

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®

SAYI 07 | NİSAN 2021 · www.sigortalifedergi.com · 30 TL



“GERİ DÖNÜŞÜME DESTEK GELECEĞE DESTEKTİR”

***”Dünyadaki
ilk sigorta
poliçesi hangi
şirket tarafından,
ne zaman ve
nerede kesildi?”***

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

QUICK 
SiGORTA

İçin deki ler

06

HABER | Cumhurbaşkanı Erdoğan: “18 Yaş Altına BES İmkânı”

08-09

HABER | SEDDK Başkanı Türker Gürsoy: “Sigorta ve emeklilik sektörümüzü daha da güzel günler bekliyor”

10-11

HABER | Katılım Sağlık Büyüyor

12-13

HABER | Tarım Sigortası ile Üreticiler Geleceğe Güvenle Bakıyor

14

HABER | Vodafone, Sigorta Sektörüne Girdi: Dijital Ortamda Sigorta Teklifi Verecek

16-17

HABER | Anadolu Sigorta, Gençlik Senatosu Programı ile Yeni Neslin Beklentilerini Dinliyor!

18-19

HABER | Doğa Sigorta'dan Sektörde Bir İlk: Hasarsızlık İndiriminiz 1 Yıl Güvende

10



26

SÖZLÜK | Sigorta Sözlüğü

20-22

RÖPORTAJ | Frederique Guegan Tayar

| Groupama Sigorta ve Groupama Hayat Pazarlama, Kurumsal İletişim ve Müşteri Hizmetleri'nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

24-25

HABER | AXA, Öngörü Raporu ile Geleceğe Bakıyor

26-27

EKONOMİ | Kripto Para Dolandırıcılığı Son Bir Yılda 8,6 Milyar Dolara Mal Oldu

28

HABER | BNP Paribas Cardif Global 2020 Finansal Sonuçlarını Açıkladı

30-31

HABER | Türkiye Sigorta 2021 Yılında da Liderliği Hedefliyor

32

HABER | HDI Sigorta ve Bursaspor Cep Telefonu Sigortası'nda Yeniden Buluştu

34-35

HABER | Groupama Sigorta Video Ekspertiz Uygulamasını Başlattı

36-37

HABER | Quick Sigorta'ya İngiltere'den İki Ödül Birden!

38

ÖZEL HABER | Üreticinin Her Gününde Dostu Olmayı Hedefleyen Bir Şirket: GRI Sigorta

40-41

HABER | Ağır Hasar Kayıtlı Araçlara Yasal Düzenleme Getirilmeli!

42

HABER | Quick Sigorta Güven Damgasına Sahip İlk Sigorta Şirketi Oldu!

44-45

HABER | Avivasa ile Geleceğe Yatırım Başlıyor



46-48

LIFE | Aracınızı Hep Aynı Yerde Yıkatin

50-53

RÖPORTAJ | Yavuz Ölken

| AXA Sigorta CEO

54-55

HABER | HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu: "Sponsorluklara Hız Kesmeden Devam Edeceğiz"

56

SÖZLÜK | Sigorta Sözlüğü

58-59

HABER | Tahvil Garanti Fonu Hayati Öneme Sahip!

60

HABER | Türkiye Sigorta'nın Karı Yüzde 39 Artarak, 1 Milyar 153 Milyon TL'ye Ulaştı

62-64

ÖZEL HABER | Oyak Grup Sigorta Güvenilir ve Yetkin Bir Marka Olma Yolunda Emin Adımlarla İlerliyor

66-67

HABER | Türk Nippon Sigorta Acenteleriyle Büyümeye Devam Ediyor

68-69

HABER | AXA Sigorta Pandemi de Ek Hizmetlerle Sigortalıların Yanında

70-73

ÖZEL HABER | Demir Sağlık ve Hayat Sigorta Genel Müdürü Viktor Hodara

74

ÖZEL HABER | Corpus Sigorta "Önleyici Sigortacılık" Modelini Hayata Geçiriyor!

