

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

# SİGORTALIFE®

SAYI 05 | ŞUBAT 2021 · www.sigortalifedergi.com · 30 TL

ISSN 2717-9427



B İ R Y E N İ M E S A J I N I Z V A R ❤️



“Ölmesinler diye çiçeklerin resmini yapıyorum.”

**FRIDA KAHLO**

1907 - 1954



Devlet Destekli  
Ticari Alacak  
Sigortası

# HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

TİCARET #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı  
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



 Türkiye  
Sigorta Birliği

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

# İçin deki ler

**06-07**

HABER | 2021 Yılında Dijital Dönüşüm Önem Kazanacak

**08-09**

HABER | Anadolu Sigorta Metal Yakalı Çalışana AS'lı ile Fotoğraftan Hasar Tespiti Yapıyor

**10**

HABER | Groupama'ya Kristal Elma'dan İki Ödül Birden

**12-20**

RÖPORTAJ | Ayşe Figen Gardet  
| Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

**22-23**

HABER | 2020 Sınavında En Yüksek Puanı Katılım Emeklilik Aldı

# 12



**24-25**

SAĞLIK | Pandemi Çocukları

**26-27**

HABER | 15. Yılma Giren Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması Başladı

**28**

EKONOMİ | Pandemi Etkisiyle Türkiye, 2020'de E-ticarette Rekoru Kırdı

**30-31**

HABER | Kış Aylarında Radyatörlere Dikkat!

**32**

HABER | Corpus Sigorta'nın Altın Sponsor Olduğu Ödeme Sistemleri Ödülleri Sahiplerini Buldu

**34-35**

HABER | Türk Nippon Yine Sporun ve Sporcunun Yanında!

**36-37**

**ÖZEL HABER** | En Çok Şikâyet Alan Sigorta Şirketleri

**38-40**

**RÖPORTAJ** | Serpil Günal

| TARSİM Genel Müdürü

**42-43**

**HABER** | AXA Sigorta İnsanlığın Gelişimi Adına İnsanlar İçin Önemli Olanı Korumaya Devam Ediyor

**44**

**KAPAK** | SigortaLife'tan Bir Yeni Mesajınız Var!

**46-47**

**HABER** | Quick Sigorta %100 Online Kefalet Ürününe PSM'den İnovasyon Ödülü

**48**

**HABER** | Türkiye Sigorta Lansman Kampanyası İle En İyi Tutundurma Ödülü Aldı

**50-51**

**HABER** | Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı: "Sağlık Güvencesi Lüks Olmaktan Çıktı"

**52-53**

**LIFE** | Yeşil Ofislerle Sürdürülebilir Bir Dünya!

**56-57**

**HABER** | AXA Sigorta 2021'de de Sigorta 4.0 İle Büyümeye Devam Edecek

**58**

**HABER** | Magdeburger Sigorta'nın Yeni Ürünü Kritik Hastalıklar Sigortası, PCR Testi Teminatını Kapsıyor

**60-66**

**ARAŞTIRMA** | C Yöneticiler Ufukta Ne Görüyor?

**68-71**

**RÖPORTAJ** | Mehmet Kalkavan

| Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Müdürü

**72**

**HABER** | Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler "Basın Dostu 50 İletişim Lideri" Listesinde!

**74-75**

**HABER** | Up 2 Top Summit'e Büyük İlgi

**76-77**

**LIFE** | Efsanevi İngiliz Otomobil Markası Yeniden Türkiye'de



78-79

**BANKA | HSBC Türkiye "İklim Eylemi" İçin Çözüm Üreten Star-up'ları Destekleyecek**

80-84

**LIFE | İyi Bir Kariyer Kendini Tanıtmakla Başlıyor**

85

**SÖZLÜK | Sigorta Sözlüğü**

86-88

**RÖPORTAJ | Ertuğrul Sağlam**

| Yılport Samsunspor Teknik Direktörü

SIGORTALIFE

Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi

**İssn**

2717-9427

**İmtiyaz Sahibi**

İsmail Öztürk

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü  
Genel Yayın Yönetmeni**

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

**Editör**

Tolgahan Aydınlılar

**Grafik Tasarım**

Viggo Agency

**Reklam Satış ve Yönetim**

iletisim@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

**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 Dergisi, 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 Dergisi, basım meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

www.santramarketing.com

# EDİ TÖR DEN

Sigortalı Yaşayanların Dergisi mottosuyla çıktığımız bu yolculuğumuzda bizleri yalnız bırakmayan okurlarımıza ve her zaman desteklerini yanımızda hissettiren değerli markalara ekibim adına bir kez daha teşekkür etmek istiyorum. Ocak sayımızla ilgili gelen güzel geri dönüşlerin ardından hızımızı hiç kesmeden yeni sayımızın hazırlıklarına başladık.

Sevgililer Günü'ne özel hazırladığımız interaktif kapağımızla Sigorta Life'tan sizlere "Bir yeni mesajınız var" diyoruz. Kapağımızda yer alan QR kodda sizleri ve sevdiklerinizi mutlu edecek bir sürprizimiz var. Bu sayımızda da sigorta sektöründe yaşanan önemli gelişmelerin yanı sıra hayatın içinden yer verdiğimiz haberleri de keyifle okuyacağınıza eminim.

Sektöre yeni bir soluk getiren Sigorta Life, satış kanallarını her geçen gün daha da genişletiyor. Dijitalleşme ile birlikte alışkanlıklarımızın da değiştiği bu günlerde 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.

Genel Yayın Yönetmeni  
**Merve ÖZKAN**





*Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E.*

# *Baturalp Pamukçu*



# 2021 Yılında Dijital Dönüşüm Önem Kazanacak!

## Sosyal Medya Önem Kazanıyor

*Dijital dönüşümle beraber sosyal medyanın şirketlerin kurumsal itibarları ve pazarlama faaliyetleri için temel ihtiyaçları haline geldiğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta şirketlerinin de sosyal medyayı daha aktif kullandıklarını kaydetti.*

*Pamukçu, ayrıca sözlerine şunları da ekledi: “Kişilerin sektörümüzle ilgili beklentilerini, sorunlarını, şirketimize ve genel olarak sigortacılığa bakışlarını daha iyi anlamak için sürekli dinliyor ve çözümler üretiyoruz. Ayrıca günümüzde oldukça yaygın olarak kullanılan sosyal medya, dünya çapında ciddi bir yönlendirici haline geldi. Akıllı telefonlar ve tabletlerle birlikte, söz konusu etkileşimler arttı. Bu doğrultuda sosyal medyanın stratejik planlamaya dahil edilmesi ve sosyal medya yönetiminin şirket kültür ve değerlerinin bir parçası olması gerektiğinin altını çizmek gerekiyor.*

*Bunların yanında, oto dışı sigorta alanında kişilere farklı ürünlerle dokunmak, hayatlarını kolaylaştırmak istiyoruz. Ürünlerimizin online tanıtımı ve satışı için sosyal medyayı etkin şekilde kullanıyor, sosyal medya kampanyaları düzenliyoruz. Sosyal medya tanıtımlarında sadece sigorta ürünleri değil iyi yaşam tarzı için öneriler sunuyoruz.”*

## En Önemli Dağıtım Kanalımız Acenteler

*En önemli dağıtım kanalı olan acenteleri ile büyüyen genç, çözümcü ve yenilik odaklı bir sigorta şirketi olduğunu bir kez daha vurgulayan Pamukçu, acentelerden gelen her türlü öneriyi şirket olarak hızlı bir şekilde değerlendirip, inandıkları her iş için destek verdiklerini kaydetti.*

*Acente sayılarının 1.000 acenteyi aştığını belirten Pamukçu sözlerine şöyle devam etti: “Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını oluşturan acentelerimizi, çağın teknolojik gelişmeleri ile destekliyoruz. Gelen öneri ve talepleri Şirket stratejilerimiz paralelinde gözden geçirerek çözüm önerileri sağlamak konusunda destek oluyoruz. Kesin kurallarla değil çözümcü yapımızla, iletişime vardığımız önemle fark yaratıyoruz.”*

*Pamukçu, acenteleri için teknoloji desteği sağlarken, aynı zamanda iletişimi canlı tutarak ayrıcalıklı kılmaya devam edeceklerini de sözlerine ekledi.*

## Kulüp Ayrıcalıklarımızı Sürdüreceğiz

*Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, şunları söyledi: “2020 yılında başlattığımız Acente Kulüp sistemiyle, desteklediğimiz acentelerimize 2021 yılında da ek avantajlar ve ürün satışlarımızı destekleyecek kampanyalar ile yönetmeye devam edeceğiz.”*



**ANADOLU  
SİGORTA**

# Anadolu Sigorta Metal Yakalı Çalışanı AS'lı ile Fotoğraftan Hasar Tespiti Yapıyor



**Görüntü işleme ve derin öğrenme teknikleri kullanarak tasarladığı metal yakalı çalışanı AS'lı ile görüntüden hasar tahmini hizmeti veren Anadolu Sigorta, bu sayede yakın çekilmiş araç fotoğraflarının hasar tespitini ve parça analizini yapabiliyor. 2020 Nisan ayından bu yana Anadolu Sigorta hasar sistemi ile görüntü işleme alanında da entegrasyon sağlayan AS'lı'nın yetkinliklerini artıran Anadolu Sigorta, asli.ai internet sitesi aracılığıyla kullanıcıların AS'lıya direkt ulaşarak, hasar tespitlerini yapabilmesine olanak tanıyor.**

Pandemi döneminde değişen tüketici davranışları ve sosyal mesafenin korunmasının hayati gerekliliği ile, ileri teknoloji çözümlerinin hizmet süreçlerine dahil edilmesine duyulan ihtiyaç da her geçen gün artıyor. Bu dönemde teknolojik ve yenilikçi çalışmalarını ürün ve hizmet kalitesiyle buluşturmaya devam eden Anadolu Sigorta, AS'lı uygulamasıyla, şirket içi kaynaklarla geliştirilmiş 20'den fazla yapay zeka modelinin birleşimiyle görüntüden hasar tahmini gerçekleştiriyor. 2020 Nisan ayından bu yana, AS'lı'nın, görüntü işleme yeteneğini hasar sistemi ile entegre hale getirerek bu alandaki inovasyon çalışmalarını hızlandıran Anadolu Sigorta, şimdi de AS'lı'nın bu yetkinliğini asli.ai internet sitesiyle geniş kitlelerle buluşturuyor.

### **AS'lıya gönderilen fotoğraf ile kısa sürede hasar tespiti mümkün**

Anadolu Sigorta hasar sistemi ile entegre bir şekilde çalışmaya başlayan AS'lı, fotoğrafın arabaya ait olup olmadığını, marka, model ve rengini, ağır hasarlı olup olmadığını, yakın çekilmiş araba fotoğraflarının hasar tespitini ve parça analizini yapıyor. Oluşan hasarın bütün parça üzerindeki oranını da tespit eden AS'lı, ileri teknolojik modellerin çıktılarının hasar tespitinde kullanılmasına da katkı sağlıyor. Tüm tespitlerin sonunda bir hasar raporu da oluşan asli.ai internet sitesinde kullanıcılar, araçlarında oluşan hasara ait fotoğraflarını paylaşabilecek ve çok kısa bir süre içinde hasar tespit tahminine ulaşabilecek.

### **“AS'lı'nın gelecek dönemdeki çözümleri hayatı daha da kolaylaştıracak”**

Anadolu Sigorta'nın, sigorta sektörüne ve ilgili ekosistemlere fayda sağlayacak yapay zeka çözümlerini önümüzdeki günlerde asli.ai platformu üzerinden yaygınlaştıracığını belirten Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, “Tüketici ihtiyaçlarının farkında olan AS'lı'nın, gelecek dönemlerde yeni çözümlerle hayatı daha da kolay hale getireceğini söyleyebiliriz. Robotik otomasyon süreçleri, chatbot & whatsapp yazışmaları ve sesli asistan konuşmaları yönetiminin ardından yakın zamanda görüntü işleme yeteneği de kazanan AS'lı, fotoğraftan hasar tespiti de yapmaya başladı. Araca ait 24 parçayı fotoğraf veya video üzerinden tanıyarak hasarlı olan parçaları tespit edebiliyor, bu tespitin ardından değişim veya onarım kararı verebiliyor. Ayrıca rayiç bedel kontrolü ile ağır hasar tespitinde bulunabiliyor ve tüm tespitlerinin sonucunda bir hasar raporu oluşturuyor” diye konuştu.

# Groupama'ya Kristal Elma'dan 2 Ödül Birden

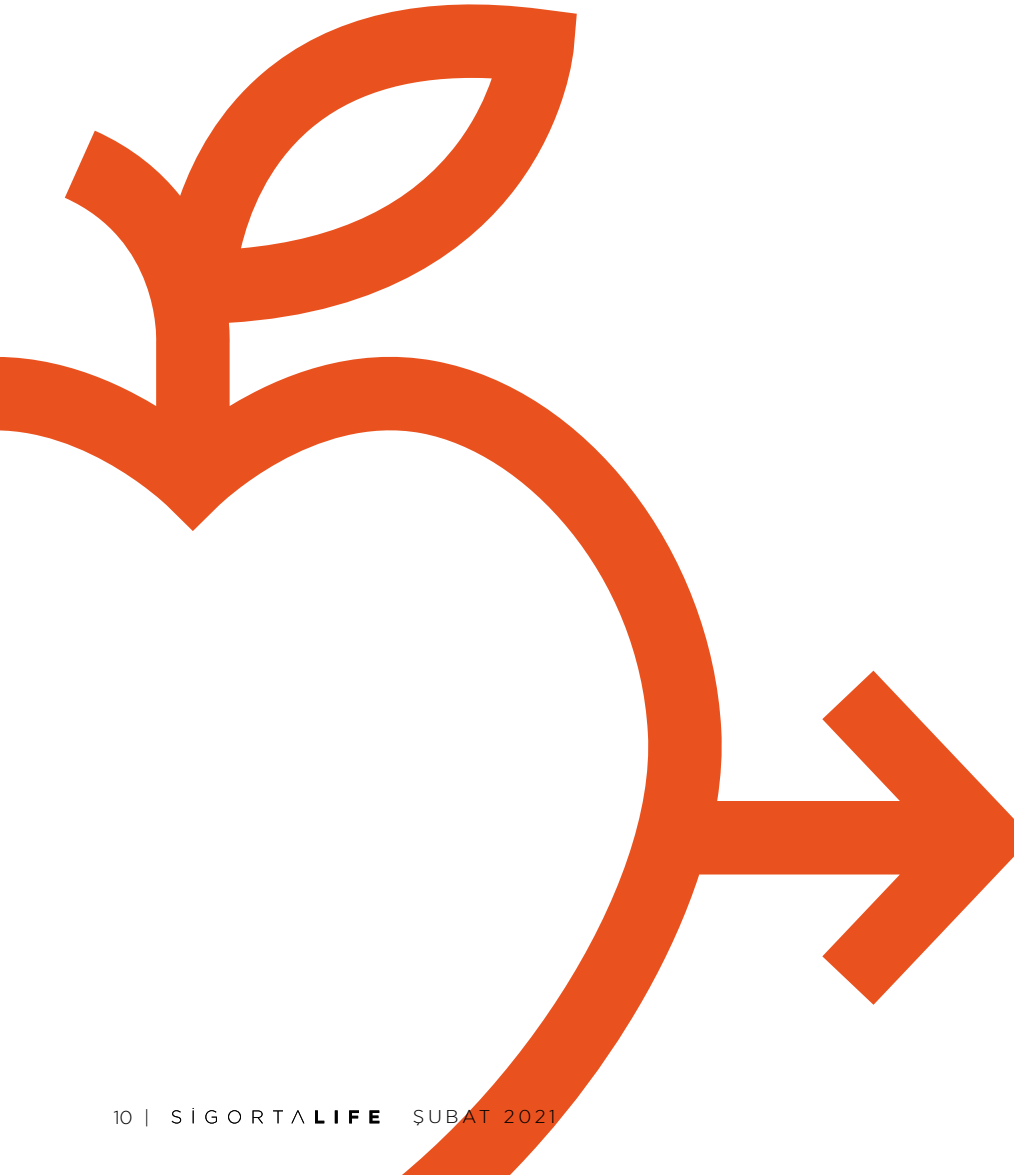


Groupama Sigorta, pazarlama ve reklam dünyası tarafından her yıl sonuçları merakla beklenen Kristal Elma Ödülleri'nden "Bizden İsteyin" kampanyasıyla 2 ödül birden kazandı.

Groupama Sigorta, yayınlandığı andan itibaren çok sevilen "Bizden İsteyin" reklam filmi serisiyle 32. Kristal Elma Ödülleri'nde iki Kristal Elma'nın sahibi oldu. Reklam filmi, "Film, TV ve Sinema – Banka, Sigorta ve Finansal Hizmetler" kategorisinde gümüş ödül kazanırken, "Entegre Kampanyalar – Finans" kategorisinde ise bronz ödülün sahibi oldu. Covid-19 salgını nedeniyle bu yılki ödüller, 24 ve 25 Aralık'ta Kristal Elma sosyal medya hesapları üzerinden açıklandı.

Groupama Sigorta'nın kazandığı Kristal Elma ödülleriyle ilgili görüşlerini aktaran Groupama Sigorta Pazarlama, Kurumsal İletişim ve Müşteri Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Frederique Guegan Tayar, "Türkiye'nin en önemli yaratıcılık ve pazarlama ödülllerinden biri olarak görülen Kristal Elma'da iki kategoride birden ödüle layık görüldüğümüz için çok mutluyuz. Kasko sigortası reklam filmlerimizle "Bizden İsteyin" diyerek, sigortalıların hayatlarını kolaylaştıracak hizmetleri sağlamaya odaklanırken, sıcak bir iletişim tarzıyla kapsamlı asistans hizmetlerimiz ile her an yanlarında olduğumuzu göstermek istedik" dedi.

Groupama Sigorta, kasko sigortasında sunduğu Asistans Ekstra Plus hizmet paketi ile 30 güne kadar üst segment ikame araç hizmetine vurgu yaptığı, üç seriden oluşan ve "Bizden İsteyin" temasıyla hazırlanan reklam filmlerini TV, dijital ve sosyal medyada yayınlamıştı.



# 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**   
SİGORTA



# Gulf Sigorta

**Sektörde cep telefonu sigortalarında deneyimli bir şirket olan Gulf Sigorta, “gigit” uygulaması ve Cep Telefonu Koruma Sigortası’nı tüketicilerin hizmetine sundu. Kullanıcılar “gigit” ile telefonlarına ‘check-up’ yaptırabiliyor ve mobil uygulama sayesinde uygun primlerle telefonlarını sigortalatabiliyor.**

**Gulf Sigorta Alternatif Dağıtım Kanalları, Pazarlama ve Kurumsal İletişim, Operasyon, Global Müşterilerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Fiğen Gardet, akıllı telefonlara akıllı sigorta imkânı sunan uygulamaları “gigit”i Sigorta Life sayfalarında anlattı.**

**Ayşe Hanım, pandemiyle geçen koca bir yılı geride bıraktık. Gulf Sigorta için 2020 yılı nasıl geçti? Hangi branşlar ön plana çıktı?**

2020 yılını hem finansal hedefleri gerçekleştirme, hem de yılın çok önemli bir bölümünde çalışanların %80’inden fazlasının uzaktan erişimle devam ettiği, daha önce eşine rastlanmamış bir süreçte, servis ve hizmetlerimizde hiçbir aksama yaşamadan, kısacası gayet başarılı bir performansla kapattık. Uzaktan erişim / ev ofise geçişte de üst yönetim olarak çok hızlı hareket ederek, çalışanlarımızın sağlık ve güvenliğini önceliklendirmeye özen göstermiş ve 2020 yılı Mart ayının ikinci üçüncü haftası evden çalışmaya geçmiştik. Pandemi öncesinde de esnek çalışma/evden çalışma modelimiz mevcuttu. Ancak ilk defa, bu kadar uzun süre ve hemen hemen tüm birim ve çalışanları kapsayacak şekilde genişletilmesi söz konusu olduğundan elbette başta endişelerimiz vardı. Ancak gerçek bir takım çalışması sergileyerek, gerçekten hızlı ve başarılı bir şekilde adapte olduk. Çağrı merkezimiz, şikâyet yönetimimiz, teknik ve satış ekiplerimiz ile elbette operasyon ve hasar ekiplerimiz müşterilerimizin, iş ortaklarımızın ve dağıtım kanallarımızın beklentilerini karşılamada beklentilerin üzerinde bizi çok memnun eden bir sınav verdi. Finansal hedefler, bahsettiğim gibi hiçbir zaman çalışan sağlık, güvenlik ve esenliğinin önünde olmasa da başta belirttiğim gibi hem büyüme hedefimizin hem de karlılık hedefimizin de üzerinde kapanış rakamları bizi elbette gururlandırdı. Stratejilerimizi planladığımız şekilde hayata geçirebilmek, teknoloji yatırımlarımıza devam etmek, operasyonel ve diğer müşteri memnuniyetini artırıcı iyileştirmelerle ilgili çalışmalar ve belirlediğimiz branşlarda doğru adımları atmış olmak tüm Gulf Sigorta olarak heyecanımızı ve motivasyonumuzu tazeleyen, artıran unsurlar. 2020 elbette kimi branşlarda yavaşlamalara da sebebiyet verdi. Gulf Sigorta’nın iyi olduğu ve sektörde belli bir ağırlığı bulunan seyahat sağlık /seyahat sigortaları branşında pandeminin etkilerini birinci elden yaşadık. Gene Nisan – Haziran ayları arasındaki uzun süreli mağaza kapanışları bizim lider olduğumuz tüketici elektroniği uzatılmış garanti ve kazaen kırılma programlarındaki satışları durma noktasına getirdi. Bütün bu zorluklara rağmen bütçe açığımızı farklı kampanyalar ve farklı branşlarda yaptığımız ek üretimlerle kapattık ve hedeflerin de üzerinde +%20 aşan büyüme rakamlarına ulaştık. Tüm Gulf ailesini başarılarından dolayı samimiyetle

# Gulf Sigorta

kutlamak ve bize verdikleri kesintisiz destek için de satış kanallarımıza, iş ortaklarımıza birlikte hizmet verdiğimiz servis ağımıza tekrar teşekkür etmek istiyorum. Branş bazında özet bir bilgilendirme daha yapmak isterim. Nitekim, bu bilgi Gulf'ın neden rakiplerinden daha farklı olduğunu net bir şekilde gösteriyor kanımca Portföyümüz sektör geleneğinin aksine bir veya iki branş üzerine kurulmuş değil. Yani pek çok şirket gibi ağırlıklı oto ve yangın sigortalarına dayanmıyor. Bilakis, oto sigortaları primi, üretimimizin %10'undan daha azını oluşturuyor. Ticari tarafta yangın sigortalarımızda ciddi bir büyüme sağladık. Bu zaten hedeflerimiz ve önceliklerimiz arasında yer alıyordu. Bizim için stratejik konumdaki elektronik cihaz sigortaları ise portföyümüzün yaklaşık %30'unu oluşturuyor. Buradaki ciddi talep, dolayısıyla da büyüme potansiyelinin devam ettiği görüşünderiz ve yatırımlarımıza devam edeceğiz. Sorumluluk sigortaları, nakliyat, bireysel tarafta özel ürünler (güzel sanat koleksiyon ve özel müşteri grubu) ve elbette finansal sigortalar ve ferdi kaza branşlarının yönetilebilir ve sürdürülebilir kaldığı dengeli portföyümüz farklı dağıtım kanallarına açık modelimizle birleşerek bize güzel bir ivme kazandırıyor.

**“Hızla dijitalleşen dünyada sigorta sektöründe de iş yapış şekillerimize etki eden pek çok değişiklik oldu”**

**Ekim ayında satışa hazır hale getirdiğiniz ve The Global Economics tarafından Türkiye'nin En İnovatif Sigorta Yazılım Ürünü Ödülü'ne sahip olduğunuz uygulamanız ‘gigit’ten bahsetmek isterim. Cep telefonu sigortalarında deneyimli bir şirket olarak ‘gigit’ in ortaya çıkış hikayesi nedir? Biraz uygulamadan bahsedebilir misiniz?**

Cep telefonu ve aslında cep telefonun da içinde bulunduğu tüm tüketici elektroniği ve beyaz eşya için uzatılmış garanti ve kazaen kırılma/hırsızlık sigortalarını içeren programlar 2009 senesinde ilk bizimle başladı sektörde. 11 yılın üzerinde geçirdiğimiz sürede, gerek hasar ve süreç yönetimi, gerekse program şartları ve koşulları ile sürdürülebilirlik ve müşteri memnuniyeti alanlarında önemli yol kat ettik. 2020 yılı için öncelik verdiğimiz projelerin başında da bu önemli deneyim ve birikimi, yeni cihazların yanı sıra, hali hazırda kullanımda olan telefonlar için de sigorta koruması sunmak üzere gerekli platformu oluşturmak yer alıyordu. Hızla dijitalleşen dünyada sigorta sektöründe de iş yapış şekillerimize etki eden pek çok değişiklik oldu, oluyor.

