyacımız olduğu zaman sigortalı olmak sizin için geç olabilir. Müşterilerimize ve okuyucularımıza risklerin anlık olarak gelişebileceğini, sigortaya ihtiyaçlarının olmadığı zaman sigortalı olmaları gerektiğinin altını çizmem gerekiyor. Bunun da en iyi örneklerini 2020 yılında gördük. 2020 pandemi ile anılsa da aslında uzay istilasından her şeyi yaşayarak deneyimlediğimiz bir yıl oldu. Elazığ depremiyle başladığımız bir yılda ilk defa herkesin böylesine büyük bir pandemi ile karşılaşmasıyla evlerimize kapandık. Onlar bitti yağışlar, seller başladı. O bitti dolu başladı, binlerce araç hasar gördü. Tam düzelecek derken Ege depremi ve tsunami ile sarsıldık. Döviz kurları da belli seviyelere geldi. Bütün her şeyi yaşadığımız bir yıl oldu. Bu kapsamda herkese sağlık dilerim. Her şeyin başı sağlık. Bu gezegen hepimizin ve onu korumamız lazım. Basitliği tercih ederek aşırı tüketim ve aşırı yok etme arzümüzü tırpanlamaya çalışarak daha basit yaşamları tercih etmeliyiz. Güvencede yaşayabilmek için de sigortasız da kalmamalıyız.

## Uğur Gülen ile Kısa Kısa...

### Tuttuğunuz bir takım var mı?

Galatasaraylıyım.

### Seyahat etmekten keyif aldığınız ülke hangisi?

İspanya

### Dinlemekten keyif aldığınız sanatçı kimdir?

Hiç ayırım yapmam ama Ege türküleri dinlemeyi çok severim. O yüzden Tolga Çandar diyebilirim. Ajda Pekkan'ı da çok severim.

# AXA Sigorta'dan Renault ve Dacia Araçlarına Özel Anlaşmalı Marka Kasko Sigortası

AXA Sigorta, Renault ve Dacia iş birliği kapsamında hayata geçirdiği kasko ürünü ile Marka Kasko'nun geniş imkanlarına ek olarak Renault ve Dacia sahiplerine yetkili servislerde marka standartlarında onarım taahhüdü veriyor.

Sigortalıların hayatlarının her anında güvenebilecekleri bir çözüm ortağı olma bakış açısıyla sektörde değer yaratan AXA Sigorta, otomobil sektöründe faaliyet gösteren önde gelen markalara sunduğu geniş kapsamlı ve avantajlı kasko anlaşmalarına bir yenisini daha ekledi. AXA Sigorta, Renault ve Dacia marka otomobil sahiplerine Ekim ayından itibaren Marka Kasko ürününe ek olarak farklı avantajlar sunuyor. Renault ve Dacia yetkili servislerinde geçerli olacak avantajlar arasında; marka standartlarına uygun onarım taahhüdü, yılda iki defa 15 gün olacak şekilde ikame araç temini, 10.000 TL'lik hukuksal koruma teminatı ve Renault ve Dacia markalarında geçerli 750 TL mini onarım yer alıyor.

## *Renault ve Dacia Sahipleri Marka Kasko'nun Geniş Teminatından Faydalanıyor*

Sektördeki en geniş teminatlara sahip ürünlerden olan Marka Kasko sigorta poliçesinin kapsamında; sigortalıların kaza sonucu oluşan hasarlarının tazmini dışında çalıntı, yangın, cam kırılması, doğal afetler ve hayvanların araca vereceği zararları da teminat altında yer alıyor. AXA güvencesi Marka Kasko sigorta poliçesi bir kez satın alındığında anahtar kaybı ek teminatı da sigortalılara sunulan hizmetler arasında bulunuyor. Araçta oluşan küçük çaplı hasarlar ise küçük onarım ek limiti ile poliçe kapsamına dahil edilebiliyor. Araç hasar gördüğünde ise Asistans hizmetine başvurarak ikame araç hizmeti başta olmak üzere, seyahat ve mecburi konaklama giderleri de sigorta kapsamında tazmin edilebiliyor. Ayrıca AXA Marka Kasko sigortası kapsamına girildiği anda sigortalılar 7/24 Asistans Hizmetlerinden de faydalanmaya başlıyor.





**AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkam ve İcra Kurulu Üyesi  
Firuzan Işcan;**

“AXA Sigorta olarak farklı sektörlerin ihtiyaçları paralelinde yeni ürünler geliştiriyor ve her dönem özel ürünlerle sigortalılarımıza avantajlar sunuyoruz. Ekim ayı itibarıyla Renault ve Dacia ile yaptığımız iş birliğiyle kasko ürünüümü- zü sunmaya başladık. Marka Kasko sayesinde Axa sigorta ile Renault ve Daica aileleri arasında var olan bağlarımızı daha da güçlendireceğimizi düşünüyorum. Sadece marka kasko değil bayilerdeki hasarları da dikkate aldığımız birlikte çok geniş ve güçlü bir iş hacmimiz var. Dağıtım kanalı güçlü bir şirket olarak, Renault ve Dacia markalı araçların tam güvenceyle sigortalanması noktasında birçok katkı sağlayacağımızı inanıyoruz” dedi.



**Renault MAİS Genel Müdürü Berk Çağdaş;**

“Renault MAİS olarak en önemli önceliğimiz olan müşteri memnuniyeti için hayat kolaylaştırıcı çözümler sunmaya hız kesmeden devam ediyoruz. OYAK ve Şirketlerinin Türkiye’de, Renault Grubu’nun dünya genelinde Axa Sigorta ile uzun yıllara dayanan köklü bir iş birliği, tüm taraflar için verimli çalışmalar ortaya çıkarıyor. Bu kapsamda Renault ve Dacia sahiplerinin de AXA Sigorta poliçe tercihleri her zaman yüksek oldu. Renault Kasko ve Dacia Kasko ürünlerimiz için gerçekleştirdiğimiz bu yeni iş birliği, AXA Sigorta’nın sektör deneyimi ile Renault ve Dacia markalarımızın yaygın satış ve satış sonrası ağına bir araya getirerek iş ortaklığımızın daha da gelişmesine katkıda bulunacak. Uygulamanın yetkili satıcılarımızı ve müşterilerimizi son derece memnun edeceğine inanıyor, Renault MAİS, ORFİN ve AXA ailelerine hayırlı olmasını temenni ediyorum” ifadelerini kullandı.



**ORFİN Finansman Genel Müdürü Özgür Öztürk;**

“Orfin Finansman olarak, Renault ve Dacia markalarımızın müşterilerine yenilikçi finansman olanakları sunarken, müşterilerimizin avantajlı sigorta ürünleri ile buluşturulmasında da etkin bir rol üstlenmekteyiz. Sigorta sektörünün deneyimli ve güçlü isimlerinden AXA Sigorta ile gerçekleştirilen bu yeni birliktelik ile markalarımız arasındaki yakınlığı artırmayı ve müşterilerimize daha da verimli, yüksek kalitede bir hizmet sunmayı hedefliyoruz. Renault ve Dacia markalarımızdan otomobil alımlarını finanse ettiğimiz tüm perakende ve tüzel müşterilerimizin de bu iş birliğinden mutlu olacağını düşünüyorum; hem müşterilerimiz hem de bu iş birliğinin tüm paydaşları için verimli sonuçlara ulaşılacağına inanıyoruz” ifadelerini kullandı.

# Battaniyeler Değil, Kaskonuz Aracınızı Korur!

İklim değışikliğinin yarattığı riskler hayatımızın her alanında tehdit oluşturmaya devam ediyor. Son yıllarda hem ülkemizde hem de dünyada sıkça karşılaştığımız aşırı yağışlar, dolu, sel vb. iklim değışikliğinin sebep olduğu doğa olayları, hem manevi hem de maddi açıdan olmak üzere birçok alanda kişileri zarara uğratiyor. Gerçekleşebilecek olası risklere karşı kişilere güvence sağlayan sigorta kapsamının ise önemi bu noktada ortaya çıkıyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre dolu kaynaklı hasarların teminat kapsamına alındığı kasko branşında üretilen prim, poliçe sayısına bölündüğünde 2020 yılının ilk 9 aylık döneminde tüm araç grupları bazında ortalama kasko primi yaklaşık 1.700 liraya tekabül ediyor.

Bu veriler ışığında **Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar**, “Günlük ayıracağımız 4,50 TL ile aracımızı halı, kilim ve battaniye ile değil kasko poliçesi ile koruyabiliriz. İklim değışikliği nedeniyle etkisini gittikçe artıran dolu riskini doğal afetler kapsamında maddi

hasarlara neden olan son dönemlerdeki önemli etken olarak tanımlayabiliriz. İklim değışikliğinin etkilerine karşı en iyi koruma sigortadan geçiyor. Dolu nedeniyle sadece araçlar değil iş yerleri ve evler de hasarlar alıyor. Son dönemlerde yapılan konutların çoğunun dış cepheleri yağışlara karşı dirençli olmayan dekoratif amaçlı yalıtım malzemeleri ile kaplandığını, dolu yağışının sonrasında ise dış cephelerin çeşitli hasarlar aldığını görüyoruz. Bu cephelerin sökülüp tekrar yerine konulması çok ciddi masrafların ortaya çıkmasına neden oluyor. Sigortalılarımız konutları için alabilecekleri ‘Doğa Sigorta Sivil Ortak Alan Paket Sigorta Poliçesi’ ile bahsi geçen dolu afetinin yol açtığı hasarlar tamir edilerek herhangi bir sorun ile karşılaşmadan hayata devam edilebilecek” şeklinde konuştu.

Son 3 yılın verileri incelendiğinde dolu hasarı olarak en çok etkilenen iki ilimizin İstanbul ve Kastamonu olduğuna dikkat çeken Gölpınar,

“2017 ve 2018 yıllarında meydana gelen dolu sonrasında Kastamonu ilinde 2.361 ev ve iş yeri yaklaşık 8.000 araç hasara uğradı. 2017 yılı Temmuz ayında iki kez ortaya çıkan dolu nedeniyle 100.000 adeti sigortalı olmak üzere toplamda 180.000 aracın hasar aldığı tahmin ediliyor. İstanbul’da meydana gelen iki dolu hasarı neticesinde farklı kaynaklardan alınan bilgiler doğrultusunda yaklaşık 200 milyon dolar tutarında hasar ortaya çıktı. 2020 yılında meydana gelen hasarların henüz sonuçları tam olarak ortaya çıkmamış olmasına karşı pandemi nedeniyle ikinci el araç satışının yükseldiği bir döneme rast gelmiş olması sebebiyle ortaya çıkacak hasar tutarlarının 2017 yılındaki ile benzerlik göstereceği aşikâr” dedi.

### *Hasarsızlık Oranı Bozulmuyor*

Doğal afetler kapsamında ortaya çıkan deprem, sel su baskını ek teminatlarına bağlı hasarlarda Hazine Müsteşarlığı’nın kararları ile birlikte poliçelerde uygulanan muafiyet ve hasara katılım oranları olmasına karşı, kasko kapsamında verilen dolu ek teminatı için böyle bir uygulamanın mevcut olmadığını hatırlatan Gölpinar, konut ve iş yerleri poliçelerinde ise çok düşük rakamlar ile muafiyet tutarının poliçeye not edildiğine dikkat çekti. Gölpinar, “Doğa Sigorta olarak kasko poliçelerinde dolu yağışının sebep olduğu tüm hasarlarda bir sonraki dönemdeki hasarsızlık oranı da bozulmuyor. Ayrıca, Doğa Sigorta kapsamında dolu risklerini teminat altına alan devlet destekli tarım sigortaları, Türkiye genelindeki yaklaşık 1.700 acente organizasyonumuz ile tarım sektörüne hizmet veriyoruz” ifadelerini kullandı.

Coşkun Gölpinar, dolu hasarı ve diğer her türlü hasarın giderilmesi ile ilgili şu açıklamayı yaptı: “Doğa Sigorta olarak ‘Adresinizde Cam Değişimi ve Onarımı’ hizmeti ile cam hasarlarında yanınızda olmaya devam ediyoruz. Hasar onarımı konusunda uzman ve yaygın Boyasız Göçük Onarım Servislerimiz tarafından öncelikli ve hızlı bir şekilde onarımlarınızı yaptırabilirsiniz. Pandemi döneminde kıymetli zamanınızı harcayarak servise gitme zorunluluğunu da ortadan kaldırıyoruz. Çağrı merkezimizden aldığımız randevu günü ve saatinde adresinizde cam değişim ve onarım hizmetimizden faydalanabiliyorsunuz. Hem zamandan tasarruf ediyor hem de ömür boyu işçilik garantimizden yararlanıyorsunuz. Ayrıca her türlü hasarlarımızda 0850 811 51 00 numaralı çağrı merkezimize de bildirimde bulunabilirsiniz.”

### *Pazar Payını Arttırıyor*

Allstate CEO’su Tom Wilson, satın alma işlemiyle ilgili yaptığı konuşmada “National General’i satın almak pazardaki payımızı artırma yönündeki stratejimizin bir parçası. Attığımız bu adım ile aynı zamanda acente ağı-mızı da genişletmeyi hedefliyoruz” diye konuştu. Bir aksilik yaşanmazsa, Allstate’in National General 2021’in ilk çeyreğinde satın alma işlemlerini tamamlanması bekleniyor.

**Coşkun Gölpinar**

Doğa Sigorta Genel Müdürü





*Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu:*

# *“Dijitalleşme Bizim Ruhumuzda Var”*

Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, Sigorta Life sayfalarına konuk oldu. Öztürkoğlu, Fibaemeklilik'in kuruluşundan bu yana gelişimini özetleyerek bütün dünyayı etkisi altına alan ve dengeleri değiştiren pandemi sürecinde aldıkları aksiyonları aktardı. Öztürkoğlu, bireysel emeklilik sisteminin bir tasarruf sistemi olduğunun belirterek, özellikle gençlerin bu sisteme mutlaka girmeleri gerektiğinin altını çizdi.

## Bizlere biraz kendinizden bahsedermisiniz? Fibaemeklilik ile yollarınız nasıl kesişti?

Ben 1996 yılından beri sigorta sektöründeyim. Meslek hayatına Garanti Sigorta'da başladım. Akabinde aktüerya departmanına geçtim. 2012 yılına kadar da son görevim aktüeryadan sorumlu birim müdürlüğüydü. Ve o dönem içerisinde sigortacılıkta yüksek lisans yaptım, aktüerya alanında yüksek lisans yaptım ve sicile kayıtlı bir aktüerim. Bu süreç içerisinde Fibaemeklilik'in kuruluşunu yapmak üzere bana da Genel Müdür Yardımcılığı teklifinde bulunuldu. Dolayısıyla biz de Fibaemeklilik'i kurmak üzere 2012'nin Kasım'ında kuruluş süreciyle geldik. O zamanki kurucu Genel Müdür Ömer Bey ile 4 yıl boyunca Fibaemeklilik'in hayat alanındaki ruhsatlarını aldık, bireysel emeklilik alanındaki ruhsatlarını aldık. Ve Türkiye'de Türk Sigortacılık ve Bankacılık sektöründe bir ilki gerçekleştirdik. Genel de biliyorsunuz bankadan sigorta şirketlerine genel müdür geliyor, Fibaemeklilik'te ise burada da tersine bir göç verdi. Fibaemeklilik Genel Müdürlüğü olan Ömer Bey Fibaemeklilik'in Genel Müdürlüğü oldu. Onun Genel Müdür olmasına müteakip 1 Şubat 2017 itibari ile de ben Fibaemeklilik'in Genel Müdürlüğü görevini devralmış oldum.

**“Sadece ön yüzde dijital olmanız yetmiyor, süreçlerinizi de bu dijitale uydurmanız gerekiyor”**

## Fibaemeklilik'in kuruluşundan bu yana gelişimini özetler misiniz?

Biz Fibaemeklilik'i kurarken sigorta sektöründe 23 tane hayat şirketi, emeklilik tarafında 18 tane emeklilik şirketi vardı. Dolayısıyla iş modülünün oluştururken gelecek açısından, farklı bir iş modelleri geliştirmemiz gerektiğini kurguladık. Bu kurguda da en öne çıkan şey dijitaldi. Şirketi kurarken altyapımızı tamamen dijitalleşme üzerine kurduk. Amacımız minimum operasyonlarla işlemleri yürütmektir. Sadece ön yüzde dijital olmanız yetmiyor, süreçlerinizi de bu dijitale uydurmanız gerekiyor.