76

MAKALE | Av. Mustafa Aksaraylı: Hekim Sorumluluk Sigortası Kapsamında, Hekimin Özen Yükümlülüğünün Değerlendirilmesi

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

Art Direktör

Okan Korulu

Reklam Satış ve Yönetim

Ebru Akar

ebru.akar@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 Dergi, Bir **SANTRA** MARKETING Kuruluşudur.

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

www.santramarketing.com

EDİTÖRDEN

18-24 Nisan tarihleri arası tüm dünyada Geri Dönüşüm Haftası olarak kutlanıyor. Geri dönüşüme katkı sunmak istiyorsak yapacağımız şey aslında çok basit. Geri dönüşümü olan kaynakları tüketmemek ve plastiklerden mümkün mertebe kaçınmak tam olarak bu yüzden önemli. Keza, tükettiğimiz ürünleri direkt çöpe atmamak ve geri dönüşebilecek şekilde toplayıp sınıflandırmak da bize düşen en basit görevler arasında.

Sigorta Life ailesi olarak ufacık da olsa farkındalık oluşturmak ve geri dönüşümün önemine dikkat çekmek amacıyla sizlere geri dönüştürülmüş kağıtlardan elde edilen Kraft kağıtlı kapağımızla bu sayımızı çıkıyoruz.

Ayrıca sigorta sektöründe yaşanan önemli gelişmelere, sektör duayenleri ile yaptığımız çarpıcı röportajlara ve hazırladığımız özel haberlerimize Nisan sayımızda yer verdik. Keyifli okuyacağınıza inandığımız bu sayımıza Turkcell Dergilik ve Türk Telekom e-dergi'den de ulaşabildiğiniz gibi N11, gittigidiyor, Trendyol, Çiçeksepeti ve hepsiburada.com üzerinden de ulaşabilirsiniz. Bir başka sayıda görüşmek üzere, sağlık ve mutluluk hep sizinle olsun...

Genel Yayın Yönetmeni
Merve ÖZKAN





Cumhurbaşkanı Erdoğan Açıkladı:

“18 Yaş Altına BES İmkkanı”

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Haliç Kongre Merkezi'nde, Ekonomi Reformları Tanıtım Toplantısı'nda önemli açıklamalarda bulundu. Erdoğan, “Tahvil garanti fonu kuruyoruz. Bu fon temerrüt durumunda yatırımcıların paralarının bir kısmını almasını garanti edecek. BES'i geniş kesimlere yaygınlaştıracacağız” ifadelerini kullandı.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan bugün ekonomi reform paketini açıkladı. Açıklanan en önemli maddelerden biri de BES'e yönelik alınan kararlar oldu. Bu karar kapsamında artık 18 yaş altı da BES'e girecek ve yüzde 25 devlet desteği alabilecek.

18 Yaş Altı da BES'e Dahil Olacak!

Cumhurbaşkanı Erdoğan, “BES'in gelişmesi ve derinleşmesine katkı sağlıyoruz. BES'i çok daha genişletilmiş kesimlere yaygınlaştırıyoruz, 18 yaş altındaki çocuklarımızın sisteme girmesinin önündeki engelleri kaldırıyoruz. Bu süreci yüzde 25 devlet katkısıyla kamunun üzerine düşen sorumluluğu da yerine getiriyoruz. Böylece tasarruf alışkanlığı ve finansal okuryazarlık bilincinin gelişmesini teşvik ediyoruz. Sandık ve vakıf gibi kurumların emeklilik birikimlerinin 2023 yılı sonuna kadar BES'e aktarımına imkan veriyoruz. Türkiye birçok alanda gelecek vadeden işler geliştiriyor. Gururumuzu kabartan bu gibi projeler aksamam diye kitle fonlaması platformlarını hayata geçiriyoruz” ifadelerini kullandı.

FIRTINA HASADINIZI VURMASIN DIYE TARIM SİGORTASI HEP SİZİNLE!

Rüzgâr sizin için hep tatlı bir esinti olarak kalsın diye,
Türkiye Sigorta Tarım Sigortası ile hasadınızın teminatı emin ellerde.