**“gigit” ile 3-4 dakikada telefonunuzun tüm fonksiyonlarını test edebilirsiniz!**

Biz de ‘gigit’i projelendirirken bunu göz önünde bulundurarak, tamamı telefondaki uygulamada yönetilebilecek bir teknik değerlendirme, teklif ve poliçeleşme süreci kurguladık. Yazılımını da kendi bünyemizde, teknolojiden sorumlu Genel Müdür Yardımcı'mız Serkan Avcı ve ekibiyle hazırladığımız ‘gigit’, 3-4 dakika içerisinde telefonun tüm önemli fonksiyonlarını kullanıcı dostu bir formatta test ederek bir karne oluşturuyor. Ekran hasarlarının belirlenmesi için yapay zeka entegrasyonunun da bulunduğu ‘gigit’, uzaktan tanı testi biter bitmez kriterlere uyan cihazlara anında satın alınabilir bir sigorta poliçesi teklifi ile geliyor. Hem Android, hem iOS





# Gulf Sigorta

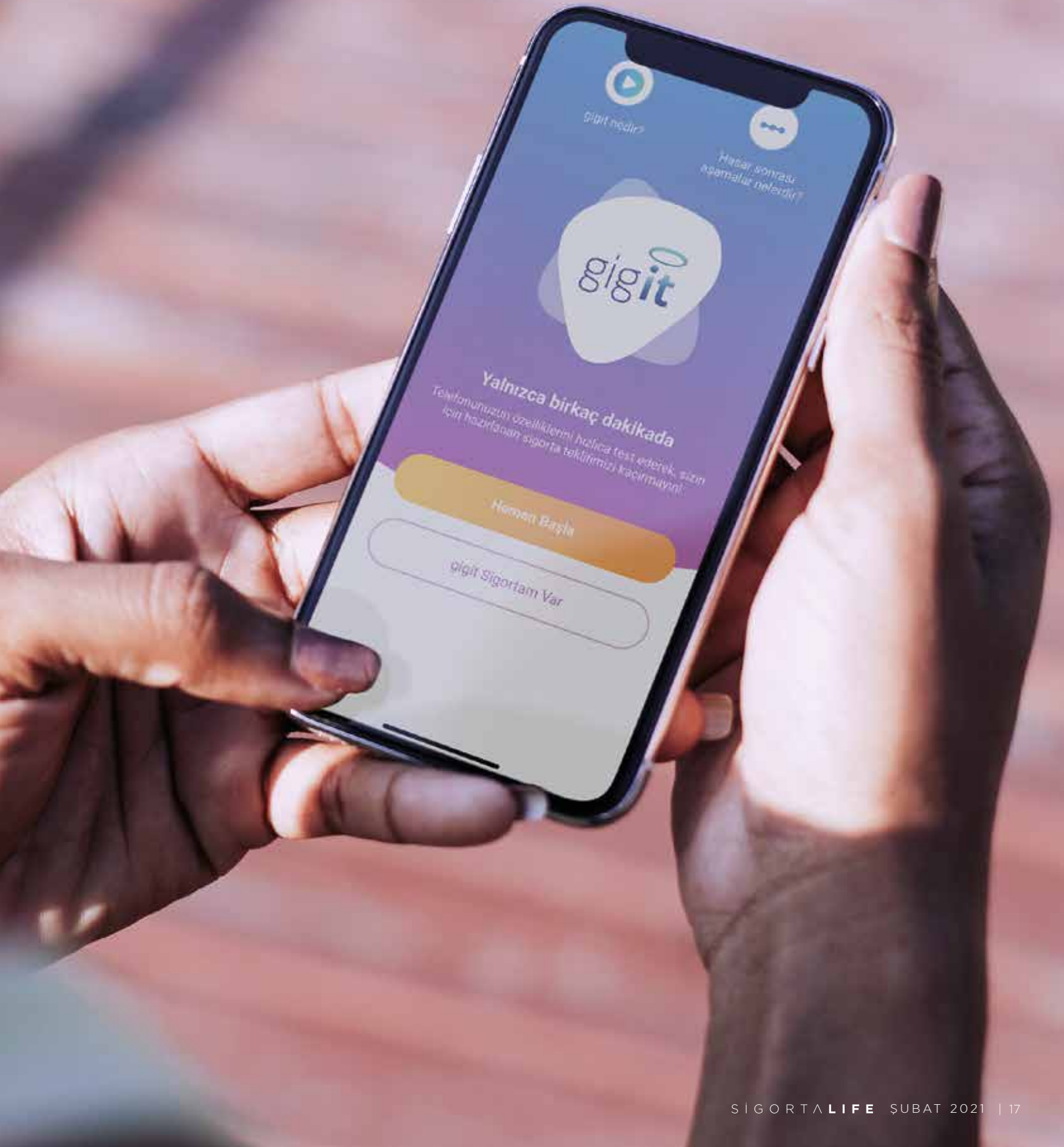
versiyonları Ekim itibarıyla tamamlanmış olan uygulamanın diğer güzel yanı, Gulf Sigorta'nın genel stratejisi olan çok kanallı dağıtım modeline de uygun, yani, farklı satış kanallarının online siteleri veya mobil uygulamaları üzerinden satış ve trafiğe açık olması.

En kolay uygulamayı indirerek denemeniz olacaktır sanırım. Özetle anlatmaya çalıştığım gibi genel olarak, basit ve eğlenceli ekranlar eşliğinde telefonunuza hızlı bir check-up yapmak için çok kullanışlı bir yöntem. Sonrasında, arzu ederseniz, telefonunuzun başına gelebilecek tatsız kazalar sonrası güvenilir bir süreç yönetimiyle eski haline getirilmesini, tamir edilemez durumda ise de poliçede belirtilen şartlar çerçevesinde tazmini için gerekli sigorta korumasını satın almayı değerlendirebilirsiniz.

## “Ekranlarla yönlendirme yapılan kullanıcı dostu bir test”

**Covid-19 ile birlikte dijitalleşme hız kazandı ve akıllı telefonlar da hayatımızın ayrılmaz bir parçası haline geldi. Durum böyle olunca da onların güvenliği de fazlaca öneme sahip oldu. Uygulama ile cep telefonlarını sigortalama imkânı sunan “gigit”i indiren kullanıcıları uygulama içerisinde neler bekliyor?**

Akıllı telefonların neredeyse her yaş grubu için ‘yangında’ ilk kurularılacak kategorisine girdiğini söylemek sanırım abartılı olmaz. Eksiden laptop ve tabletler üzerinden yönettiğimiz pek çok işi artık sadece cebimizdeki telefonla yapabilir hale geldik. Bankacılık işlemlerimizden, günlük iş takiplerimize, görüntülü konferanslar, kişisel gelişim, eğlence, seyahat, haber, mizah ve alışverişe kadar hemen her işimiz telefonda başlayıp, bitiyor. Bundan birkaç sene önce telefonlarımızı yeni çıkan modeliyle değiştirmekte de fazlaca tereddüt etmiyorduk. Ancak döviz kurundaki yükselmeler ve ekonomik anlamda önceliklerimizin değişmek zorunda kalması, artık mevcut telefonumuzu daha uzun süre kullanmayı gerektiriyor. Gerek yeni satın alm esnasında, gerekse o an için fırsat bulamadıysak telefonumuz kullanımdayken, sık sık rastlanılan tatsız kazalara karşı bizi güvenilir bir servis ağı, özenli bir süreç yönetimi ve güçlü finansal yapısı ve deneyimli ekibi ile güvende hissettirecek bir sigorta programını çok basit ve hızlı bir metotla tüketiciye ulaştırmayı amaçlıyor ‘gigit’. Uygulamayı ücretsiz olarak indirip testi hemen yapabilir (toplamda hızlı akan 14-15 adımlı ve ekranlarla yönlendirme yapılan kullanıcı dostu bir test) ve akabinde telefonunuzun hangi fonksiyonları çalışır durumda, hangilerinde olası bir problem var görebilirsiniz. Test, içerisinde yer alan yapay zekayı da kullanarak ekranın hasarsızlık durumunu da kontrol ediyor.





**“A’dan Z’ye düşünölmüş, uzun vadeli ve gerçek müşteri memnuniyetini hedefleyen bir hizmet”**

**Cep Telefonu Koruma Sigortası kapsamına alınan teminatlar neler? Ve en çok merak edilen soru ise; kullanıcı kaynaklı hasarları da kapsıyor mu?**

Ürün elektronik cihaz ve hırsızlık sigortası genel şartları çerçevesinde çalışıyor. Kazaen oluşan hasarlar ve hırsızlık teminat dahilinde. Örneğin, telefonunuz taksiye yetişmek için koşarken cebinizden düştü ve ekran kırıldı. Yahut kahvenizi içerken eliniz fincana çarptı ve telefonunuz siz istemeden kahvenize ortak oldu. Gece geç vakit otoparktan evinize dönerken bir hırsızın azizliğine uğradınız. Ek olarak satın alma esnasında sağlanan uzatılmış garanti korumasının da 2 yıldan 5 yıla çıkarılmasını sağlayan paketlerden faydalanabilmeniz mümkün. Daha önceki sorularda bahsettiğim gibi aslında farklı tercihlere göre farklı ürünler de kurgulama esnekliğimiz var. İleride ürünün kısmi/modüler bir yapı ile sunulması (iş ortağımızın veya kanalın veya alıcının tercihine göre) mümkün olabilecektir.

Burada altını çizmek istediğim çok önemli konu, ekranın kırılması, ya da telefonun kaza kaynaklı bir arızası durumunda ortalama bir tüketicinin tamir için seçeneklerinin kısıtlı olabileceği. Bizim tüm süreçlerimiz ve operasyonlarımız yüksek ve sürekliliği kontrol edilen, iyileştirilen standartlarla çalışıyor. Yaptığımız işin arkasındayız ve gerçekten A’dan Z’ye düşünölmüş, uzun vadeli ve gerçek müşteri memnuniyetini hedefleyen bir hizmet diye bakılmasını arzu ediyoruz.

**“İlk geri bildirimler gerçekten çok olumlu ve cesaret verici”**

**Akıllı telefonların akıllı sigortası “gigit” hakkındaki kullanıcı geri dönüşleri nasıl oldu?**

‘gigit’ için henüz full lansman yapmadık. Uygulamanın ilk sürümlerini daha küçük bir grup ve kısıtlı müşteri segmentine açtık. Kendi detaylı test sürecimize ek olarak müşteri deneyimini kusursuz hale getirmek için neler yapmalıyız diye değerlendirdik. Şu anda Instagram üzerinden uygulamayı tanıtıcı kısa videolarımız dönüyor. İlk geri bildirimler gerçekten çok olumlu ve cesaret verici. Telefonlarımızı istediğimiz zaman, çok kolay ve hızlı şekilde sigorta teminatı altına alabilmek konsept olarak tüm paydaşlarımıza ve direkt tüketiciye çekici gelen ve gerçekten taleplere karşılık veren bir hizmet. 2021 yılı içerisinde uygulamanın daha da yaygın bir şekilde kullanılacağını düşünüyor ve ek iyileştirmeler üzerinde çalışmaya devam ediyoruz.

**“gigit” sadece cep telefonu sigortalarına değil farklı bireysel ürünlere de ev sahipliği yapacak”**

**“gigit” ile mobil platforma çok başarılı bir şekilde giriş yaptınız. Önümüzdeki dönemlerde atacağınız teknolojik adımlar neler?**

‘gigit’ için planladığımız ilk ürün cep telefonu sigortası idi. Bu alanda öne çıkan deneyim ve birikimlerimizi teknolojiyi kullanarak daha geniş kitlelere ulaştırabilmek



anlamında bizim için öncelikliydi. Önümüzdeki dönemde, ürünümüze hasar modülü ve kullanıcılar için ek faydalar sağlayacak farklı özellikleri eklemek planlarımız arasında. Ancak 'gigit' sadece cep telefonu sigortalarına değil farklı bireysel ürünlere de ev sahipliği yapacak. Konut, kasko, dask, ferdi kaza, seyahat gibi bireysel ürünler için de uygulama üzerinden teklif ve poliçe satın alınabilecek.

Web sitemizin de 2021 yılı içerisinde daha kullanıcı dostu ve ziyaretçilerin aradıkları hizmet ve ürüne hızla ve basit adımlarla ulaşabileceği formatta güncellenmesini programımıza aldık. Diğer tüm birimlerimizde de dijitalleşme ile ilgili çalışmalar aralıksız devam ediyor. Hem hasar yönetimi hem de iş akışları, portföy yönetimi, satış ve iş ortaklarımızın da kullandığı portalimiz sürekli olarak yeni özelliklerle müşteri deneyimini ve servis kalitesini artıracak şekilde geliştiriliyor.

### **Gulf Sigorta olarak 2021 ajandanızda hangi konular var, müşterilerinize ne gibi ürünler sunacaksınız?**

2021'in önemli bölümünde pandeminin etkilerinin kısmen de olsa devam edeceğini görüyoruz. Dolayısıyla branş bazlı büyüme hedeflerimizi belirlerken seyahat gibi branşlarda agresif olmayan hedefler koyduk. Gulf'in hem bireysel hem de kurumsal tarafta oldukça geniş bir ürün yelpazesi var. Ek olarak merkezi olmayan yönetim yapısı bize kanal ve müşteri ihtiyaçlarını merkeze koyarak ürünlerimizde gerekli revizeleri yapma, projelere özel ürün ve program geliştirme imkân veriyor. 2021 için üzerinde çalıştığımız ürünlerden biri ferdi kaza/hastalık sağlık programlarımızdan bazılarını telemedicine/teletıp hizmetiyle zenginleştirerek sigortalılarımıza online sağlık danışmanlık hizmeti alabilecekleri bir ürün sunmak. Covid-19 bize yeni alışkanlıklar kazandırdı ve görünen o ki bunların bir kısmı pandemi sonrasında da devam edecek. Dolayısıyla sektörümüz de bu anlamda yeni tercihlere cevap verecek çözümler üretmeye devam edecek, etmeli.

### **Sigorta sektörüne ve Sigorta Life okuyucularımız için mesajlarınız neler?**

2020 hepimiz için pek çok açıdan çok enteresan ve zor bir yıl oldu. Gerek iş yapış şeklinizi, gerek sosyalleşme alışkanlıklarımızı, gerekse sanırım genel hayat perspektifimizi gözden geçirmek, hızlı bir adaptasyonla güncellemek, hayatımızı büyük oranda eve sığdırmak zorunda kaldık. 2021'de aşımın da desteğiyle, Bahar aylarından itibaren bu zorlu ve uzun sürecin yavaş yavaş kontrol altına alındığı, sadece sigorta değil tüm sektörlerde normalleşebildiğimiz günler diliyorum. Eminim ki, mecbur kaldığımız için getirdiğimiz uzaktan çalışma düzenini normalleşme sonrasında da kısmen devam ettireceğiz. Nitekim, öğrendik ki doğru ekipler, ortak ve net hedefler, sağlık bir kurum kültürü ile birleşince bize bu koşullarda da başarılı olma fırsatını verebiliyor. Teşekkürlerimle.

# Sudan sebeplerle telefonunuzdan olmayın!

Hemen **gig<sup>it</sup>**'i indirin, cebinizin sigortasıyla  
telefonunuzu koruma altına alın.



0850 252 5282  
gigitiletisim@gulfsigorta.com.tr

Gulf  
Sigorta

**gig**  
Turkey



GULF  
INSURANCE  
GROUP

# 2020

## *Sınavında En Yüksek Puanı Katılım Emeklilik Aldı*

*Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 2020'nin pandemi nedeniyle zorluklarla dolu, ekonomimiz için sınav niteliğinde bir yıl olduğunu; ancak emeklilik fonlarının, sağladığı ortalama yüzde 23'lik getiriyle bu sınavdan başarıyla çıkmayı başardığını belirtti. Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak biz de yüksek üretim rakamlarımızla ve %34,5'lik getiri oranıyla yılı sektör birincisi olarak tamamladık" dedi.*

*2020 yılını değerlendiren Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Pandemi döneminde tasarruf etmenin ve geleceğe yatırım yapmanın önemi bir kez daha anlaşıldı. Enflasyon rakamlarının üzerindeki fon getirileriyle emeklilik sistemi (BES) zor zamanların güvenilir ve yüksek getirili tasarruf aracı olduğunu bu süreçte ispatladı. Ayrıca yüzde 25 devlet katkısı da halen eşsiz ve çok cazip geliyor" şeklinde konuştu.*

*Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak BES'ten tutun da sağlık sigortalarına kadar hayatın her alanına dokunan güvence ürünlerimizle pandeminin neden olduğu bu sınavdan başarıyla çıkmayı bildik. Yüksek fon performansımızla BES'in cazibesini artırmaya önemli katkı sağladık. Mevcut katılımcılarımız sistemde kalmayı tercih ederken yeni katılımcıları da teşvik ederek zor bir yılda önemli bir başarı sergiledik. Hem sektörün hem de ekonomimizin büyümesindeki rolümüzle gurur duyuyoruz. Halkımızın teveccühüne teşekkür ediyoruz" dedi.*



## Bir Kez Daha Emeklilik Fonlarında Lideriz

Sincek "Katılım Emeklilik, EGM endeksinde kurucu şirket bazında %34,5'lik getiri oranıyla emeklilik şirketleri arasında yıl birinci sırada tamamladı. Sektör ortalama getirisininin %23 seviyesinde gerçekleştiğini göz önünde bulundurduğumuzda katılımcılarımız Katılım Emeklilik fonlarını seçerek ortalama emeklilik sektörü katılımcısına göre %11,5 oranında daha fazla getiri elde etti. Yıllık enflasyonun %14,6 olduğunu göz önünde bulundurursak da Katılım Emeklilik olarak katılımcılarımıza enflasyonun üzerinde reel olarak ortalamada %17,40 getiri sağladık.

Ayrıca bireysel fon performansı olarak da %59,72'lik getirisiyle 2019 yılının birincisi olan hisse fonumuzun 2020 yılını da tüm emeklilik fonları arasında %109,31'lik getiri ile yine birinci sırada tamamladığımızı belirtmek isterim."

## Faizsiz fonlar sistemi yukarı taşıyor

Faizsiz fonlara olan ilginin sistemi yukarı taşıdığım belirten Sincek, "OKS kapsamındaki tüm fonların içindeki faizsiz fonların payının yüzde 62,3 olduğu görülüyor. Faiz hassasiyeti olan vatandaşların kendilerine alternatif sunulduğunda faizsiz ürünleri daha fazla tercih ettiğini biliyoruz. 2020'de faizsiz fonların Pazar payı geçen yıl sonundaki %13,70'lik rakamdan %18,12'ye yükseldi. 2020'de emeklilik sektörü ortalama yüzde 23'lük getiriye sahipken sadece faizsiz fonlar ise yüzde 35 civarında getiri sağladı. Faizsiz fonlara teveccüh artıyor, faizsiz fonlar da yüksek oranda getiri ile emeklilik sistemini yukarı taşımaya devam ediyor" ifadelerini kullandı. Sincek sözlerine şöyle devam etti, "Katılım Emeklilik olarak yıllık üretim rakamlarımız da göz doldurdu. Katılım sigortacılığında 2020'de toplam 143 milyon TL'lik prim üretimi gerçekleştirdik. Hayat branşında 99 milyon TL, sağlık sigortalarında 36 milyon TL, ferdi kaza sigortalarında ise yaklaşık 8 milyon TL prim ürettik. BES tarafında ise OKS dahil sözleşme sayımız da 750 bini aştı, fon büyüklüğümüz yaklaşık 3,8 milyar TL oldu."

## Sağlıkta 50 bin polişe yöneteceğiz

Katılım Sağlık markamızla da sağlık sigortalarının büyümesi ve derinleşmesine destek sağlıyoruz. Kuruluşunun üzerinden henüz bir yıl bile geçmesine rağmen faizsiz sağlık kategorisinde iddialı bir büyüme gerçekleştirdik. Portföyüne 36 kurumsal müşteriyi katan Katılım Sağlık, planlanan yeni kurumların işlemlerinin tamamlanmasıyla çok yakında 50 binden fazla kurumsal sağlık polişesini yönetecek. Katılım Sağlık olarak da ilk faizsiz özel sağlık sigortasını esnek özelliklerle hayata geçirerek farkımızı ortaya koyduk. Grup Sağlık ürünlerinde gruplara göre teminatlar üzerinde eklemeler yapılarak çeşitli ek avantajlar ve hizmetler kapsam dahiline alınabiliyor. Diğer yandan salgın süreci alışkanlıklarımızın hiç beklenmedik şekilde bozulabileceğini gösterdi. Evde kalarak kendimizi nasıl koruyorsak bireysel emeklilik sistemi, hayat ve sağlık sigortaları kapsamında kalarak geleceğimizi ve sağlığımızı güvence altına almalıyız."

**Ayhan Sincek**

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

# Pandemi Çocukları

## Pandemi Çocukları Nasıl Etkiliyor? Çocuklarda Pandemi Kaygısı

Yeni tip koronavirüs salgını her yaşta çocukların psikolojisini etkiledi. Uzmanlar kaygı ve stres kaynaklı olarak çocuklarda uykusuzluk, korkulu rüya, iştahsızlık, huzursuzluk görülebileceğini, pandemi dönemi yaşayan çocukların gelecekte kaygı düzeyleri yüksek bireylere dönüşebileceğini söylüyor.

Yeni tip koronavirüs (Covid-19) nedeniyle yaşanan pandemi dönemi her yaşta çocuk ve ergen başta olmak üzere tüm bireyleri farklı şekillerde etkiliyor. Kimi yaşamını, kimi sağlığını, kimi sevdiğini kaybetti. Kimi ekonomik kayıplarla karşılaştı kiminin sosyal yaşamı etkilendi. Bunca kayıp arasında ruh sağlığımızı korumak hiç kolay olmuyor. Çocuklar da ailelerin duyduğu kaygıdan, stresten, sokaklarda gördükleri maskeli yaşamdan, sosyal mesafeden etkileniyorlar. Maltepe Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi Çocuk ve Ergen Psikiyatrisi Bölümü'nden Doç. Dr. Sebla Gökçe, çocuk ve ergenlerin pandemiden nasıl etkilendiğini her yaş grubu için ayrı ayrı anlattı:

Yeni tip koronavirüs (Covid-19) nedeniyle yaşanan pandemi dönemi her yaşta çocuk ve ergen başta olmak üzere tüm bireyleri farklı şekillerde etkiliyor. Kimi yaşamını, kimi sağlığını, kimi sevdiğini kaybetti. Kimi ekonomik kayıplarla karşılaştı kiminin sosyal yaşamı etkilendi. Bunca kayıp arasında ruh sağlığımızı korumak hiç kolay olmuyor. Çocuklar da ailelerin duyduğu kaygıdan, stresten, sokaklarda gördükleri maskeli yaşamdan, sosyal mesafeden etkileniyorlar. Maltepe Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi Çocuk ve Ergen Psikiyatrisi Bölümü'nden Doç. Dr. Sebla Gökçe, çocuk ve ergenlerin pandemiden nasıl etkilendiğini her yaş grubu için ayrı ayrı anlattı:

### 0-1 Yaş

Annenin, babanın bakım verenlerin kaygısı bebeklerde huzursuzluk, uyku ve beslenme problemleri şeklinde ortaya çıkıyor. Bebeğin bakım verene güvenli bağlanma geliştirmesi beklenirken, bu dönemde annede, bakım verende depresyon, kaygı, yüksek stres düzeyi bağlanmayı etkileyebiliyor. Bu durum çocuğun gelecekte hayatla ve diğer insanlarla kurduğu ilişkileri olumsuz etkileyebilir.

### 1-3 Yaş

Konuşmaya başlayan, hareket özgürlüğü kazanan ve sosyalleşmeye başlayan çocuklar pandemi döneminde daha çok ailelerinin nasıl hissettiğine bağlı olarak ayrılık kaygısı, anneye, babaya yapışma, ayrılmak istememe, onların yokluğunda huzursuzluk, davranış problemleri gösterebiliyor. Kaygı ve stres düzeyine göre, kendi-

nin veya yakınlarının hastalıkları uykuya dalamama, sık uyanma, korkulu rüya görme, iştahsızlık, huzursuzluk, öfkeli hatta öfke nöbetleri, uyku ve beslenme problemleri de görülebiliyor. İnsanların sürekli maske ile gezmeleri, birbirlerinden uzak durmaları, dokundukları yerlerden mikrop, virüs bulaşır kaygısı nedeniyle gösterdikleri davranışları gözlemlemeleri, ailelerinin ve kreşe gidiyorsa öğretmenlerinin bu konularda sürekli uyarması dış dünyayı tehlikeli algılamalarına neden olabilir. Pandemide, dış dünyaya güvensizlik algılarının oluşması gelecekte onların kaygı düzeyi yüksek bireyler olarak gelişmelerine sebep olabilir.