**“Altyapıyı düzgün kurmamız bizim o birleşmeleri çok hızlı yapabilmemize imkân sağladı”**

2013 yılında sektörden çıkmayı düşünen bir hayat şirketinin portföyünü satın aldık. Düşünün daha kuruluş sürecindeyiz ve kendi süreçlerinizi idare ederken başka bir şirketi satın alıp onun müşterilerini tanıyıp hizmet vermektensiniz. Daha 3 yıllık bir şirketken onu içeriye dahil etmek demek, yaklaşık 300 milyon civarında bir fon büyüklüğünü, belli bir birikimli hayat portföyünü, yaklaşık 200 tane acente dağıtım kanalını bünyemize almak demek. Daha sonra 2018 yılında Groupama'ya ait Bireysel Emeklilik portföyünü de resmen devraldık ve emeklilik sektöründe ilk portföy devrini gerçekleştirerek kayda değer bir büyüme hamlesine imza attık. Satın almalarımız ile birlikte geniş bir acente ağına sahip olduk. Burada tabii altyapıyı düzgün kurmamız bizim o birleşmeleri çok hızlı yapabilmemize imkân sağladı. Finansal risk laboratuvarı ile bir çalışma yaptık. “Bir Ömür Boyu Fiba” sloganıyla ve müşterilerimize fonlarını değiştirebilme hatırlatmalarını yaptık. Biz müşterilere piyasada ki dalga-

lanmaları hatırlatıcı, dikkat çekici mesajlar göndererek kısmen de siz bu profildesiniz, bu profilleri tercih edebilirsiniz gibi mesajlar gönderdik. Türkiye gibi bir ortamda sabit bir fon seçerek getiri optimizasyonu sağlayamazsınız.

**“İnşallah bu yıl sonu itibari ile de fon dağılımı değişikliği hakkını da müşterilerimizden devir alacak altyapılarımızı da geliştirdik bunu da ilk defa sizin aracılığınız ile de duyurmuş oluyoruz.”**

Genelde emeklilik şirketleri bir tane portföy yönetim şirketleri ile çalışıyorlar. Biz dedik ki arkasında emeklilik şirketi olmayan portföy yönetim şirketlerine fon yönetirelim, böylece farklı fon tecrübesi olan kurumları da bireysel emekliliğin içerisine dahil edelim. Biz 12 tane portföy yönetim şirketi ile çalışıyoruz. 12 tane portföy yönetim şirketinin yönetmiş olduğu fonları biz müşterilerimize sunuyoruz. Bireysel emeklilik ve hayat tarafında bütün süreçlerinizi bitirebildiğiniz, satışları yapabildiğiniz tek internet sayfası bizim sayfamız. Bizim müşterimiz, sayfamıza girdiğinde bütün ürünleri baştan aşağı tamamen internet sayfamızdan satın alabiliyor. İkincisi de müşterilerin olduğu yerlerde bizler olmalıyız, o yüzden oralara yönelik projeler geliştirdik. Müşterilerin olduğu yerde olmaya çalışan bir kurum haline dönüştük. Geleneksel kanallarından yanında da hep satış yöntemlerini bunlarla geliştiriyoruz. Bununda kökenindeki şey deneyimli kadro ve dijitalleşme.

**“Bütün emeklilik sektörü olarak çok iyi bir sınav verdik”**

## Peki, Fibaemeklilik pandemi sürecinden nasıl etkilendi? Ne gibi önlemler aldınız?

Pandemi süreci bünye olarak alışık olduğumuz bir yaşam tarzı değildi. İlk başta kendi sektörümüz açısından bakarsak biraz tedirgin olduk. Kişisel olarak da tedirgin oldum. İnsanların ücretsiz izne çıkma durumları vardı. İnsanların gelirleri azalınca bireysel emeklilik alanında bir form kaybı olur mu endişesini taşıyor değildik. Sevindirici tarafı hiç olmadı. Dolayısıyla net büyüme açısından baktığımızda geçmişe göre daha pozitif bir etki diyebiliriz. İnsanların hayatları bugün itibari ile zorlaşsa da kişiler birikimlerini gelecekte daha fazla tehdit gördükleri için fonlarını almadılar. Fonlarını almaya bu sektör için çok pozitif etki oldu. Bütün emeklilik sektörü olarak çok iyi bir sınav verdik. Pandemi döneminde bütün emeklilik şirketleri tarafından baktığımızda müşterilerimizi gerçekten oldukça iyi bilgilendirdik. Hayat tarafında tabii kredi hayatlarla büyüyor ve kredilerin bir dönem hızlı artması sektöre olumlu etki yaptı. Ancak kredi dışında burada gidecek çok fazla yolumuz var.

**“Tasarruf bilincinin gelişmesinde pandemi pozitif bir etki yaptı”**

Pandeminin yaratmış olduğu risk algısı arttı bunu ilk etki olarak tamamen sağlık sigortalarında gördük. Toplumda bir sağlık sigortası algısı oluşturdu bu bir süre sonra hayat sigortası ihtiyacını da doğuracak. Tasarruf bilincinin gelişmesinde pandemi pozitif bir etki yaptı. Fibaemeklilik açısından baktığımızda da oldukça pozitif yönde etkilendik diyebilirim.

## Fibaemeklilik olarak bu dönemde farklı ürünler geliştirdiniz mi?

Covid-19 sürecinde farklı ürünler geliştirmedik. Aslında hayat sigortacılığı açısından çok fazla ürün ihtiyacı kalmadı diyebilirim. Ürün eksikliği açısından baktığımızda yaşanan bir nüfus var, dolayısıyla yaşlılıkla ilgili ürünlere ihtiyacımız var. İlerideki dönemlerde geliri tamamlayıcı ürünlere eksikliklerimiz var ama pandemi döneminde yeni ürünleri insanlara anlatabileceğimiz bir dönem değildi, mevcut olanı aktarmamız gerekiyordu. Dolayısıyla pandemi döneminde mevcut ürünleri, mevcut teminatları ve mevcut hususları daha fazla müşterilere anlatma imkânı bulduk. Eskiden hiç açılmayan telefonlarımız açılmaya başladı, bizler de kendimizi daha iyi tanıtabilme imkânı bulduk. Müşteriyle bu anlamda ilişkilerimizi geliştirdik. Pandemi dönemi içerisinde online doktor hizmeti sunduk. Yani evden çıkamıyorsanız Fibaemeklilik olarak ister BES, ister hayat ürünlerimize hemen online doktor hizmetlerimizden yararlanabilirsiniz. Sağlık ile ilgili sorunlarınızı iletebilirsiniz. Biz bu süreçte üründen ziyade hizmet çeşitliliğini artırdık diyebilirim.

## BES'ten çıkış yapan biri geri dönmek istediğin de eski haklarından yararlanabiliyor mu?

Eğer tek bir sözleşmesi varsa sistem içerisinde yararlanamıyor. Müşterimiz açısından baktığımızda çokta büyük bir kaybı oluyor. Çünkü, bizim bireysel emeklilik sistemi içerisinde en önemli özelliklerinden birisi devlet katkısıdır. Dolayısıyla bu süreçler içerisinden çıktığımızda aslında zaman kaybediyorsunuz. Özet olarak söylemek gerekirse, çıkan bir kişi tekrar girebilir ama çıkmanın oldukça yüklü bir maliyeti var.

# “Dijitalleşme bizim ruhumuzda var”

## Fibaemeklilik olarak yarınlar için yani 2021'e nasıl hazırlanıyorsunuz? Stratejileriniz ve bu konuda beklentileriniz neler?

2021'i önce tahmin etmeye çalışıyoruz. Aslında kuruluş felsefemizden çok uzaklaşmıyoruz. Dijitalleşmeyle müşterilerimize nasıl temas edebiliriz diye düşünüyoruz. Çünkü dijitalleşme bizim ruhumuzda var. Fibaemeklilik olarak internet şubeden işlem yaptırmaktan ziyade, biz chatbotumuzu sadece chat yapmak için kullanmıyoruz. Chatbotumuzu biz daha interaktif bir şekilde kullanarak hemen iki tıkla işlemi yapıp sorularımızın cevabını bu sayede alabiliyorsunuz. İşlem yapabilen bir uygulama geliştirdik. Bu sayede müşterilerimize daha fazla kolaylık ve interaktiflik sağladık. Bunu daha fazla kullanmaya başlayacağız. Bireysel emeklilik tarafında yeni yeni projeler yapıyoruz, örneğin Pegasus ile anlaşmamız var. Vodafone ve Carrefoursa ile de anlaşmalarımız bulunuyor. Bizim

temas noktalarımız müşterinin yaşantısında olan yerlerle entegrasyonu sağlamak. Bu süreçte hedeflerimizden biri farklı noktalar ve satış işlemlerimizi daha fazla geliştirmek diyebilirim. Yeni dönemde ele aldığımız hususlardan bir tanesi de Türkiye yaşanan bir nüfus. Yaşlılık diğer gelişmiş ülkelerde ki hızla gitmiyor, biz de daha hızlı gidiyor. Yaşlanan nüfusun, bireyselleşmiş nüfusun ihtiyaçlarını gidermek için yeni yeni ürünler geliştirmeye çalışıyoruz. Dolayısıyla 2021 açısından baktığımızda ev ödevlerimiz bunlar.

## Son olarak Sigorta Life izleyicilerine vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Öncelikle şunu söylemek istiyorum; bireysel emeklilik sadece tasarruf yapmak değildir. Bireysel emeklilik, hayat sigortası, sağlık sigortası gibi tüm sigorta ürünleri aslında bir tasarruftur. Eğer siz aracınıza sigorta yaptırmazsanız, hasar yaptığımız da cebinizden ödersiniz. Mevcut birikimimizden ödeyerek tasarrufunuzun erimesine sebebiyet verirsiniz. Oysa sigortayı yaptırdığımızda daha küçük bir meblağ ile onu gidermiş olursunuz. Keza hayat sigortası da bir tasarruftur. Türkiye'nin maalesef gerçekleri açısından baktığımızda bireysel emeklilik olmazsa olmazdır. Dolayısıyla bireysel emeklilik sistemine gençler mutlaka girmeli. Dolayısıyla sağlık ürünlerini, ferdi kaza ve hayat gibi ürünleri almalarına Sigorta Life okuyucularına şiddetle tavsiye ediyorum. Umarım bu mesajım, bu ürünleri olmayan kişilerde bir farkındalık yaratır.

## Erol Öztürkoğlu ile Kısa Kısa...

En sevdiğiniz film hangisi?

Grandfather, Braveheart

Seyahat etmekten en çok keyif aldığımız bir ülke var mı?

Geçen sene Yunanistan'ı arabayla gezmiştik çok keyifliydi. İtalya'yı baştan uza arabayla gezdik keyifliydi.

Tuttuğunuz bir takım var mı?

Evet %51 ile bir Galatasaray taraftarıyım.

Dinlemekten en çok keyif aldığımız sanatçı kim?

Pandeminin getirmiş olduğu sıkılganlığı o neşeli, enerjik şarkılarla biraz Rock müzik biraz 70'ler böyle karıştırıyorum.



DOĞA  
sigorta

**HESAP BİLEN KASKO**

**YAYGIN SERVİS AĞI**

**2000 ACENTESİ**  
ÖZENLİ HİZMET GARANTİSİYLE

Kasko Sigortanızı DOĞA sigorta 'dan Yaptırın  
Yolculuğunuza Güven Katın!



[dogasigorta.com](http://dogasigorta.com)



0 (850) 811 51 00

# *Türkiye’de Bir İlk: Müzik Enstrümanlarına Sigorta Müjdesi!*

Müzik sektörünün lideri Zuhal Müzik ve sigorta devi HDI Sigorta iş birliğiyle ortaya çıkan “Müzik Enstrümanı Sigortası” ile Türkiye’de yepyeni bir sigorta uygulaması hayata geçiyor. İş birliği kapsamında taraflar, online platform da dahil olmak üzere Zuhal Müzik mağazalarından satın alınacak müzik enstrümanlarına sigorta güvencesi ile koruma imkânı sunuyor.

HDI Müzik Enstrümanı Sigortası, müzik enstrümanlarında oluşabilecek kırılma, zarar görme veya çalınma gibi durumları teminat altına aldığı gibi, enstrüman sahibinin maruz kalabileceği kazalara karşı da güvence sunarak, müzik severlere ayrıcalık ve kolaylık sağlıyor.

**HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu** ürüne ilişkin yaptığı değerlendirmede, “Sigortalılarımızın ihtiyaçlarına yönelik ürünler geliştirmek, hayatlarını kolaylaştıracak alternatifler sunmak amacıyla çalışmalarımız artarak devam ediyor. HDI Müzik Enstrümanı Sigortası ile bir anlamda işimiz ile sanatı birleştiriyor ve kendi yöntemlerimiz ile müziğe gönül verenlerin yanında oluyoruz. İş birlikleri ve destekleri için Zuhal Müzik Ailesine çok teşekkür ederiz.” dedi.

**Zuhal Müzik Genel Müdürü Adnan Sungurlu** da bu iş birliğinden duyduğu memnuniyeti “Türkiye’de müzik sektörüne yönelik ilk sigorta çalışması olan bu ürünün yaratacağı değer ve farkındalığın gücüne gönülden inanıyoruz. Uzun yıllardır gündemimizde olan proje ile böyle bir sisteme öncülük ettiğimiz için hem mutlu hem gururluyuz. Proje paydaşlarımızla birlikteliğimiz her alanda sürecek.” şeklinde dile getirdi.









# *Katılım Sağlık Size İyi Gelecek*

*Ayhan Sincek*

*Katılım Emeklilik Genel Müdürü*

**Katılım Emeklilik'in sağlık sigortalarındaki mar-kası Katılım Sağlık, kuruluşunun ardından kısa bir süre geçmesine rağmen portföyüne 36 kurumsal müşteriyi kattı. Planlanan yeni kurumların işlem-lerinin tamamlanmasıyla Katılım Sağlık, çok ya-kında 50 bin kurumsal sağlık poliçesini yönetmeyi hedefliyor.**

Katılım Emeklilik, 3,6 milyar TL fon büyüklüğü, 13 faizsiz fonu, 736 bin BES sözleşmesi ve 197 bin si-gorta sözleşmesiyle büyümesini sürdürüyor. Katılım Emeklilik'in sağlık sigortalarının büyümesi ve derinleşmesine destek sağladığı yeni markası; Katılım Sağlık da kuruluşunun üzerinden henüz bir yıl bile geçmemesine rağmen faizsiz sağlık kategorisinde iddialı bir büyüme gerçekleştiriyor. Ekim ayı itibarıyla 36 milyon TL'lik prim üretimi gerçekleştiren Katılım Sağlık, katılım sigortacılığı sağlık kategori-sinde yüzde 37'lik pazar payına ulaştı.

### **36 Kurumsal Müşteri Katılım Sağlık'ı Tercih Etti**

Katılım Sağlık'ın gelişimiyle ilgili bilgi veren **Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek**, "Sağ-lık alanındaki ürünlerimize halkımızın gösterdiği ilgi karşısında yeni bir stratejik konumlandırmaya giderek 2020 yılı başında Katılım Sağlık markamızı oluşturduk. Kuruluşunun üzerinden kısa bir süre geçmesine rağmen Katılım Sağlık, bir yıl bile dolmadan 36 kurumsal müşteriyi portföyüne kattı. 2020 yılı içerisinde 6 milyon TL'lik bireysel, 30 milyon TL de grup poliçelerinde prim üretti, 5 bin 500 bireysel sigortalı ve 20.000 grup poliçesi sigortalısını bünye-sine katmayı başardı. Yeni kurumların dahil olması ve işlemlerinin tamamlanmasıyla Katılım Sağlık, çok yakında 50 bin kurumsal sağlık poliçesini yönetmeyi hedefliyor. Katılım Sağlık'a gösterilen teveccühe teşekkür ediyoruz." dedi.

### **Sağlıkta da Trend Faizsiz Esash Ürünler**

Ayhan Sincek, "Diğer branşlarda olduğu gibi sağ-lıkta da insanların ihtiyaç duyacağı tüm ürünleri katılım esaslı olarak sunuyoruz. Bu da ürünlerimizi alanında benzersiz kılıyor. Bu anlayışla çalışan Katılım Sağlık da sağlık kategorisinde özellikle faiz hassasiyeti olanlar için güvenli bir alternatif haline geldi. Katılım Emeklilik olarak tüm işlemlerimizde faizsiz anlayışımızla ve dünyada genel kabul görmüş katılım sigortacılığı prensipleri ile çalışıyoruz. Faa-liyet gösterdiğimiz tüm sigorta ve bireysel emeklilik branşlarında en önemli ilkemiz, bütün operasyon ve anlaşmalarımızda bu prensiplere gösterdiğimiz titizlik ön plana çıkıyor" şeklinde konuştu.

### **Pandemide, Sağlık Güvence Altına Alınmalı**

Sincek şöyle devam etti; "Bir diğer önemli nokta da halkımızın ihtiyaçlarını sahadan aldığımız geri bil-dirimlerle iyi analiz ediyoruz. Genç, dinamik ve diji-tali merkeze alan yönümüzle hızlı aksiyon alabiliyo-ruz. Katılım Sağlık, son olarak salgın sürecinde hızlı hareket ederek katılımcılarının yanında olduğunu gösterdi. Pandemi başlangıcından kısa bir süre sonra kapsam alanına alındı. Salgın süreci gösterdi ki günlük akışımız, alışkanlıklarımız hiç beklenmedik şekilde bozulabiliyor. Evde kalarak kendimizi nasıl koruyorsak BES ve hayat sigortaları kapsamında ka-larak geleceğimizi, sağlık sigortaları ile de sağlığımızı güvence altına almalıyız.