*Sigortacılık ve Özel
Emeklilik Düzenleme ve
Denetleme Kurumu
Başkanı Türker Gürsoy:*

“Sigorta ve emeklilik sektörümüzü daha da güzel günler bekliyor”

Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın Ekonomi Reformları Tanıtım Toplantısı'nda Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve sigortacılıkla ilgili açıklamalarına ilişkin Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Türker Gürsoy, “Ülkemiz sigorta ve bireysel emeklilik sektörümüzün sağlıklı ve sürdürülebilir gelişmesi yolunda çok önemli ve şanslı günlerden geçiyoruz. Cumhurbaşkanımızın sektörümüze verdiği destek ve güven bizleri onurlandırırken, sorumluluklarımızın önemini bir kez daha bizlere gösterdi.” diye konuştu.

Ekonomi Reformları Tanıtım Toplantısı'nda Sayın Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın, sigortacılık ve bireysel emeklilik sektörünü ilgilendiren açıklamaları sektörün düzenleyici kurumu Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) nezdinde heyecan ve mutlulukla karşılandı. SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, “Sayın Cumhurbaşkanımızın açıklamaları, Hazine ve Maliye Bakanlığımızın destekleri sektörümüzün geldiği nokta açısından çok önemli bir güven işareti. SEDDK olarak başta Türkiye Sigorta Birliği olmak üzere tüm paydaşlarımızla birlikte sorumluluğumuzun ve bizden beklenenlerin farkındayız. Ortak aklı merkeze koyarak sektörümüzü hak ettiği noktalara çıkarmak için aralıksız çalışacağız. Sigorta ve emeklilik sektörümüzü daha da güzel günler bekliyor.” dedi.

BES Toplumun Tüm Katmanlarına Yayılıyor

Ekonomi Reformları'nda sigorta ve bireysel emeklilik sektörünü ilgilendiren gelişmeleri değerlendiren SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, uzun yıllardır gündemde olan 18 yaş altına BES'e giriş imkanının sağlanmasının, geldiği nokta itibarıyla büyük bir başarı hikayesi olan BES'in toplumun tüm katmanlarına yayılması anlamında milat olabilecek bir düzenleme olduğunu söyledi.

Gürsoy, “BES'te 18 yıllık büyük bir başarı hikayesi var. OKS dahil bugün 12.6 milyon katılımcıya ve 171 milyar TL'yi aşan bir tutarda fon büyüklüğüne ulaşılan sisteme nüfusumuzun yaklaşık 23 milyonluk bir kesimini kapsayan çocuklarımızın katılabilmesinin yolunun açılması çok önemli bir gelişme. Tasarruf oranı yüksek ve ekonomisi güçlü bir ülke olma yolunda, erken yaşlarda BES'e girerek tasarruf alışkanlığı elde edebilecek olan çocuklarımızın yarınlarına güvenle bakmalarının önü açıldı.” diye konuştu.

Gürsoy, reform paketi içinde önemli gelişmelerden birinin de Bireysel Emeklilik Sistemi ile sağlık, hayat, eğitim sigortası gibi özel güvencelerin cazip olanaklarla bütünleşik bir güvence paketi şeklinde sunulmasının yolunun açılması olduğunu altını çizdi. “BES'in kapsamı genişliyor” diyen Gürsoy sözlerini



şöyle sürdürdü: “BES sadece para biriktirilen ve belli bir süre sonunda çıkılan bir yapıdan çıkarılacak. Katılımcılar BES tarafından sunulan imkanlardan, emeklilik dönemleri dışında hayatlarının birçok farklı döneminde çeşitli ihtiyaçlarının karşılanması noktasında faydalanabilecek. Bu da sisteme ve sunduğu cazip olanaklara olan ilgiyi çok daha yüksek seviyelere taşıyacaktır.”

Vakıf ve Sandıklar Şeffaf ve Güvenli Bir Yapı İçine Girecek

SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, BES dışında özel emeklilik hizmeti veren sandık, vakıflardaki birikimlerin, cazip imkanlarla 2023 yıl sonuna kadar BES’e aktarımına imkan sağlanmasının da sisteme olan güvenin bir göstergesi olduğuna dikkat çekti. Gürsoy, “Ülkemizde 50’den fazla sandık ve vakıf olduğunu biliyoruz var ve bunlar üyeleri için çok önemli bir görevi yerine getiriyorlar. Buradaki birikimlerin BES’e aktarımına imkan verilmesi konusu uzun yıllardır gündemde olan bir konuydu ve bunun gerçekleşecek olmasını BES’in bugün geldiği nokta itibarıyla güvenliği ve şeffaflığına bir destek olarak görmek gerekiyor. Söz konusu vakıf ve sandıklarda tasarrufları olan üyeler artık birikimlerini BES sistemi içinde şeffaf bir şekilde takip ederek birikimlerini büyüme imkanı sağlayabilecekler.” şeklinde konuştu.