### 3-6 Yaş

Okul öncesi bu dönemde ailenin çocuğa yansıyan olumsuz duygularının yanı sıra, uyaran eksikliği, sosyal çevre eksikliği sebebi ile sosyal, bilişsel gelişimi beklenenden daha yavaş olabilir. Bu yaş grubunda çocuklar virüsleri onlara ve sevdiklerine zarar verebilecek canavarlar olarak algılayabilir, dış dünyadan bu sebeple daha çok korkabilirler. Özellikle onları korkutabilecek görsellerden, konuşmalardan korumak çok önemli. Bu korkular günlük hayatlarına tek başına kalmak istememe, bakım verenlerinden ayrılmak istememe, uykuya dalmakta güçlük, sık uyanma, korkulu rüyalar, gün içinde huzursuzluk, öfkeli hatta öfkeli şekilde kendini gösterebiliyor.

### 6-11 Yaş

İlk ve ortaöğretim çocuklarında online eğitim döneminde sorumluluklarının yerine getirilmesinde zorluklar, fiziksel aktivite azlığı,

akranları ile vakit geçirememeleri, ailelerin öğretmen rolüne geçmesi sebebi ile çocukların ve ailelerin kaygı, tükenmişlik, öfke gibi olumsuz duygu yoğunluğunda artış ve aile içi çatışmaların arttığı görülebiliyor. Ölümü algılayabilen bu yaştaki çocuklar bir yakını kaybetmiş ya da bu dönemde sıkça çevresinden yakını kaybedenleri duyuyorsa kaygıları daha da artar. Mutsuzluk, isteksizlik, derslere odaklanamama, öğrenme güçlüğü, uyku problemleri, aşırı yeme ya da iştahsızlık, beslenmeyi reddetme gibi yeme problemleri hatta bozuklukları görülebilir.

## 11-14 Yaş

Ergenliğin başlangıcı ve orta evrelerindeki bu çocuklar akranları ile görüşememeleri, sosyal hayatın eksikliği, sürekli aileleriyle birlikte ve onların kontrolünde olmaktan çok etkileniyorlar. Pandeminin varlığını inkar etme eğilimi, etkilenmiyor görünmelerine de

bu grupta oldukça sık karşılaşılr. Bu dönemde sorumluluklardan kaçma, akademik kayıplar, odaklanma ve motivasyon güçlükleri, enerji azlığı, zevk aldığı aktivitelere ilgi kaybı, uyku ve yeme sorunları, öfkeli hal, aile içi çatışmalar ile ekran, oyun, internet bağımlılığı şeklinde görülebilmektedir.

## 15-18 Yaş

Ergenliğin orta ve geç dönemlerindeki bu yaş grubunda normal dönemlerde de sıkça görülen gelecek kaygısının pandemi ile birlikte de daha sık ve ağırlaştığı görülebiliyor. Akranlarından uzak olmaları, aile ile daha fazla vakit geçirme ve sorumluluklarının daha fazla hatırlatılması, çatışmaları, gelecek kaygıları ve depresif bulguları arttırabiliyor. Bu grupta umutsuzluk, değersizlik, çaresizlik gibi depresif bulgularda, depresyon sıklığında artış, kendine zarar verme, intihar girişimleri bile görülebiliyor.



## Umut Etmeyi Öğretin

“Bütün bu zorlukları getirdiği tüm duygular ile birlikte kabul edebilmeli, işlevselliğimizi, enerjimizi mümkün olduğunca korumaya çalışmalıyız.” diyen Doç. Dr. Sebla Gökçe, pandemi sürecinde çocuk, ergen ve ailelere şu önerilerde bulundu:

“Bize, çocuğumuza iyi gelen, keyif veren aktivitelere yönelmek elbette oyun oynamak, konuşmak, dinlemek, izlemek, yemek, içmek hareket etmek, sevmek, sevilme, hatırlamak, unutmamak çok önemli. Zorluklarla başa çıkabilme becerisi, çocukların hayat boyu en çok ihtiyaç duyacakları becerilerdendir. Bu dönemi belki hasarsız değil ama en az hasarla atlarmaya çalışmalıyız. Laboratuvarlarda, hastanelerde, sokaklarda insanlık uğruna hayatını kaybedenlerin varlığına saygıyı unutmadan, bütün bu kayıplara rağmen yaşamaktan, iyilik halinden vazgeçmemek, umut etmek çocuklarımıza öğretebileceğimiz en önemlisidir.”

# 15. Yılına Giren Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması Başladı

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından düzenlenen, Türkiye'nin kadınlara özel ilk ve tek fotoğraf yarışması Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'in bu yıl 15'incisi düzenleniyor. 18 yaş ve üzeri tüm amatör ve profesyonel kadın fotoğrafçılara açık olan yarışmaya 10 Mart 2021 tarihine kadar başvuru alınacak.

Bu yıl 15'incisi düzenlenen yarışmaya başvurular 5 Ocak- 10 Mart tarihleri arasında Anadolu Hayat Emeklilik ve Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) internet sitesi üzerinden yapılabiliyor. TFSF'nin danışmanlığında "Hayata Dair" temasıyla 18 yaş üzeri tüm amatör ve profesyonel kadın fotoğrafçılara açık olan yarışmaya her bir yarışmacı en fazla 4 adet fotoğrafla katılabiliyor. Yarışmanın birincisine 7 bin TL, ikincisine 5 bin TL, üçüncüsüne ise 3 bin TL para ödüllü verilirken, 3 eser de bin TL değerinde mansiyon ödülünün sahibi olacak. Bu yıl ayrıca yarışmada bir esere 15. Yıl Özel Ödülü olarak 2 bin TL, sergileme alan eser sahiplerine de 350 TL ödül verilecek.

Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu danışmanlığında 15 yıldır kesintisiz olarak düzenlenen tek fotoğraf yarışması olan Kadın Gözüyle Hayattan Kareler aynı zamanda Türkiye'nin en çok ilgi gören yarışmalarından biri. Bugüne kadar 21 bini aşkın kişi 83 binin üzerinde fotoğrafla katıldı.

Bu yılki seçici kurulda; Arel Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Dekanı Prof. Güler Ertan, fotoğraf sanatçısı İzzet Keribar, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Nihal Kafalı, fotoğrafçı Yusuf Darıyerli ve Anadolu Hayat Emeklilik İletişim Müşaviri Nihan Güney yer alıyor.

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'nda sonuçlar 8 Nisan tarihinde Anadolu Hayat Emeklilik'in internet sitesi [anadoluhayat.com.tr](http://www.tfsfonayliyarismalar.org) ve <http://www.tfsfonayliyarismalar.org> adresinde yayınlanacak.





# Pandemi Etkisiyle Türkiye, 2020'de E-ticaret Rekoru Kırdı

Koronavirüs (COVID-19) salgınının dünyayı ve Türkiye'yi etkisi altına aldığı 2020, online alışverişin hız kazandığı bir yıl oldu. On binlerce e-ticaret sitesinin ödeme altyapı sağlayıcısı iyzico'nun verilerine göre ortaya çıkan 2020 tablosu; en çok alışveriş yapılan kategoriyi, en çok tercih edilen alışveriş kanalını, bölgelere ve sektörlere göre harcama yüzdelelerini ortaya çıkardı.

Rakamlar, COVID-19 salgınının da etkisiyle e-ticaret dünyasında yaşanan yükselişi bir kez daha ortaya koydu. Verilerin ortaya çıkardığı sonuçlar, pandeminin sosyal mesafeyi zorunlu kılmasıyla birlikte tüketicinin e-ticaret algısında değişim olduğunu da gözler önüne seriyor.

## Banka Kartı Kullanımı Arttı

2019'da %84 olan kredi kartı kullanımı, 2020'de %79'a gerilerken, %16 olan debit kart kullanım oranı ise 2020'de %5 artış gösterdi. İşlem adetlerinde kredi kartının %69 olan payı 2020'de %7 geriledi. İşlem adetlerinde %31 olan debit kart kullanım oranı ise %38'e yükseldi.

## Sepet Tutarı Yükseldi

Online alışverişteki artış, özellikle hızlı tüketim malları ve market alışverişlerinde de online'ı tercih eden kullanıcılar sayesinde sepet tutarlarında kendini gösterdi. 2019'da kredi kartlı işlemlerde 177 TL, debit işlemlerde 77 TL olmak üzere ortalama 146 TL olan sepet tutarı, 2020'de kredi kartlı işlemlerde 214 TL, debit işlemlerde 93 TL olmak üzere ortalama 168 TL'ye yükseldi. 2 ve üzeri taksitlerdeki ortalama sepet tutarında 2020 yılında değişim olmadı ve sepet tutarı 200 TL'nin altına düşmedi.

## Taksitli Alışveriş Tercih Edildi

2019'da kredi kartı ile yapılan işlemlerde 147 TL olan tek çekim sepet tutarı 2020'de 171 TL oldu. Bununla birlikte 2019'da kredi kartıyla yapılan işlem hacminin %70'ini oluşturan tek çekim alışveriş oranı, 2020'de %67'ye geriledi. İki ve üzeri taksitlerdeki ortalama sepet tutarı 200 TL'nin üzerinde seyretti.

## Mobilde Tutar Minimumda

2019'da online alışverişin %50'sini oluşturan mobil alışveriş, 2020'de %55 oranını yakaladı. 2019'da %70 seviyesindeki masaüstü bilgisayardan işlem hacmi 2020'de %67'ye geriledi. 2019'da 98 TL olan mobil cihaz ortalama sepet tutarının 2020'de yalnızca 7 TL artış göstermesi, mobil cihazlardan yaptığımız alışverişte sepet tutarını minimum tutmaya devam ettiğimizi gösteriyor.

## Gündelik Eşya Mağazalarında Artış

2020'de pandeminin gerektirdiği sosyal mesafe sebebiyle bazı sektörlerde e-ticaret eğiliminde artış gözlemlendi. Gündelik eşya mağazaları %219 işlem adedi artışı ve %230 işlem hacmi artışıyla büyük ilgi gördü. Kitap mağazaları (%213) ile hobi ve oyuncak mağazaları (%8) işlem adetlerinde en fazla artış gösteren sektörler olurken; kamp malzemeleri (%305), kitap mağazaları (%267) ile işlem hacminde en fazla artış gösteren sektörler oldu.

## Öğle Saatleri Tercih Edildi

İşlem adedinin en fazla olduğu zaman dilimi 13.00-14.00 saatleri olurken, sepet tutarının en yüksek seyrettiği zaman dilimi 2019'daki gibi 11.00-12.00 saatleri oldu. 2020'de mobil cihazlardan yapılan alışverişlerde sepet ortalaması, zaman dilimi bakımından çok büyük farklılık göstermezken, masaüstü cihazlarda saatlik ortalama sepet tutarı 160 TL ile 320 TL arasında değişti.

## Erkekler Daha Çok Harcama Yaptı

2020'de erkeklerin sepet ortalaması %11 artarak 180 TL'yi bulurken, kadınların sepet ortalaması %18 artarak 160 TL oldu. Erkekler alışveriş hacmini en çok Karadeniz ve Ege (%120) bölgelerinde artırırken, kadınlar İç Anadolu (%112) ve Akdeniz (%108) bölgelerinde sepetleri daha fazla doldurdu. 2020'de ortalama sepet tutarını en fazla artıran bölge %48 ile Ege olurken, %19 ile Karadeniz ikinci sırada yer aldı.

DOĞA  
sigorta

**HESAP BİLEN KASKO**

**YAYGIN SERVİS AĞI**

**2000 ACENTESİ**  
ÖZENLİ HİZMET GARANTİSİYLE

Kasko Sigortanızı DOĞA sigorta 'dan Yaptırın  
YolculuĐunuza Güven Katın!



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



0 (850) 811 51 00

# Kış Aylarında Radyatörlere Dikkat!



Ünal Ünalı

RS Servis CEO



RS Servis, araç sahiplerinin kış aylarında motor soğutma sistemi ve sıvısına ekstra dikkat etmesi gerektiğine dikkat çekti. Motorun uygun çalışma ısısına ulaşması ve bu ısıyı koruması için sağlıklı bir soğutma sistemi ile soğutma sıvısına ihtiyaç duyduğu belirtilirken; sistematik bakım ve kontrollerin ihmal edilmemesi, orta ve uzun vadede motor değişimi gibi yüksek maliyetli sonuçlara sebep oluyor. Konu ile ilgili konuşan RS Servis CEO'su Ünal Ünal "Araçların soğutma sisteminin bel kemiği konumundaki radyatörler, herhangi bir kaza sonrası doğru onarılmazsa çok ciddi sorunlarla karşı karşıya kalabilirsiniz. Ayrıca yanlış soğutma sıvısı (antifreeze) kullanımı, sıvı değişiminin geciktirilmesi ya da sıvı eksilmesi kış aylarında motorun aşınmasına, donmasına, kötü performans göstermesine ve motor revizyonu ya da değişimine kadar gidebilecek pahalı onarımlara sebep olur. Ülkemiz koşullarında her yıl soğutma sıvısının kontrolü ve değişimini şiddetle tavsiye ediyoruz" dedi.

Otomobillere güç veren içten yanmalı motorların soğutma sistemlerindeki arızalar, ihmaller sonucunda yüksek maliyetli tamiratlara sebep oluyor. RS Servis, verimli ve sağlıklı bir motor için uygun sıcaklık ortamını sağlayan soğutma sisteminde oluşabilecek problemler nedeniyle aşırı ısınma ve hararetin, anormal genleşme ve parçaların birbirine yapışmasına sebep olacağına; çok düşük sıcaklığın ise parçaların aşınmasına, donmasına ve yakıt tüketiminin ciddi oranda artmasına yol açtığına dikkat çekiyor. Soğutma sisteminin en kritik aktörünün radyatör olduğunu ifade eden RS Servis CEO'su Ünal Ünal "Trafik kazaları sonrasında yanlış onarılan radyatörler, sistemin doğru çalışmasını engelleyerek aracın motoruna zarar verebiliyor. Diğer yandan üreticilerin tavsiye ettiği soğutma sıvıları (antifreeze), motorun donmasına ve de aşırı ısınmasını engelliyor. Üstelik bu sıvılar, sistemin korozyona uğramasını da önüne geçerek koruyucu bir rol üstleniyor. Yanlış, eksilmiş ya da eskimiş soğutma sıvısı, zaman içerisinde hiç ummadığımız bir anda motorun hararet yapmasına veya donmasına, nihayetinde uzun vadede sistemin paslanmasına sebep olarak motor revizyonundan tamamen değişimine kadar gidebilecek yüksek maliyetli onarımlarla karşılaşmanıza yol açar" dedi.

### "Soğutma sıvısını haftada bir kontrol edin"

Soğutma sıvısının birçok araç sahibi tarafından çoğunlukla göz ardı edildiğine değinen Ünal "Aracınızın sağlıklı çalışması için ülkemiz şartlarında her yıl periyodik olarak soğutma sıvısının değiştirilmesini ve üreticinin tavsiye ettiği sıvıların kullanılmasını şiddetle öneriyoruz. Herhangi bir eksilme veya kaçak riskine karşın haftada bir kez artık modern birçok araçta yer alan soğutma suyu genleşme kabını ve aracın altını kontrol etmekte fayda var. İçinde bulunduğumuz kış günlerinde ihmaller sebebiyle aracınız çalışmayabilir. Ayrıca otomobil sahiplerinin, trafik kazaları sonrasında radyatör ve intercooler kontrol ve onarımlarını, bu konuda uzmanlaşmış noktalarda yaptırmasını tavsiye ediyoruz. Uzmanlık alanlarımızın başında gelen radyatör onarımında şu anda sektörde lider konumundayız. **Hasar onarımı ve mobil parça onarımı hizmetlerimizle birlikte 2009 yılından bu yana yaklaşık olarak her yıl ortalama 30 bin adet radyatörün onarımını gerçekleştiriyoruz. Radyatör pekteklerinin kaynak, onarım ve testlerine yönelik servis sektöründeki ihtiyacın büyük bir bölümünü RS Servis karşılıyor. Ayrıca markamız, ODTÜ Onaylı Alüminyum Kaynak Yeterlilik Sertifikası'na sahip tek şirket konumunda**" açıklamasında bulundu.





# Corpus Sigorta'nın Altın Sponsor Olduğu Ödeme Sistemleri Ödülleri Sahiplerini Buldu

Finans ve teknoloji sektörünün gelişmesini hedef alan yenilikçi ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi çalışmalarına destek olmak, inovatif projelerin öne çıkartılarak bunların gelişimindeki iş modelleri ve deneyimlerin paylaşılması amacıyla düzenlenen ve Ödeme Sistemleri Dergisi (PSM) tarafından düzenlenen Ödeme Sistemleri Ödülleri (PSM AWARDS) dün düzenlenen online toplantı ile sahiplerini buldu.

Yarışma jürisi bu yıl Fintech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko Başkanlığında toplandı. Jüri üyeleri arasında Mapfre Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Nazan Somer Özelgin, HSBC Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Sönmez, Paynet CEO'su Serkan Çelik, Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, BloombergHT Editörü Sefer Yüksel, Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat, PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin'in yer aldığı PSM Awards bu sene rekor başvuru aldı.

Ödeme Sistemleri Dergisi Yayın Koordinatörü Barış Bekar'ın sunumunu yaptığı etkinlikte farklı sektörlerden önemli markalar ödülleri paylaştı.

Sağlığım  
kadar  
sigortam da  
önemli.

**7/24 canlı ve görüntülü sağlık danışmanlığı**  
hizmetinden yararlanabilirsiniz.

Hastalığınızın tedavisi devam ederken  
**poliçenizin vadesi sona erse bile, poliçeniz yenilenir.**

18 yaşın altındaki çocuklarınız  
**ömür boyu yenileme garantisi ile sigortalanır.**

Daha birçok ayrıcalık ve  
ayrıntılı bilgi için  
**Anadolu Sigorta satış**  
**noktalarına bekleriz.**

**ANADOLU**  
**SİGORTA**

Kaybetmek yok.

# Türk Nippon Yine Sporun ve Sporcunun Yanında !

Sporun ve sporcunun daima yanında olan Türk Nippon Sigorta , ATP 250 Antalya Open Tenis Turnuvası sponsorları arasında yerini aldı.

Türkiye Tenis Federasyonu, 2021 yılının ilk Profesyonel Tenisçiler Birliği (ATP) turnuvasını (Antalya Open) 5-13 Ocak 2021 tarihlerinde Antalya'da düzenledi. Bu turnuva, dünya yıldızı sporculara ev sahipliği yaptı.

Bu sene dünya 10 numarası İtalyan Matteo Berrettini'nin 1 numaralı seri başı olarak yer aldığı turnuvanın ana tablosundaki tüm katılımcıların ilk 100'de yer aldığı ifade edildi.

Erkekler klasmanında dünya sıralamasının ilk 50 basamağında yer alan 11 tenisçinin mücadele ettiği Antalya Open'da ayrıca; dünya 15 numarası Belçikalı David Goffin, dünya 17 numarası ve 9 ATP şampiyonluğu bulunan Fabio Fognini de şampiyonluk için yarıştı. Klasmanın 23. basamağındaki Alex de Minaur, 24 numara Borna Coric, 28 numara Benoit Paire, 36 numara Jan-Lennard Struff, 37 numara Jannick Sinner da Antalya'da kupa için mücadele edecek seri başı sporcular arasında yer aldı. Milli tenisçilerimiz de organizasyonda şampiyonluk için korta çıktı.

2021 yılının Ocak ve Şubat ayları için açıklanan takvimlerde Challenger düzeyinde üç turnuvanın, her hafta ise Antalya'da bir ITF turnuvasının olacağı paylaşıldı.



NTALYA

PEIN





# En Çok Şikâyet Alan Sigorta Şirketleri

Sigorta sadece iş dünyası için değil, insan hayatı için de oldukça önemli bir sektör. Sigorta sayesinde birçok büyük meblağlardaki mallarda meydana gelen hasarlar aynen veya kısmen sigorta poliçeleri tarafından karşılanıyor. Sigorta, hiçbir zaman bir kazanç kaynağı olmamakla birlikte, sigortalının refahını hasardan bir gün öncesine getirme fonksiyonu ile hem ülke ekonomisinde hem de bireyler açısından büyük önem taşımaktadır.

Diğer birçok sektörde olduğu gibi sigorta sektöründe de müşteri memnuniyeti her zaman ön plandadır. Aksi durumlar ortaya çıktığında şirket ve müşteri arasında anlaşmazlıklar söz konusu olabiliyor. Sigorta şirketleri müşteri memnuniyeti yaratmak için bünyelerinde çeşitli yönetim sistemlerini kurmakta ve bunların belgelerini almaktadır.

Müşterilerin Sigorta, BES ve Hayat firmalarıyla ilgili şikâyet, görüş ve önerilerini yazdığı Türkiye'nin en çok kullanılan ve en büyük şikâyet sitesi olan Sikayetvar.com'da en çok konuşulan sigorta firmalarını sizler için derledik.

En çok şikâyet edilen firmalar ise; **Generali Sigorta, Sompo Sigorta, Atlas Mutuel, Ankara Sigorta, Bereket Sigorta, Eureko Sigorta, Ethica Sigorta, Mapfre Sigorta, Neova Sigorta, BNP Paribas Cardif, Avivasa ve NN Hayat ve Emeklilik** oldu.

**Generali Sigorta, Atlas Mutuel Sigorta ve Sompo Sigorta** hakkında şikayetlerde bulunan tüketiciler, ikame araç ve iletişim konusunda yaşanan aksaklıkları belirterek kasko yaptırılan araçta meydana gelen hasar kaydından sonra ikame araç talebi karşılanmadığını ve firma tarafından geri dönüş sağlanmadığını dile getirdiler.

Kullanıcılar **Ankara Sigorta** ile yaşadıkları sıkıntılarını da Sikayetvar.com'a yazdı. Hasar dosyalarının işlemlerini bekletip yaşanan kazadaki kusurları kabul etmemesi hakkındaki şikayetlerini belirttiler.

Hakkında en fazla şikâyet gelen firmalardan bir diğeri ise **Bereket Sigorta ve Neova Sigorta** oldu. Müşteri hizmetlerinin ilgisizliğinden ve iletişimsizlik problemlerinden dolayı sigorta şirketinin müşterilerini mağdur ettiklerini ifade ettiler.

**Eureko Sigorta** ile ilgili gelen şikayetlerin birçoğu izinsiz yapılan sigortalarla ilgili oldu. Tüketicilerin bir kısmı izni olmadan banka hesaplarından "konut sigortası" açıklamasıyla para çekildiğinden şikâyetçi olurken, bazıları ise izinleri ve bilgileri dahilinde olmadan araçlarına "kasko" yapıldığını yazdılar.

**Ethica Sigorta** hakkında yaşadıkları mağduriyeti yazan kullanıcılar, mağdur oldukları kaza karşısında sigorta firmasının bilgi ve ilgi eksikliğinden dolayı kendilerine kesilen faturayı ödemek zorunda kaldıklarını ve firmaların kendilerine geri dönüş yapmamlarından şikâyetçiler.

Türkiye'nin en büyük şikâyet sitesine yazan müşterilerin en çok mağdur olduğu konulardan bir tanesi de sağlık. Sağlık branşında şikayetlerde ön plana çıkan firma ise **Mapfre Sigorta** oldu. Sağlık sigortaları kapsamında karşılanmayan teminatların taraflarına bildirilmediğini ve daha sonradan ise teminat kapsamında olan durumlarda da ödemelerin yapılmadığı konusunda mağduriyetlerini dile getiren vatandaşlar, Mapfre Sigorta'nın müşterilerine bu anlamda kolaylık sağlamalarını temenni ediyorlar.

BES ve Hayat sigortaları tarafında ise müşterileri tarafından en çok şikâyet edilen firmalar ise **AVIVASA, NN Hayat ve Emeklilik** ve **BNP Paribas Cardif** oldu. Bahsi geçen sigorta firmaları ile ilgili olarak, BES'ten çıkış talebinde bulunan kişilerin zaruri olarak bekletildiğine dair şikâyetler yer alıyor.



TARSİM Genel Müdürü

# Serpil Günel



# TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal, geçen yılın başından itibaren ülkemiz de dahil olmak üzere tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi sürecinde TARSİM olarak ne tarz önlemler aldıklarını Sigorta Life sayfalarında anlattı. Günal, çiftçilerin her zaman yanında olduklarını belirterek tarımın sigortasız olmayacağını da altını çizdi.

**Serpil Hanım, okuyucularımız için kendinizden bahseder misiniz? TARSİM hikayeniz nasıl başladı?**

1998 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Fen Fakültesi Matematik Bölümü'nden mezun oldum. Aynı yıl Ziraat Bankası Bankacılık Okulu'nu bitirdim. 2006 yılında Atılım Üniversitesi İşletme Bölümü'nden yüksek lisans derecesini aldım.

1999 yılında Ziraat Bankası, Ticari Krediler Birimi'nde iş hayatına başladım. 2001-2012 yılları arasında Bankanın pazarlama ve kredi birimlerinde çeşitli görevlerde bulundum.. Mayıs 2012 – Ocak 2017 arasında Bankasürans Yöneticisi olarak görev aldım. Ocak 2017'de Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik'e Operasyon Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladım. Ağustos 2018 – Ocak 2020 dönemi arasında ise Teknik Genel Müdür Yardımcısı olarak görevini devam ettirdim.