### **Özel Sağlıkta Esnek Teminat Seçeneği**

Katılım Sağlık ayrıca ilk faizsiz özel sağlık sigorta-sını esnek özelliklerle hayata geçirerek farkını orta-ya koydu. Esnek modelleme hem bireylere hem de kurumlara maliyet avantajı sağlarken, arka planda işlemlerde de kolaylıklar sağlıyor. Grup Sağlık ürün-lerinde gruplara göre teminatlar üzerinde ekleme çıkarma yapılarak çeşitli ek avantajlar ve hizmetler kapsam dahiline alınabiliyor. Katılım Sağlık müşte-rilerine tüm hizmetlere ek Medline ve Moneta Sağlık hizmetleri de sunuluyor. Buna göre Medline ayrıca-lığı ile acil ambulans ve tıbbi danışmanlık gibi hiz-metlerden ek ücret ödemedi yararlanmak müm-kün. Yurtdışı seyahat ürünü haricindeki tüm sağlık poliçelerinin kapsamında bulunanlar acil durum-larda bu hizmetlerden yararlanabiliyor. Moneta'nın online doktor, online diyetisyen, online psikolog gibi hizmetlerinden ise grup sağlık poliçelerimiz kapsa-mındaki müşterilerimiz ek bir ücret ödemedi yararlanabiliyor.

Tam Katılım Tamamlayıcı Sağlık ürünümüzle ile de SGK'lı vatandaşlarımız Türkiye'nin dört yanın-da ki anlaşmalı hastanelerde katılım payı ödemedi sağlık hizmeti alabiliyor. Tam Katılım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla isteyenler, yatarak ve ayakta te-davi seçeneklerinin her ikisini de tek poliçede alabi-irken Gülümseten Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla da anlaşmalı özel hastanelerdeki yatarak tedavilerde fark ücreti güvence altına alınabiliyor. Ayrıca Gü-lümseten Tamamlayıcı Sağlık ürünümüz dış hekim muayenesi, diş röntgeni, diş taşı temizliği, vitalite kontrolü, teşhis ve tedavi planlaması gibi dış sağ-lığı konusunda da kapsamında büyük avantajlar barındırıyor."



*NART Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi Denise Nart “Siber Güvenlik ve Sigorta” webinarında “Siber sigortanın önemi, fide ödemeleri, kar kaybı, iş durması, itibar kaybı konularındaki açıklayıcı bilgilendirmelerde bulundu. Risk ve hasar yönetimi konusunda uzmanlaşmış bir şirket olduklarının altını çizen Denise Nart, henüz Türkiye’de bir ihtiyaç dahi hissedilmezken, bu konuda NART olarak duyarlılığı arttırdıklarını belirtti. Denise Nart, “2015 yılında Siber Risklerin Yönetimi konusunda bir forum düzenlemiştik. Siber Risklerin Güvenliği konusu o günlerde yeni yeni gündeme geliyordu. Dünyamız git gide dijitalleşiyor ve doğal olarak hackerların da etki alanında bir artış söz konusu. Bu sebeple şirketler de güvenlik sistemlerini tekrardan gözden geçirmeye başladılar. Amerika ve Avrupa’da siber güvenliğin önemini farkına vardılar ve Türkiye’de de bu farkındalık giderek artıyor. Ancak kurumların çoğu siber risk sigortası hakkında yeterli bilgiye sahip değil” dedi.*

# Denise Nart

**“Kurumların çoğu siber risk sigortası hakkında yeterli bilgiye sahip değil”**

Moral & Partners Ortağı Avukat Efe Kımkıoğlu’nun moderatörlüğünü yaptığı Siber Güvenlik ve Sigorta konulu webinarına konuk konuşmacı olarak NART Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş İcra Kurulu Başkan Yardımcısı ve Yönetim Kurulu Üyesi Denise Nart ve CSFI Amerika-Türkiye İlişkileri Sorumlusu Sinan Eraydın katıldı.

## **Siber Sigortalar Hangi Rizikoları Kapsıyor?**

Siber sigorta türünün diğer sigorta ürünlerinden farklılaştığını ve bir sigorta poliçesinden ziyade bir süreç yönetimi hizmeti verdiğini belirten Denise Nart, “Sigorta dünyasında iki farklı sigorta türü var. Bir tanesi şirketin ya da bireyin kendi zararını karşılayan yangın ve iş durması gibi sigorta türleri. Diğeri ise üçüncü şahıs sigorta denilen bir şirketin kendi sorumluluklarından kaynaklı kendisine gelebilecek tazminat taleplerini karşılayan sigortalar. Siber Sigortada bu iki teminatı birleştirmiş oluyoruz. Hem birinci şahıs riskleri hem de üçüncü şahıs risklerini teminat altına alıyoruz. Sadece bununla da kalmayıp 7/24 hizmet veren ve çeşitli uzmanlık dallarıyla bu kritik durumdan kurtarmaya çalışan bir kriz yönetim hizmeti de sağlıyor” şeklinde konuştu.

Siber saldırı denilince sadece müşteri bilgilerinin çalınması veya data kayıpları gibi olaylar akıllara gelse de günümüz dünyasında siber saldırıların kapsam alanı oldukça geniş. Sağlık sektöründe verilerin değiştirilmesi, banka bilgilerinin sızdırılması ve müşteri bilgilerinin ortaya dökülmesi, fabrikaların üretim bantlarının durması ve iş kaybının oluşması hatta bir uçağın yön değiştirmesine kadar geniş kapsamlı bir konu olan siber risklerden bahseden Denise Nart, siber sigortaların hangi rizikoları teminat kapsamına alındığını da aktardı.

Siber Risk Sigortası’nın teminatları hakkında bilgi veren Denise Nart, “Siber saldırıya uğrayarak fide ve şantaja maruz kalan firmalarda sigorta şirketlerinin kriz yönetim ekibi, firmalar adına bu kişilerle görüşerek fidyeyi poliçe kapsamında ödüyor. Ancak poliçe başka neleri kapsıyor dediğimizde; verilerin silinmesi ve manipülasyonu ile ilgili yeniden yapılandırma masrafları kapsam altında diyebiliriz. Müşteriler bilgilerinin açığa çıkması durumunda sizlere dava açabilir. Açılan davada savunma masrafları ve tazminatlar da poliçe dahilinde karşılanır. Kriz yönetimi ve hakla ilişkiler masrafları, iş durması veya yavaşlaması durumundaki masraflar yani sabit masraflarımız ve kaybolan kârımız da poliçe kapsamından karşılanır” dedi. En çok merak edilen konu başlıklarından birine cevap veren Nart, Siber Risk Sigortası’nın teminatının firmaların sistemlerinde kendini gizli tutan ve doğru anı bekleyene kadar kendini belli etmeyen siber saldırıları da kapsam altına aldığını belirtti.





# GSYİAD, “Sarı Kırmızı Kareler” Fotoğraf Yarışması Sonuçlandı

*Quick Sigorta Sponsorluğunda gerçekleşen yarışmada 16 fotoğraf ödül almaya hak kazandı.*

*Türk Telekom Stadyumu, Özhan Canaydın Salonu'nda düzenlenen törenle ödül alan Galatasaray Muhabirlerine ödülleri verildi. Yarışmaya son üç yıldır sponsor olduklarını belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, “GSYİAD tarafından düzenlenen Sarı Kırmızı Kareler yarışmasına sponsor olmaktan gurur duyuyoruz. Gazeteci arkadaşlarımız birbirinden güzel çalışmalarını ile yarışmaya katıldı. Galatasaray ruhunu, başarılarını anlatan ve tarihe kayıt düşen bu çalışmaların tamamı çok değerli. Derece girenleri tebrik ediyorum. Önceki yıllarda olduğu gibi bu yılda burada ödül alan fotoğraflardan oluşan takvimi hazırlıyoruz” dedi.*



# Quick Sigorta Dai-ichi Life ile Bir Araya Geldi



**Quick Sigorta ve Japonya'nın en büyük sigorta şirketlerinden biri olan Dai-ichi Life, bir araya gelerek sektörü şekillendirmeye yönelik planları konusunda görüş alışverişinde bulundular.**

Kurulduğu ilk günden itibaren dijital ve teknolojik alt yapıya yaptığı yatırımlara bilinen Quick Sigorta'nın sektöre yön veren çalışmaları yurtdışından da beğeni topluyor. Özellikle müşterilerine sunduğu omni channel deneyimi Japonya'nın en büyük sigorta şirketlerinden olan Dai-ichi Life'in büyük ilgisini çekti. İki kurum, üyesi oldukları Efma tarafından bir araya getirildi. Efma, finansal hizmetler sektöründeki profesyonelleri, küresel bir çatı altında bir araya getiren ve iletişim halinde olmalarını sağlayan, dünyanın en büyük bankacılık ve sigortacılık topluluğu.

**Quick Sigorta Genel Müdür'ü Ahmet Yaşar**, "Dijitalleşmeyi sadece bir teknoloji yatırımı olarak da görmüyoruz. Quick Sigorta'da dikkat ettiğimiz, bu yeni teknolojiler ile ne yapacağımız, işimize nasıl bir değer kattığımız, müşterilerinize nasıl bir fayda sağladığımız. Müşterilerimizin sadece bugünkü ihtiyaçlarına değil, henüz belki onların bile fark etmediği ihtiyaçlarını öngörmeye, bunlara bir çözüm bulmaya çalışıyoruz. Dai-ichi Life ile de, bugünü değil, yarını düşünerek, yarının ihtiyaçlarını öngörmek sigortahlarımızın hayatlarını nasıl kolaylaştırırız, onlara nasıl daha iyi bir deneyim sunarız bunları değerlendirdik." dedi.

**Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey ise**; "Quick Sigorta'da yarattığımız dijital iklimin hem yurtdışından hem de yurtdışından beğeni alması bizi çok mutlu ediyor. Şirketler için her kanalda uçtan uca iyi tasarlanmış bir müşteri deneyimi her yıl çok daha önem kazanıyor. Biz de Dai-ichi Life firması ile hem Agent değil acente projemizle müşterilerimize sunduğumuz omni channel deneyimini hem de Avrupa'da bir Türk Sigorta şirketi kurmayla ilgili planlarımızı değerlendirirdik." dedi.

**Efma Turkey Country Manager'ı Eylem Özen Baştürk ise**; "Efma, finansal sektör profesyonellerini global ölçekte bir araya getiren, Dünyanın en büyük kâr amacı gütmeyen bankacılık ve sigortacılık kuruluşu. Misyonumuz tüm dünyadaki finansal kurumları sahip olduğumuz güçlü topluluğum sunduğu olanaklar, bilgi ve yetkinlikler ile desteklemek. Üye kuruluşlarımıza diğer ülkelerdeki projeleri ve iyi uygulamaları ilk ağızdan duyabilecekleri, böylece inovasyon çalışmalarına yön verebilecekleri ve performanslarını arttırabilecekleri platformlar sağlıyoruz. Bu çalışmalardan, sürece katılan tüm taraflar fayda sağlıyor. Quick Sigorta da Efma'nın aktif bir üyesi, şirketin küresel ortamlarda paylaştıkları projeler diğer kurumların dikkatini çekiyor ve onlara ilham kaynağı oluyor. Quick Sigorta ve Dai-ichi Life Toplantısı da Efma'nın -Dünya'nın neresinde olurlarsa olsunlar- üyelerinin bağlantı kurması ve paylaşımlarda bulunması için üstlendiği köprü rolünün çok iyi bir örneği idi." Dedi.



# Ünal Ünalı

## RS Servis CEO

RS Servis CEO'su Ünal Ünalı, pandemi döneminde sektörün yaşadığı sıkıntılara değinerek RS Servis olarak aldıkları önlemleri anlattı. Sigorta Life okuyucularına önemli uyarılarda bulunan Ünalı, sigortalıların yaşanacak olası felakete karşı sigortalarını ihmal etmemeleri gerektiğinin de altını çizdi.

**Çalışma hayatınıza aile şirketiniz olan Zeki Ünal'dı Otomotiv'de yöneticilikle başladınız. Daha sonra kendi işinizi kurup firmanızı alanının önde gelen kuruluşlarından biri haline getirdiniz. Bizlere ve okuyucularımıza kendi serüveninizden ve RS Servis'in kuruluş öyküsünden bahsedebilir misiniz?**

İş hayatına aile firmamız olan 2001 yılında Zeki Ünal'dı Otomotiv'de başladım. Çok genç olmama rağmen 19 yıllık tecrübeyi devirmişiz. Babam 1963 yılında mesleğe çırağıktan başlamış. 1984 yılında kendi dükkanını açmış. Babadan böyle bir operasyonu devralınca benim için çok zor olmadı. Zaten oturmuş bir düzen vardı. Ben de yenilik peşindeydim sürekli kendimizi yenilemek için aksiyonlar alıyorduk. Bu yeniliklerden bir tanesi de alüminyum parça onarımıydı. Alüminyum parça onarımı yeniliğini Ankara'da yakaladığımda bunu Türkiye çapında bu hizmeti verebileceğimi düşündüm. Bunun halini kurdum ve RS Servis böyle başladı. Alüminyum parça onarım uzmanlığımı Türkiye çapında sigorta şirketlerine tasarruf unsuru olarak sunulması düşüncesiyle başladı. 13 Haziran 2009'da İstanbul'a taşınarak ilk şubenin açılışını gerçekleştirdik.

## **RS Servis'in sunmuş olduğu imkanlar neler?**

RS Servis olarak şu anda beş ayrı hizmet modülü mevcut. Mini onarım, mobil parça onarımı, hasar onarımı, oto bakım sektörü bir de şu an da 2021 ile gaza basacağımız mekanik onarımı. Periyodik hazırlıklarımızı tamamlamak üzereyiz. 1 Ocak itibarıyla beş ayrı hizmete ulaşmış olacağız.

## **"Devletin kısa çalışma ödeneklerinden faydalanarak birçok oto servisi ayakta kalmaya çalıştı"**

**Dünyanın daha önce böylesini yaşamadığı bir pandemi sürecinden geçiyoruz. Covid-19 ekonomi başta olmak üzere birçok sektörü etkileyerek dengelerin değişmesini sağladı. RS Servis olarak Covid-19 süreci nasıl geçti?**

Pandemi dönemi aslında tüm servisler için zorlu geçti. Biz home-office çalışabilen bir sektör değiliz. Dolayısıyla kaportacı, boyacı, teknisyenler gibi çalışanların evden çalışma imkanları yok. Hem yasakların sebebiyle araç kullanılmaması hem insanların pandemi sebebiyle arabalarını servislere bırakmak istememesi hem de toplu taşımalara binmek istememesi bizim için Nisan, Mayıs, Haziran döneminde zorlu bir süreçle karşılaştık. Nisan ayında yüzde 70'lik iş kaybımız oldu. Yüzde 70'lik iş kaybı da bizim gibi bir sektör için oldukça büyük bir kayıp. Ve sabit giderleri çok yüksek olan bir sektörüz. Çünkü metrekarelerimiz çok yüksek, içeride araba manevra yapabilecek, kaporta onarımı olacak ve bunların hepsi bir metrekare gerektiriyor. Malum işyeri kiralari artık çok pahalı. Bu yüksek

# **"Pazarda yaprak kımıldamaz derken inanılmaz bir araba satışı yaşandı"**

sabit giderler özellikle Nisan, Mayıs, Haziran aylarında bizleri çok sıkıntıya soktu. Devletin o zamanki sağladığı kısa çalışma ödeneklerinden faydalanarak birçok oto servisi bu şekilde ayakta kalmaya çalıştı. Bunun yanı sıra o dönemlerde bütün proseslerimizi gözden geçirdik. Müşteri kabulden başlayıp araç teslimine kadar bütün süreçlerimizi baştan aşağıya gözden geçirdik. Temmuz ayına biraz daha hazırlıklı girdik. RS Servis'de biz bütün süreçleri dijitalize etmiştik ve bu süreçlerde daha pratik nasıl yapabiliriz diye düşündük. Bu üç ayımızı da böyle değerlendirdik. Temmuz ayında iş başı yaptığımızda yeni proseslerimiz daha müşteri odaklı bir başlangıç yapmış olduk.

**İkinci el de dahil olmak üzere otomotiv sektöründe maliyetler gün geçtikçe daha da artıyor. TOSEF Başkanı olarak konu hakkındaki görüşlerinizi alabilir miyim? Önümüzdeki günlerde araç sahiplerini ne gibi zorluklar bekliyor? 2021 yılını öngörebiliyor musunuz?**

Araç fiyatlarının artması gerçekten çok ani oldu. Bir anda hem Euro'nun hem de ÖTV'nin artışıyla birlikte çok ciddi oranda araç fiyatlarında da artış gözlemlendi. Ben pazarın durmamasına hayret ettim. O da çok ilginç oldu. Hem yurtdışından sıfır araba gelmedi, arz talep dengesine göre arz da yok. İnanamadık, böyle bir şey elli yılda bir olur. O da bize denk geldi. Araba fiyatları ikiye katlandı. Pazarda yaprak kımıldamaz derken inanılmaz bir araba satışı yaşandı. Bu satılan arabaların sahipleri bizlere gelip yağma, suyunu, lastiğine bakalım derken servislerde bir nakit döngüsünü de oluşturdu. İkinci el arabalar bu dönemde daha çok rağbet gördü. Biz TOSEF olarak özel servisleri temsil ettiğimiz için, ikinci el piyasasının hareketlenmesi o dönem özel servislere yaradı.