Gürsoy, reformlar içinde BES katılımcılarını yakından ilgilendiren TEFAS üzerinde bütün fonları alıp satabilme imkanı geldiğini de ifade ederek, “Emeklilik yatırım fonlarının Türkiye Elektronik Fon Dağıtım Platformu’nda (TEFAS) işlem görmesi sağlanacak ve böylece vatandaşlarımız bireysel emeklilik sistemindeki bütün fonları alıp satabilecek. Bu da 18 yıldır şeffaflığı ve güveni merkezine koyan sistemdeki katılımcıların TEFAS üzerinden yatırımlarına bireysel olarak çok daha esnek bir yapıda yön verebilecekleri anlamına geliyor.” dedi.

Devlet Destekli Alacak Sigortası Stratejik Hedeflerimiz arasında

SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, Ekonomi Reformları içinde sigortacılığı içeren önemli bir başlığında Devlet Destekli Alacak Sigortası Sistemi olduğunu söyledi. KOBİ’lerin Devlet Destekli Alacak Sigortası Sistemi ile güvence altına alınan alacaklarının bankalar nezdinde teminat olarak kabul görmesinin KOBİ’lerin finansa erişimi kolaylaştırılacağını ifade eden Gürsoy, “Bakanlığımız bu konuyu çok önemsiyor ve KOBİ’lerimizi finansal açıdan güvence altına alacak sigorta ürünlerinin yaygınlaşmasında büyük fayda görüyor. KOBİ’lerimizi destekleyecek sigorta ürünlerinin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması SEDDK olarak stratejik hedeflerimiz arasında yer alıyor.” diye konuştu.

Katılım Sağlık Büyüyor

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sıncek, sağlık sigortalarında yeni kurumsal müşterileri bünyelerine katarak 50 bin sağlık poliçesi hedefine emin adımlarla ilerlediklerini söyledi. Ayhan Sıncek, Katılım Sigortacılığı tarafından 2021'de 200 milyon TL'lik prim üretmeyi hedeflediklerini açıkladı.

Katılım Emeklilik, 3 milyar 800 milyon TL fon büyüklüğü, 13 faizsiz fonu, 200 bin sigorta sözleşmesi ve 761 bin BES sözleşmesiyle 2021'de de büyümesini hızla sürdürüyor. Katılım esaslı sağlık sigortalarının derinleşmesine katkı sağladığı markası Katılım Sağlık da 2021 yılında büyüyerek gelişmeye devam etti. Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sıncek, "Katılım Sağlık, Türkiye'nin ilk faizsiz özel sağlık sigortasını geliştirerek ve hayata dokunan diğer ürünleriyle sağlık kategorisinde de gönül rahatlığıyla faizsiz hizmet alınabileceğini gösterdi. Katılım Sağlıkla birlikte pek çok bireysel ve kurumsal müşterimizin teveccühü oldu. Bünyemize kattığımız 78 kurumsal müşterimiz ve 30 bini aşkın sigortalımızla kurumsal sağlık sigortalarında toplam prim üretimimiz 42,1 Milyon TL oldu. Bireysel sağlık sigortaları tarafında ise 6 binin üzerinde aktif sigortalımız ve

toplam 7 Milyon TL prim üretimimiz ile 50 bin sağlık sigortası poliçesi hedefine çok yaklaştık. İnanıyorum ki yıl bitmeden bu hedefimizi de gerçekleştirmiş olacağız" dedi.