13 Ocak 2020 tarihinden itibaren ise Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş.'de Genel Müdür olarak görevimi sürdürüyorum. Aynı zamanda Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Üyesiyim.

**Türkiye'de dahil olmak üzere bütün dünyada hala devam eden küresel bir salgınla mücadele ediyoruz. Peki bu pandemi süreci TARSİM'in çalışmalarını nasıl etkiledi, TARSİM olarak ne tarz önlemler aldınız?**

Tüm dünya ile birlikte ülkemiz de ne yazık ki geçen yılın başından itibaren koronavirüs salgını ile tanıştı. Etkisi halen devam ediyor... Salgının tüm dünyada ve ülkemizde en kısa zamanda sona ermesi en büyük temennim. Küresel düzeyde etkili olan salgın tarım ve risklere karşı sürdürülebilir bir tarım için gerekli olan sigorta sektörünün farkındalığının artmasına neden oldu. Tarımın sürdürülebilir olması, ülkelerin bu alanda kendi kendilerine yetebilmesi her zamankinden çok daha önemli hale geldi. TARSİM olarak tüm ekibimizle birlikte bu süreçte son derece proaktif ve programlı bir şekilde hareket ettik. Sunduğumuz hizmet alanı çerçevesinde tarımsal üretim faaliyetlerinin aksatılmadan yürütülmesi için paydaşlarımızla işbirliği halinde çalışmalarımızı aralıksız sürdürdük. Üretici, yetiştirici ve paydaşlarımızın işlemlerini kolaylaştırmaya ve hızlandırmaya yönelik uygulamaları devreye aldık. Salgının iş süreçlerimiz üzerindeki olumsuz etkilerini tespit ederek, sadeleştirmeye yönelik adımları ivedilikle attık. Üreticilerimize ve yetiştiricilerimize; çağrı merkezi, mobil, web sitesi üzerinden tarım sigortasına ilişkin işlemlerini rahatlıkla yapabileceklerini hatırlattık. Hazine ve Maliye Bakanlığımızın, Tarım ve Orman Bakanlığımızın, Yönetim Kurullarımızın tüm üyelerinin, paydaşlarımızın, ilgili kurum ve kuruluşlar ile çalışanlarımızın tam desteği ile devreye aldığımız uygulamalardan öne çıkanları şu şekilde özetlemek isterim; Üreticilerimizi mağdur etmemek adına bazı ürünlere poliçe kabul tarihlerini uzattık. Seralarda poliçe yenilemelerinin, risk inceleme işlemi gerçekleştirilmeksizin yapılabilmesine olanak sağladık. Küçükbaş hayvanlarda "geniş kapsam"da risk inceleme işlemi yapılmadan, sigortalanan hayvanların sigortalı tarafından beyanı ve acente tarafından sistem üzerinden seçilmesi sureti ile poliçe üretimine imkân tanıdık. Bununla birlikte ekspertizler de salgın döneminde hizmetlerine kesintisiz devam etti. Karantina kararları kapsamında, Tarım Sigortaları Havuzu eksperlerinin hasar emarelerinin ortadan kalkmadan tespitlerini gerçekleştirmesi için hızlıca resmî kurumlarla irtibatı sağladık. Gerekli izinleri zamanında alarak olası mağduriyetlerin önüne geçmiş olduk. Son yıllarda bilgi ve iletişim teknolojisindeki gelişmelerin de etkisiyle, zamandan ve mekândan bağımsız olma imkânı sunan ve kurumumuzun da yoğun bir şekilde tercih ettiği uzaktan eğitimle-



**“TARSİM kuruluşundan itibaren kendini sürekli olarak yenileyen, dinamik bir Sistem. Üretici, yetiştirici ve paydaşlarımızın talep ve beklentilerini değerlendiriyor ve teminat kapsamını yıllar itibarıyla genişletiyoruz.”**

rimize devam ettik. Ekspertimize hem bitkisel ürün sigortası hem de hayvan hayat sigortaları branşında uzaktan eğitimler düzenledik. Hayvan Hayat Sigortalarında, risk inceleme ve hasar tespit çalışmaları, büyük işletmeler için, uzaktan destek platformu üzerinden gerçekleştirilmeye başlandı. Bitkisel ve Sera Sigortaları branşlarında hasar tespitlerinin tamamı yerinde (parselde) yapılmaya devam etti. Evlerinden çıkmak istemeyen sigortalı üreticilerimizin parselleri, GPS cihazından parsel sorgu uygulaması kullanılarak tespit edildi. Yapılan hasar tespit çalışmaları hakkında üreticilere, telefonla bilgilendirmeler yapıldı.

**Geçen yıl Mayıs ayında ülke genelinde yaşanan, mevsim normallerinin üzerindeki hava sıcaklıkları nedeniyle Çukurova'daki narenciye çeşitlerinde yaklaşık yüzde 80'in üzerinde meyve döküm zararı yaşandı. TARSİM aşırı sıcaklıkların zararını tarım sigortası kapsamına alınması için çalışmalarına başladığını duyurmuştu. Bu konu hakkında alınan aksiyonlar neler?**

TARSİM kuruluşundan itibaren kendini sürekli olarak yenileyen, dinamik bir Sistem. Üretici, yetiştirici ve paydaşlarımızın talep ve beklentilerini değerlendiriyor ve teminat kapsamını yıllar itibarıyla genişletiyoruz. Geçtiğimiz yıl Mayıs ayında Akdeniz ve Ege Bölgelerinin sahil şeridinde meyve üretiminin yapıldığı hemen hemen tüm alanlarda sıcak hava etkili oldu; meyvelerde kuruma ve dökülmeler meydana geldi. Bu durumu takiben sıcak hava zararının turunçgilde ve üzüm ürününde sebep olduğu zararların incelenmesi ve bu zararların tarım sigortası kapsamına alınmasına yönelik çalışmalarımıza, Tarım ve Orman Bakanlığımız, Üniversiteler ve Araştırma Enstitüleri'nden yetkililerin yer aldığı proje ekibi ile birlikte başladık. Bu süreçte sıcak havanın söz konusu ürünler üzerindeki etkilerinin detaylıca incelendiği araştırmalar gerçekleştirildi, teknik ve aktüeryal açıdan çalışmalar yapılarak, sonuçlandırıldı.

**Tarım sigortasına olan ilginin her geçen yıl daha da arttığını biliyoruz ancak ülkemizde sigortalılık oranı ne durumda? Bu oranın yeterli olduğunu düşünüyor musunuz?**

2019 yılı verilerine göre kayıtlı alanlara göre bitkisel ürünlerde Türkiye genelinde sigortalılık oranı %20 civarında. Üretici ve yetiştiricilerimizin tarım sigortasına olan ilgisi her geçen gün artıyor. Bu ilgiyi ve Sistemin giderek yaygınlaşmasını son derece olumlu olarak değerlendiriyoruz. Bizim gayretimiz, üreticilerimizin başlarına bir şey gelmeden, keşke yaptırsaydım demeden önlemlerini zamanında almalarını ve tarım sigortalarını yaptırmalarını sağlamak. Bu bilincin artması için, tanıtım faaliyetlerimizi aralıksız sürdürüyor, çalışmalarımızı belirli aralıklarla gerçekleştirdiğimiz araştırmalarla ölçümlüyoruz.

**Sigorta Life okuyucularımız için bir mesajınız var mı?**

Bundan sonraki dönemlerde sigorta sektörüne ilişkin gelişmeleri takip edeceğimiz Sigorta Life Dergisi'ne uzun soluklu ve başarılı bir yayın hayatı diliyorum. Ayrıca tüm okuyucularımızın yeni yılını kutluyorum.

# Güçü, adında.

Asırlardır değişmeyen dayanışma kültürümüz ve zor zamanda birbirimize destek olma geleneğimiz, sigortacılık alanındaki en çağdaş uygulamalar ve en son teknolojiyle birleşiyor. Bu topraklar üzerindeki en büyük projeler de en küçük hayaller de artık Türkiye Sigorta güvencesinde.

**Çünkü biz adımızı ve gücümüzü  
Türkiye'den alıyoruz.**





# AXA Sigorta İnsanlığın Gelişimi Adına İnsanlar İçin Önemli Olanı Korumaya Devam Ediyor

**Sigortacılık sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, yayınladığı Gelecek Riskleri Raporu'nun 2020 edisyonunda, dört yıldır liste başı olan "iklim değişikliği" konusunun yerine COVID-19 pandemisinin de etkisiyle "salgın ve bulaşıcı hastalıklar"ın ilk sıraya yerleştiğini açıklıyor. AXA, raporun izinde çalışmalarını sürdürmeye devam ediyor.**

Dünyanın en büyük sigorta şirketlerinden AXA, her yıl insanlığı ve gezegeni bekleyen riskleri ortaya koyduğu Gelecek Riskleri Raporu'nun 2020 edisyonunu yayınladı. Bu yıl dünyanın dört bir yanından risk uzmanlarının yanı sıra kamuoyunun görüşlerinin de dikkate alındığı rapora göre, dört yıldır listenin başında yer alan "iklim değişikliği" ikinci sıraya geriledi. Geçtiğimiz yıl listede sekizinci sırada yer alan "salgın ve bulaşıcı hastalıklar" ise dünyayı etkisi altına alan COVID-19 pandemisinin de etkisiyle ilk sıraya yükseldi ve zorlu gelişmelerin yaşandığı 2020 yılına ayna tuttu. Gelecek Riskleri Raporu'nda dünyanın karşı karşıya olduğu diğer riskler ise sırasıyla siber güvenlik riskleri, jeopolitik istikrarsızlık, sosyal huzursuzluklar ve yerel çatışmalar, yeni güvenlik riskleri, makroekonomik riskler, doğal kaynaklar ile biyolojik çeşitliliğe yönelik riskler ve kirlilik oldu.

## Yavuz Ölken

AXA Sigorta CEO

Gelecek Riskleri'nin farkında olmanın değişim için adımlar atarken yol gösterdiğini ifade eden **AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken**, "2020 tüm dünya için çok zor bir yıl oldu. Yılın başında modern zamanların ilk pandemisi tüm dünyayı etkisi altına aldı. Yüreğimizi yakan orman yangınları, kayıplar yaşadığımız sel ve deprem felaketleri de bu olumsuz tabloya eklendi. Bu süreçte umut sürsün ve hayatın devamlılığı sağlansın diye var gücüyle çalışanlar, pandemiyle mücadelenin ön saflarında yer alanlara çok şey borçluyuz. Sağlık çalışanları, aşı geliştirme çalışmalarında görev alanlar, ev dışı tüketim sektöründe çalışanlar ve sayamadığımız sayısız meslekten insana gönülden teşekkür ediyoruz" dedi.

Ölken, sigorta sektörünün tüm olumsuzluklara karşı toplumun yanında yer alarak üzerine düşenleri yapmaya her zaman olduğu gibi devam ettiğini ifade ederek sözlerine şöyle devam etti: "AXA Sigorta olarak pandeminin ilk günlerinden itibaren sözleşmelerde istisna olmasına karşın COVID-19 tedavi masraflarını teminat altına aldık, ardından da tüm salgın hastalıkları kapsama dahil ettik. AXA Araştırma Fonu ile Pastör Enstitüsü'nün aşı çalışmalarına kaynak sağladık. TSB çatısı altında gerçekleştirilen Biz Bize Yeteriz kampanyasına destek verdik. Sigortacılık çözümlerimizi pandemi koşullarına göre şekillendirirken müşterilerimizin ve acentelerimizin hasar süreçlerinin kesintisiz olarak yürütülmesi için çalıştık. Orman yangınlarından etkilenen bölgelere yönelik fidan başışı gerçekleştirdik. Depremden etkilenen vatandaşlarımızı destek olmak adına acil ihtiyaç malzemelerini bölgelere ulaştırdık, bölgedeki hasar çözüm süreçlerimizi hızlandırdık. Önümüzdeki dönemde de insanlığın gelişimi adına insanlar için önemli olanı korumaya devam edeceğiz."

# SigortaLife'tan Bir Yeni Mesajınız var!



B İ R Y E N İ M E S A J I N I Z V A R ♥

Sevgililer gününe özel olarak hazırladığımız bu QR Kodu okutarak,  
sizleri ve sevdiklerinizi mutlu edecek sürprizimize ulaşabilirsiniz.

S İ G O R T A L I F E ®

Hayatta hiçbir şeyin  
garantisi yok ama  
**Nippon**  
güvencesi  
var!



Kaskosunu **Türk Nippon Sigorta**'da  
yaptıran ya da poliçesini yenileten herkes  
"**Covid 19 Yoğun Bakım Teminatı**"  
kapsamında korunuyor.

# Quick Sigorta %100 Online Kefalet Ürününe PSM'den İnovasyon Ödülü

**Ödeme Sistemleri Dergisi (PSM) tarafından her yıl düzenlenen PSM AWARDS yarışmasında Quick Sigorta bu yıl “%100 Online Kefalet Sigortası” uygulaması ile İnovatif Ürünler Kategorisinde Altın Ödül aldı.**

Ödeme Sistemleri Dergisi (PSM) tarafından her yıl düzenlenen, finans ve teknoloji sektörünün gelişmesini hedef alan yenilikçi ürün ve hizmetleri geliştirme ve iyileştirme çalışmalarını desteklemek amacıyla düzenlenen yarışma jürisi bu yıl Fintech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko Başkanlığında toplandı. Jüri üyeleri arasında Mapfre Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Nazan Somer Özelgin, HSBC Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Sönmez, Paynet CEO'su Serkan Çelik, Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, BloombergHT Editörü Sefer Yüksel, Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat, PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin'in yer aldığı PSM Awards bu sene rekor başvuru aldı.

Değerlendirmeler sonucunda Quick Sigorta “%100 Online Kefalet Sigortası” uygulaması İnovatif Ürünler kategorisinde Altın Ödülü almaya hak kazandı. Geçen yıl düzenlenen yarışmada QKimlik ürünü ile yine en inovatif Altın PSM ödülünü alan Quick Sigorta'nın Genel Müdürü Ahmet Yaşar, bu ödülün ayrı bir öneminin olduğunu belirterek, “Kefalet Sigortası konusunda piyasa lideri olmamız ve bu önemli ürün için geliştirdiğimiz online başvuru siteminin bu önemli yarışmada Altın Ödül alması bizim için büyük bir övünç kaynağı. Yıllardır teminat mektubu veren bankalarda bile online ve hızlı bir süreç mevcut değildi. Başvuru ve değerlendirme aşamasında tüm süreç manuel olarak yönetiliyor ve fiziki olarak müşterinin banka şubesine gitmesi gerekiyordu. Quick Sigorta'da tüm bu zorluklara çözüm üreterek, teknolojiyi kullanarak uçtan uca online bir deneyim sunan Kefalet Sigortası ürününü yarattık. Ürün ile iş dünyasına ödemli bir destek verirken bu ürünü uçtan uca dijital ortamda sunarak ürünümüze ulaşımı son derece kolay hale getirdik” dedi. Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı (CMO-CDO) Pınar Güzey ise “Süreçte başvuru, kredi skor hesaplama, değerlendirme ve sonuçlandırma gibi aşamalar tamamen geliştirilen teknik altyapılar sayesinde online olarak yürütülüyor. Bu da sürecin oldukça hızlı bir şekilde ilerlemesine büyük katkı sağlıyor. Üzerinde yoğun şekilde çalıştığımız bir projenin Altın Ödül alması tüm ekibimiz için gurur verici bir başarı” dedi.

En İnovatif Ürün, Yenilikçi Müşteri Etkileşimi, Kurum İçi İnovasyon, Dijital Dönüşüm gibi çeşitli ödül kategorilerinin olduğu yarışmada Yapı kredi Bankası, İşbankası, Vodafo- ne, Garanti Bankası, Vakıfbank, Sodexo , Belbim Ödeme Sistemleri, Akbank, Vakıf Katılım, Ziraat Bankası, Anadolu- bank, Türkiye Sigorta, Türkiye Finans Katılım, Axa Sigorta, Multinet, Alternatifbank, Türk Ekonomi Bankası, Logo Yazılım, Anadolu Hayat Emeklilik gibi markalar da ödüle layık görüldü.



Quick Sigorta Genel Müdürü

# Ahmet Yaşar

# Türkiye Sigorta Lansman Kampanyası İle En İyi Tutundurma Ödülü aldı

**Finans, teknoloji ve sigorta sektöründe 100'den fazla kurumun ödülleri için başvuruda bulunduğu PSM Awards 2020 ödüllerinde Türkiye Sigorta, Eylül 2020'de hayata geçirdiği birleşme ve lansman çalışması ile "En İyi Tutundurma Başarısı" ödülüne layık görüldü.**

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

Kurum Eylül ayında imza attığı birleşme ve lansman çalışması ile, 28 Aralık 2020 tarihinde çevrimiçi düzenlenen PSM Ödülleri 2020'de "En İyi Tutundurma Başarısı" dalında Altın PSM ödülünün sahibi oldu.

**"Sektörümüz için üretmeye, ülkemiz için değer oluşturmaya devam edeceğiz"**

Sektörün saygın platformları tarafından ödüle layık görülmekten mutluluk duyduklarını belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli kazandıkları ödülün gelecek dönem çalışmaları için de kendilerine moral ve motivasyon sağladığını kaydetti. Benli; "Türkiye Sigorta 6 tane farklı kültür ve uzmanlıkları olan kamu sigorta şirketlerinin bir araya gelerek oluşturduğu çok güçlü, piyasa yapıcı ve lider bir şirket. Gücünü adından alan Türkiye Sigorta hem sigorta sektörü, hem de ülke ekonomisi için üretmeye, değer oluşturmaya devam edecek. Bu yolculuğumuzu taçlandıran ödüller de bizim en güzel motivasyonumuz. Şirketimizin lansman çalışmalarını, pandemi gibi zorlu koşullarda büyük bir özveri ile çalışarak gerçekleştirdik. Türkiye Sigorta markasının kurum kimliği ve lansman çalışmalarını da emeği olan Kurumsal İletişim ekibimiz başta olmak üzere şirketimizin gizli kahramanları olarak adlandırdığım tüm çalışanlarımıza yürekte teşekkür ediyorum. Başarılı çalışmalarımız 2021 yılında da sürecek." 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**



# “Sağlık Güvencesi Lüks Olmaktan Çıktı”

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı

## COVID-19 pandemisinin sağlık alanındaki sigorta bilincini artırdığını dile getiren Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ulaşılabilir fiyatları ile her bütçeye hitap ediyor" şeklinde konuştu.

COVID-19 pandemisi sosyal ve ekonomik alanlarda yarattığı etkilerin yanı sıra sağlığımızın ne kadar önemli olduğunu da bizlere yeniden hatırlattı. Dünya genelinde görülen toplam COVID-19 vaka sayısı 75 milyonu geçmiş durumdayken son dönemde virüsün mutasyon geçirmesi endişe yaratmaya devam ediyor. Uzmanlar iklim değişikliğinin salgınlara ve virüslere etki ettiğine, donuk toprakların çözülmesinin ve milyonlarca yıldır donmuş halde bulunan virüsleri açığa çıkarma riskinin mevcut olduğuna dikkat çekiyor. Her türlü riske karşı kendimizi koruma altına almanın önemli olduğunu ve bu yolun da sigortadan geçtiğini vurgulayan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, pandemi dönemi ile birlikte özellikle sağlık alanında sigorta güvencesinin giderek önem kazandığına dikkat çekti. Kırmızı, "Yıllardır insanlarda sağlık sigortalarının lüks olduğu algısı vardı, en önemli değer olan sağlığın sigorta altına alınmasını geri planda bırakıyorlardı. Fakat deneyimlediğimiz pandemi tecrübesi ile beraber sağlık alanındaki sigorta güvencesinin farkına vardık. Sağlık sigortaları bransa alternatif olarak geliştirilen ve uygun fiyatlar ile her kesimden insana sağlık güvencesi ulaştırmak amacıyla bir alternatif olan Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları ulaşılabilir fiyatları ile her bütçeye hitap ediyor" şeklinde konuştu.



### TSS'de %52 Büyüme

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası verileri incelendiğinde bir önceki yıla kıyasla COVID-19 pandemisinin yarattığı etkiler görülüyor. Türk sigorta sektörünün pandemi ile ilan edilmesiyle beraber sağlık sigortaları alanında başarılı bir çalışma yürüterek COVID-19'u teminat kapsamına dahil etmesine dikkat çeken Kırmızı, "Sektör olarak pandemide iyi bir sınav verdik, biz de Doğa Sigorta olarak COVID-19 tedavilerini teminat kapsamına altına alarak Tamamlayıcı Sağlık Sigortalarında bir fark yarattık. 2020 Ekim sonunda sektörümüz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası alanında geçen seneye kıyasla %52.7 oranında büyüyerek 1 milyar 152 milyon lira prim üretti. Rakamlardan gördüğümüz kadarıyla TSS ürünü, yaygın hastane ağı, sigortalılara sunduğu cazip ek hizmetler ve diğer birçok avantajı ile birlikte sigortalılara güvence sağlamaya ve gelişmeye devam ediyor" dedi. Salgın döneminde sağlığın öneminin artmasının okları sağlık sigortalarına çevirdiğini söyleyen Nihat Kırmızı, "Bütçeyi zorlamayan koşullarla TSS ürününe sahip olmak mümkün. Doğa Sigorta olarak biz de bu süreçte COVID-19'u teminat kapsamına aldık ve sigortalılarımızı ve sigortalı adaylarımızı zor süreçte yalnız bırakmadık. Doğa Sigorta Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüz ile birlikte anlaşmalı sağlık kuruluşu ağımla birlikte sigortalılarımıza; sadece yatarak tedavi ve yılda 6 ve 10 kez ayakta tedavi kullanım limiti dahil olan iki ayrı yatarak tedavi ürünümüz ile toplam 3 adet plan sunuyoruz. Ayrıca SGK şartı aranmaksızın geleneksel sağlık sigortasının geçerli olduğu tüm anlaşmalı kurumlarda geçerli A+ Sağlık Sigortamız da mevcut. Müşteri odaklı yaklaşımımız ve güvence sağlamayı ilke edindiğimiz anlayış ile Doğa Sigorta olarak; özel hastane ve doktor seçme imkanı, yenileme garantisi, kapsamlı dış paketi, check up paketi, Mamografi ve PSA hizmetlerini de ücretsiz olarak sunuyoruz." açıklamalarında bulundu.

# Yeşil Ofislerle Sürdürülebilir Bir Dünya!

Nüfus artışı ve sanayileşmenin önemli sonuçlarından biri olan çevre kirliliğinin günümüzde her ülkenin ortak sorunu olduğunu söyleyebiliriz. Bu nedenle yıllarca çevre kirliliğinin en büyük sorumlusu olarak görülen şirketler, sürdürülebilirlik faaliyetleri kapsamında pek çok uygulamasını değiştirmeye başladı. Öyle ki artık hayatımızda “yeşil ofis” denen bir kavram var. Peki, nedir bu yeşil ofisler? İşte tüm detayları

## Yeşil ofis nedir?

Yeşil ofis, dünyanın en büyük çevre koruma kuruluşlarından WWF'nin (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) iş yerlerinde çevreye duyarlı ve saygılı uygulamaları benimseyerek doğal varlıklar üzerindeki olumsuz etkilerimizi, ekolojik ayak izimizi azaltmayı amaçlayan stratejik bir tasarruf ve iyileştirme programıdır. Program; karbon emisyonu başta olmak üzere doğal kaynakların bilinçli kullanımı, enerji tasarrufu ve yaşam tarzının değiştirilmesi konusunda ofis çalışanlarında farkındalık yaratmayı amaçlıyor.

Yeşil ofis programı, katılımcı şirketlerin ofis kaynaklarının sistematik bir şekilde değerlendirilerek ilgili tasarruf kriterlerinin tespit edilmesine ve bu çerçevede ofislerin kendi çevre yönetim sistemini yaratmalarını sağlıyor. Aynı zamanda kurumların tasarruf etmelerine de yardım ediyor.

## Önemli Yeşil Ofis Uygulamaları

Yeşil ofis olmak için elektrik ve su tüketiminden kağıt kullanımına, klima çalıştırmaktan ofis malzemelerinin seçimine kadar göz önünde bulundurulması gereken çok sayıda faktör var.

- Kağıtlar israf edilmeden, her sayfanın bir ağaç yaprağı olduğunu düşünülerek kullanılmalı. İşi biten kağıtlar, geri dönüşüm kutularına atılmalı. Kağıt harcamasının minimuma indirilmesi yeşil ofisler için önemli bir koşul.
- Güneş ışığının yeterli olduğu durumda yapay ışıklandırmalar tercih edilmemeli. Mümkünse sensörlü aydınlatmalar kullanılmalı.
- Gereksiz su kullanımının önüne geçmek için sensörlü musluklardan yararlanılmalı.
- Pencereleer açıkken klimalar kapatılmalı.
- Plastik kullanımı mümkün mertebe azaltılmalı. Özellikle plastik torbalar yerine her daim bez çantalar tercih edilmeli.
- Uzun süre masa başında olunmayacaksa bilgisayar kapatılmalı.
- Ofise veya toplantılara giderken mümkünse motorlu taşıt kullanılmamalı.