# “Jant konusunda kullanıcıların dikkatli olması lazım”

**Soğuk havalarm kendini hissettirmesiyle birlikte sürücüler de kış lastiklerine geçmeye başladı. Ancak lastik söz konusu olduğunda jantlar hep göz ardı ediliyor. Araç sürücüleri için konu hakkındaki uyarılarınız neler?**

Sürüş güvenliği açısından lastik ve fren balatası birinci sırada yer alıyor. Lastiğiniz ve fren balatalarınız iyi değilse arabanız son model olsa bile kaza yapma riskiniz her zaman yüksektir. Tabii ki de jantlar da bunların bir parçası. Yollardaki çukurlara girdiğimiz zaman lastiğiniz zarar görebiliyor. Zarar gören jantlar, lastiğe de zarar veriyor. Jant konusunda da kullanıcıların dikkatli olması lazım. Sigorta sektöründe de hasar onarımlarında jant onarımı söz konusu, burada da işinin ehli ustalardan destek alınması gerektiğini düşünüyorum.

## **Sigorta Life okuyucularımız için mesajlarımız neler?**

Okuyucularımız için sigortalı olmanın öneminden bahsetmek istiyorum. Geçtiğimiz günlerde bir dolu hasarı gerçekleşti. Bununla ilgili birçok yayın organı görüntü alabilmek için servisi-mize başvurdu. O dönemde kullandığım bir cümleyi kullanmak istiyorum, sigortalı olmaya dikkat çekmek için. Bana hep soruyorlar kasko yaptırsam mı yaptırmasam mı biraz pahalandı diye, aslında pahalanan hiçbir şey yok. Araba fiyatlarının bu seviyeye geldiği durumlarda kasko fiyatları şu an bedava bile diyebilirim. Önümüzdeki dönemlerde artış olur mu bilemiyorum, ancak artış olursa da bu çok normal olacaktır. Sebebi de şu; hasarlı bir arabada en büyük maliyet yedek parça kısmında oluşuyor. Yedek parça fiyatları Euro sebebiyle çok ciddi oranda arttığı için sigorta şirketleri bunu kasko ya da trafik poliçesi maliyetlerine yansıtıyor olması gerekir. Kasko satın alma maliyeti arttığında sigortalılar bundan vaz mı geçmeli? Hayır, kesinlikle. Şu anda yedek parça fiyatları öyle bir seviyedeki yaşanacak büyük bir kazada çok ciddi sıkıntılar doğurabilir. 7 tane servisimiz var, çok ciddi sayıda ekip arkadaşım var ve buna rağmen bütün arabalarım kaskolu. Ben kasko yaptırıyorsam bana göre herkesin sigorta yaptırması lazım. Sigorta Life okuyucularımızın da sigortalarını ihmal etmemelerini öneririm.



## **Ünal Ünal ile Kısa Kısa...**

### **Hangi takımlısınız?**

Gençlerbirliği

### **En sevdiğiniz futbolcu kim?**

Ronaldo

### **Sizi en çok etkileyen bir film hangisi?**

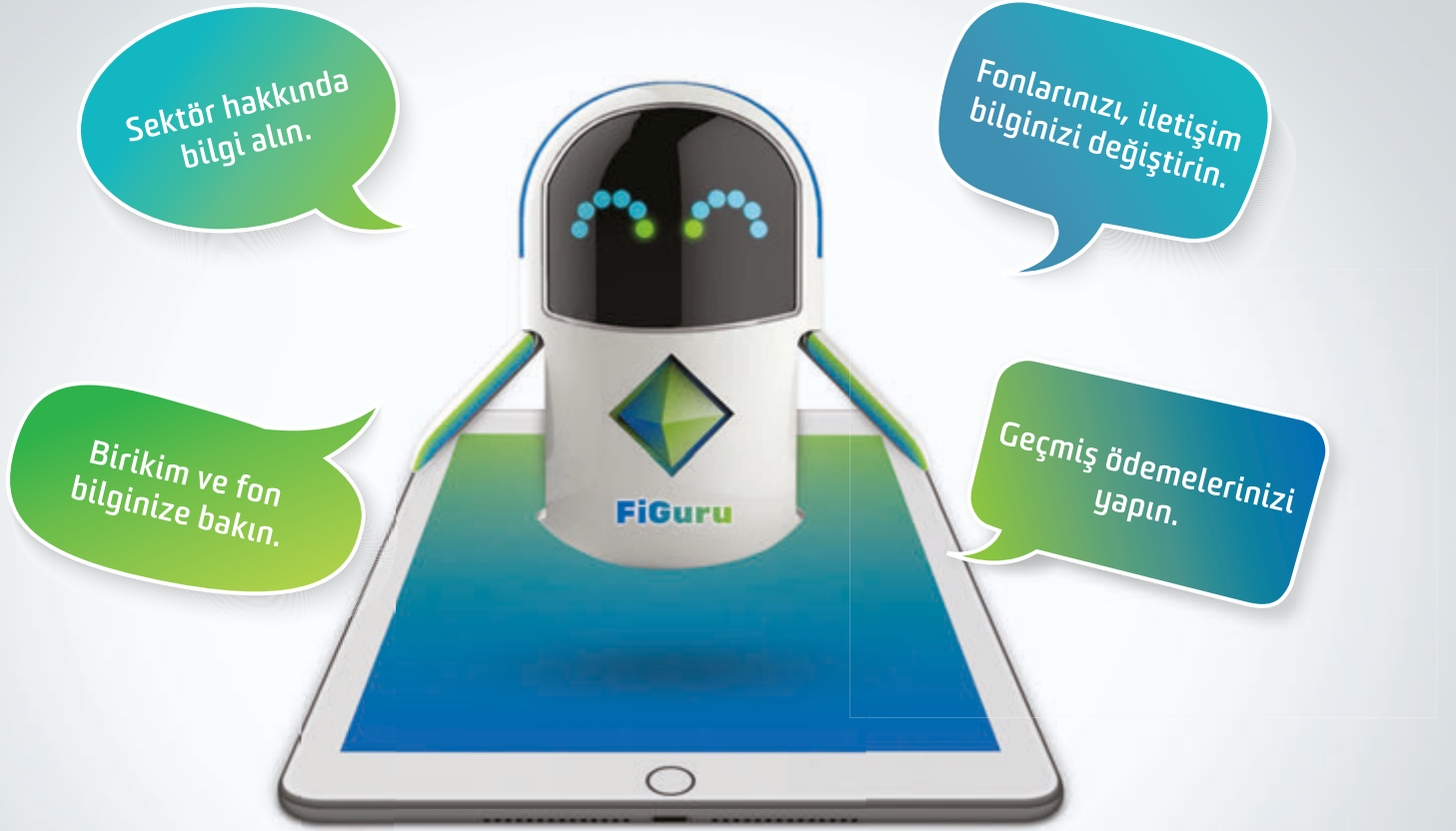
Braveheart

### **İlgilendiğiniz bir hobiniz var mı?**

Çalışmak. Bu dönemde hobimin olmadığını fark ettim ve kısa zamanda kendime bir hobimi edineceğim.



# Sorun, cevap vereyim. İsteyin, işlem yapayım!



Ben Sanal Asistanınız Figuru.

Adresim:  
[fibaemeklilik.com.tr](http://fibaemeklilik.com.tr)

| HABER



SIGORTASHOP



# Sigorta Shop

## Sigorta Shop Minik Dostlarımızı da Unutmuyor!

Yüzlerce sigorta teknik personeli ve iki yüzün üzerindeki yatırımcısı ile Türkiye'nin en büyük acentesi olan Sigorta Shop Mert Grup Sigorta, 5'i hayat ve emeklilik, 27'i elementer olup toplamda 32 yetkili sigorta şirketinin acenteliğini yapıyor. Yeni teknolojilerle kendini sürekli yenileyen, kaynaklarını verimli ve etkili yönde kullanan Sigorta Shop, müşteri ihtiyaçlarına uygun hizmetleri en kısa zamanda teslim etmeyi taahhüt ediyor.

Sigorta Shop ailesi minik dostlarımızı da unutmayarak onları sigorta kapsamına alıyor. Onların başına gelebilecek her türlü sağlık probleminde yanınızda olacak Pati Sigortası'nın anlaşmalı veteriner hekim ağı, teminat kapsamı ve ekonomik fiyatı ile sizin de içiniz artık rahat olacak. Pati Sigortası'nın kapsamlı teminatları, can dostunuzun acil durumlardaki tedavi ihtiyaçları göz önünde bulundurulmuş olarak hazırlanmıştır. Aşılı tamamlanmış olan 6 aydan büyük 10 yaştan küçük olan tüm ırk ve cinsiyetteki kedi/köpekler için yapılabilir.



# Kurdaki Artış Oto Servislerini Olumsuz Yönde Etkiliyor!

Ülkemizde 81 ilde, 10 derneğin katılımıyla kurulan ve özel servislerin temsilcisi olan TOSEF Tüm Oto Servisleri Federasyonu, salgın döneminde üyelerine destek olmaya devam ediyor. 600 özel servise ve yaklaşık 30 bin sektör çalışanına bu- laş riskini azaltmak ve çalışanların sağlığını korumak amacıyla dezenfeksiyon kiti ulaştıran TOSEF, yılın ikinci yarısında servis girişlerinde ortalama yüzde 30 azalma olduğuna dikkat çekti. Konu ile ilgili olarak konuşan TOSEF Genel Sekreteri Timur Selçuk Turan “Üyemiz özel oto servislerinin, pandemi- den minimum düzeyde etkilenmeleri adına çalışıyoruz. Dezenfeksiyon kitimiz, 10 farklı bölgenin oto servisleri derneklerinin de desteğiyle sektöre emek veren dostlarımıza ulaştı. Hali hazırda sektörün en büyük sıkıntısı döviz kurlarındaki dalgalanmadır. Aynı zamanda boya fiyatlarında yaşanan yüzde 35’lik artış maliyetlerimizi direkt etkiledi. İşçilik fiyatlarına bu artış yansıtılmadığı için çok küçük olan kar marjı da negatife çevrildi” dedi.



Tüm Oto Servisleri Federasyonu TOSEF, salgın döneminde üyesi olan 600 özel oto servisine destek vermeye devam ediyor. Sektörün, pandeminin sebep olduğu kayıplardan minimum düzeyde etkilenmesi adına çalışmalarını sürdüren TOSEF, 600 özel oto servisi ve 30 bin sektör çalışanına dezenfeksiyon kiti ulaştırdı. Salgının ve dalgalı döviz kurumun etkilerinin yoğun görüldüğü yılın ikinci yarısında servis girişlerinde ortalama yüzde 30 azalma yaşandığına dikkat çeken TOSEF Genel Sekreteri Timur Selçuk Turan “Üyemiz özel oto servislerinin, salgından minimum düzeyde etkilenmeleri üzerine çalışmalarımız devam ediyor. Dezenfeksiyon kitimiz, 10 farklı bölgenin oto servisleri derneklerinin de desteğiyle sektöre emek veren dostlarımıza ulaştı. Yaklaşık 30 bin kişinin istihdam edildiği özel oto servisleri sektörünün dijital entegrasyona yönelmesi adına projeler geliştiriyoruz. Artık araç sahipleri, daha konforlu ve fiziksel temasın daha az yaşandığı bir servis deneyimine ihtiyaç duyuyor. Diğer yandan boya fiyatlarında yaşanan yüzde 35 dolaylarındaki artış, servislerin maliyetlerini direkt etkiledi. İşçilik fiyatlarına bu artışlar yansıtılmadığı için çok küçük olan kar marjı da negatife çevrilmiş oldu” dedi.

### Özel oto servisleri 10 milyar TL’lik bir sektöre işaret ediyor

Özel oto servisleri pazarının önemine de dikkat çeken TOSEF Genel Sekreteri Timur Selçuk Turan, “Oto servisleri otomotiv sektöründe geri planda kalsa da aslında tahmin edilenden çok daha büyük bir pazara işaret ediyor. Yaklaşık 10 Milyar TL’lik büyüklüğe sahip olan özel oto servisleri sektöründe 30 bin aile buradan kazanç sağlıyor. TOSEF üyeleri ile birlikte kurduğumuz TOSAŞ ile birlikte, ortak bir satın alma platformu oluşturarak, yedek parça giderlerinde tasarruf sağlamaya başladık. TOSAŞ Otomotiv Hizmetleri A.Ş. üyelerimize yeni ekonomik fırsatlar kazandırırken, geniş tabanlı ortaklık ve yönetim yapısıyla paydaşlarımıza önemli katkılar sağlıyor” ifadelerini kullandı.



# Araç Değer Kaybı Tazminatı Konusunda TÜSED'den Uyarı!





Son zamanlarda araç değer kaybı hususunda basında çıkan haberlerle ilgili olarak TÜSED Türkiye Sigorta Ekspertleri Derneği'nden açıklama geldi. Kaza sonrası araç değer kaybı tazminatlarının araç sahipleri tarafından talep edilemediği, değer kaybı rapor tanzimlerinin sıra usulüyle ataması prosedürüne aykırı davranıldığı gibi ifadelere rastlandığını, fakat bunların doğru olmadığını dile getiren TÜSED ve TOBB SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem "Birçok araç sahibi, araç değer kaybı konusunda yeterince bilgi sahibi değil. Araçlardaki değer kaybının, sigorta şirketleri tarafından hesaplandığı, hak kaybının yaşandığı ve hatta talep edilen tazminatların ödenmediği şeklinde söylemler var. Değer kaybı tazminatları, sigorta şirketleri tarafından değil; Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi üzerinden sıra esasına göre atanan, ilgili branşta ruhsat sahibi, bağımsız ve tarafsız sigorta eksperleri tarafından hesaplanmaktadır." dedi. Öte yandan Erdem, kaza geçmişi olan araçların alım-satımında; araç değer kaybı belgesinin zorunlu kılınması durumunda, özellikle ağır hasar kayıtlı, yüksek TRAMER kayıtlı, değişen-boyanan parçası fazla olan araçların fiyatlarının, orijinalliği korunmuş araçlara göre düşeceğine ve ikinci el araç alacak kişilerin mağduriyetinin önüne geçileceğine dikkat çekti.

### Araç sahipleri değer kaybını nasıl hesaplayabilir?

Trafik kazalarının ardından araçta oluşan fiziksel zararların onarım bedelinin yanı sıra, sigorta poliçelerinin değer kaybı zararını da tazmin ettiğini belirten Erdem, "Eğer bir kaza yaptıysanız ve kaza nedeniyle aracınızda oluşan değer kaybının hesap edilmesini istiyorsanız, E-Devlet üzerinden ( <https://www.turkiye.gov.tr/sbgi-ekspert-atama> ) veya Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin (SBM) web sayfası üzerinden ( [www.sbm.org.tr](http://www.sbm.org.tr) ) online "İşlemler" menüsü altındaki "Ekspert Atama" adımlarını takip ederek değer kaybı raporu için ekspert ataması yapabilir, ayrıca Zorunlu Mali Mesuliyet Sigorta Poliçesini düzenlemiş olan sigorta şirketinden de talepte bulunabilirsiniz. Vatandaşın talebi sonrasında sistem, sıra esasına göre dosyaya ekspert ataması yapmakta; atanan ilgili branştaki ruhsat sahibi, tarafsız ve bağımsız sigorta eksperleri hak sahibi ile temasa geçerek araç üzerindeki değer kaybını ilgili mevzuat çerçevesinde, tam, doğru ve eksiksiz olarak tespit ederek raporunu oluşturmaktadır. Ekspertiz raporunda tespit edilen tutar, Sigorta Şirketi tarafından değerlendirilerek tazminat ödemesi doğru-yanlış olarak hak sahibinin banka hesabına kesintisiz olarak yapılmaktadır." diye ekledi.

Değer kaybı rapor ücreti kusur oranına göre ilgili sigorta şirketleri tarafından karşılanmaktadır. Sigorta şirketinin, değer kaybı tazminat talebini tamamen veya kısmen reddetmesi veya talebe, başvuru tarihinden itibaren 15 gün içinde yazılı olarak cevap vermemesi halinde; yine araç sahibinin, Sigorta Tahkim Komisyonu'na ( <http://www.sigortatahkim.org/> ) şahsen ya da posta yoluyla başvurabileceği belirtildi.

### Değer Kaybı Raporu tanzimi için eksperler nasıl görevlendiriliyor?

Değer Kaybı Raporu tanziminde, ilgili tüm taraflar için güvenin tesis edilmesi amacıyla atamaların SBM sistemi üzerinden sıra esasına göre yapıldığını dile getiren Erdem, "Son zamanlarda sıra usulü atama yapılmadığı yönünde söylemlere de rastlamaktayız; bu söylemlere itibar edilmemesini rica ederiz. Sigorta eksperleri camiası olarak, sıra usulü atamayı, hak sahiplerinin menfaatlerinin korunması ve mesleğimizin saygınlığı için bir teminat olarak görmekte olduğumuz gibi, bu sistemin kuralları çerçevesinde sağlıklı işlemesi için verdiğimiz çaba da herkesin malumudur" dedi.