Yenilikçi Ürünlerle Büyüyoruz

Müşterilerin de çalışanların da evlerde olduğu bir zamanda dijital kapasiteyle tüm bu başarıların gerçekleştiğini aktaran Ayhan Sıncek sözlerine şöyle devam etti: "Aşılamanın başlaması, pandemi sonrası yeni normallerimizin yavaş yavaş ortaya çıkmasıyla ve yüksek fon başarılarıyla 2021'e daha yüksek moralde girdik. Bu yükseliş grafiğinin hem sektörümüzde hem de ekonomimizde devam edeceğine inanıyorum. Katılım Emeklilik sağlıktan eğitime hayatın her alanına dokunan yenilikçi ürünleriyle sektörde öncü olmayı başarıyor. Diğer branşlarda olduğu gibi sağlıkta da insanların ihtiyaç duyacağı tüm ürünleri katılım esaslı olarak sunuyoruz. Bu da ürünlerimizi alanında benzersiz kılıyor. Bu anlayışla çalışan Katılım Sağlık da sağlık kategorisinde özellikle faiz hassasiyeti olanlar için güvenli bir alternatif haline geldi. Yeni kurulmasına rağmen çok iyi performans gösteren Katılım Sağlık'a teveccüh sürüyor."

Türkiye'nin İlk Faizsiz Özel Sağlık Sigortası

Ayhan Sincek ürünlerle ilgili de şu bilgileri verdi; "Katılım Sağlık olarak ilk faizsiz özel sağlık sigortasını esnek özelliklerle hayata geçirerek farkımızı ortaya koyduk. Grup Sağlık ürünlerinde gruplara göre teminatlar üzerinde ekleme çıkarma yapılarak çeşitli ek avantajlar ve hizmetler kapsam dahiline alınabiliyor. Katılım Sağlık müşterilerine tüm hizmetlere ek olarak acil ambulans ve tıbbi danışmanlık gibi hizmetlerden ek ücret ödmeden yararlanmak mümkün. Yurtdışı seyahat ürünü haricindeki tüm sağlık poliçelerinin kapsamında bulunanlar acil durumlarda bu hizmetlerden yararlanabiliyor. Online doktor, online diyetisyen, online psikolog gibi hizmetlerden ise grup sağlık poliçelerimiz kapsamındaki müşterilerimiz ek bir ücret ödmeden yararlanabiliyor.

Tamamlayıcı Sağlık Ürünüyle Ek Ücret Ödemeye Son

Tam Katılım Tamamlayıcı Sağlık ürünüümüzle ile de SGK'lı vatandaşlarımız Türkiye'nin dört yanındaki anlaşmalı hastanelerde katılım payı ödmeden sağlık hizmeti alabiliyor. Tam Katılım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla isteyenler, yatarak ve ayakta tedavi seçeneklerinin her ikisini de tek poliçede alabilirken Güllümseten Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla da anlaşmalı özel hastanelerdeki yatarak tedavilerde fark ücreti güvence altına alınabiliyor. Ayrıca Güllümseten Tamamlayıcı Sağlık ürünüümüz dış hekim muayenesi, dış röntgeni, dış taşı temizliği, vitalite kontrolü, teşhis ve tedavi planlaması gibi dış sağlık konusunda da kapsamında ücretsiz ya da indirimli pek çok avantaj barındırıyor.

Covid-19 Kapsam Alanında

Diğer yandan Katılım Sağlık, salgın sürecinde hızlı hareket ederek katılımcılarının yanında olduğunu gösterdi. Pandemi, başlangıcından kısa bir süre sonra sağlık sigortalarımızın kapsamı altına alındı. 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. İnaniyorum ki Katılım Sağlık size iyi gelecek."

Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü



Küresel ısınma ve iklim değişikliği riskleri nedeniyle artık zorunluluk halini alan Tarım Sigortaları üreticilerin emeklerini korurken, geleceğe güvenle bakmalarını sağlıyor. Türkiye Sigorta ise TARSİM ile çiftçilerin yanında yer alarak, üreticiler için çalışmalarına sahada devam ediyor.

Tarım sigortalarının tanıtılması ve yaygınlaştırılmasının sağlanması misyonuyla çalışmalarını sürdüren tarım sigortaları branşında en güçlü şirketlerden biri olan Türkiye Sigorta hayata geçirdiği çalışmalarla tarım sigortasının önemine dikkat çekiyor.