**Yeşil ofis diplomasını alabilmek için taahhütlerini bir yıl içinde yerine getirmesi gerekiyor.**

### İyileştirme Yapılacak En Az Üç Alan Belirleniyor

Yeşil Ofis olmak isteyen kurumla WWF Türkiye arasında bir sözleşme imzalandıktan sonra WWF Türkiye'nin ilgili kuruma gönderdiği yeşil ofis değerlendirme formu doldurularak ofisin mevcut durumu, iyileştirme yapılacak en az üç alan ve ne kadar iyileştirme yapılmak istendiği belirleniyor. Hangi alanlarda iyileştirme yapılacağı konusunda WWF Türkiye de gerekli durumlarda destek oluyor ve bu alanlarda rakamsal iyileştirme hedefleri belirleniyor. Kurumun yeşil ofis diplomasını alabilmesi için taahhütlerini bir yıl içinde yerine getirmesi şart. Aksi durumda kurumlara ek süre tanımlanıyor.

Hedeflere ulaşıp ulaşılmadığına bir önceki senenin harcama kalemleri incelenerek karar veriliyor. Örneğin, su konusunda iyileştirme yapmaya karar verildiyse bir önceki senenin su faturasıyla güncel fatura karşılaştırılıyor. Kurumun yeşil ofis diplomasını kullanmaya devam etmesi, her yıl iyileştirmeye yönelik yeni bir taahhüt vermesine, daha fazla iyileştirme mümkün olmadığında ise mevcut durumunu korumasına bağlı.

### Türkiye'de 80'den Fazla Yeşil Ofis Var

Türkiye'de 80 üzerinde kurumsal şirketin yeşil ofis diploması var. Gıdadan kimyaya, bankacılıktan telekomünikasyona, tekstilden teknolojiye kadar uzanan birçok sektörden kurum, yeşil ofis programına uygun şekilde hareket ediyor, hatta hedeflerini her yıl artırıyor. Yeşil ofis diplomasına sahip kurumlar arasında Garanti Bankası, Betek Boya, sahibinden.com, Eczacıbaşı, AXA Sigorta, Vodafone ve Boyner yer alıyor.

Özellikle sivil toplum örgütleri ve dünya genelindeki çevre aktivistlerinin çalışmalarıyla kurumlar hem topluma hem de doğaya karşı sorumlu olduklarını kabul etti. Amaçları artık yalnızca kâr ederek varlıklarını sürdürmek değil; aynı zamanda da toplumu dönüştüren, çevreye duyarlı uygulamaları benimsemek. Çünkü günümüzde tüketiciler sadece iyi hizmet ve ürün sunan markalar yerine ulvi bir amacı, duygusal vaadi, duyarlılıkları ve hassasiyetleri olan markaları tercih ediyor. Özellikle aynı sektörden markaların birbirine çok benzer hizmetler sunduğunu göz önünde bulundurursak farklılaşmanın, gelecekte de var olabilmenin, kalplere dokunabilmenin önemli yollarından birinin sürdürülebilirliğe ve toplumsal/çevresel faydaya yönelik faaliyetler olduğunu söylemek yanlış olmaz.

# 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 indiriminizi kaybetmeden, küçük onarım ihtiyaçlarınızı rahatlıkla karşılayabilirsiniz.

### MOBİL ONARIM

Plastik ve alüminyum parça onarımı konusundaki uzmanlığımız sayesinde, aracınız hangi serviste onarılıyor olursa olsun, tampon, far, jant ve radyatörler başta olmak üzere aracınızdaki hasarlı parçaların onarımında RS Servis'ten mobil olarak da yararlanabilirsiniz. Mobil parça onarımına konu tüm yedek parçaları kendi bünyesinde onaran tek ve lider firmayız. Dosya maliyetlerinizde raporlanabilir bir tasarruf imkanı sağlayan Mobil Onarım hizmetimizden yararlanmak için aracınızın 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 AK Sigorta	KAZANÇLI SERVİS Allianz	AS ONARIM Ankara Sigorta	PRESTİJ SERVİS GENERALI	OTO EKSPRES'Ö Groupama Sigorta	HOM SERVİS RAY SİGORTA VIENNA INSURANCE GROUP
ANADOLU SİGORTA	ATLAS MUTUEL SİGORTA	AXA SİGORTA	BEREKET SİGORTA	CORPUS SİGORTA	Doğa sigorta güven doğasında var
KORU SİGORTA her gününüzde	Magdeburger Sigorta	MAPFRE	NEOVA SİGORTA	orient SİGORTA	QUICK





EHOM SERVİS	DOST SERVİS	TNS VIP SERVİS	ÖNCELİKLİ SERVİS
	 Gücu, adında.		
		 Kuwait	 "Global Risk Insurance"
	 UNITED INSURANCE COMPANY		



*AXA Sigorta CEO*

# *Yavuz Ölken*

# AXA Sigorta 2021'de de Sigorta 4.0 ile Büyümeye Devam Edecek

*AXA Sigorta, Sigorta 4.0 stratejisinin olumlu sonuçlarını pandemi etkisinde geçen bu zor yılda da sürdürdü. Şirket 2021 yılında da acente, müşteri, çalışan ve süreç yönetiminin başarılı bir şekilde dengelendiği teknolojik çözümler üzerinde çalışmaya devam edecek.*

*Türkiye'de sigorta sektörüne küresel bilgi birikimi ve yenilikçi bakış açısıyla öncülük eden AXA Sigorta, zorlu koşullara rağmen başarılı sonuçlarla tamamlanan 2020'nin ardından yeni yılda da Sigorta 4.0 yaklaşımıyla büyümeye devam edecek. AXA Sigorta "acente", "müşteri", "çalışan" ve "süreç" olmak üzere dört koldan ilerleyen ve merkezine teknolojiyi alarak belirlenen alanlarda daha fazla verimliliğe odaklanan Sigorta 4.0 kapsamında çalışmalarını ve yatırımlarını 2021 yılında da sürdürecektir. Şirket bu yeni dönemde de acente, müşteri ve çalışan memnuniyetine katkı sağlayacak ve süreçlerini daha da iyileştirecek geliştirmelerin yanı sıra yenilikçi ürün ve hizmetlere imza atacak.*

*AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken 2020 yılında hizmet kalitelerinden ödün vermeden ve yenilenen ihtiyaçları dikkate alarak büyümeye devam ettiklerini ifade ederken, "2020 sürdürülebilir büyüme konusunda kendimize önemli dersler çıkardığımız çok önemli bir yıl oldu. Sağlam sermaye yapımız ve teknoloji yatırımlarımız ile sürdürülebilir ve kârlı büyüme stratejimizi başarıyla gerçekleştirdik. Bu dönemde aldığımız hızlı aksiyonlarla yaklaşık olarak yüzde 15'lik bir büyüme yakaladık. Trafik dışı branşların toplam üretim içerisindeki payı 2020 yılında yüzde 70 seviyelerine çıktı. 2020 yıl sonu itibarıyla aktif büyüklüğümüz yaklaşık 9,5 milyar TL, teknik rezervimiz 6,5 milyar TL, öz sermayemiz 2,3 milyar TL ve sermaye yeterlilik oranımız yüzde 180 olarak gerçekleşti. Yeni yılda yola 'Gelecek için Hazırız' diyerek çıkıyoruz. Hedefimiz sürdürülebilir fiyatlamaya dayalı bir şekilde 'tutkulu büyüme'. Bu noktada çalışanlarımız ve acentelerimizin büyüme hedefimize ve mükemmel müşteri deneyimine yönelik tutkusuna güvenimiz tam. Bundan üç yıl önce hayata geçirdiğimiz ve işimizin her aşamasında verimliliğe katkı sağladığımız memnuniyetle takip ettiğimiz Sigorta 4.0 da stratejimizdeki yerini koruyacak. AXA Sigorta 2021 yılında da 50'nin üzerinde pazarda faaliyet gösteren AXA Grubu içinde örnek bir şirket olmak için çalışmaya devam edecek." dedi.*

## Benoit Claveranne

AXA Uluslararası ve Yeni Pazarlar CEO

*AXA Uluslararası ve Yeni Pazarlar CEO'su Benoit Claveranne ise "AXA Sigorta Türkiye'deki 128 yılını kutluyor. Türkiye'nin genç nüfusu ve büyüme potansiyeliyle sigorta sektörü ve AXA Grubu açısından çok önemli fırsatlar barındırdığını biliyoruz ve bu sektörün gelişimine çok önem veriyoruz. AXA Sigorta daha önceki yıllarda olduğu gibi 2020 yılında da müşterilerini merkezine alan yenilikçi sigorta çözümleri, teknoloji ve dijital çalışmalarını yanı sıra iklim değişikliğinden eğitime ve spora kadar farklı alanlarda yürüttüğü güçlü kurumsal sorumluluk projeleriyle tüm çalışanları, acenteleri ve değer ortakları ile tüm sektöre örnek olacak uygulamalara imza attı." dedi.*

# Magdeburger Sigorta'nın Yeni Ürünü Kritik Hastalıklar Sigortası, PCR Testi Teminatını Kapsıyor

Magdeburger Sigorta'nın yeni ürünü Kritik Hastalıklar Sigortası, PCR testi teminatını kapsayan iki yeni paket seçeneği sunuyor. 10 bin TL ve 30 bin TL olarak iki farklı teminat limitiyle hazırlanan Kritik Hastalıklar Sigorta paketleri, poliçe kapsamında PCR testi ve ambulans hizmetlerini de sigortalılara sunuyor.

Kritik Hastalıklar Sigortası poliçe kapsamında; miyokard enfarktüsü, hastalık sonucu oluşan inme, koroner damar hastalığı sonucu yapılan açık kalp ameliyatı, kanser, böbrek yetmezliği, önemli organ nakli ameliyatı, multiple skleroz, körlük, kol veya bacak kayıplarının tedavi ve teşhis giderleri karşılanıyor. Kritik Hastalıklar Sigortası kapsamında ek hizmet olarak sigortalılar; yılda 2 defa görüntülü WhatsApp psikolojik danışmanlık hizmeti ve 3 kez diyetisyen danışmanlık hizmeti de alabiliyor.

Konuyla ilgili detaylı bilgiye Magdeburger Sigorta yetkili acenteleri veya 444 26 24 Magdeburger Müşteri Hizmetleri'nden ulaşılabilir.

# 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.



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) [i /katilimemeklilik](https://www.instagram.com/katilimemeklilik) [in /katilimemeklilik](https://www.linkedin.com/company/katilimemeklilik)



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



# C

## *Yöneticiler Ufukta Ne Görüyor?*

Yıllardır yolu gözlenen dijital dönüşümün mecburi bir devrim olarak hızla norm haline gelmesi, pandemi ve ekonominin çalkantılı seyri, geride bırakmaya hazırlandığımız 2020 yılında paradigmaları kökünden değiştirdi. Peki, tüm bu zorlu süreç karşında “C” düzeyi yöneticiler, şirketlerinin bulunduğu sektör ve Türkiye ekonomisi hakkında ne düşünüyor? Değerlendirmeleri ve beklentileri neler? Covid-19 salgını, beklentileri ne yönde etkiliyor? Tüm bu soruların yanıtları Marketing Türkiye için Sia Insight’ın gerçekleştirdiği “2020 İş Dünyası Gündem Değerlendirme Araştırması”nda...

Bir sonraki adımı görmekte zorlandığımız, tabiri caizse herkesin “can” derdine düştüğü bu dönemde, şirketlerini ve sektörlerini ayakta tutma sorumluluğu elbette C düzeyi yöneticilerde... Peki, üst düzey yöneticiler kaptan köşkten baktıklarında ufukta ne görüyorlar? 2020/21 yıllarında, ekonomik göstergelere ilişkin beklentileri neler? Sektörlerin ve firmaların, önümüzdeki dönemde nasıl bir performans sergilemesi öngörülüyor? Covid-19 pandemisi, denklemde nasıl değişikliklere neden oldu? Marketing Türkiye için Sia Insight’ın gerçekleştirdiği “2020 İş Dünyası Gündem Değerlendirme Araştırması” tüm bu sorulara yanıt veriyor...



## Umutlar Hala Taze

C düzeyi yöneticilere iş dünyasının gidişatıyla ilgili beklentileri sorulduğunda, 2018 ve 2019 yıllarına kıyasla, bir sonraki yılın daha iyi geçeceğine dair beklentinin arttığı gözleniyor. Çoğunluğu oluşturan yüzde 40'lık kesim, bir sonraki yılın daha kötü geçeceğini beklediğini ifade etse de bu oran 2019 yılına göre yüzde 6, 2018 yılına kıyasla ise yüzde 29 daha düşük. Sia Insight tarafından Nisan 2020'de gerçekleştirilen benzer bir araştırmada kötümserlik oranının yüzde 92'ye kadar çıktığı belirlenirken, bugün geleceğe dair stres seviyesinin normale dönmeye başladığı gözlemleniyor.

2020'ye göre, 2021 iş dünyası açısından nasıl bir yıl olacak?

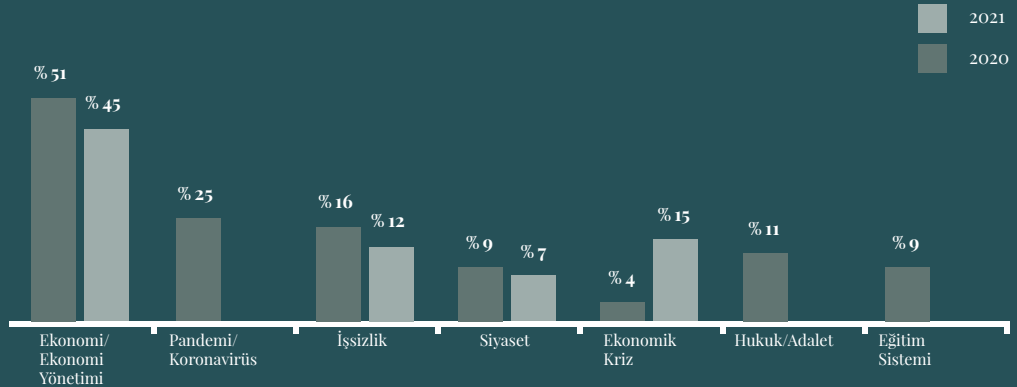


- 2020 yılına göre 2021 daha kötü olacak
- 2021 yılı, 2020 yılıyla aynı olacak
- 2020 yılına göre 2021 daha iyi olacak

## En Önemli Mesele Ekonomi

2021 yılında ülkemizi bekleyen en önemli soruna dair görüşleri sorulduğunda C düzeyi yöneticilerin yüzde 51'inin "ekonomi/ekonomi yönetimi" yanıtını verdiği görülüyor. Aşı çalışmaları henüz tamamlanan ve 2021 yılında nasıl bir seyir izleyeceği belirsiz Covid-19 pandemisi ise, yüzde 25 ile ikinci sırada. Aynı sorulara 2019 yılında verilen yanıtlara kıyasla, işsizlik ve siyaset konularında kaygıların az da olsa arttığı gözlenirken, ekonomik krizle ilgili düşüncelerde önemli bir değişim olduğu görülüyor.

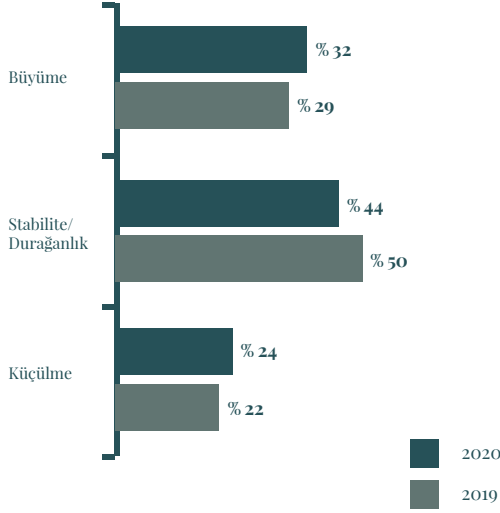
2021 yılında Türkiye'nin En Önemli Sorunu Ne Olacak?



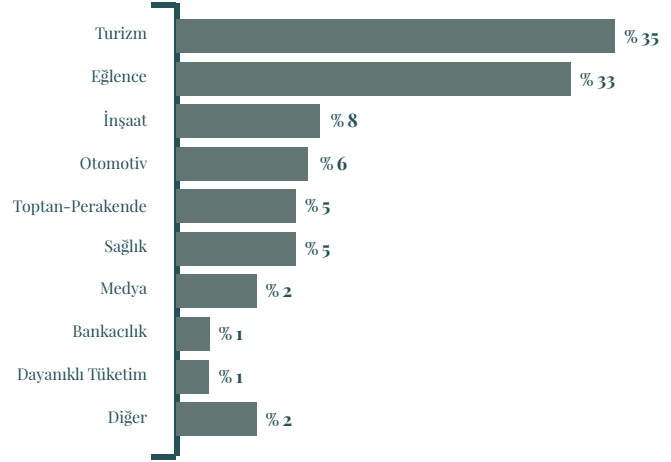
## Sektörlerin Duraklama Devri

Yöneticilerin yüzde 44'ü, firmalarının bulunduğu sektör için 2021 yılının durağan geçmesini beklerken, büyüme bekleyenlerin oranı (yüzde 32), küçülme bekleyenlerin oranının (yüzde 24) üzerinde gözleniyor. Geçtiğimiz yıla kıyasla, durağanlık ve küçülme beklentileri düşerken, büyüme beklentilerinde yüzde 3'lük bir artış ölçüldü. Koronavirüs krizinden en çok etkilenmesi beklenen ilk üç sektör ise yüzde 35 ile turizm, yüzde 33 ile eğlence ve yüzde 8 ile inşaat olarak ifade edildi.

**Önümüzdeki yıl firmanızın içinde bulunduğu sektörün genel performansı nasıl olacak?**



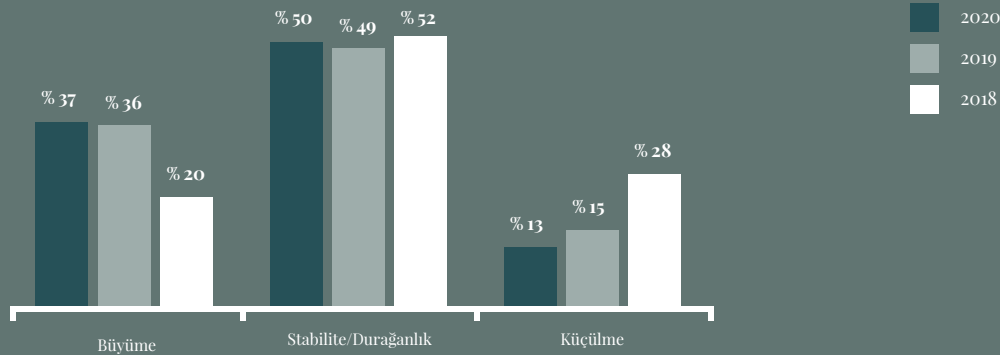
**Sizce koronavirüs önümüzdeki günlerde hangi sektörü ohumsuz anlamda daha çok etkileyecek?**



## Durağanlığın Değişmez Hakimiyeti

Firmaların performans beklentisi göz önünde bulundurulduğunda, "stabilite/durağanlık" yanıtı tahtını koruyor. 2020 yılında yaşanan krizlere, ve kurlarda devam eden değişikliklere rağmen, üç yıldır üst üste yüzde 49-52 bandında ilerleyen "stabilite" yanıtı dikkat çekiyor. Yüzde 2'nin altında kalan değişim oranlarıyla 2020 yılında verilen yanıtlar, 2019 ile benzer bir tablo çiziyor. 2020 yılının Nisan ayında, korona virüs salgınıyla beraber son durumu ölçmek için gerçekleştirilen araştırmada, yüzde 48 seviyesine ulaşan küçülme beklentilerinin yıl sonunda tekrar bir önceki yıl seviyesine gerilediği gözlemleniyor.

**Önümüzdeki yıl firmanızın genel performansınız nasıl öngörüyorsunuz?**

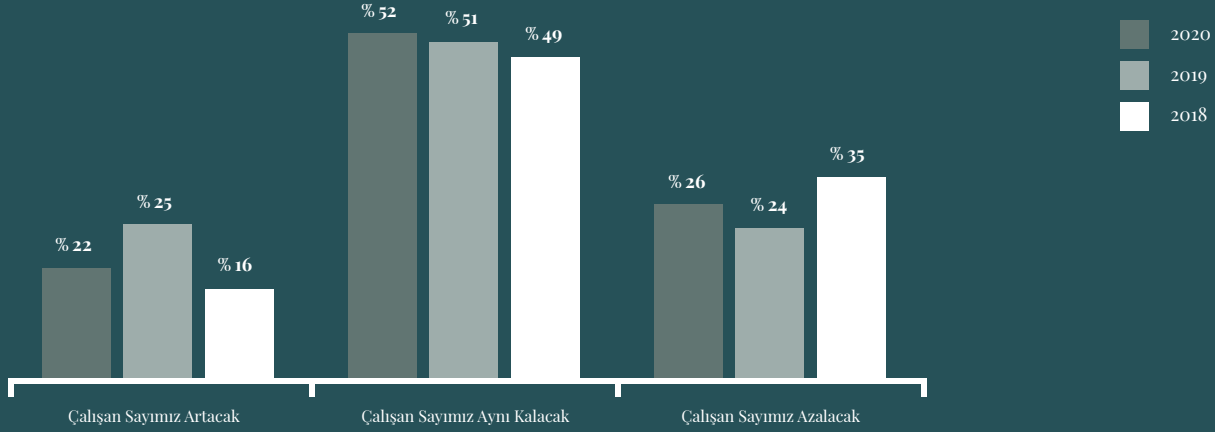




## Bütçelerde ve İstihdamda Beklentiler Dengeli

Yatırım, pazarlama ve iletişim bütçelerinde yaşanacak değişimlerle ilgili yöneltilen sorularda, üst düzey yöneticilerin çoğunluğu bütçelerinin aynı kalacağını veya artacağını belirtiyor. Yatırım ve iletişim bütçelerinde düşüş beklentisi yüzde 18'de kalırken, pazarlama yüzde 22 ile en çok düşüş beklenen bütçe kalemi olarak öne çıkıyor. İstihdam konusunda beklentiler de 2019 yılı rakamlarına yakın seyrediyor. Verilen yanıtlarda çalışan sayısında artış bekleyenlerin oranı yüzde 3 azalırken, daha az çalışanla yola devam etmeyi bekleyen üst düzey yöneticilerin oranında yüzde 2'lik bir artış mevcut.

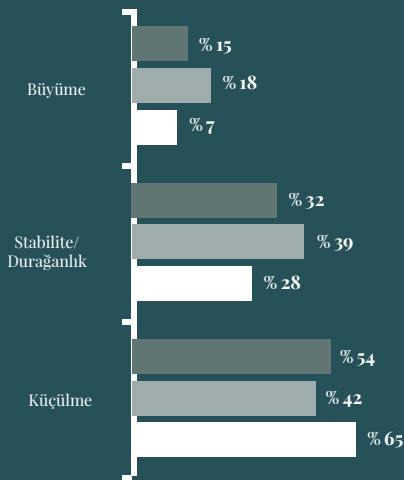
### Firmanızda Çalışan Sayısının Önümüzdeki Yıl Ne Yönde Değişeceğini Öngörüyorsunuz?



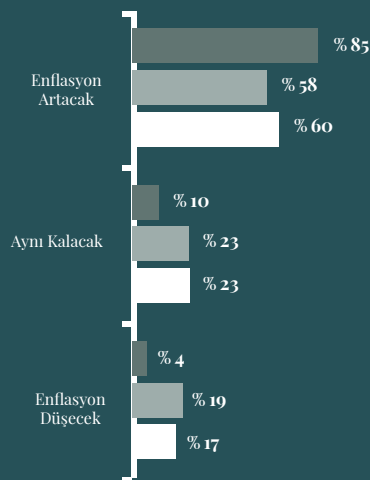
## Küçülme Beklentisi Ağır Basıyor

Firmalar ve sektörler bazında beklentiler durağanlığı işaret ederken, Türkiye ekonomisine dair sorularda karamsarlığın hâkim olduğu gözlemleniyor. Yöneticilerin 2021 yılına ilişkin beklentilerinin ağırlıklı küçülme ve enflasyon artışı yönünde şekillendiği gözleniyor. Pandemi koşulları da göz önüne alındığında, yöneticilerin yüzde 90'ı önümüzdeki yıl işsizlik oranının artacağını düşünüyor.