## "Kaza geçmişi olan her araç için yasal düzenleme getirilmeli"

Öte yandan kaza geçmişi olan araçların ikinci el satışı esnasındaki değer düşüklüğünün hali hazırda mutlak bir hesabı bulunmadığına değinen Erdem, araçların alım-satımında, değer kaybı belgesinin zorunlu kılınması durumunda özellikle ağır hasar kayıtlı, yüksek TRAMER kayıtlı, değişen-boyanan çok parçası olan araçların fiyatlarının, orijinalliği korunmuş araçlara göre düşeceğine ve 3'üncü şahısların alım-satımındaki mağduriyetinin önüne geçileceğine de dikkat çekti.

Erdem, açıklamalarına, "Kaza geçmişi olan aracın değer kaybı, alıcı ve satıcı arasında pazarlık usulü ile belirleniyor. Bu durum tarafların en azından birinin mağduriyetine sebep oluyor. Araç değer kaybının resmi olarak belgelendirilmesi, tüm mağduriyetin önüne geçecektir. İkinci el araç satışına konu tüm araçların istisnasız olarak tamamının değer kayıplarının tespit edilerek Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) veya benzeri bir platform üzerine girişlerinin sağlanabilmesi ancak yeni yasal düzenlemeler ile sağlanabilir. Böyle bir yasal düzenleme halinde tarafsız ve bağımsız olarak hizmet vermekte olan TOBB Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi Levhasında kayıtlı ilgili branşta ruhsat sahibi sigorta eksperleri değer kaybı tutarının doğru ve eksiksiz olarak tespiti ile tarafların haklarının korunmasının teminatı olacaktır" şeklinde devam etti. Erdem, maddi hasarlı kaza yapan vatandaşlarımızın hak kaybına uğramamaları ve mağduriyet yaşamamaları adına gerekli sistem üzerinden yukarıda aktarılan usule göre başvurularını yaparak oluşan değer kaybı tazminatlarını almalarının önemli olduğunu da vurguladı.



# Unico Sigorta Yeni İletişim Kampanyasına Başlıyor

*Unico Sigorta CEO'su Ahmet Sertem Demir, Unico Sigorta olarak sektöre yenilikler kazandırmaya devam edeceklerini, amaçlarının tüm iş ortaklarına hitap ederken markaya katkı sağlayacak bir kampanya yapmak olduğunu belirtti.*

Sigorta sektörünün tecrübeli markası Unico Sigorta benimsediği yeni iletişim modeliyle, sigorta dünyasında rakiplerinden ayrışmayı hedefliyor. Terzi işi sigortacılıkta güvenilir ve güçlü bir kurum olarak konumlanan Unico Sigorta yeni iletişim perspektifiyle müşterilerine özel ilgi sunuyor. Ogilvy İstanbul'un yaratıcı ajans olarak rol üstlendiği kampanya marka imajını güçlendirirken Unico Sigorta'nın sektöre getirdiği yeniliği vurguluyor.

Hazırladığı "Bilinenler Değişiyor!" başlıklı iletişim kampanyasında sigorta sisteminin mevcut gerçekliğinde sektörün alışık olmadığı bir tarzda servis verdiğini öne çıkaran Unico Sigorta, iş ortaklarının hak ettikleri kalitede hizmet görmesini hedefleyerek yeni bir bakış açısı sunuyor. Sigorta dünyasının bugüne kadar sunduklarından bir adım öteye geçmek adına, sigorta sistemine ihtiyaç duyduğu değişimi getiren Unico Sigorta hizmet alınan her birimde işin uzmanı profesyonellerden maksimum hız ve verimlilik vaat ediyor. İş ortaklarını ön planda tutan bu iletişim kampanyasında Unico Sigorta ile çalışmanın sunduğu ayrıcalıklar vurgulanıyor. Birçok motifi işlendiği kampanya, iş ortaklarının yaşadığı problemlere dikkat çekerek, Unico Sigorta "İlgisizliğin üstünü, sızlık ilginin altını çiziyor." diyor.

Unico Sigorta CEO'su Ahmet Sertem Demir, yeni kampanya ile ilgili olarak "Günümüz sigorta dünyasında hiyerarşinin artmasıyla birlikte iş ortaklarımız ile birebir iletişimler azalıyor. Bu da verimliliğin düşmesine sebep oluyor. Biz Unico Sigorta olarak hızın ve verimliliğin büyük önem kazandığı bu günlerde, sektörünün çizdiği bu alışlagelmiş resmin bir adım ötesine geçiyoruz. Müşterilerimize bugüne kadar aldıkları hizmetten daha fazlasını sunmak ve hak ettikleri ilgiyi görmeleri için sigorta sistemine ihtiyaç duyduğu değişimi getiriyoruz" dedi.

Interbrand  
Best  
Global  
Brands  
2020



# Sigortada yine 1 numara

Allianz, Interbrand tarafından her yıl yayımlanan "En İyi Global Markalar" raporunda art arda ikinci kez dünyanın 1 numaralı sigorta markası seçildi.

Allianz | [allianz.com.tr](http://allianz.com.tr)  
0850 399 99 99

Allianz'ım Mobil Uygulama



**Allianz** 



# Sigorta Sözlüğü

*Sigorta, hayattaki birçok masraftan sizleri kurtarır. Sıkıntılarınızı hafifleten sigorta, hayattaki en önemli maddi birikiminizdir. Ekonomik ihtiyaçların yanında bir de beklenmedik masraflar bütçenizi derinden sarsabilir. Tüm bu sebeplerden dolayı mutlaka sırtınızı yaslayacak bir güvencenizin bulunması gerekir.*

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



## ***Muafiyet***

Muafiyet, hasarda sigortalının katılım gösterdiği bölüme denir. Genellikle araç sigortalılarında ön plana çıkmakla birlikte muafiyetleri bir çok branşta uygulayabiliriz. Bunlardan muafiyetleri oran nispetinde uygulayabileceğimiz gibi, belirli bedeller olarak da uygulayabilmekteyiz.

## ***Reasürör***

Reasürans yaptıran şirkete sedat şirket, reasürans yapan şirkete de reasürör şirket denir. Bu bağlamda reasürör, sigorta şirketlerinin sigortaladıkları varlıkları tekrar sigortalayan şirkettir diyebiliriz.

## ***Police***

Police, 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.

## ***Asistans Hizmetleri***

Aracımız seyahat halinde arıza veya kaza yapmışsa, 24 saatten fazla serviste kalması gerekiyor ise ikame araçtan ya da konaklama hizmetinden faydalanabilirsiniz. Konutunuzda elektrik, su ve çilingir arızası varsa asistans hizmetlerini arayarak hizmet alabilirsiniz.

## ***Riziko***

Riziko ya da yaygın kullanılan hali ile risk, bir zarara uğrama olasılığı tehlikesidir. Sigortalılıkta ise risk ya da riziko, bir kimsenin para ile ölçülebilir menfaatini tehdit eden tehlikedir.



# İsmail Kızılbay

Maher Holding İletişim ve Pazarlama Başkanı



**atölye** | GYO katkılarıyla.

**“Babam parfüm kullanmazdı. Muhtemelen kullanıyor olsaydı onun parfümü benim için güvenin kokusu olurdu.”**

Halen bazı taşra ziyaretlerimde kaldığım evlerdeki, yanmak üzere sobanın yanına dizilmiş çam türü ağaçların yaydığı koku beni çocukluğumun masum ve mutlu günlerine götürür. Salonun misafirler için ayrıldığı ve tüm ailenin küçük sayılabilecek bir oturma odasına sıkıştığı günlerin çocuklarından olduğum için odayı dolduran ağaç, yemek, kuruyan çamaşır, halen biraz naftalin kokan yorgan kokuları ile büyüdüm. Her kokuya ciddi şekilde ilgilim olduğu için hepsini sanırım o an yaşadığım duygular ile sıkı sıkıya bağladım. Bu bana özel değil. Belki ben biraz daha meraklı olduğum için koku kütüphanem geniş olabilir ama tüm insanların hafızasında koku önemli bir yer tutar.

## *Sigorta sektöründe çalışmaya başladıktan sonra “acaba sigortanın bir kokusu olsa nasıl kokar” diye çok düşündüm.*

Hatta bunun üzerine biraz çalıştım ama bu konuda destek göremeyince bir tarafa bıraktım. Geçtiğimiz günlerde o dönem aldığım notları tekrar gözden geçirdim ve üzerine biraz yazmak istedim.

Anatomik olarak modern dünya bağlantısı ile yaşayan insanların ortak bazı koku-duygu bağlantılarının olduğunu düşünüyorum. Bunun nedeni ise aslında daha çok tüketim ürünleri. Bazı ürünler artık dünyanın her köşesinde ve bu ürünlerde kullanılan kokular ortak bir koku arşivi oluşturuyor. Deterjanlardaki kokular temizliği, gıda ürünlerindeki kokular lezzeti, içeceklerdeki kokular ise keyfi çağırıyor. Bu çağırışların oluşması için reklamlar, görseller, sesler kısacası tüm pazarlama teknikleri kullanılıyor. Tabii ki yerel ve bazı lokal kokularda var ama onlar pek seslerini çıkartmıyor ve bu kitlesel saldırı altında pek sahneye çıkartmıyor. Bazı kokuların ise bilimsel olarak bazı etkileri olduğunu biliyoruz. Mesela Lavanta'nın huzur veren bir özelliğini, limon çiçeğinin canlandırıcı etkisini.

## *Peki “Eau de Sigorta” parfümünü tasarlamak için masaya otursam elim hangi notalara gider ve nasıl bir parfüm tasarlarım? Gelin birlikte bakalım.*

Parfümlerin birer sanat eseri olduğunu düşünürüm. Taklit, basit ve fazla ticari olanları dışarda tutuyorum. Yani tasarımcı elini notalara uzatmadan önce kafasında o eseri öncelikle yaratıyor. Önce zihinde çizdiği tabloyu, yazdığı romanı, şiiri, masaya oturup küçük bir şişeye doldurmaya çalışıyor. İnanılmaz bir yetenek, hayran olunası bir çalışma.

## *Elimizdeki kavramlara bakalım; Risk-Huzur, Olasılık-İstatistik, Birikim-Gelecek.*

Bu kavramları çoğaltabiliriz ama çoğunluğu bu kavramlar etrafında toplanacaktır. Her kişinin tecrübesi farklı olsa da ben Eau de Sigorta'nın temel notalarının ağır-taze diyebileceğim bir atmosferden beslenmesini tercih ederim.

Elim hemen taze tarafı ağır basan Sedir'e gider. Katar, Doha'da koklama fırsatı bulduğum doğal Fas Sediri gibi yumuşak ama güçlü bir sedir. Hulusi Kentmen gibi güven veren ama aynı zamanda şefkat taşıyan bir güven. Hermes, Hermessence Cedre Sambac 'da olduğu

gibi en nadir çiçeklerle birleşen, bu birleşmeyi uyum içinde yapan “burası benimdir” değil “burası bizimdir” diyebilen bir sedir. Hemen yanına, bende göze alınabilir risk çağırışını yapan Beyaz Misk'i eklerim. Stres, zevk, mücadele, ihtiraz çağırışını yapan, biraz temiz ter kokan bir beyaz misk. İç gıcıklayan, normalin dışına çıkmayı fısıldayan bir misk. Lise yıllarımda nöbetçi öğretmene yakalanma riskini göze alarak kız arkadaşına okul içinde boş bir sınıfta sarıldığım anların stres ve keyfine fon oluşturan bir misk. Tüm vücudu kimyasal bir sarhoşluğa iten bir misk. İl Postino filminde Mario'nun, Beatrice'in bilardo oynarken göğüslerini gösterecek şekilde masaya eğildiğinde burnuna gelen kokuya benzeyen bir misk. Kafasına sopayı yemek pahasına kadına bakarken, kadının ise beğenilmenin verdiği alışkanlık ile gözlerini Mario'ya diktiği anda havada oluşan elektriği veren bir misk. Amouage Dia pour Femme'de olduğu gibi bir beyaz misk.

Sedir ve Beyaz Misk ile huzur-güven-risk-tehlike duygularını biraz şişenin içine doldurmaya başlamış oluyorum. Sigortanın günün sonunda bu iki kavram etrafında sarmalandığı kabul edersek iyi bir temel ile yola çıkmış oluyoruz. Yani 6-8 saatin sonunda parfüm tüm şovunu yaptıktan sonra, her şeyi anlattıktan sonra bu ikili ile baş başa kalıyoruz.

Parfümün gövdesinde ise elimiz daha rahat. Sigortaya konu olabilecek her kavrama biraz biraz dokunabileceğimiz katmandayız.

## *Sigorta denilince sayısız mal ve varlık aklımıza gelse de bunların sigortalanması sözkonusu olduğunda en bilinenleri ile yola çıkalım. Araba, ev, sağlık, seyahat.*

Arabayı metal notası ile anlatmak istersem aklıma ilk olarak gelen, oldukça garip ama oldukça da gerçekçi bir metal kokan Methaldone Aether oluyor. Boyasız bir merdiven kolunu uzun uzun tutarak yürüdükten sonra elinize yapışan o kokuyu biraz kimya laboratuvarı havası ile süsleyin ve karşınızda Aether. Ya da yeni montajı bitmiş bir asansör kabini, plastikleri sökülmemiş yeni araba. Eğer daha basit ve hızlı ilerlemek isterseniz bir dönem Türkiye'de satılan ama artık bulamadığım Demeter markasının “New Car” parfümü derim. O notayı orada çok baskın olarak bırakmak olmaz ve hemen yanına sıcaklık ve bir evin temizlik havasını verecek bir İris eklerim. Uyar mı çok emin değilim ama İris konusundaki tek favorim Ralf Schweiger'in bence başyapıtı olan Aedes de Venustus - Iris Nazarena için kullandığı iris notasını alırım. İnsanı alıp götürülecek kadar güzel ama aynı zamanda yanına yaklaşmak konusunda tüm cesaretinizi kıracak kadar mesafeli bir kadın havasındaki İris.

Sağlığın ve seyahatin fazlasıyla mutluluk ile ilişkili olduğunu düşünürsek ve o zaman İris ile biraz yumuşattığımız ama halen soğuk olan metal notasını biraz ısıtmamız gerekiyor. Şu anda elimizde oldukça köşeli ama sağlam karakterli bir karışım var ve yanına, etrafına ekleyeceğimiz notalar ile artık biraz yumuşatmamız, ısıtmamız ve daha fazla konfor vermemiz gerekiyor.

Kişilere göre tercih değişebilir ama benim tercihim Vanilya ve Konyak olacaktır. Vanilya harika bir nota ama aynı zamanda gourmand özellik taşıyor olması beni zaman zaman rahatsız eder. Yani yeme-içme ile ilgili tarafı zayıf olan bir vanilyaya ihtiyacımız var. Parfümün bütününi çok sevmememe rağmen vanilyası ile ayrışan Nişane - Anı, burada ön plana çıkıyor.

# “Kadifemsi vanilya. Soğuk bir havada sarıldığınız çok yumuşak, neredeyse ipeksi bir battaniye gibi.”

Vanilya, hazırdaki karışımımızı hemen yumuşatacaktır. Ama yumuşamasını kontrol etmek, akılda sadece onun kalmasını engellemek için aynı etkiyi başka bir havada veren Konyak ile devam ediyoruz ve burada tereddütsüz Amouage Overture ile derim. Gerçi Overture'un kullandığı Konyak parfüm içinde yalnız değil, arkasında oldukça kaliteli ve güçlü bir ekip var ama olsun. Bu karışımı şu anda koklama fırsatım olsaydı başka bir desteğe ihtiyacı olup olmadığını anlayabilirdim ama eğer halen istediğim gibi olmamış ise o zaman bir tarafta Creed - Bois du Portugal içinde pırıl pırıl parlayan lavantayı hazır tutarım. O lavantanın içine karıştığı her sıvıya kalite-rahatlık-karakter üçlüsünü cömertçe vereceğimi düşünüyorum. Eğer bu noktaya kadar parfümü unisex tasarlayıp, bu aşamada bunun bir de erkek versiyonu olsun dersek bence işimiz kolay. Hemen bu noktada lavanta ile birlikte deri notasını devreye alırız. Bunun için ise Boadicea the Victorious - Complex te kullanılan deriyi tercih ederim. Gerçekten fazlasıyla güçlü, ilk başta animalik (hayvani) bir etki bırakan, biraz zaman tanıyınca güç-kuvvet ikilisine gönderme yapan bir deri.