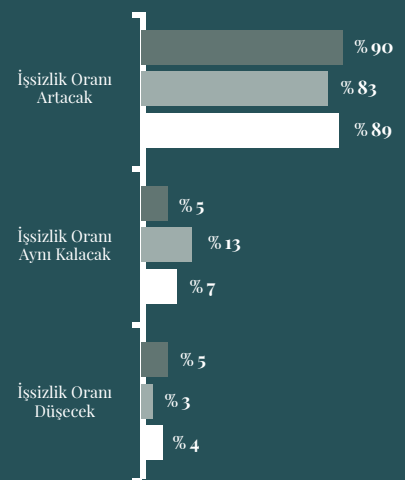
### Yeni Yılda Türkiye Ekonomisine İlişkin Öngörünüz ne?



### Yeni Yılda Türkiye'de Enflasyon Nasıl Değişecek?



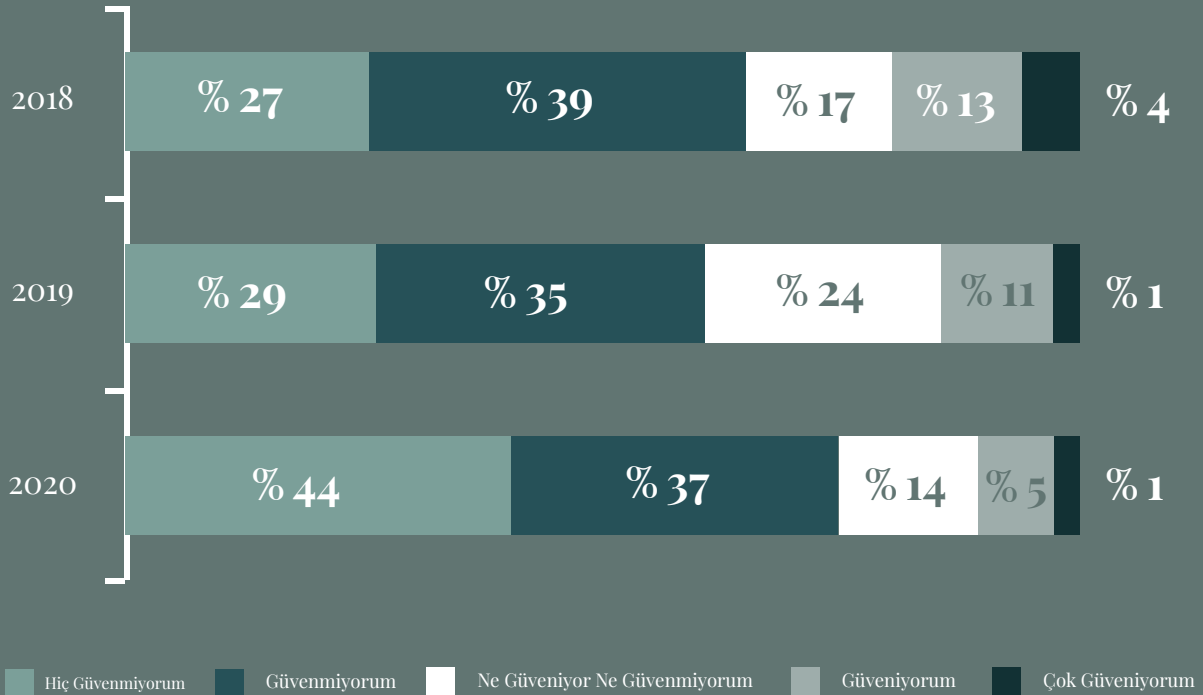
### 2021'de Türkiye'de İşsizlik Oranı Ne Yönde Değişecek?





## Çelişkilerin Anahtarı: Güven

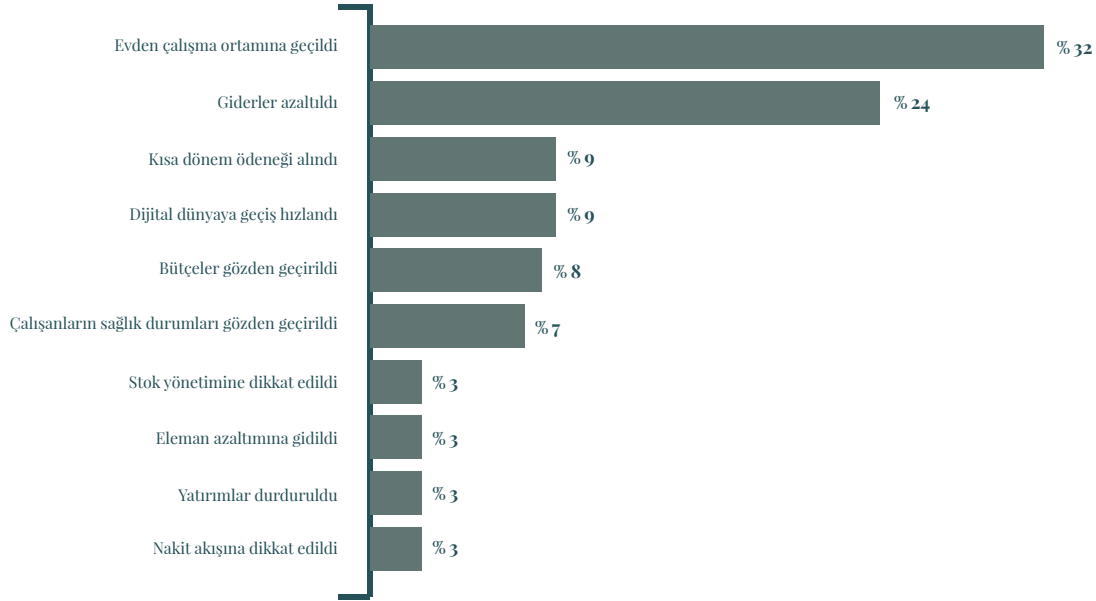
Firmalarında ve sektörlerinde durağan bir tablo beklentisi içerisinde olan üst düzey yöneticiler, ülke ekonomisi göz önünde bulundurulduğunda negatif düşüncelerini ifade ediyor. Bu çelişkinin sırrını, ekonomiye olan güven düzeyi trendi açıklarken, 2018 yılında yüzde 17 seviyesinde seyreden güven oranı, 2019'da yüzde 12'ye, 2020'de ise yüzde 6'ya geriledi.



## Nedir Bu Kriz Yönetimi?

Şirketlerin Covid-19 krizi sürecini yönetmek adına en çok tercih ettiği yöntem yüzde 32 ile evden çalışma olarak ölçüldü. Pandemi dönemi boyunca yaşanan gelir kayıplarına paralel olarak, en çok tercih edilen bir diğer önlem de yüzde 24 ile giderlerin azaltılması şeklinde sonuçlara yansdı. Çalışanların sağlık durumlarının gözden geçirilmesinin, verilen cevaplar içerisinde yalnızca yüzde 7'lik bir pay alarak 6. sırada bulunması ise dikkat çeken bir başka sonuç oldu.

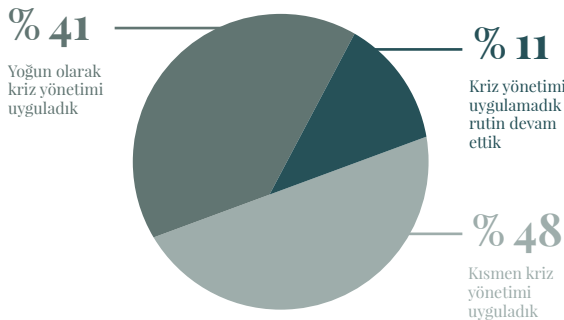
### Kriz Yönetimi Kapsamında Neler Yaptınız?



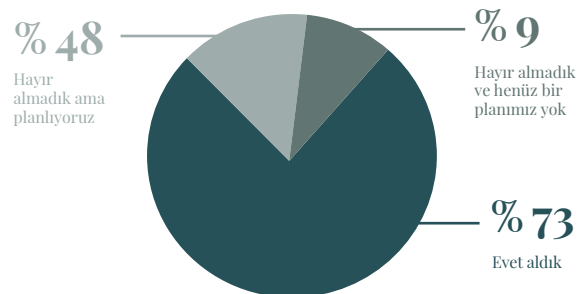
## Hala Önlem Almayanlar Var!

Yöneticilerin yüzde 44'ü, firmalarının bulunduğu sektör için 2021 yılının durağan geçmesini beklerken, büyüme bekleyenlerin oranı (yüzde 32), küçülme bekleyenlerin oranının (yüzde 24) üzerinde gözleniyor. Geçtiğimiz yıla kıyasla, durağanlık ve küçülme beklentileri düşerken, büyüme beklentilerinde yüzde 3'lük bir artış ölçüldü. Koronavirüs krizinden en çok etkilenmesi beklenen ilk üç sektör ise yüzde 35 ile turizm, yüzde 33 ile eğlence ve yüzde 8 ile inşaat olarak ifade edildi.

### Koronavirüs sebebiyle Mart-Kasım 2020 arasında iş yerinde kriz yönetimi uyguladınız mı?



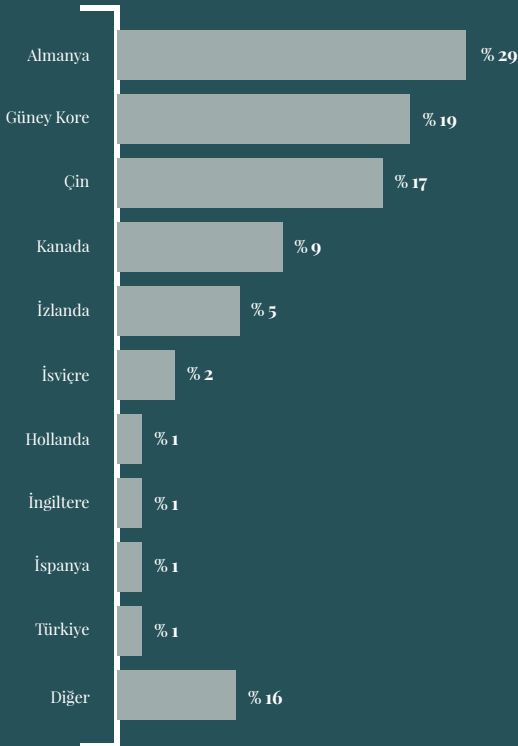
### Önümüzdeki ayları düşündüğünüzde koronavirüs gündemi sebebiyle firmanızda herhangi bir önlem aldınız mı?



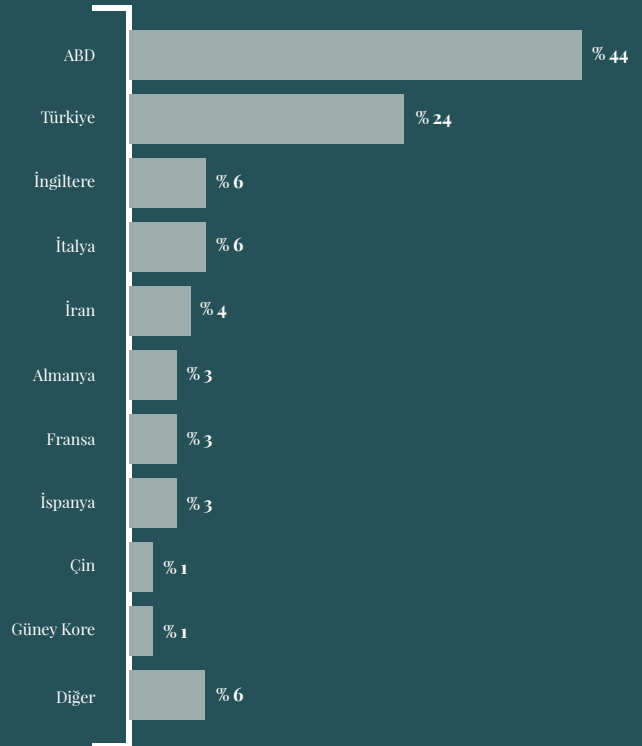
# Üst Düzey Yöneticilere Göre Türkiye Krizi İyi Yönetemedi

Açıklanan tıbbi ve ekonomik önlemler kapsamında, yöneticilere hükümetin kriz yönetimi konusundaki başarısı sorulduğunda, yüzde 9'luk kesim salgının yayılmasını engellemeye yönelik önlemleri başarılı bulurken, katılımcıların yüzde 63'ü başarılı bulmadığını ifade etti. Ekonomi tarafında alınan önlemlerde de başarı oranı yüzde 7'de kalırken, yüzde 82'lik kesim hükümetin koronavirüs döneminde kriz yönetimini başarısız bulduğunu belirtti. Kriz yönetimi konusunda başarılı bulunan ilk üç ülke Almanya, Güney Kore ve Çin olarak öne çıkarken, yüksek oranda başarısız bulunan ülkeler ABD, Türkiye ve İngiltere oldu.

*Kriz yönetiminde başarılı bulunan ülkeler*



*Kriz yönetiminde başarısız bulunan ülkeler*



Ben  
Groupama'nın  
Dijital Asistanı,  
**GUPİ!**



Neler mi  
yapabilirim?

7/24 hızlı  
ve kolay  
hizmet sunarım.

Hasar dosyasını  
ve poliçeni  
gösteririm.

Anlaşmalı sağlık  
kurumlarını ve  
tamir servislerini  
listelerim.

**Haydi Gupi'ye Sor!**  [www.groupama.com.tr](http://www.groupama.com.tr)





*Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Müdürü Mehmet Kalkavan, yaşanan zorlu bir senenin ardından TSEV olarak pandemi dönemindeki eğitimlerinden bahsederek sigorta sektörünü de Sigorta Life için değerlendirdi. Sigortalıların eğitiminin sigortacının eğitiminden daha önemli olduğunu ifade eden Kalkavan, TSEV olarak 2021 hedefleri içerisinde vatandaşların sigortacılık konusunda eğitimlerini destekleyeceklerinin altını çizdi.*

# Mehmet Kalkavan

*Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Müdürü Mehmet Kalkavan*

# “TSEV İyiyeye Gidiyorsa Sektör de İyiyeye Gidiyordur”

**Mehmet Bey okuyucularımız için TSEV’ in kuruluşundan ve amacından bahsedebilir misiniz?**

TSEV, 1970 yılında Milli Reasürans ve Sigorta Reasürans ve Emelilik Şirketleri Birliği tarafından kuruldu. 1970 yıllarında bugünkü şartlar yoktu ve sigortacılık çok teknik bir meslek. Çok ciddi düzeyde teknik eğitimlerin alınmasının gerektiği bir meslek. Yurtdışına baktığımız zaman enstitüler var ve eğitim işini üstlenmişler. Sigorta sektöründeki açığı gidermek için ve var olan tecrübenin aktarılması için TSEV kurulmuş. Bugün baktığımız zaman sektörde yönetici konumunda olan genel müdürden, üst düzey, orta düzey yöneticilere kadar birçok kişinin bizim eğitim sürecinden geçmiş olduğunu görüyoruz ve bizler de bunu devam ettirmeye çalışıyoruz.

**TSEV olarak kurumlara özel eğitimler düzenliyor musunuz? Yoksa sadece katılımcıların bireysel olarak başvuru mu yapmaları gerekiyor?**

Yeter ki birileri eğitim almak istesin, biz onu bir şekilde sağlarız. Ancak bizim işleyimiz şöyle; iki tür üyelikimiz var. Kayıtlar web sitesi üzerinden alınıyor, eğitimleri geziyorsunuz ve katılıyorsunuz. Eğer bireysel başvuru yapacaksanız herkesin orada bir hesap kullanıcı adı ve şifre alması gerekiyor. Size bir mail geliyor ve tutarı yatırarak kaydınız oluşturuluyor. Ancak kurumsal üyeliklerimiz de insan kaynakları departmanı zaten doğrudan kayıt yapıyor.

2016 yılında bütün ticaret ve sanayi odalarıyla iletişime geçtik. Sigorta bir sözleşmedir ve karşılıklı olarak gerçekleşen ve çok temel teknik ve hukuki bilgilerin eksikliğinden dolayı bazı sözleşmelerde de eksiklik oluyor. Tazminatlar ödenmiyor ve sektöre zarar veriyor. Bizler de onlara bunları açıklayarak üyelerle anlatalım, onlar da sigorta sektörü de zarar görmesin istedik. Bazılarına eğitimlerimizi verdik. Örneğin Antalya, Gaziantep, Adapazarı ve Kocaeli gibi şehirlerimize giderek sigorta eğitimi almak isteyenlere eğitimlerimizi verdik.

## “TSEV iyiye gidiyorsa sektör de iyiye gidiyordur”

**Bütün dünya olarak online yaşamaya ve hayatımızı buna göre şekillendirmeye oldukça alıştık. Ancak online eğitim konusunda hala birçok tartışma var. Öncelikle TSEV’in verdiği online eğitimlere katılımcı oranları nasıl? Online eğitimden sonra katılımcılardan aldığımız geri dönüşler neler?**

Bir yıllık bir eğitim programımız var. Mezunlarımızın en çok hoşuna giden, tüm sektörün bir araya geldiği bir tören düzenliyoruz. Mezuniyet töreni gibi düşünebilirsiniz. Genel müdürler ve katılan öğrencilerimiz geliyor, çocuklar genel müdürlerin ellerinden plaket alıyorlar. 2019 yılının mezuniyet törenine Anadolu’dan gelen bir meslektaşımız, “İstanbul’dakilerin böyle bir imkânı var, bizim böyle eğitimler alma şansımız yok” demişti. O zaman vakıf olarak bizim Anadolu’ya da ulaşmamız gerekiyor diye düşündük. Bunu da nasıl yapacağız, tabii ki online eğitimlerle Anadolu’ya ulaşabiliriz diye düşündük. Satışçılar, acenteler ve bölge çalışanları için bir program tasarladık. A’dan Z’ye Sigortacı Eğitimi’imizi düzenledik, online alt yapıyı oluşturduk ve o sırada ilk vaka ortaya çıktı. Bizler de bir günde online sürece geçtik. Bu geçiş sürecinde de hiç zorlanmadık. Çünkü başka bir eğitim için hazırlığımız vardı. Bu yıl 50. yılımız ve etkinlik yapamadık. Ancak vakıf kurulduğundan bu yana en yüksek katılımcı sayısına ulaştık. Geçen seneye göre yüzde 50 artış sağladık ve 3.300 kişi bizden eğitim aldı. Faaliyet anlamında bu pandemi döneminde vakıf olarak altın çağımızı yaşadık. Kişisel gelişim programlarına da ağırlık verdik. Pandemi döneminin özelliklerinden bir tanesi de bu oldu diyebilirim. Nisan ayından itibaren insanlar evde sıkılmaya başlayınca bizler de kişisel gelişimlere ağırlık vererek örneğin ofis yogası, çocuk yetiştirme yöntemleri gibi eğitimler verdik. Kısacası pandemiyi TSEV olarak iyi geçirdik. Hatta ben şöyle diyorum; sigorta sektörünü analiz etmeye gerek yok, TSEV iyiye gidiyorsa sektör de iyiye gidiyordur.

## “TSEV, sigortacıların evi olsun”

**Bütün dünya olarak hem dijitalleştik hem online yaşamaya çok alıştık. TSEV’de eğitimlerini online olarak devam etti diye belirtmişsiniz bu online eğitim aslında biraz tartışma konusu insanlar içerisinde peki online eğitimden sonra katılımcıların geri dönüşleri nasıl oldu sizlere?**

Bu konuyu ikiye ayırmam lazım. Bir normal fiziksel sınıfta eğitim alacağımı düşünerek gelen katılımcılarımız, bir de online eğitimi yapacağımızı ilan ettikten sonraki katılımcılarımız var. Bir yıllık eğitim programında sınavımız var. İnsanların yaşı kaç olursa olsun, işin içine sınav girince itirazlar başlıyor. Geçtiğimiz sene sınavlar olmasın diyenler oldu. Bizler buna müsaade etmedik, çünkü sektörde TSEV’in verdiği sertifikanın bir karşılığı var. TSEV sigorta sektörünün kahvesi gibi olsun, sektörden emekli olanlar ya da özel nedenlerle iş hayatında bir ara boşlukta olanlar TSEV’e gelsin, uğrasın. Burası sigortacıların evi olsun istiyoruz. Eğitimlerimizin önemli bir kısmı da emekli zaten. Onlar için ofise gelip gitmek bir sosyallik, online eğitimlerden çok hoşlanmıyorlardı ama bu pandemi dönemiyle birlikte bu tercihten çıktı zorunluluk haline geldi. Biz bu dönüşümü de pandemi sayesinde kolay atlattık. İlk başta eğitimlerimiz de öğrencilerimiz de hiç memnun olmadı. Eğitimler ilk zamanlar sanki duvara anlatıyorum, kimse soru

sormuyor diye yakınıyorlardı. Öğrenciler fiziki derslik ortamında hocalara soruları soruyorlardı. Belli nedenlerle dersi kaçırانların da dersi banttan izlemesine müsaade ediyorduk. Ama şu anda eğitimlerimizi online ortamda da ilgi toplamayı tecrübe ettiler. Arkadaşlarımız da katılmıyordu, artık onlar da maximum seviyeyi nasıl alacağını öğrendiler. Sınıf gibi değil ama insanlar baştan beri geldiği noktadan çok memnun.

**Bütün yıl boyunca pandemiyle yattık, pandemi ile kalktı artık 2020’yi de geride bıraktık. Peki sizin için 2021 yılı öngörüleriniz neler?**

2021 yılında aslında her sene TSEV olarak bir şeyler eklemeye çalışıyoruz. Çünkü artık günümüzde hayatta kalma şartları olanı sürdürmekten öte yeni bir şeyler de katabilmek. Mayıs’tan bu yana Azerbaycan ile bir çalışmamız devam ediyor. Bizim hedeflerimizden bir tanesi bölgede eğitim merkezi olma diyebilirim. Kasım ayının sonunda Azerbaycan ile başladı. 2021 yılının tamamını kapsayacak bir program. Programımız da aktüerlik üzerine. Aktüerler sigortacılığın en önemli parçası. Ve Azerbaycan’da bu zamana kadar hiç aktüerlik sınavı yapılmamış. Aktüerler var ancak bir şekilde sınavı girmeden lisansları verilmiş. Burada bir eğitim programı düzenlemek istediklerini söylediler. Dört seviye oluşturduk, o seviyelerde eğitimler veriyoruz. Sonunda da sınavını bizler yapacağız, ilk aktüerlik sınavı olacak. Ayrıca 16-17 saatlik Azerbaycan’da sigortacılık üzerine eğitimlerimiz de olacak. Bu programımızı Azerbaycan Merkez Bankası ile yürüttük. 2021 yılında bununla bir süre meşgul olacağız.

# “Sigortalının eğitimi çok daha önemli”

## “Sigortalının eğitimi çok daha önemli”

Z’ye Sigorta eğitim programımız var. Sigorta sektörü için çok önemli bir eğitim olduğunu düşünüyorum. Sigorta nezdinde baktığımız zaman satışların önemli bir kısmını acenteler yapıyor ancak orada gerçekleşen hatalı satışlar sebebiyle tazminat alamama durumu yaşanıyor. Ticaret odalarına söylemişim, temel bazı bilgi eksiklikleri nedeniyle ya kişiler risklerini eksik ölçüyorlar ya da risklerine uygun ürünü alamıyorlar.





*Bu sebeple satıcılar yüksek donanımına sahip olmalılar. Acente veya bölge personellerinin alacağı eğitimler bu açıdan çok önemli. Bu konuyu ayrıca oturtmak istiyoruz bu yıl. Geçenlerde bir meslek yüksek okulunun uluslararası bir sempozyumu vardı, oraya katılmışım. Sigorta eğitimi dediğimizde aklımıza hep sigortacının eğitimi geliyor. Aslında sözleşmenin diğer tarafındaki sigortalının eğitimi çok daha önemli. Bizim sigorta sektöründe bir ürün bir firmada bir lira diğeri iki lira diyelim, onun aynı şeyi sağlayacağını düşünüyor. Halbuki içerisindeki ek teminatları ve birçok unsuru farklı olabiliyor. Sigortalıların eğitimi en azından risklerini bilecek kadar önemli. Sigortalı tarafla da ilgili bizim planlarımız var Sigorta Sohbetleri gibi. Vatandaşlarımızın geliş katılacağı ve akıllarına takılan soruları sorabilecekleri online ortamda bu tarz sohbetler düşünüyoruz.*

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

*Ben herkese sağlıklı bir geçiş dönemi diliyorum ve umuyorum ki geçiş dönemi herkes için hızlı geçer. Meslektaşlarımı da tebrik ediyorum güzel bir sınav verdiler ve bu dönemdeki desteklerinden dolayı da ayrıca teşekkür ediyorum.*

## **Mehmet Kalkavan ile Kısa Kısa...**

### **Tuttuğunuz bir takım var mı?**

*Fenerbahçeliyim.*

### **Dinlemekten keyif aldığınız bir sanatçı var mı?**

*Hoşuma giden her müziği dinlerim ama Cem Karaca'ya, Sezen Aksu'yu çok severim.*

### **En çok sevdiğiniz ülke hangisi?**

*İtalya, Güney Fransa ve Yunanistan.*

### **Sizi en çok etkileyen kitap hangisiydi?**

*Suç ve Ceza*



## Seda Güler

Doğa Sigorta Kurumsal İletişim  
Müdürü

# Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler “Basın Dostu 50 İletişim Lideri” Listesinde!