*Bir kadını ilk başta ürküten sonra aklını başından alan bir erkek gibi.*

Geldik show tarafına. Açılışı nasıl yapacağız? Temelde risk-güven, gövdede ise bu risk-güven ikilisine ihtiyaç duyacağımız yerleri ve anları anlatmaya çalıştık. Şimdi ise her ikisine biraz dokunan ama daha çok “al beni” dedirtecek bir yapıya ihtiyacımız var. Bunu yaparken tabii ki temel meselelerimizden fazla uzaklaşmayacağız. Notalarına baktığımda, hoşuma giden açılışı hangilerinin sağladığını anlamadığım bir parfüm var, Vertus - Monarch. Açılış muhteşem. Zaten sadece açılışı var. Ardından hızlıca kaybolup gidiyor. Ömrü 10 yıllık bir monarşik yönetim gibi. Bizim açılışımız için Monarch'ın genel yapısı çok uygun. Çünkü açılış zenginlik-lüks-ihtişam gibi kavramları taşıyarak burnunuza hücum ediyor. Monarch'ın üst notaları ardeş, limon ve karabiber olarak sıralanmış. Bu üçlü bu havayı sağlayabilir.

*Ancak sigorta kavramına uzak olanlarında ilgisini çekmek istiyoruz ve bunun yanına doğal ve yoğun bir limon çiçeği eklemek gerekiyor.*

Fazla değil, fazlası açılışı limon kolonyasına çevirecektir. Küçük bir dokunuş. Açılışın biraz erkeksi tarafa kaymaması için bunlara yine küçük bir yasemin dokunuşu gerekiyor. Bize biraz masum bir yasemin gerekiyor. Benim kokladığım en masum yasemin ise Jo Malone White Jasmine - Mint parfümümüzde olan. Temiz ve masum tarafı fazla olan bir yasemin bu. Böylece “Eau de Sigorta” hazır hale geliyor.

Aslında yukarıda teorik olarak bir parfüm tasarladık. Bu tasarımın gerçek anlamda bir araya gelmesi halinde nasıl kokacağını gerçekten merak ediyorum. Umarım bir gün bunu tecrübe etmem mümkün olur.

*Parfümlerin anlam ve vurguya göre tasarlanması onu bir sanat dalı haline getiriyor. Her parfüm için bunu söylemek mümkün değil ama tamamen bu yolu izleyen parfümlere biraz zaman tanımak ve anlamaya çalışmak lazım.*

Bizim “Eau de Sigorta” parfümümüz hazır olduğuna göre size de bunu zihninizde koklamak kalıyor. Keyfini çıkartın efendim.



# *Şikayetvar.com'a* *En Çok* *Konu Olan Sigorta* *Şirketleri*

*Türkiye'nin en büyük şikâyet sitesi olan Şikayetvar.com verilerine göre son yıllarda şikâyet oranı en yüksek sigorta şirketlerinden biri Ankara Sigorta oldu.*

Bir mal veya hizmet üreten diğer sektör firmaları gibi sigorta şirketleri için de müşteri memnuniyeti her zaman ön plandadır. Müşteri memnuniyeti yaratma ilkesi, bütün sigorta şirketlerinin sahip oldukları değerler ve kurumsal kimlikleri ile ayrılmaz bir bütündür. Aksi halde varlıklarını sürdürebilmeleri ve sektörde hep var olabilmeleri mümkün değildir.

Türkiye'nin en çok kullanılan ve en büyük şikâyet sitesi olan Şikayetvar.com'a en çok şikâyet edilen diğer sigorta şirketleri ise şöyle;

**Ankara Sigorta** şirketi için şikayetvar.com üzerinden şikâyet bulunan müşteriler, firmanın geri dönüşlerin gecikmesinden ve telefonla aradıklarında karşılımlarını muhatap bulamamaktan yakınıyor. Ayrıca müşteriler, hasar ödemelerinin yapılmaması ve hasar dosyalarının neticeye ulaşmamasından şikâyetçiler.

Şikayet.var verilerine göre en çok şikâyet edilen sigorta şirketlerinden bir diğeri ise **Anadolu Sigorta**. Anadolu Sigorta şirketinin müşterileri tarafından en çok şikâyet edildiği konu ise yaşanan mağduriyetlerin çok uzun bir süre karşılanması.

**Bupa Acıbadem Sigorta** şirketi için yapılan şikâyetlerin

büyük bir kısmı sağlık alanıyla ilgili. Müşteriler, sigorta şirketinin sağlık sigortaları kapsamında birçok durumun poliçe kapsamı dışarısında tutulması konusunda yaşanan mağduriyetlerin giderilmediğini belirtiyor.

**Mapfre Sigorta** firması için yapılan şikâyetlerin büyük bir kısmı müşteri hizmetlerinin eksik bilgilendirme yapması ve sağlık sigortaları kapsamında yaşanan sorunlara çözüm bulunamaması yer alıyor.

**Garanti BBVA** firması için müşteriler konut sigortası konusundaki şikâyetlerini şikayetvar.com üzerinden bildirdi. Konut kredileri üzerinden kesilen konut sigortalarının kredi ödemeleri bittiği halde yenilenmesi veya müşterileri bu konu hakkında bilgilendirilmemesinden dolayı en çok şikâyet edilen şirketlerden biri oldu.

Kasko, mini onarım, hasar ve ikame araçla ilgili en çok şikâyet alan firmalardan bir diğeri ise **Ray Sigorta**. Ray Sigorta müşterileri, trafik poliçelerinde yaşanan sorunlardan ve eksik hasar ödemelerinden kaynaklanan mağduriyetlerinden yakınıyor.











*“Müşterilerimize ve yeni iş ortaklarımıza sağlamış olduğumuz hizmetler ile uzun soluklu kazanımların arttığı ve yeni yılın hem Telesure Sigorta için hem de sigorta sektörü için hayırlı olmasını diliyorum”*

*Telesure Sigorta CEO’su Alper Ziyal*

# *Telesure Sigorta’dan Sistemli ve Sonuç Odaklı Yaklaşım: Telematrix*

Globalde 500 ofis ve 25.000 sektör profesyoneli ile 24 saat 365 gün kesintisiz bir şekilde, müşterilerimizin sigorta ihtiyaçlarının karşılayan sigorta ve reasürans brokerliği olan Telesure Sigorta, çalıştıkları müşterilerinin içinde buldukları sektöre özel risklerini tespit ederek kuruma özel bir yazılım ile riskleri yönetiyor. Telesure Sigorta’ya özel bir yazılım programı olan Telematrix, müşterilerine hem kolaylık hem de avantaj sağlıyor. Telematrix adını verdikleri risk yönetim sistemi ile kurumların risk profillerini belirleyerek profesyonel risk mühendislerinin yaptığı saha çalışmasının ardından, alınan bilgilerin Telematrix adını verdikleri, Telesure Sigorta’ya özel yazılım programı ile işlenmesi akabinde hazırlanan risk yönetim raporları ile müşterilere hem güncel risklerinin belirlenerek, sigorta ihtiyaçlarının karşılanması hem de sigorta şirketlerinin daha iyi şartlarda fiyatlandırma yapabilmesi konusunda büyük kolaylık sağlıyor. Telesure özel şartları ile desteklenen bu çalışma risk analizi, Gap analizi, kriz yönetimi ve iletişimi, iş kurtarma planları, bütünsel etki analizi, önleyici faaliyetler ve raporlama imkânı da sunuyor.

**Telesure Sigorta CEO’su Alper Ziyal**, Telematrix’in sigorta sektöründe dijitalleşmenin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösteren ve sektöre kazandırılmış önemli bir yazılım olduğunun altını çizdi. Sigorta sektöründe dijital yenilik denildiğinde akla gelen ilk isimlerden olan Alper Ziyal, “Müşterilerimize ve yeni iş ortaklarımıza sağlamış olduğumuz hizmetler ile uzun soluklu kazanımların arttığı ve yeni yılın hem Telesure Sigorta için hem de sigorta sektörü için hayırlı olmasını diliyorum” dedi.



Risklerinizin yönetimi için  
**güçlü bir çözüm ortağı**  
**aradığınızda,**

gücünüze g katmak için  
**buradayız!**

**telesure**  
S İ G O R T A

# Land Rover Defender

## Land Rover Defender “Durdurulamaz Güç” seçildi

Markanın bugüne kadar ürettiği en yetenekli 4x4 modeli Yeni Land Rover Defender, TopGear’ın “Yılın Otomobili” (Car of The Year) ve “Durdurulamaz Güç” (Unstoppable Force) ödüllerini kazandı.

İkonik efsanenin daha da ileriye taşıyarak modern çağın dinamiklerine uyum sağlayan Yeni Land Rover Defender, Top Gear dergisi editörleri tarafından Namibya Çölü ve Londra şehir trafiği olmak üzere farklı yol koşullarında test edildi. Üstün arazi yeteneklerinin yanında şehirde sunduğu konforlu, pratik ve güvenli sürüş özellikleriyle en yüksek notları toplayan araç ayrıca derginin “Durdurulamaz Güç” ödülüne de layık görüldü. Sosyal medya üzerinde ise ödül sürücülerden tebrik mesajları aldı.

Land Rover Defender için sıradışı kutlama Top Gear ile Land Rover “Durdurulamaz Güç” ve “Yılın Otomobili” ödüllerini kutlamak için sıra dışı bir etkinlik organize ettiler. 3 aracın, çekme demirlerinden vince asılarak 60 metre yükseklikte 8 tondan fazla bir çekim gücüne karşı koydu. Yeni D7x alüminyum platformunun mukavemet gücünü bir kez daha kanıtlayan sevilen araç her yönüyle 21. yılın aracı olduğunu göstermiş oldu. Model 2020 yılında, aralarında “Motortrend SUV of The Year”, “Autocar Best SUV 2020” ve “Parker’s Best Off-roader” gibi otomotiv dünyasının en önemli değerlendirmelerinin yer aldığı 30’dan fazla küresel ödüle layık görüldü.





ADVERTORIAL



# Motosiklet Kaskları da Akıllandı!

*İyi bir kask güvenlik açısından hayati öneme sahip. Ancak kaskların artık tek amacı güvenlik değil. Günümüzde basit bir kask bile teknolojik eklentilerle bir yüksek teknoloji ürününe dönüşebiliyor. Bir zamanların bilim kurgu rüyası olan bu akıllı kasklar, artık günümüzün gerçekliğine dönüştü. Yerleşik mikrofonlar, hoparlörler, arka kameralar ve diğer birçok yararlı özellik taşıyorlar. Bu akıllı kasklar, sürüş deneyiminizi daha güvenli ve daha eğlenceli hale getiriyor.*

*Dünyaca ünlü İtalyan markası Pininfarina, Roux Helmets adlı kask üreticisi firma ile işbirliği yaptığı yeni bir projeyi bu yılın başında açıkladı. Otomobil yarışlarında kullanılmak üzere üretilen su soğutmalı kask projesi, 11 santigrat derecelik suyun kaskın içerisinde dolaştırılmasına imkan verecek. Böylece yarış pilotlarının başlarını serin tutacak. Bu kask projesinin su soğutma yoluyla serinletme özelliği dışında bir su içme kısmı da bulunuyor. Yani sürücüler su ihtiyaçlarını bu kask yoluyla karşılayabilecekler. Ayrıca kask tamamen karbon fiberden üretildiği için bu ekstra teknolojiler ekstra ağırlık da yapmayacak. Kaskın üzerinde tüm bunlara ek olarak entegre mikrofon ve ses yalıtımlı hoparlör sistemi de bulunuyor. Fakat bu kaskın motosiklet sürücülerinin trafikte kullanımına geçmesi için en az beş, altı yıl daha var gibi görünüyor.*

*Bu teknoloji harikası kaskın gelişine daha zaman olsa da şu anda piyasada birçok akıllı kask bulunuyor. Şu anda mevcut olan kasklardaki en havalı teknolojik özellikleri görmek için piyasayı araştırdık. İşte akıllı kaskların sahip olduğu muhteşem teknolojik özellikler...*

## Kolay iletişim seçenekleri

**Bazı akıllı kasklar telefonunuza bağlanmanızı sağlayabiliyor.**

Özel uygulamalar ve bluetooth özellikleri sayesinde, şu anda piyasada bulunan bazı akıllı kasklar telefonunuza bağlanmanızı sağlayabiliyor. Ellerinizi vitesten ayırmadan aramalar yapabilir, navigasyon talimatlarını duyabilir ve diğer sürücülerle iletişim kurabilirsiniz. Sürüş sırasında yorgunluğa neden olan motor gürültüsü miktarını da azaltmaya yarayan bu özellikler, yola tam odaklanma sağlamak için yolculuktan önce ayarlanabiliyor.

Rüzgar siperliği bulunan mikrofonlar ve bluetooth hoparlörler, eller serbest arama yapmanın yanı sıra müzik çalma imkanı da sağlıyor. Ayrıca sürücülerin parkur veya yoldayken gruplarındaki diğer Blinq (grup iletişimi kurulmasını sağlayan bir telefon uygulaması) kullanıcılarıyla iletişim halinde kalmalarını sağlayan telsiz özellikleri de mevcut.

199 dolara alabileceğiniz Sena Momentum ya da 159 dolara elde edebileceğiniz Coros Omni, bu temassız iletişimleri sağlayabilen en akıllı kasklar arasında yer alıyor. Bu özelliği sunan akıllı kaskların fiyatları 150 ila 200 dolar arasında değişiyor.





## Artırılmış gerçeklik

*Bir eklenti sayesinde standart kasklara artırılmış gerçeklik özelliği eklenebilecek.*

Artırılmış gerçeklik teknolojisi otomobil endüstrisinde geniş çapta kabul görüyor. Birçok üretici, yerleşik artırılmış gerçeklik özellikli kasklarla pazara gelmeye hazırlanıyor. Bu yeni kasklar, GPS haritaları ve hız göstergesi gibi şeyleri gözlerinizi yoldan ayırmadan görebilmenize olanak sağlıyor. Sürüş sırasında dikkatin azalmasını engelleyecek olan bu özellik sayesinde, bu bilgiler kask ekranının köşesinde yer alıyor. Bu arada bir eklenti sayesinde standart kasklara da bu teknoloji eklenebilecek.

Artırılmış gerçeklik teknolojisiyle yol tarifleri kask üzerinden görülebiliyor ve GPS temelli yönlendirmeler de yapılabiliyor. Bu yeni nesil kasklar, bilgileri doğrudan vizörden güvenli bir odak mesafesine yansıtarak sürüş sırasında ekstra yardım sağlıyor. Yani bir yandan yola devam ederken vizör üzerinden izlemeniz gereken güzergahı görebiliyorsunuz.

Bu kategorideki kaskların fiyatları genele göre daha yüksek, bin 500 doların üzerine çıkıyor. Bin 899 dolara satılan Skully Fenix AR veya bin 999 dolara satın alabileceğiniz Cross Helmet, artırılmış gerçeklik teknolojisi sunan nadir kasklar arasında yer alıyor.

## Ekstra güvenlik eklemeleri

*Bazı kasklar, frenlere her bastığımızda etkinleştirilen kablosuz LED fren lambaları sunuyor.*

Sürüş esnasında yolu her açıdan görebilseydiniz bu bir hayli işe yarar olmaz mıydı? Kimi kasklar, yolun 360 derecelik bir görünümünü sağlamak için bir arka görüş kamerasını geniş görüş vizörüyle birleştiriyor. Kaskın arkasına yerleştirilmiş, geniş açılı arka kamera, yoldaki kör noktaları tamamen ortadan kaldırıyor. Bu sayede yolu her açıdan gösterebiliyor ve sürüşü daha güvenli bir hale geliyor.

Diğer araçların sizi daha iyi görebilmesi için de kimi eklemeler mevcut. Bazı kasklar, frenlere her bastığımızda etkinleştirilen kablosuz LED fren lambaları sunuyor. Böylece fren anlarında kaskınız LED lambalar ile aydınlanıyor. Bu ekleme, özellikle karanlıkta sürüş için bir hayli etkili bir güvenlik önlemi. Üstelik bu çoğu akıllı kaskın çocuklar için olan versiyonları da mevcut.

Üstelik uygun fiyatlı seçenekleri de mevcut. 42 dolara satılan Livall Bling BH60, sürüşünüzü daha güvenli hale getirebilir. 145 dolara elde edebileceğiniz Lumos Helmet de aydınlatma rahathığı sağlayan bir seçenek... Bu kategoride fiyat aralık yelpazesi oldukça geniş.







## Acil müdahale

*Acil durum kişilerine metin ve e-posta uyarıları gönderebilirsiniz.*

Piyasada bulunan akıllı kasklardan bazılarının sunduğu bir diğer teknolojik özellik de tehlike anlarında önem kazanıyor. Bir kaza durumunda seçilen acil durum kişilerine metin ve e-posta uyarıları gönderecek olan bu akıllıca özellik sayesinde son bulunulan konum da paylaşılıyor. Bir kaza tespit edilirse kaskın kamerası son iki dakikalık ses, video ve diğer ilgili verileri otomatik olarak kaydediyor.

150 dolara satın alabileceğiniz Swagtron Snowtide kaskı ya da 102 dolarlık fiyatıyla Smart4u kaskı, güvenliğiniz açısından büyük avantaj sağlayabilir. Bu kategoride fiyatlar 100 dolar ila 200 dolar arasında seyrediyor.

## Deneyimi kaydetme

*Kamera kayıtları ile güzel deneyimleri tekrar tekrar izleyebilirsiniz.*

Kimi akıllı kasklar sürüş deneyimini tekrar tekrar yaşayabilmemiz için görüntü kaydetme seçenekleri de sunuyor. Video kaydetmek ve fotoğraf çekmek için yerleşik 2K yüksek çözünürlüklü kameraya sahip olan kasklar, aynı zamanda 128 GB dahili depolama alanı sunuyor. Şarj edilebilir piller üç saate kadar kayıt süresi sağlarken, entegre WiFi bağlantısı herhangi bir video veya görüntüyü düzenlemek için başka bir cihaza yüklemeyi kolaylaştırıyor.

199 dolara satılan Airwheel C5 ve 700 dolara piyasaya sürülen Jarvish Smart Helmet, kayıt yapmak konusunda öne çıkan akıllı kask modelleri... Bu özelliği sunan akıllı kasklar 200 dolardan 900 dolara kadar farklı fiyatlar sunabiliyor.





# Büyük sorumluluk

Türk P&I olarak denize açılmanın büyük sorumluluk olduğunu biliyor; sunduğumuz hizmetlerle yolunuza çıkabilecek engelleri aşmanızı sağlıyoruz. 145 ülkede, 370'in üzerinde temsilcilikle dünyanın tüm denizlerinde yanınızda olan **Türk P&I ile güvende kalın.**



## TURKP&I

**Türk P ve I Sigorta A.Ş.**

Muhittin Üstündağ Cad. No: 21 34718 Koşuyolu-Kadıköy/İstanbul

T. +90 850 420 81 36 F. +90 216 545 0301 turkpandi.com







**Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak, Intercity İstanbul Park'ın 13-14-15 Kasım tarihlerinde ev sahipliği yaptığı, dünyanın en büyük motor sporları organizasyonu olan Formula 1TM'i kusursuz olarak tamamladıklarını ifade etti. Vural Ak, "9 yıl aranın ardından çok kısa bir sürede hazırlıklarını tamamladığımız bu organizasyondan ülke olarak alınımızın akı ile çıktık. 2020 yılında dünyada en çok insana ulaşan ve etkileşim alan organizasyona imza attık. FIA, pistimizin en iyi pistlere verilen Grade 1 lisansını 3 yıllığına onayladı" dedi.**



Intercity İstanbul Park'ta 13-14-15 Kasım tarihlerinde gerçekleştirilen dünyanın en büyük motor sporları etkinliği Formula 1TM yarışının ardından Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak yaşanan tüm süreçlere ilişkin detayların paylaşıldığı bir basın toplantısında açıklamalarda bulundu.

T.C. Cumhurbaşkanlığı tarafından 29 Aralık 2016 tarihinde alınan yetki belgesi ile yaklaşık dört yıldır bu dev organizasyonu Türkiye ve İstanbul'a kazandırmak için büyük çaba harcadıklarını ifade eden Vural Ak, 9 yıl aranın ardından tekrar bu yarışını İstanbul'a getirmek kadar bu yarışını sorunsuz bir şekilde tamamlamanın mutluluğunu yaşadıklarını ifade etti.

### Gece Gündüz Çalıştık

2020 yılı takvimine Intercity İstanbul Park'ın da girdiğinin açıklanması ile pisti hazır hale getirmek için büyük çaba harcadıklarını dile getiren Vural Ak, "İlk müjdeyi paylaştığımız 25 Ağustos'ta başta Türkiye olmak üzere tüm dünyada, yarışların en güzel pistlerden biri olan Intercity İstanbul Park'a döneceğinin mutluluğunu hem pilotlar hem takımlar hem de tüm motor sporları tutkunları yaşadı. Dünyanın en ucuz Formula 1TM yarışını biletlerini satışa çıkardık ve ilk iki günde 80 bin bilet sattık. Hepimiz bu yarışını çok özlemiştik. Ancak pandemiden dolayı yarışını seyircisiz yapılması kararı alındı.

# “Kusursuz Bir Formula 1 Organizasyonu Gerçekleştirdik”

Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak

En kısa sürede tüm bilet ücretlerini iade ettik. Yarışın seyircisiz yapılması ve herkesin ekranları başında bu organizasyonu seyredecek olması bizlere daha da büyük bir sorumluluk yükledi. Sadece 3 ay gibi kısa bir sürede dünyanın en büyük organizasyonunu gerçekleştirmek için yüzlerce arkadaşımızla gece gündüz çalıştık ve sonunda müthiş bir başarıya imza attık. Ne mutlu ki bize, devletimizden bir lira para almadan kendi imkanlarımızla yarışı tamamladık” açıklamasında bulundu.

## Pistimiz Herkesi Kendine Hayran Bıraktı

Formula 1TM yarışlarının İstanbul’a geleceğinin duyurulmasının ardından yaptığı birçok açıklamada Intercity İstanbul Park pistinin eşsiz ve çok özel bir pist olduğuna vurgu yaptığını belirten Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak yarış sırasında ve sonrasında başta Formula 1TM yöneticileri olmak üzere hem pilotların hem de takım direktörlerinin pistle ilgili övgü dolu açıklamalarını hatırlattı. Yaptığı açıklamalarda yağmur yağması durumunda sezonun en çok konuşulacak yarışına imza atılacağını belirttiğini ifade eden Vural Ak, “Pistimizde 9 yıldır yarış yapılmıyordu ve takımların değişen araçlarla birlikte piste dair bilgileri de neredeyse sıfırlanmıştı. Pistimizin asfaltını yıllarca iyi bir kondüsyonda muhafaza ettik ancak açık yarış araçları için tehlike oluşturabilecek bir ufalanma sorunu

başladığından ve yeni nesil Formula 1TM araçlarının yarattığı yüksek yere basma kuvvetinden bu sorunun bir tehlike oluşturma riskine karşı böyle önemli bir organizasyon için risk almak istemedik. FIA ve Formula 1TM yetkilileri ile görüşmelerimiz sonrası onların da onayını alarak asfaltın yenilenmesi yönünde karar verdik ve hızlıca organize olarak Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’mızın desteğiyle çok kısa bir sürede asfaltımızı yeniledik. Asfaltın yenileme işlemi sırasında pistimizin dünyaca ünlü mimarı Herman Tilke ve ekibinden yerinde destek alarak tüm süreçleri başından itibaren denetleyip yöneterek çalışmalarını hassasiyetle tamamladık. Asfaltın yenilenmesi ile Formula 1TM yetkilileri yarış gününe kadar incelemelerini yapıp onayları verdiler. Yağan yağmur pilotları zorlasa da ilk günden beri dediğimiz gibi aslında pilotaj yeteneklerini ve takım stratejilerini zorlayan harika bir yarış izledik. Pistimiz herkesi kendine hayran bıraktı. Yarış sonunda açıklamalar yapan tüm yetkililer, pilotlar ve takım direktörleri gelecek yıllarda da burada yarışmak için can attıklarını açıkladı.





Birkaç açıklama örneği paylaşmam gerekirse şu ifadeleri görebilirsiniz;

**Formula 1TM Sportif Direktörü Ross Brawn**, “Türkiye Hükümeti ve Intercity İstanbul Park yönetimi pisti sansasyonel bir yarışa ev sahipliği yapacak konuma getirme konusunda harika bir iş çıkardı. Pandemi sürecinde bu kadar kısa bir sürede bu pisti hazır hale getirmek büyük başarı. Sürücüler unutmamalılar ki pistin koşulları hepsi için aynı şartlar altındaydı ve bu bir yarış. Pistin bu şekilde olması onlara yeteneklerini sergilemesi için de bir şans verdi.”

**FIA Formula 1TM Yarış Direktörü Michael Masi**, “İstanbul Park pistinde oldukça fazla değişiklik yapıldı, çünkü pistin FIA’dan onay aldığı son tarih 2017 yılıydı. Pisti, Türkiye Grand Prix’sine hazırlayabilmek için çok fazla çalışma yapılması gerekiyordu. Tüm bunlar, Türk hükümetinin ve pist sahiplerinin desteği sayesinde mümkün oldu. Hazırlıkların bu kadar kısa sürede gerçekleşmesinden ötürü yapılan işi takdir etmemiz gerekiyor.”

**Mercedes Takım Patronu Toto Wolff**: “İstanbul’a dönmekten çok mutluyuz. Herkes çok misafirperver, piste de çok güzel, umarım tekrar geri döneriz”

Kariyerinin 7’nci şampiyonluğunu kazanan **Mercedes takımının sürücüsü Lewis Hamilton**: “Türkiye gibi yarışların takvimde daha fazla olması lazım. Böyle hafta sonlarından daha çok istiyorum. Daha fazla aldatmacalı şartlar gerekiyor. Böyle olunca daha fazla fırsat oluyor. Nasıl pilot olduğumu herkese gösterdim. Yarışı araba değil, ben kazandım”

**Ferrari Takım Patronu Mattia Binotto**: “Bu yılın en iyi yarışımı ben evde olduğumda yaşadık.”

## Üç Yıllık Grade 1 Lisansı Alındı

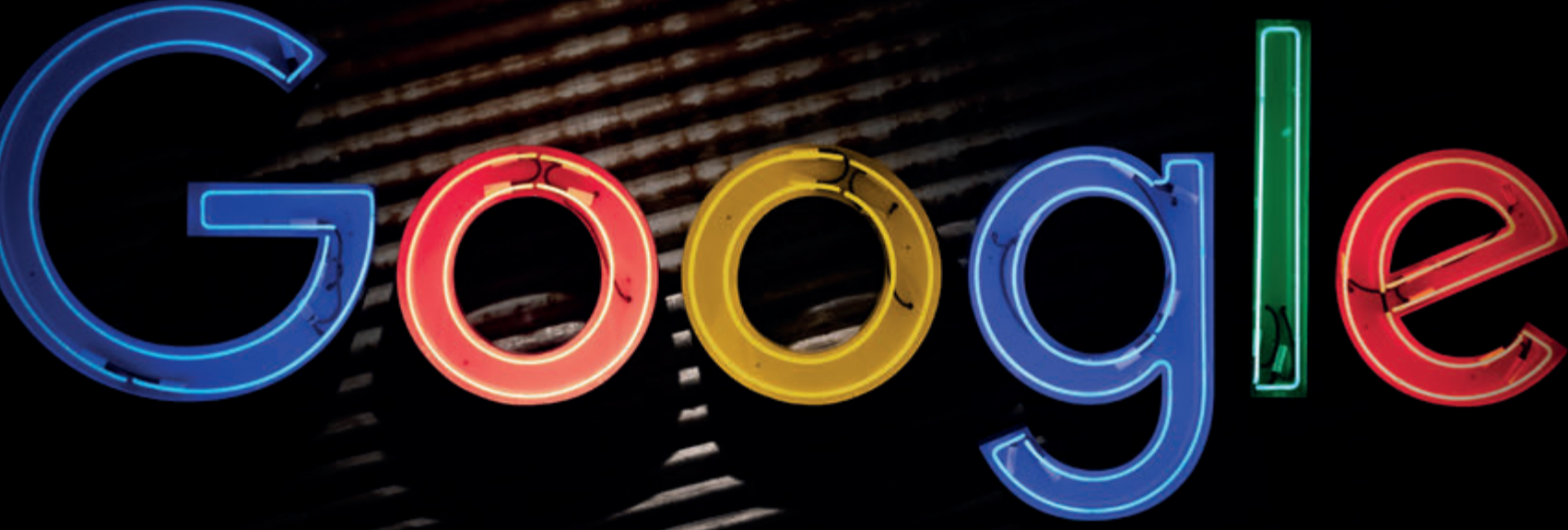
Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak yarışın kusursuz geçmesi ve pistin de harika bir noktaya gelmesi ile FIA’nın en özel pistlere verdiği ‘Grade 1’ lisansını Intercity İstanbul Park’ın üç yıllığına almaya hak kazandığını açıkladı. Üç ay gibi kısa bir sürede pisti hazırlamak için başta Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan’ın desteğini aldıklarını belirten Vural Ak, “Bu başarımın arkasından büyük bir ekip ve takım çalışması var. Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan’ın yarışı T.C Cumhurbaşkanlığı Himayelerine alması ile tüm kurumlar seferber oldu. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Sayın Adil Karaismailoğlu ve Bakanlığımız asfaltın yenilenmesini gerçekleştirirken, İstanbul Valisi Sayın Ali Yerlikaya’nın koordinasyonunda tüm kamu kurumları büyük destek verdi. İstanbul Emniyet Müdürlüğü ve Jandarma Komutanlığı çalışmalarını aralıksız sürdürdü. İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Ekrem İmamoğlu’nun talimatlarıyla tüm belediye ekipleri ve kurumları seferber oldu. TBMM Başkanı Sayın Mustafa Şentop da yarış günü şampiyonlara kupalarını takdim ederek bizleri onurlandırdı. İlk günden bu yana yarış için profesyonelle ve dostça destek veren FIA ve Formula 1TM yöneticilerine ve İcra Kurulu Başkanı Chase Carey’e de teşekkür ediyorum. Dünyaca ünlü sanatçımız Devlet Opera ve Balesi Genel Müdürü Sayın Murat Karahan’ın İstiklal Marşımızı seslendirmesi ve Solo Türk’ün F16’larla yaptığı inanılmaz gösteri organizasyonumuza değer kattı.

## Dünya İstanbul’u Konuştu

Intercity İstanbul Park’ta geçtiğimiz hafta yapılan organizasyon için yaklaşık 5 bin yabancı konunun İstanbul’a geldiğini hatırlatan Vural Ak, “Pandemi nedeniyle dünyada tüm spor organizasyonları ertelendi. EURO 2020 ve Tokyo 2020 Olimpiyatları da yapılamadı. Bu nedenle sporseverler Formula 1TM yarışlarını daha da büyük ilgi ile takip etti. Geçtiğimiz hafta boyunca İstanbul tüm dünya medyasında büyük yer buldu ve sosyal medyada yapılan paylaşımlarla sürekli en çok paylaşım yapılan konular arasına girdi. Uzun zamandır İstanbul’un ihtiyacı olan bu tanıtımla yeniden milyonların gözü İstanbul’a çevrildi. Yarışın bu kadar heyecan dolu ve eğlenceli olması da paylaşımların zirveye çıkmasına destek oldu” diye konuştu.

## 2021 için Görüşmeler Sürüyor

Bu kadar önemli bir başarımın ardından yarışın önümüzdeki senelerde de Türkiye’de yapılması için görüşmelere hemen başladıklarını vurgulayan Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak, “Formula 1TM CEO’su ve İcra Kurulu Başkanı Chase Carey’i hafta sonu İstanbul’da ağırladık. Türkiye ve İstanbul’da Formula 1TM yarışlarına gösterilen ilgi karşısında şaşkınlık içindeydi. Sadece bir yıl değil, yıllarca sürecek bir yarışın takvime dahil edilmesi için görüşmelerimiz sürüyor. FIA’dan aldığımız üç yıllık lisans zaten pistimizin her gelişmeye her an hazır olduğunun da kanıtı” dedi.



# Türkiye Google'da Bu Yıl Bakın Neler Aradı?

Her yıl sonunda o senenin en hızlı artan arama trendlerine ilişkin sıralamaları açıklayan Google, Türkiye'de ve dünyada merakla beklenen 2020'nin yükselen arama trendlerini duyurdu. Liste, bir yıl içinde önceki yıla göre en dikkat çekici yükseliş kaydeden konulara göre belirleniyor. Google Year in Search 2020, Türkiye'de ve dünyada bu yıl en fazla ilgi ve dikkat çeken anları, insanları, konuları, olayları ve mekanları, ilgili aramaların yükseliş trendlerine göre belirleyip bir araya getiriyor.

İnsanların tüm dünyayı etkileyen salgın koşullarında yeni şeyler öğrenme merakını diri tuttuğu, iyimserliklerini ve yaratıcılıklarını koruduğu bu yıl tüm dünyada yemek tarifi aramaları öne çıktı. Herkesin farklı bir "Nasıl" sorusuna cevap aradığı 2020'de Türkiye'de bu

kategoride en fazla yükselen arama trendini "HES kodu nasıl alınır" sorusu oluşturdu.