Business Life Dergisi'nin geleneksel hale getirdiği “Basın Dostu 50 İletişim Lideri” araştırmasında listeye Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler bu yıl da yerini aldı. “Basın Dostu 50 İletişim Lideri” araştırmasında listeye aday gösterilen isimleri saha sonuçları, okur geri bildirimleri ve jüri üyeleri tarafından şekillendirildi.

Dünya Gazetesi Genel Koordinatörü Vahap Munyar, Cumhuriyet Gazetesi Ekonomi Müdürü Jale Ö. Altunay, Gazeteci ve Yazar Volkan Akı, Gazeteci ve Yazar Şelale Kadak, Repman İtibar Araştırmaları Merkezi Kurucusu ve Danışma Kurulu Üyesi Salim Kadıbeşegil, İstanbul Bilgi Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Fatoş Karahasan ve Business Life Genel Yayın Yönetmeni Seyfettin Bayram'ın jüri üyeliğinde belirlenen listede iş dünyasının can damarı, şirketlerin kurumsal iletişim departmanında çalışan 50 Basın Dostu İletişim Lideri, basın ile ilişkilerin düzen ve sürekliliği, iletişim liderlerinin gazetecilik mesleğinin itibarına katkısı, gazeteciler ile şirket yönetimlerinin iletişim koordinasyonu, toplumdaki eğilim ve trendlerin yakın takibi, şeffaflık ve güven algısı gibi kurumsal iletişimin önemli ilke ve değerleri üzerinden seçildi.

Business Life dergisine teşekkürlerini ileten Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, “Ekonomi gazetecilerinden oluşan değerli jüri kuruluma beni bu yıl da listeye layık gördükleri için teşekkür ederim. Biz iletişimcileri gönülden destekleyen, her zaman yaratıcı ve etkili dosya konuları ve projeleri ile bizlere de ilham olan Business Life dergisi ekibine yürekten sevgilerimle” dedi.

### En Büyük Destekçim Her Zaman Basın Camiası Oldu

Kitlelere kurum kültürünü ve misyonunu net bir şekilde yansıtarak şirketin tanıtımını yapmak için esas olanın basın ile doğru ve profesyonel iletişim ağının kurulması olduğunu belirten Güler, “Mesleğe başladığımdan beri; basının iş ya da çözüm ortağı olmasından ziyade; dost hatta kurum ailesinden görüldüğü yapı-larda yer almanın şansına ve avantajına sahibim. Bu kültürün yansımalarıyla “Basın dostu” bir iletişimci olmak, gelişimime ve ilerlememe büyük katkı sağladı. İhtiyaç anında çözüm üretmek için koşacak sayısız dost ve beni sürekli güncel tutan lezzetli sohbetler de en değerli artıları” şeklinde konuştu.

# 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**

## Özyeğin Öğrenci Kulübünün Quick Sigorta Sponsorluğundaki Zirvenin Sürprizi Acun Ilıcalı Oldu

# Up 2 Top Summit'e Büyük İlgisi

Quick Sigorta ana sponsorluğunda gerçekleşen Up 2 Top Summit sona erdi. Oldukça verimli ve bol katılımlı gerçekleşen zirveye yeni dijital içerik platformu Exxen'in kurucusu Acun Ilıcalı damga vurdu.

23-24 Aralık tarihlerinde start-up dünyasının önemli isimlerinin konuşmacı olduğu uluslararası zirve, Özyeğin Üniversitesi'nin Operations Research Kulübü tarafından organize edildi. Amerika'dan Binghamton Üniversitesi ile birlikte gerçekleştirilen zirveyi 20 ayrı ülkeden katılımcı takip etti. Rekor bir sayıya ulaşmış 25 binin üzerinde tekil katılımcıdan izlenme alan Up 2 Top zirvesi süresince bolca çekiliş yapıldı ve katılımcılara hediyeler verildi.



Günümüz iş dünyasının vazgeçilmez kavramı girişimciliği tema alan zirveye iki gün boyunca çok önemli isimler katıldı. 23 Aralık Çarşamba ve 24 Aralık Perşembe günleri 17:30 - 20:15 arasında gerçekleşen zirvenin ilk günlük konuşmacıları arasında; Quick Sigorta CMO - CDO'su Pinar Güzey , Valde'nin Kurucu Ortağı Azak Yaşarkurt , Getir'in Kurucu Ortağı Aziz Emre Günel, Muğo & İkas'ın Kurucu Ortağı Mustafa Namoğlu, Cambly'nin Genel Müdürü Emre Şimdi, Firefly'nin COO'su Anıl Süren'di yer alırken 24 Aralık Perşembe günü konuşmacıları olarak Yeni Nesil Kafası'nın Kurucu Ortakları Ömer Erkmen ve Sonat Kaymaz, Acun Medya , TV8 ve Yeni dijital içerik platformu Exxen'in kurucusu Acun Ilıcalı, Paraşüt'ün Kurucu Ortağı ve CEO'su Sean Yu, GlobalWoks'un Kurucu Ortağı ve CEO'su Cenk Sidar, Magnimind Academy'nin Kurucu Ortağı ve COO'su Muhammet Enes Şen ve 51 Digital'in Kurucusu ve Yöneticisi Burak Bozkurt söz aldı.

## Hediye ve Çekilişlerle Dolu Bir Zirve

Etkinliğin ilk konuşmacısı olan Quick Sigorta'nın CMO & CDO'su Pinar Güzey açılış şu sözlerle yaptı: "Gençlerle bir arada olmak bizim için her zaman çok önemli. Geçen yıl da bu etkinliğe sponsor olmuştuk ve katıldığımız, destek verdiğimiz etkinlikler arasında en başarılı online etkinliklerden biri olduğunu söyleyebilirim. Bu yıl da sürpriz bölümler ve sürpriz konuşmacılarla dolu bir zirve olacak. Değerli girişimcilerin ilham veren hikayelerini dinlemek için sabırsızlanıyorum." Sonrasında Quick Sigorta'nın dijital bakış açısına, yarattığı dijital iklime, yeni projeleri Agent değil Acente'ye değinen Güzey, konuşmasının sonunda beş katılımcıya Quick Kimlik Koruma Sigortası hediye edeceklerini müjdeledi. Sonrasında yoğun bir programla devam eden zirve süresince pek çok hediye çekilişi yapıldı.

## Ana Sponsor Olmaktan Gurur Duyuyoruz

İki günlük etkinliğin ardından Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Ana sponsoru olmaktan gurur duyduğumuz oldukça verimli geçen Up 2 Top zirvesi için başta ÖZÜ OR Kulüp Yöneticileri Abdullah Ünal, Defne Bulut, Ayhan Güler, Ayça Gizem Arslan, Belen Bakar, Uğur Mert Özcan, Kayra Karlıbel, Yarkın Berk Yaşar, Ceren Yıldızdoğan, Beyza Kuruoğlu, Zeliha Temiz, Ezgi Kurtoğlu, Zeynep Yeni, Deniz Keskin'e ve Özyeğin Üniversitesi yönetici ve akademik kadrosuna teşekkür ediyorum. Gençlerle bir arada olmaya, birlikte öğrenmeye, birlikte gelişmeye devam edeceğiz" diyerek yeni projelerde tekrar görüşmek istediğini söyledi.

## Acun Ilıcalı'dan Exxen Müjdesi

Birbirinden değerli konuşmacıların müthiş deneyimlerini ve tavsiyelerini paylaştığı etkinliğin sürpriz konuğu ve en çok merak edileni Acun Medya'nın ve Exxen'in kurucusu Acun Ilıcalı oldu. 1 Ocak 2020 de yayına başlayacak olan yeni dijital içerik platformu Exxen'in ortaya çıkış hikayesini kendine has üslubuyla özetleyen Ilıcalı, "TV8'de ve Televizyonculukta hala hayalini kurduğumuz pek çok şey var aslında. Pek çok başarı elde ettik, defalarca birinci olduk. Yurtdışına açıldık 5 ülkede lider olduk ve özellikle pandemi sürecinde halkımızın dijitalde daha çok yer aldığını gördük ve Zamanın geldiğini düşündük." Dedi.

Platformun herkes tarafından erişilebilir olması için reklamlı ve reklamsız iki versiyonlu bir model olacağını açıklayan Ilıcalı, büyük bir risk aldığını ancak üye sayısı olarak çok ciddi rakamlara erişebileceklerine ve Türkiye'ye gelmesi hayal edilen kişileri getirebileceklerine inandığını da altını çizdi. "Bu defa başaramaz, bu kez olmayacak" sözlerinin artık kendisi için bir uğur olduğunu belirten Ilıcalı, "Bu sözleri duyduğumda başarımın geleceğini biliyorum, çünkü ekibimle birlikte çok çalışıyorum" dedi. Yurt içi ve Yurt dışı için EXXEN'in farklı platformlar olacağını yurt dışında tüm yapımcılarla birlikte Türkiye'yi temsil edeceklerini belirtip güzel bir konuşmanın ardından kendisini izleyen katılımcılara ve üniversite öğrencilerine verdiği şu tavsiyelerle konuşmasını bitiren Ilıcalı: "Çok uzun vadeli projeksiyonlar yapmamanızı öneriyorum. Çünkü şu anda yapacağımız planlamalar, projeksiyonlar çoğu zaman doğru sonuç vermeyebilir. Hayatın ne göstereceği belli olmuyor. Önemli olan önünüzdeki adımları, adım adım ve doğru atmanız. Maddiyata dayalı bir planlama ve maddiyatı birinci sebep yapmayın. Huzurun karşılığı yok, huzuru parayla satın alamazsınız. Maddiyat 10 değil 5 kazan mutlu ol yüz kere daha değerli. Maddiyat bize daha iyi bir hayat için lazım, eğer huzuru bulmuşsanız maddiyat için riske atmayın.

# "Ana Sponsor Olmaktan Gurur Duyuyoruz"

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar



# Efsanevi İngiliz Otomobil Markası Yeniden Türkiye’de

*2020 yılında Silence, KYMCO, Gita ve Wallbox markalarını bünyesine katan Doğan Trend Otomotiv, İngiliz kökenli efsanevi otomobil markası MG’nin (Morris Garages) de Türkiye distribütörlüğünü aldı.*

*Doğan Holding Otomotiv Grubu Şirketleri Yönetim Kurulu Üyesi, Murahhas Azası ve CEO’su Kağan Dağtekin, “Ocak ayında online satış platformumuz aracılığıyla elektrikli ZS EV’yi ön satışa sunmayı hedefliyoruz. Mayıs ayı itibarıyla ilk teslimatlara başlayacağız. MG’nin elektrikli SUV modeli ZS EV, sunduğu özellikler ve satış fiyatıyla çok ilgi çekecek. 2021 yılı içerisinde farklı MG modellerini Türkiye’ye getirmeyi hedefliyoruz. Bu sene MG markasıyla bin adede yakın satış hedefimiz var” dedi.*

*2020 yılında otomotiv ve motosiklet alanındaki global trendlerin öncülerinden Silence, KYMCO, Gita ve Wallbox markalarını bünyesine katan Doğan Trend Otomotiv, İngiliz kökenli efsanevi otomobil markası MG’nin Türkiye distribütörlüğünü aldığını duyurdu.*



## **Global Trendleri Müşterilerle Buluşturuyoruz**

*İlk etapta markanın yüzde 100 elektrikli SUV modeli ZS EV’i satışa çıkaracaklarını belirten Dağtekin, “Ocak ayında online satış platformumuz aracılığıyla elektrikli ZS EV’yi ön satışa sunmayı hedefliyoruz. Mayıs ayı itibarıyla ilk teslimatlara başlayacağız. MG’nin elektrikli SUV modeli ZS EV, sunduğu özellikler ve satış fiyatıyla çok ilgi çekecek. 2021 yılı içerisinde farklı MG modellerini Türkiye’ye getirmeyi hedefliyoruz. Bu sene MG markasıyla bin adede yakın satış hedefimiz var” dedi*

### Elektrikli Araçların Payı Artıyor

Dünyadaki elektrikli araç dönüşümünden ve yeni trendlerden örnekler vererek Doğan Trend Otomotiv'in 2020 yılında bu alanda önemli adımlar attığını vurgulayan Kağan Dağtekin, "Baktığımızda dünya çapında elektrikli araçların 2015-19 arasında yüzde 270 arttığını görüyoruz. 2030 yılına kadar elektrikli araçların payının yüzde 32'ye ulaşması bekleniyor. Aynı zamanda hem dünyada hem de ülkemizde SUV'lara yönelik önemli bir ilgi var. Öyle ki, Türkiye'de satılan her 3 araçtan biri artık SUV. Tabii ki, dönüşüm sadece otomobillerde yaşanmıyor. Bireysel kullanım amaçlı motosiklet talebi her geçen gün artıyor. Bu talep içerisinde elektrikli scooter'ların payı da gittikçe büyüyor. Doğan Trend Otomotiv olarak, global trendleri iyi okuyarak Türkiye'deki tüketicileri hem günümüzün hem de dönüşümün öncü araçlarıyla buluşturmayı hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.

### Akıllı Hibrit Teknolojisine Sahip Yeni Suzukiler

2020 yılının son çeyreğinde Swift Hibrit'i satışa sunduklarını hatırlatan Kağan Dağtekin, "Suzuki'de ilk olarak Swift Hibrit'i satışa sunmuştuk ve kullanıcılarımızı Suzuki Akıllı Hibrit Teknolojisiyle tanıştırmıştık, çok olumlu karşılandığını gördük. Yakında Suzuki ailesinde hibrit sayısını dörde çıkaracağız. 2021 yılında Ignis Hibrit, Vitara Hibrit ve SX4 S-Cross Hibrit de bu aileye katılacak." dedi.

### Elektrikli Mobiliteye Çok Önem Veriyoruz

Elektrikli scooter segmentinde Avrupa pazar lideri olan Silence'ın, hem bireysel hem de ticari kullanıma uygun modelleri ile sadece elektrikli motosiklet üretimine odaklandığını hatırlatan Dağtekin, "Tamamen elektrikli scooter'lar Silence ve Vespa Elettrica'yla tüketicileri buluşturuyoruz. Buna ek olarak elektrikli otomobil segmentinde MG ZS EV'yle ihtiyaçlara cevap vereceğiz. Kişisel taşıma robotu Gita'yla farklı bir mobilité çözümü getiriyoruz. 2020'de bünyemize kattığımız elektrikli şarj istasyonları üreticisi Wallbox'u da elektrikli mobilité çözümlerimizin önemli bir tamamlayıcısı olarak görüyoruz" diyerek sözlerini sürdürdü.

### Dijital Platformlar Yeni İş Modelimizin Bir Parçası

Kağan Dağtekin, "Kurumsal yapımızı 3 ana segmentasyon üzerine kurduk. Bunlar; distribütörlük, hizmetler ve dijital platformlar. suvmarket.com, scootermarket.com, suzukisenin.com ve vespastoreturkey.com bu anlamda yeni iş modellerimizin önemli bir parçasını oluşturuyor. Bireysel ve operasyonel kiralama alanlarında da hizmet ağıımızı genişleteceğimizi çalışmalar üzerinde duruyoruz. Uzun dönem hedeflerimiz arasında hem distribütörlüğünü gerçekleştirdiğimiz otomobil, motosiklet ve deniz motoru markalarıyla hem de ikinci el satış operasyonumuzla yılda 20 bin adetlik satış hacmine ulaşmak yer alıyor."



ADVERTORIAL

### Hibrit ve Elektrikli Modellerin Katkısıyla...

Otomobil, motosiklet ve deniz motorları satışlarıyla ilgili bilgiler de veren Kağan Dağtekin, "Pandemi nedeniyle oldukça zor geçen bir 2020 yılını hizmet verdiğimiz otomobil, motosiklet ve deniz motorları alanlarında büyümeyle kapatmaktan dolayı sevincliyiz. Otomobil satışlarında Suzuki markamızla 2019 yılına göre adet bazında yüzde 25'in üzerinde büyüdük. 2020 yılında yaklaşık 3 bin adetlik satış gerçekleştirdik. 2021 yılında Suzuki ailesine katılacak yeni modeller ve MG markasıyla birlikte 6 bin adedin üzerine çıkmayı hedefliyoruz. Motosiklette ise yine 2020 bizim için iyi geçti. Ciro anlamında bir önceki yıla göre yüzde 35 büyüme kaydettik.

Özellikle, Vespa'nın Türkiye'de satışa sunulduğu günden bu yana en yüksek satış adetlerine ulaştığı yıl 2020 oldu. Vespa'da 1000 adedin üzerine çıkmayı başardık. 2021'de motosiklet tarafında KYMCO ve Silence'm da etkisiyle ciro anlamında yüzde 274 büyüme öngörüyoruz. Deniz motorları pazarında bildiğimiz gibi Suzuki iddialı bir marka ve Türkiye'de yüzde 18 paya sahip. Bu alanda da 2021 yılında ciddi bir büyüme hedefimiz bulunuyor" diyerek sözlerini tamamladı.



# HSBC Türkiye 'İklim Eylemi' İçin Çözüm Üreten Start-up'ları Destekleyecek



**HSBC Türkiye'nin hayata geçirdiği 'Sürdürülebilir Büyüme Programı' kapsamında bu yıl, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'ndan İklim Eylemi'ne yönelik çalışmalar yapan start-up şirketler desteklenecek.**

HSBC Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma ve büyümeye katkı sağlamak amacıyla sosyal fayda sağlayan start-up'lara yönelik geçtiğimiz yıl hayata geçirdiği 'Sürdürülebilir Büyüme Programı' devam ediyor. Bu yıl, WWF-Türkiye (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) ve Hackquarters iş birliğiyle yürütülen program, Birleşmiş Milletler'in Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'ndan İklim Eylemi kapsamında çözüm ve teknolojiler üreten start-up'ları destekleyecek. Program kapsamında 5 start-up 6 aylık hızlandırma programına dahil olacak.

Program ile 'İklim Eylemi'ne yönelik teknoloji ve çözümlerin desteklenmesi, sosyal fayda odaklı start-up'ların sürdürülebilir iş modellerini büyümesi ve Türkiye'de start-up şirketler, girişimciler, mentorlar ve yatırımcılardan oluşan güçlü bir ekosistem inşa edilmesine destek olunması amaçlanıyor.

**"Start-up'ların Sürdürülebilir İş Modellerinin Büyümesini Desteklerken, sosyal etkilerini arttırıyoruz"**

Program ile iklim değişikliği ile mücadeleye yönelik çözümler üreten start-up şirketleri destekleyeceklerini belirten HSBC Türkiye Kurumsal İletişim Grup Başkanı Pınar Türker Fadilloğlu, "İklim değişikliği ve etkileri ile mücadele, dünyada değişimin hızını arttıracak yeni ve radikal çözümler sunulmasını gerektiriyor. Yağışsız geçen günler, barajlardaki su seviyesindeki hızlı düşüş ve göllerdeki kuruma ülkemizde de iklim değişikliğinin yarattığı olumsuz etkileri gözler önüne seriyor ve iklim değişikliği ile mücadele için hızlı ve etkin aksiyonların önemini ortaya çıkarıyor. Bu yıl ikincisini gerçekleştirdiğimiz 'Sürdürülebilir Büyüme Programı' ile iklim değişikliğiyle mücadeleye yönelik teknoloji ve çözümlerin desteklenmesini sağlarken, start-up'ların da yarattıkları fayda açısından etkilerinin genişlemesini ve sürdürülebilir iş modellerini büyütmelerini hedefliyoruz" dedi.

Odağında eğitim, çevre ve girişimcilik olan sürdürülebilirlik projelerini önceliklendirdiklerini söyleyen Fadilloğlu "Sürdürülebilir bir gelecek için ekonomik büyümenin yanı sıra eğitim alanında fırsat eşitliğinin, girişimcilik alanında sürdürülebilir iş modellerinin büyümesinin desteklenmesinin, çevre alanında ise düşük karbonlu ekonomiye dönüşüm için gerekli finansman ve yatırımın sağlanması ile birlikte çevre bilincinin geliştirilmesinin önemine inanıyoruz. Bu kapsamda, odağında eğitim, çevre ve girişimcilik olan sürdürülebilirlik projelerine hem yerel ve global kaynaklarımızdan fon sağlamaya hem de çalışanlarımızın gönüllü katılımı ile bu projeleri desteklemeye devam edeceğiz" dedi.

**Pınar Türker Fadilloğlu**

HSBC Türkiye Kurumsal İletişim  
Grup Başkanı

# Son Başvuru Tarihi 8 Şubat 2021

Program kapsamında, farklı alanlarda uzman 20 kişiden oluşan bir mentor ekibi, işletme modeli, ürün geliştirme, pazarlama, yatırımcı ilişkileri, iş geliştirme, iletişim stratejileri, markalaşma, tasarım, patent, hukuk ve grafik tasarım gibi alanlarda programa katılmaya hak kazanan 5 start-up şirketi 6 ay boyunca sürekli destekleyecek. Start-up'lar programdan mezun olduklarında prototiplendirme ve ürün lansmanı, global bir etki yaratma, ağ oluşturma (networking), büyüme ve satış alanlarında çok kapsamlı bir eğitimden geçmiş olacaklar. Programa 8 Şubat 2021 tarihine kadar <https://sustainablegrowthprogram.com/> adresinden başvuru yapılabilir.



# İyi Bir Kariyer Kendini Tanıtmakla Başlıyor

İyi bir işe sahip olmak isteyenlerin amaçlarına ulaşmasının yolu, ayrıntılı, etkileyici bir öz geçmiş hazırlamaktan ve LinkedIn gibi sosyal medya mecralarını nasıl kullanacağını bilmekten geçiyor.

**Q MAG** KATKILARIYLA

Tüm dünyanın üzerine çöken ekonomik sıkışma, iş imkanlarının bir hayli azalmasına neden oldu. Azalan iş olanaklarına talip olmak için iyi bir kariyer dışında, bu kariyerin işverenlere doğru gösterilmesi çok önemli. İş başvurusunun nasıl yapılacağını bilmek ve iş tandanslı sosyal medya araçlarını kullanma biçimi, kariyerinin başlangıcında olanlara büyük kolaylıklar sağlıyor. Kariyerinizin başındasınız, büyük hayalleriniz, kariyer stratejiniz ve tabii büyük beklentileriniz var. Tüm bunları gerçeğe dönüştürmek içinse iyi bir başlangıca ihtiyacınız bulunuyor.

Bu başlangıç da ideallerinize uygun bir iş bulmakla mümkün ve bunun için de kendinizi işverenlere iyi tanıtmamız gerekiyor. İş odaklı çalışan sosyal medya mecralarından en bilineni LinkedIn. Dünya çapınca 200'e yakın ülkede 680 milyon iş arayan veya işveren, kendi standartlarına uygun kişileri bu mecra sayesinde bulabiliyor. Şirketlerin kendilerine uygun vasıflı eleman bulmaları bu mecra sayesinde daha da kolay olduğu gibi, iş arayanlar için de LinkedIn, geniş çaplı bir yelpaze sunabiliyor. Artık İnsan Kaynakları yöneticileri ihtiyaçları olan elemanlara LinkedIn sayesinde ulaşabiliyor. Ancak LinkedIn'e sadece üye olup, bilgilerinizi ve özelliklerinizi girmeniz yeterli değil. Bu mecrada iş bulunabilmenin ve kendini görünür hale getirmenin çeşitli püf noktaları bulunuyor.

# Güçlü Bir Linkedin Profili

Linkedin kullanıcılarının profil etkilerini nasıl artıracakları ve nasıl dikkat çekebileceklerini şu önerilerle anlatabiliriz:

## Profili düzenlemeye dair öneriler:

- Profilinizdeki bilgilerin güncel olmasına özen gösterin. Devamlı profilinize girin ve güncelleyin. Unvanınız, konumunuz ve sektörünüzü çok iyi tanımlayın. Yaptığımız iş mutlaka görünür ve açık olsun.
- Eğer iş arıyorsanız, adınızın yanına mutlaka “yeni iş arayışında” sözünü mutlaka ekleyin. Eleman arayanların şirketlerin araştırmalarında, iş aradığımız ibaresi sizi daha öne çıkaracaktır.
- Profil fotoğrafınıza önem verin. İyi ve etkili bir profil fotoğrafı profilinizi, dolayısıyla sizi ön plana çıkaracaktır. Alelade bir fotoğraf yerine stüdyoda çekilmiş profesyonel bir fotoğraf sizi ciddi ve işinin ehli biri gibi gösterecektir.
- Özgeçmişinizin bir özetini profilinize ekleyin. Okuyanları gereksiz detaylarla sıkmayacak, sağlam bir öz geçmiş özeti profilinize bakanlarda saygı uyandıracaktır.
- Kişisel url'nizi mutlaka oluşturun. LinkedIn hesabınızı oluşturduğunuzda otomatik olarak, marka ya da firmanızla ilgisi olmayan karmaşık bir internet adresi veriliyor. Bunu düzeltmek için “genel profil”de “kişiselleştirilmiş url'nizi oluşturun” butonuna tıklayın ve kendi url'nizi oluşturun.

## Takipleşmeye dair öneriler:

- Mesleğinizle ilgili duayen isimleri profilinize dahil etmeye çalışın. Bu mecranın arkadaş çevrenizi ekleyeceğiniz bir yer olmadığını iyi anlayın. Mesleğinizin ileri gelenleriyle iletişimde olmaya çalışın. Onların yaptığı aktiviteleri takip edin. Özellikle mesleğinizle ilgili İnsan Kaynakları uzmanlarıyla iletişimde olun.
- Eğer işiniz yoksa ilgilendiğiniz sektörlerde faaliyet gösteren kurumları mutlaka takibe alın. Bu kurum veya firmaların işe alım gönderilerinden çok daha rahat haberdar olabilir ve çabukça başvuru yapabilirsiniz.
- Mesleğinizle ilgili gruplara katılmayı sakın unutmayın. Bu gruplar sayesinde mesleki bir arkadaş çevresi edinebilir, iletişimimizi artırabilir ve sektörünüzdeki detayları yeni arkadaşlarımızdan öğrenebilirsiniz. Bu size ayrıca farklı iş imkanları da yaratacaktır.

## Teknik detaylar:

- Öncelikle LinkedIn platformunun Facebook, Twitter ve Instagram gibi sosyal medya mecralarından farklı olduğunu iyi algılamamız gerekiyor. Burası sosyalleşebileceğiniz, yeni arkadaşlar edinebileceğiniz bir mecra değil. Sadece iş ilişkilerimiz için kullanabileceğimiz bir sosyal ağı. İş dışında yapacağımız paylaşımlar pek de kabul görmeyecektir.
- LinkedIn'i aktif olarak kullanmanız çok önemli. Size gelen mesajları devamlı olarak kontrol edin ve cevaplamaya özen gösterin. Mesajlara cevap yazmanız sizi aday aramalarında öne çıkaracaktır.
- LinkedIn'i mutlaka cep telefonunuzda da kullanın. LinkedIn uygulamasını telefonunuza indirmeniz ve kullanıcı adınız ve şifrenizle giriş yapmanız yeterli olacaktır. Böylece bilgisayardan uzak olduğunuz zamanlarda da takipte kalabilir, mesajlarınızı görebilirsiniz.



## Etkili Bir CV Size Tüm Kapıları Açacak

Sosyal medya mecraları dışında bir iş yerine başvuracağımızda sizden ilk istenen şey CV'niz (Curriculum Vitae) yani öz geçmişiniz olacaktır. İşveren sizi görmeden tanımadan sizinle ilgili ilk bilgileri, kendinizi anlatacağımız o iki sayfalık kağıtta bulacak. İlk izlenimin çok önemli olduğu iş dünyasında etkili, şık ve saygılı bir öz geçmiş size sonraki görüşmelerin kapısı açacak ve işi almanızda büyük bir avantaj sağlayacak. Peki sağlam ve etkili bir öz geçmiş nasıl hazırlanır? İşverenler hangi kriterlere önem verir? Yazacağımız hangi detaylar sizi diğer adayların önüne geçirir?

Öncelikle her CV'de olması gereken temel detaylardan bahsedelim. Arama motorlarında yapacağımız basit bir araştırma ile CV formatlarına ulaşabilirsiniz. Genellikle CV'lerde şu klasik bilgiler bulunur: Kişisel bilgiler, eğitim bilgileri, iş deneyimleri, alınan eğitimler, sertifika bilgisi, bilgisayar bilgisi, yabancı dil bilgileri, kariyer hedefi ve referanslar.

### Şekil düzenlemeleri

- Kişisel bilgiler bölümüne, işverenin size ulaşabileceği temel iletişim bilgilerinizi yazmanız yeterli olacaktır. Adınız, soyadınız, telefon numaralarınız, elektronik posta adresleriniz ve web siteleriniz gibi.
- Eğitim bilgileriniz bir CV için çok önemlidir. Buradaki temel nokta son eğitim aldığınız okulu ilk başa yazıp, sondan başa doğru ilerlemenizdir. Ayrıca okulların başladığınız ve bitirdiğiniz tarihleri mutlaka belirtin.
- İş deneyimleri bölümüne, daha önce çalıştığımız iş yerlerini, yine sondan başa doğru sıralayarak yazabilirsiniz. Bu bölümde yaptığımız stajlar ve part time çalışmalar mutlaka yazılmalıdır. Her türlü iş deneyimi işverenin size olan ilgisini artıracaktır.
- Sertifikalar bölümünde, okullarımız haricinde aldığımız mesleki, eğitimler ve kursları ayrıntılı şekilde yazabilirsiniz. Yabancı dil, bilgisayar, ilk yardım gibi sertifikaların eğitim süresini ve sertifikayı aldığınız yılı mutlaka belirtin.
- Bilgisayar kullanımı ve bunun hangi düzeyde olduğu, bildiğimiz bilgisayar programları ise başlayacağımız şirketler tarafından önemsenen özelliklerdir. Bu yüzden hangi bilgisayar programını hangi düzeyde bildiğimizle ilgili bilgiler CV'nizin gücümü bir hayli artırır.
- CV'nizdeki bir başka önemli bilgi ise yabancı dil. Bildiğimiz yabancı dilleri hangi seviyede bildiğiniz bilgisi ile birlikte mutlaka yazın. TOEFL ve IELTS gibi dil sınavlarına girdiyseniz derecenizi belirtin. Yabancı dili nerede öğrendiğinizin bilgisini mutlaka ekleyin. Yabancı dili, dilin konuşulduğu ülkede ilke- de öğrendiyseniz bunu bilgi olarak eklemeyi de asla unutmayın.
- Kariyer hedeflerinizden mutlaka bahsedin. Hayal ettikleriniz ve yapmak istediklerinizle ilgili firmayı bilgilendirin. Neden bu işi istediğiniz sorusunun kısa yanıtı sizin için faydalı olacaktır.
- İşverenlerin üzerinde dikkatle durdukları başka bir nokta ise referanslar bölümü. İyi ve etkili bir veya birkaç referans işe girme şansınızı bir hayli yükseltir. Üst düzey bir şirketin insan kaynaklarından, başarılı bir iş adamından veya ünlü bir akademisyenden alınmış sağlam bir referans, CV'niz üzerine güneşler doğmasına yol açar. Tabii referans olarak yazdığımız kişinin telefon numarası ve diğer iletişim bilgilerinin bulunması şart. Ayrıca size referans veren kişiye onun adını CV'nize yazdığımızı mutlaka belirtin. Referans alınacak kişi firma tarafından arandığında, durumdan haberinin olmaması bir anda işi kaybetmenize yol açabilir.



# Diğer CV Detayları

**CV oluşturmaktaki temel konulardan sonra, CV'nizi yazarken uymanız gereken birkaç detaya daha değinelim;**

- Öncelikle CV'niz oldukça net, kısa ve sade olmalı. Okuyanı gereksiz detaylarla sıkıkmaya özen gösterin. Kafa karıştırmak veya gereksiz bilgilerle laf kalabalığı yaparak göz boyamaya çalışmak sizin için iyi bir imaj yaratmayacaktır.

- CV kağıdınızı temiz ve okunur olduğundan emin olun. Eğer posta yoluyla göndereceksiniz mutlaka bir A4 zarfın içinde gönderin. Katlamayın, buruşturmayın.

- Bazı kişiler ilgi alanlarını CV'lerine eklemez. Ancak bu bölüm bazı durumlarda çok etkili olabilmektedir. İş dışında yaptığımız aktiviteler, hobileriniz sizi işverenin gözünde daha yükseğe çıkarabilir.

- CV'nizdeki fotoğrafınız da çok önemlidir. Herhangi bir fotoğrafınız yerine şık, takım elbiseli bir fotoğraf size avantaj kazandırır.

- İki sayfayı geçmeyen CV'ler her zaman daha etkilidir. Okuyan kişiyi yormaz ve verdiğiniz temel bilgilerle pratikliğinizi de işverenin bilinçaltına yerleştirmiş olursunuz.

- Yazım sırasında imla kurallarına da çok dikkat edin. Yanlışlarla dolu bir CV sizi özensiz gösterecektir.

# Sigorta Sözlü- ğü

Hayatın olağan akışında, yaşadığımız güzellikler kadar tatsız sürprizlerle de karşılaşabiliyoruz. Böyle anlarda devreye bizi risk sonrası maddi ve manevi kayıplara karşı güvence altına alan “sigortalılar” giriyor. Sigorta artık günümüz koşullarında bir lüks değil, ihtiyaç haline geldi. Hayatımızın her alanında karşılaşacağımız risklere karşı önlem almak ve küçük primlerle büyük risklerin ekonomik sorumluluklarını azaltmak için sigorta yaptırmamız gerekiyor. Riski yaşamadan sigortanızı yaptırdığımızda içiniz rahat olur. Kayıp vermeden güvencenizi almış olursunuz. Ancak hayatımızda bu kadar önem arz eden sigorta ile ilgili kavramların ne kadarına hakimsiniz?

## • Aktüer

Sigorta şirketlerinin istatistiklere ve olasılıklara dayanan hesaplarını matematiksel olarak hesaplayan uzmanlara “aktüer” denir. Aktüerler, özellikler hayat sigortası şirketlerinin tarifelerini, risk primlerini ve rezervlerini matematik hesaplarla tespit ederler ve teknik bilançolarını hazırlarlar. Ayrıca hayat-dışı branşlarda, emekli sandıklarında ve mali yatırım kuruluşlarında da Aktüerler çalışmaktadır.

## • Mücbir Sebep

İnsan iradesi, gücü ve müdahalesiyle önüne geçilemeyen, deprem, yıldırım, kasırga gibi doğal afetler mücbir sebep olarak adlandırılmaktadır ve sorumluluk hukuku açısından önem taşımaktadır.

## • Teminat Belgesi

Sigorta şirketi tarafından düzenlenen ve teminatın varlığının delili olarak kabul edilen geçici bir belgedir. Sigorta poliçesinin zaman veya herhangi bir başka nedenle teminatın hesaplandığı sırada hazırlanamaması durumunda, geçici nitelikte hazırlanan Teminat Belgesi sigorta poliçesinin işlevini görmektedir. Teminat Belgesinin yürürlükte olduğu sırada bir hasar meydana gelmesi durumunda, yasal durum açısından sigorta poliçesi ile aralarında herhangi bir fark yoktur.

## • Teminat

Sigorta şirketleri, sigorta sözleşmelerinden doğan taahhütlerine karşılık olmak üzere sigorta primleri ile orantılı olarak teminat göstermekle yükümlüdür. Teminatlar ancak tesis edilmiş oldukları branşın sigortalıların alacakları için kullanılır ve ancak yasal olarak kabul edilmiş değerlere yatırılabilir. Taşınabilir değer karşılıkları Hazine Müsteşarlığı'nın gösterdiği bankalarda Müsteşarlık adına bloke edilir.

Yılport Samsunspor Teknik Direktörü

# Ertuğrul Sağlam

Yılport Samsunspor'un Teknik Direktörü Ertuğrul Sağlam Sigorta Life'ın konuğu oldu. Pandemiyle birlikte futbol camiasında yaşadıkları aksaklıkları aktaran Ertuğrul Sağlam, sigortanın futbolcular ve kulüpler açısından ne kadar önemli olduğunun da altını çizdi.



## Ertuğrul Bey, koronavirüs test sonucunuz negatif çıktı. Geçmiş olsun. Nasıl oldunuz, koronavirüs sürecinde neler yaşadınız?

Ligler devam ediyor biliyorsunuz şu an devre arasındayız ikinci yarımın başlamasına yaklaşık iki hafta var. Hazırlık çalışmalarımız devam ediyor tabii yoğun bir dönem bizi bekliyor. Hedefimiz Samsunspor olarak Süper Lig'e çıkabilmek. Rakiplerimiz de çok kuvvetli, o yüzden çok sıkı çalışıp ikinci yarıyı iyi geçirerek Samsunluları hayali olan Süper Lig'e takımımızı taşımak istiyoruz. Maalesef tabii ülkemizle beraber tüm dünya yüzde bir başımıza gelebilecek sıkıntılı bir süreci hep beraber yaşıyoruz. Tabii ki hayatımızın her alanına olumsuz etki eden pandemi süreci bizim sektörü de çok olumsuz etkiledi. Bir taraftan koronavirüs ile mücadele ederken, diğer taraftan da hayatın akışını da sürdürmek zorunda kalıyoruz. Bu doğrultuda da futbol oynuyoruz ama çeşitli sıkıntılarla koronavirüsün vurduğu darbelerle olumsuz yönde etkilediği şekilde devam etmeye çalışıyoruz. Çok tat alıyor musunuz dersiniz alamıyoruz ama maalesef işimizi bir şekilde devam ettirmek zorunda kalıyoruz. Birçok insan gibi biz de tedbirlerimizi almaya çalıştık ama maalesef ben de hastalık sürecini yaşadım. Şükürler olsun ki önemli sağlık sorunlarına maruz kalmadan bu süreci atlattım. Dileğim şu ki hiç kimse bırakın vefat etmeyi, hastalıktan dolayı sıkıntı yaşamadan bu süreci atlatır. Ama atlatmak için de uymamız gereken konular var herkesten bu konuda hassasiyet bekliyorum.

## Kovid-19 salgını ülkemiz de dahil bütün dünyayı olumsuz etkiledi. Futbol dünyası da pandemi dönemine bir şekilde ayak uydurmaya çalışıyor, kararlar doğrultusunda maçlar seyircisiz oynanmaya devam ediyor. Seyircisiz bir futbol hakkında siz ne düşünüyorsunuz?

İyi şeyler düşünemiyorum çünkü hakikaten futbolun ana aktörlerinden biri taraftar. Nasıl sanatçı eserlerini sunup seyircinin olduğu ortamda daha iyi motive oluyorsa, seyircinin beğenisi ve alkışı onun işini daha iyi yapmasına vesile oluyorsa bizim işimiz de buna benziyor. Bizler de birer sanatçı olarak işimizi doğru bir şekilde yapmaya çalışıyoruz. Övgü almak istiyoruz ama bizim işimizde şöyle bir farklılık var; bizim meslekte taraftarlık bilinci, taraftarının gücünü arkasına alan takımların oyuncuların bu şekilde motivasyonunu üst seviyeye çıkarabildiğini görüyoruz ki biz de bu takımlardan bir tanesiyiz. Ülkemizde büyük takımlar Trabzonspor, Bursaspor, Eskişehirspor gibi taraftarından güç alan performansına olumlu etki eden takımlar var. Samsunspor bu takımlardan biri. Dolayısıyla bu süreçten en fazla etkilenen takımlar kim dersiniz bu takımlar içinden Samsunspor'u dahil edebiliriz. O yüzden şunu çok samimiyle söylüyorum ki taraftarsız, seyircisiz futbolun tadı yok. Dileğimiz şu ki bu süreci bir an evvel atlatırız. Normal hayata geçerken biz de futbolu eskide olduğu gibi taraftarlar daha keyifli, daha coşkulu bir ortamda işimizi icra ederiz.

## Teknik direktörünü yaptığımız Yılport Samsunspor'da hem rakiplerle hem de salgınla mücadele ediyorsunuz. Bir futbolcu koronavirüse yakalandıktan sonra en geç ne zaman eski formuna kavuşabiliyor?

Bizde 19 futbolcu koronavirüse yakalandı. Bazı futbolcularımız hafif, bazıları ise semptomları şiddetli şekilde geçirdi. Bu süreci ben hafif atlatanlardım ama iki haftalık karantina sürecinden sonra dışarı çıkıp gün ışığının keyfini çıkarmak, temiz havayı solumak istiyorsunuz. Ama inanın yürüyüş yaparken bile zorlandım. Birkaç oyuncumuz hastalık sürecinden sonra antrenmana başladığı zaman ben biraz serzenişte bulunmuştum. Niye temponuz düşük kendinizi antrenmana verin derken oyunculara haksızlık ettiğimi anladım. Biraz ağır geçirenlerin dönüşünün zaman alabileceği gerçeğiyle yüzleşmiş oldum. Tekrar adapte olmalarının 1 ay gibi bir süreç gerektiriyor. Bu da takım için hele kaç oyuncunun aynı anda koronavirüse yakalandığını düşünecek olursak, takımın performansını çok olumsuz etkileyen bir durum ortaya çıktı. Biz inanın bunu birkaç defa yaşadık. Üçer beşer bölümler halinde futbolcularımızın virüse yakalanıp onlardan faydalanamadığımız ve döndükten sonra performanslarını tekrar eski seviyeye gelmesinin zaman aldığı bir süreci yaşadık.

## Efsane isim Maradona'nın hayatının kaybetmesi futbol dünyasını yasa boğdu. Maradona için Arjantin'de 3 günlük yas bile ilan edildi. Birçok futbolcu ve teknik adam da ölümüyle ilgili mesajlar yayınladı. Maradona'nın ölümüyle ilgili siz neler söylemek istersiniz?

Biz de kendi sosyal medya hesabımızdan üzüntümüzü dile getirdik. Bizler onu canlı seyretme şansını bulduk. Gençlik dönemimiz onlarla geçti. Benim Maradona ile yüz yüze gelmemek de Arjantin'de yaşayan bir abimiz vesilesiyle diyalogumuz oldu. Bu vesileyle de Bursaspor'a gelen bir abimiz Maradona ile olan dostluğundan bahsetti. Ben kendisine Bursaspor forması ve atkısı gönderdim. Daha sonra takdim edildiğinde çok mutlu olduğumu ve atkıyı defalarca taktığımı öğrendim. Hatta dünya kupasına giderken Arjantin teknik direktörü olduğu dönemde yanından ayırmağı üç özel eşyasından birinin atkı olduğunu söyledi. Yüz yüze görüşmemek de bu vesileyle bir dostluğumuz oldu. Maradona dünya futbolunun gelmiş geçmiş en önemli oyuncularından biri. Pele, Maradona, Messi, Ronaldo bunlardan biri. Erken vefatı herkesi üzdü. Futbolsever olarak önemli izler bıraktı. Çalkantılı hayatının yanında farklı sorunları da oldu ama dünya futboluna damgasını vurmuş futbol devam ettiği sürece futbolun bir tarafında olacak bir karakter.

## Bir Bursalı olarak aslında size sormak istediğim özel bir soru da var. Bursaspor'da bulunduğunuz ve Bursaspor'u şampiyon yaptığımız zamanlardan biraz bahseder misiniz?

Bursa'da yaklaşık 5 sezonda ilk sezonu 6. bitirdik. İkinci yarı ligin ikincisi olduk bir sonraki sezon lig şampiyonu olduk, sonraki sezon ise ligi 3. bitirdik sonraki sezon 5. ve Türkiye kupası finali oynadık. Bıraktığımız sezon 4. bitirdik. Bir Türk antrenörün hayali olan Anadolu takımı şampiyonluğunu yaşamış olduk. Bu vesileyle ben tekrar katkısı olan herkese ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Futbolculuk dönemimde de ben şampiyonluk yaşadım ancak bu ayrı bir hikayeydi, ayrı bir başarıydı. O yüzden tekrar teşekkür etmek istiyorum.

Biz tabii kendi sahamızda Beşiktaş ile oynarken Fenerbahçe de hiçbir iddiası olmayan Trabzonspor'la karşılaşıyordu yani

futboldan anlayan kime sorarsanız sorun yüz kişiden doksan beşi “Fenerbahçe şampiyonluğu vermez” diyecekti. Şampiyonluğa olan inancımız her an hiç umudumuzu kaybetmeden devam etti. Kulüp müdürümüz Osman Abi’ye rica ettim şampiyonluk kutlaması yap-sak nasıl bir kutlama yaparsınız ayısını yapın dedim. Kırmadılar hazırlıkları yaptırıldı. Bursaspor medyada çalışan Burak maçtan önce odanın önünde gezerken hayırdır dediğimde röportaj konu-sunda kararsız olduklarını söyledi ve sonra yaptık. Güzel bir maç oynadık Fenerbahçe-Trabzon maçından sonra şans da bizden yana oldu. Şampiyonluk bizim hakkımızdı. Allah’ta yardım etti. Türk fut-bol tarihine altın harflerle yazılacak şampiyonluğun bir kenarında olmak bize gurur verdi. Bundan sonraki süreçte de verecektir.

### **Sigortanın hayatınızdaki yeri nedir? Çoğu kişi ta-rafından tasarruf yapma olarak görülen bir sistem var biliyorsunuz, Bireysel Emeklilik Sistemi. Sizin bireysel emekliliğiniz var mı?**

Bireysel Emeklilik Sistemi hesabım var, bunun yanında sahip olduğum birçok şeyin sigortasını yaptırmış bulunuyoruz. Sigorta insanların güven duyabilecekleri sahip oldukları mal varlıklarını gözü arkada kalmadan emanet edebileceği insanı rahatlatan yaşam kalitesini arttıran bir değerdir. Sigortadan vazgeçmedim bundan sonra da vazgeçmeyeceğim.

### **Arda Turan’ın yaklaşık on yıl önce yaşadığı sakatlık öncesinde kendine özel sigorta yaptırması ‘sigortalı futbolcu’ dönemini başlatmıştı. Sigorta teminatları futbolcular için oldukça önemli bir konu. Sigorta yaptıran futbolcular veya takım yetkilileri sizce nelere dikkat etmeli?**

Futbol gerçekten büyük bir ekonomiyi içerisinde barındırıyor. Dünya futboluna baktığımız zaman çok büyük meblağların bir futbolcu için ödendiğini ve takım bütçelerine baktığımız zaman yaklaşık 1 milyar dolarlık bir değere sahip olan takımların bile günde bulunduğunu görebiliyoruz. Böyle büyük bir ekonomi içeri-sinde bu ekonomiyi oluşturan özellikle futbolcuların bir futbolcuya 100 milyon Euro bonservis verilirken, maaş olarak yaklaşık 10 -15 milyon Euro’lar ödendiği ortamda takımların haklı olarak futbol-cuların başına gelebilecek ortamın içerisinde en önemli risklerden biri, sakatlıklar. Bazı sakatlıklarda sezonun tamamında oyuncunun oynayamadığı reel anlamda çok önemli bir maddi kaybın ortaya çıktığı durumlarla takımlar karşılaşabiliyor. Bunu tolere edebilmek açısından takımların futbolcuların sigortasıyla alakalı çok ciddi bir bakış açısına sahip olduklarını söyleyebiliriz, öyle olması da gereki-yor. Son dönemlerde milli takıma giden oyuncuların sakatlıklardan sonra Fifa’nın Uefa’nın kulüplere ödediği rakamları göz önünde bulunduracak olursak, bu kadar büyük ekonominin içerisinde fut-bolcuların sigortalama olayının daha ciddiye alınması gerektiğini düşünüyorum.

### **Son olarak Sigorta Life izleyicilerine söylemek iste-diğiniz bir mesaj var mı?**

Şu mesajı vermek istiyorum, marttan şu zamana kadar olan süreç içerisinde pandemi bize hayatın bazı gerçekleriyle yüzleşmemiz gerektiğini çok açık bir şekilde ortaya koydu. Sağlığımızın ne kadar önemli olduğunu, sevdiğimizimizin ve değer verdiğimiz insanların hayatımızda ne kadar önemli yer tuttuğunu, sahip olduğumuzu



şeylerin ne kadar önemli olduğunu anlamış olduk. Bu yüzden hayata bakış açımızı bu gerçekler doğrultusunda yeniden gözden geçirmek zorundayız. Olur olmaz şeylere üzülme, başkalarını kırmak, gereksiz şekilde hayatımızı zor hale getirmek çok doğru bir şey değil. Daha hoşgörülü ve iyimser olmak zorundayız. Gördük ki bir ufak sorun karşısında hayatımız ters düz oldu. Sahip oldukları-mızın değerini bilelim. Hayatımızın bundan sonraki kısmını daha huzurlu ve mutlu geçirmek için şartları zorlayalım.

## **Ertuğrul Sağlam ile Kısa Kısa...**

### **Unutamadığınız golünüz hangisi?**

Milli takımda 12, Süperlig’te 140’a yakın golum var. İlk A Milli Takım formasını giydiğim Avrupa şampiyonluğu tur-nuvasında, Norveç karşısında 2-1 kazanılan maçta attığım 2 gol unutamadığım gollerden biridir. Diğer Beşiktaş’ta 94-95 sezonunda Gaziantep’e karşı attığım gol ilk aklıma gelenler.

### **En çok etkilendiğiniz film hangisiydi?**

Yeşil Yol, Esaretin Bedeli

### **Hayran olduğunuz sanatçı kimdir?**

Bariş Manço ve Kemal Sunal.

### **Bütün yaşamınız boyunca tek bir yemek zorunda kalsaydınız hangisi olurdu?**

Pathcan yemekleri vazgeçilmezimdir.

# Sorun, cevap vereyim. İsteyin, işlem yapayım!



Ben Sanal Asistanınız Figuru.

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

# 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.