2020 yılında Türkiye'de dizi kategorisinde en hızlı yükselenler sıralamasında ilk sırada Sadakatsiz dizisi yer alırken onu Mucize Doktor ve Masumlar Apartmanı dizileri izledi. Bu kategoride ilk 10 sıralamasına giren dizilerin tümü yerli dizilerden oluştu. Herkesin evlerde kaldığı ve yemek pişirme yeteneklerini geliştirdiği 2020'de Yemek tarifleri kategorisinde en hızlı yükselen tarif "ekmek tarifi" olurken onu "pide tarifi" ve "aşure tarifi" takip etti. Tüm dünyada, "Kişiler" kategorisinde ilk üç sırada Joe Biden, Kim Jong Un ve Boris Johnson yer aldı

## 2020'deki en önemli ilgi alanlarını belirleyen yükselen trendlerin listeleri şöyle:

**EBA**  
**Dolar kaç TL**  
**Corona virüsü**  
**Deprem**  
**Zoom**  
**HES kodu alma**  
**Kandilli Rasathanesi**  
**Sokağa çıkma yasağı**  
**Sağlık Bakanlığı**  
**ABD seçimleri**



*Yeni Yılda Herkesin Tek Dileği:*

# Sağlık

*Ülkemiz de dahil olmak üzere dünya olarak çalkantılı koca bir yıl geride bıraktık. Umutlarla ve güzel dileklerle başladığımız 2020 yılı, her gece farklı bir felakete uykuya dalıp her sabah ayrı bir faciayla güne başladık. Doğal felaketlerden savaşlara, ekonomik dalgalanmalardan salgın hastalıklara kadar yoğun ve yorucu bir yıl şimdi arkamızda bırakıyoruz. Şöyle bir arkamıza yaslanıp 365 gün içerisinde neler sığdırdığımızı hiç düşündünüz mü? Şimdi diğer felaketleri bir kenara bırakıp tarih kitaplarında gelecek nesillerin anlamakta güçlük çekip fazlasıyla kafa yoracağı ve tedavisinin bulunmasını beklediğimiz o salgına gelelim.*

## **Yeni Bir Virüs Ortaya Çıktı Tüm Dünya Eve Kapandı**

*Her birimizi derinden sarsan olayların yanı sıra tüm dünyanın kaderini değiştiren ve pandemi olarak ilan edilen bir salgınla karşı karşıyayız. 2019 Aralık ayında Çin'in Wuhan kentinde ilk kez ortaya çıkan korona-virüsü salgını hala tüm dünyada yayılarak etkisini göstermeye devam ediyor. Dünyayı paniğe sürükleyen yeni tip Covid-19 salgını Çin'den bütün dünyaya yayılarak binlerce can aldı. 30 Ocak 2020'de Covid-19, Dünya Sağlık Örgütü tarafından küresel bir sağlık acil durumu ilan edilmişti. Ancak 11 Mart 2020 tarihinde virüs pandemi, yani küresel salgın hastalık olarak ilan edildi. Basit bir virüsün dünyadaki düzeni ve en güçlü ülkeleri çökerttiğini, kumdan kaleler gibi yıkıldım yaşayarak şahit olduk.*

## **Sigorta Sektörü Covid-19'u Teminat Kapsamına Aldı**

*Hastalık anlarında ilk akıllara gelen şey sigorta güvencesi oluyor. Sigorta acentelerinden yaptırılan özel sağlık sigortası veya tamamlayıcı sağlık sigortası ile poliçe sahipleri bu gibi zor durumlarda kendilerini güvende hissediyorlar. Türk sigorta şirketleri giderek büyüyen bu salgınla kayıtsız kalmadı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, bu dönemde birçok sigorta şirketinin sağlık sigortası poliçelerinde corona virüsü (Covid-19) tedavisini teminat kapsamına aldığı belirtti. Ayrıca, sağlık kurumlarına başvuran tüm sigortalıların Covid-19 tanısı konulana kadar yapılmış tüm tetkik giderlerini ve test sonucu belirlenene kadar süren tedavi giderleri sağlık sigortası kapsamında olduğunu ve Covid-19 teşhisi pozitif olarak konduktan sonra oluşan tedavi giderleri ise poliçe teminat kapsamına bağlı olarak ödeneceğini de belirtti.*

## **Tüm Dünya 2021'de Eski Hayatına Dönme Ümuyor**

*Ancak salgın, yaşamımızın öncesi ile sonrası arasında derin farklar oluşturdu. Tıp biliminin yönergeleriyle toplum yaşamının "yeni normal"leri belirlendi ve bunlara göre toplumsal alanın inşası ise hâlen sürüyor. Peki, yeni normallerimiz toplum yaşamını kalıcı biçimde değiştirecek mi? Ancak bu sorudan daha önemli ve tüm dünyanın merakla beklediği ve umut bağladığı bir mesele daha var: "Salgını durdurabilecek yani virüsü yenebilecek bir aşı ya da ilacın geliştirilebilmesi." Pek çok kişi Covid-19 pandemisinden önceki hayatlarına geri dönmek için can atıyor ve aşular sayesinde bunun gerçekleşeceğini umuyor.*



# *Tek Ummudumuz İse “Aşı”*

*Araştırmacılar hastalığa karşı güvenli ve etkili aşılar geliştirmek için zamanla yarışıyor. Covid-19'a karşı halihazırda dünya genelinde geliştirilen iki yüzü aşkın aşı adayı bulunuyor. Tüm dünya salgını durduracak aşıyı beklerken ilaç firmaları peş peşe müjdeli haberleri açıklamaya başladı. Geçtiğimiz günlerde Pfizer/BioNTech'in aşı adayının yüzde 95, Moderna'nın yüzde 95,4, Oxford/AstraZeneca'nın ise yüzde 70 etkili olduğu açıklandı. Klinik denemelerin üçüncü aşamasında insanlar üzerinde test edilen 3 potansiyel aşının, ilk sonuçlara göre bağışıklık tepkisi uyandırmada yüksek oranda başarı sağlaması, Covid-19 salgınının yaygın bir aşılama programıyla kontrol altına alınabileceğine dair umutları da artırdı.*





- Amerikan ilaç şirketi Pfizer ile Türk bilim insanı Prof. Dr. Uğur Şahin'in kurucu ortağı olduğu Alman biyoteknoloji firması BioNTech'in geliştirdiği potansiyel Covid-19 aşısının klinik denemelerinin tamamlandığı, aşı adayının denemelerde yüzde 90 etkili olduğu bildirildi.

- Amerikan biyoteknoloji şirketi Moderna da ABD Ulusal Alerji ve Bulaşıcı Hastalıklar Enstitüsü (NIAID) desteğinde geliştirdiği aşı adayının süren denemelerinden elde edilen ilk verinin, yüzde 95,4 etkili olduğunu ortaya koyduğunu açıkladı.

- Biontech ve Moderna'nın ardından aşıyla ilgili ümit verici bir haber de İngiltere'nin Oxford Üniversitesinden geldi. Oxford Üniversitesinin İngiliz-İsveç ilaç firması AstraZeneca iş birliğinde geliştirdiği potansiyel Covid-19 aşısının ise tek doz uygulanması halinde yüzde 70, önce yarım doz, ardından tam doz uygulanması halinde ise yüzde 90 seviyesinde etkili olduğu belirtildi.

- Gamaleya Ulusal Epidemioloji ve Mikrobiyoloji Enstitüsünün geliştirdiği "Sputnik V" adlı Covid-19 aşı adayı, kısa süren 1'inci ve 2'nci aşama klinik denemelerin ardından 3'ncü aşamada insanlar üzerinde test edilmeye başlandı. Aşı çalışmasını destekleyen Rus Doğrudan Yatırım Fonu, 11 Kasım'da, Sputnik V'in 3'ncü aşama klinik denemelerin ilk sonuçlarına ilişkin açıklamada, 20 gönüllü üzerinde yapılan ön incelemede aşı adayının bağışıklık tepkilerini uyandırmada yüzde 92 başarılı olduğunu tespit edildiğini duyurdu.

- Covid-19'un ortaya çıktığı Çin'de de 10 aşı adayının klinik denemeleri sürüyor. Bunlardan 3'ü birinci, 3'ü ikinci, 4'ü ise üçüncü aşamada insanlar üzerinde test ediliyor. Sinopharm, Sinovac ve CanSino gibi kamuya ait ilaç firmaları, Çin Askeri Tıp Akademisi, Wuhan Viroloji Enstitüsü, Pekin Biyolojik Ürünler Enstitüsü gibi kurumlara iş birliği içinde aşı çalışmalarını yürütüyor. SinoVac'ın geliştirdiği "CoronaVac", Sinopharm'ın Wuhan Viroloji Enstitüsü ve Pekin Biyolojik Ürünler Enstitüsü ile geliştirdiği 2 aşı adayı ile CanSino'nun Çin Askeri Tıp Akademisi ile iş birliğinde geliştirdiği "Ad5-NCov" adlı aşı adayı, en fazla umut bağlanan çalışmalar arasında görülüyor.

## **Türkiye'de İlk Yerli Aşı Denemelerine Başlandı**

ABD ve Avrupa'da aşı çalışmalarının hız kesmeden devam ettiği ve birçok ilacı da klinik aşamalarda hızla kullandıkları görülüyor. Türkiye de aşı çalışması yapan ülkelerden biri. Dünya Sağlık Örgütü'nün aday aşı listesinde, 8 Aralık 2020 tarihi itibarıyla Türkiye'den klinik öncesi (pre-klinik) aşamada olan 13 çalışma bulunuyor. Türkiye'nin henüz klinik aşamaya geçmiş bir çalışması ise yok.

Ege Üniversitesi, Selçuk Üniversitesi, Erciyes Üniversitesi, Mehmet Ali Aydınlar Üniversitesi, Acıbadem Labmed Sağlık Hizmetleri AŞ, Ankara Üniversitesi, İzmir Biyotıp ve Genom Merkezi, Boğaziçi Üniversitesi, Bezmialem Vakıf Üniversitesi, Ortadoğu Teknik Üniversitesi ve Koçak Farma, Covid-19 aşısı için çalışmaları yürütüyor.

Sonuç olarak Covid-19 tedavisinde denenilen ve hepimize umut veren birçok ilaç ve aşı çalışması var. Ancak tüm bu çalışmalardan ne zaman kesin sonuç alınacağını söyleyebilmek mümkün değil. 2021 yılında bütün insanlık için tek dileğimiz; koronavirüs aşılarının sonuca ulaşmasıyla eski hayatlarımıza kavuşarak sevdiğimizle hasret gidermek. Sigorta Life ekibi olarak yeni yılın 2020'yi aratmamasını temenni ediyor ve herkes için sağlıklı bir yıl diliyoruz.

## Hublot'dan Yeni Akıllı Saat:

# Big Bang E

2018'de Hublot'nun ikonik Big Bang koleksiyonuna ait ilk akıllı saati tanıtması ile başlayan bu dijital serüven, 2020 yılında yeni Big Bang E'yi tanıtmasıyla devam ediyor.

Google Wear OS teknolojisi ile güçlendirilen yeni Big Bang E, akıllı saat deneyimini yeni bir seviyeye taşıdı.

Markanın mottosu haline gelen ve tasarım ilhamını aldığı "Art of Fusion" konsepti, geleneksel saatçilik ve inovasyon arasında bir köprü görevi görürken, bu yeni akıllı saatin yapımında kullanılan materyaller ise son teknolojiye ait dokunuşlar barındırıyor. 2018 yılında Rusya'da gerçekleşen FIFA Dünya Kupası'nı akıllara kazımak için, Hublot ilk akıllı saati olan 2018 Big Bang Referee FIFA World Cup Russia adlı saatini burada tanıttı. Sofistike tasarımı ve gelişmiş teknolojik özellikleri sayesinde, 30 metreye kadar suya dayanıklı bu yeni saat, Hublot'nun geleneksel saatçilik anlayışını mükemmel bir şekilde yansıtıyor. Big Bang E saati kullanan kişi, saat ile Google Play'deki tüm uygulamalara erişebiliyor. Google Assistant yardımı ile bildirimleri cevaplayabiliyor ve Google Pay üzerinden ödeme gerçekleştirebiliyor. Daha kişisel bir kullanıcı deneyimi için ise, takvim ajanda ve mesajlar gibi bildirimlere de erişim sağlayabiliyor.

Kadran her üç saatte bir renk değiştirerek, yani 24 saat boyunca sekiz farklı tasarım sergiliyor. Bu tasarımların her biri, belirli bir renge dayanır: Happy Yellow, Magic Blue, Orange Dynamite, All White, Lucky Green, Magic Red, Rainbow Spirit ve Black Magic. Bunların yanı sıra her tam saatte, beş saniye süren bir animasyon mevcut. Marka tarihinde ilk kez, yeni Big Bang E Hublot web sitesinde ve Çin'de kullanılan WeChat uygulaması üzerinden satışa sundu.





Mert Grup Sigorta ve Sigorta Shop'un CEO'su Aydın Kaya

# “Biz genç insanlara şans veren bir şirkettiz”



Türkiye'nin en büyük acentesi olan **Mert Grup Sigorta ve Sigorta Shop'un CEO'su Aydın Kaya**, sadece sigorta sektörüne kattıklarının yanı sıra gençlere iş fırsatları oluşturarak onlara gerçek sigortacılığı öğrettiklerini ve gençleri sigorta sektörüne katmak istediklerini belirtti.

Günümüzde üniversitede öğrencilerin çok fazla tecrübe kazanmadan mezun olduklarını ve stajlarla da iş tecrübesi edinememiş olan gençlerin yanında olduklarının altını çizen Aydın Kaya, “Bankacılık, sigortacılık MYO mezunlarına iş fırsatı oluşturuyoruz ve burası Türkiye'nin en kurumsal acentelerinden bir tanesi. O çocuklar bu acentede mesleği öğreniyor. Biz gerçek sigortacılığı öğretiyoruz, ürün eğitimi veriyoruz. Bu çocuklar üniversiteden 'boş' olarak geliyorlar. Staj yaptıkları yerlerde çay götüren, fotokopi çeken çocuklara biz burada meslek öğretiyoruz. Bu çocukları hayata hazırlıyoruz. Bununla birlikte sektörümüze yaptığımız katkılardan bir tanesi de piyasada sorun yaşayan acenteleri bünyemize katmak” açıklamalarında bulundu.

# Katılım Sağlık Size İyi Gelecek!

**%100  
FAİZSİZ**

Katılım Sağlık'ın her ihtiyacınızı düşünen kapsamlı sağlık sigortaları ile güven dolu bir geleceğe bugün katılın.



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

**Katılım  
Sağlık**  
Sağlıklı gelecek bugün başlar

**0850 226 0 123**

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

[f /katilimemeklilik](https://www.facebook.com/katilimemeklilik) [t /katilimemek](https://www.twitter.com/katilimemek)  
[@ /katilimemeklilik](https://www.instagram.com/katilimemeklilik) [in /katilimemeklilik](https://www.linkedin.com/company/katilimemeklilik)



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







# HDI Sigorta Altıncı kez TBF'nin Resmi Sigorta Sponsoru oldu!

**HDI Sigorta ve Türkiye Basketbol Federasyonu, sponsorluk anlaşmalarını altıncı kez yenilediklerini duyurdu.**

Dünyayı etkisi altına alan pandemi sürecine rağmen Türk sporuna ve sporcusuna desteğini hız kesmeden sürdüren HDI Sigorta, Türkiye Basketbol Federasyonu'nun yanında olmaya devam ediyor. Anlaşma kapsamında TBF'ye ait ve kullanımında olan tüm taşınmazları güvencesi altına alan HDI Sigorta, Türkiye Basketbol Federasyonu'nun altıncı kez "Resmi Sigorta Sponsorluğu"nu üstlenecek.

12 Kasım Perşembe günü Sinan Erdem Spor Salonu'nda düzenlenen imza törenine HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, TBF Başkanı Hidayet Türkoğlu, Nildem Global Yönetim Kurulu Başkanı Çiğdem Ergelen ve tarafların temsilcileri katıldı.

Anlaşmaya ilişkin değerlendirmesinde HDI Sigorta'nın spora verdiği desteğin altını çizen Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu "Uluslararası alanda elde ettiği başarılar ile bizleri gururlandıran Türk basketbolunun daha da güçlenmesine katkı sağlamak, bu amaç doğrultusunda erkek, kadın ve engelli ayırt etmeksizin toplamda 14 takıma destek vermektten dolayı gururluyuz. Bugün tüm basketbol takımlarımızın çatısı, Türkiye Basketbol Federasyonu ile iş birliğimizin devamını duyurmak için buradayız. Bu alanda bize duydukları güvenden çok mutluyuz. İş birlikleri için Nildem Global Ailesine ve Başkanımız Hidayet Türkoğlu nezdinde, Türkiye Basketbol Federasyonu'na Türk basketbolunun gelişmesi adına büyük bir titizlikle yürüttükleri çalışmalar için teşekkür ediyoruz." açıklamalarında bulundu.

İmza töreninde konuşan TBF Başkanı Hidayet Türkoğlu, "Bugün sizlere güzel bir haberi vermenin mutluluğunu yaşıyoruz. Geçtiğimiz yıllarda da iş birliği ve desteği ile Türk basketbolunun yanında olmuş HDI Sigorta, bugünkü anlaşma sayesinde bir yılı opsiyonlu iki yıllığına Türkiye Basketbol Federasyonu'nun resmi sigorta sponsoru olmuştur. 150 ülkede hizmet veren, dünyanın en önemli sigorta şirketlerinden HDI Sigorta ile birlikte çalışacak olmak basketbolumuzun marka değerine güç katacak, geleceğe daha güvenle bakmamızı sağlayacaktır. Kendilerine bir kez daha teşekkür ediyorum." dedi.

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



**SİGORTA UZMANINDAN ALINIR !**

Tel: (0312) 442 08 80

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

[info@mertgrupsigorta.com](mailto:info@mertgrupsigorta.com)



**TVF KADINLAR VOLEYBOL 1.LİĞİ ANA SPONSORU**



**MERT GRUP**  
— sigorta —



**SİGORTASHOP**



# 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.