Hayvancılık bilgisi ve sevgisiyle son günlerde gündemde yer alan Havranlı Şevki Savran ve ailesinin 43 adet koyununun ‘Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası Poliçesi’ kapsamında güvence altına alınmasının da yer aldığı çeşitli çalışmalara imza atan Türkiye Sigorta, üreticilerin geleceğe kaygı duymadan, güvenle bakmalarının yolunun tarım sigortasından geçtiğini belirtiyor.

Konuyla ilgili görüşlerini paylaşan **Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü aynı zamanda Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Benli** tarım ve hayvancılık sektöründe her türlü riske karşı kapsamlı güvence sunan TARSİM’in bu konudaki sigorta bilincini adım adım geliştirdiğini belirtti. Atilla Benli sözlerine şöyle devam etti;

“Üreticilerimizi mağdur edebilecek hastalık, doğal afet, kaza ve hırsızlık gibi durumlar ile sıklıkla karşılaşıyoruz. Tarım sigortalarının bu risklere karşı önemli bir güvence olduğunu hiç aklımızdan çıkarmamalıyız. Çiftçi ve üreticilerimizin emeklerinin sürdürülebilirliği için tarım sigortaları hayatı önem taşıyor. Türkiye Sigorta olarak, sigorta bilincinin çiftçilerimiz nezdinde yaygınlaştırılması, tarımda sigortalılık oranının daha da artırılması hedeflerimiz doğrultusunda çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Bu doğrultuda hayvancılık bilgisi ve sevgisiyle hepimize örnek olan Şevki Savran kardeşimiz ile bir araya gelmekten ve hayvanlarına Devlet Destekli Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası poliçemizle destek sunmaktan mutluluk duyduk. Türkiye Sigorta olarak, Gazi Mustafa Kemal Atatürk’ün milletin efendisi olarak nitelediği çiftçimizin yanında yer almaya, sorunlarına çözüm sunmaya devam edeceğiz.”

Tarım Sigortası ile Üreticiler Geleceğe Güvenle Bakıyor



Vodafone, Sigorta Sektörüne Girdi: Dijital Ortamda Sigorta Teklifi Verecek



Vodafone, mobil finansal hizmetler ve perakende sektörlerinin ardından sigorta sektörüne de adım attı. Vodafone, müşterilerine dijital ortamda ayrıcalıklı sigorta teklifleri sunmak amacıyla Vodafone Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş.'yi kurduğunu duyurdu.

Birleşik Krallık merkezli telekomünikasyon şirketi Vodafone, mobil finansal hizmetler ve perakende sektörlerinin ardından sigorta sektörüne de adım atarak Vodafone Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş.'nin kurulduğunu duyurdu. Yeni şirketle birlikte faaliyet alanlarına "sigorta şirketi acenteliğini" de ekleyen Vodafone, müşterilerine dijital ortamda ayrıcalıklı sigorta teklifleri sunacak. "Güvencem Yanımda" anlayışıyla hayata geçirilen Vodafone Sigorta Aracılık Hizmetleri aracılığıyla sigorta alan Vodafone müşterileri, 1 hafta geçerli 5 GB mobil internet paketi kazanacak.

İhtiyaçlar Değişiyor

Geleceğin dijital servislerde olduğunu belirten Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emre Ergun, şunları söyledi: "Müşterilerimiz, iletişim kurmanın yanı sıra iş, eğlence, alışveriş, bankacılık, sigorta gibi tüm ihtiyaçlarını tek bir platform üzerinden karşılamak istiyor. Bu doğrultuda biz de sadece iletişim hizmetleri sunmanın ötesine geçiyor ve dijitalleşmenin gücünü kullanarak dijital pazaryeri, finans ve sigorta hizmetleri sağlayıcısı olma yönünde adımlar atıyoruz. Son 4 yılda önemli yatırımlar yaptığımız Vodafone Yanımda'yı e-ticaretten sigortaya, finanstan gaming'e kadar her alanda her gün girilip işlem yapılan, kullanılan ve yaşanan bir uygulamaya dönüştürmeyi hedefliyoruz."

Dijital Ortamda En Uygun Sigorta

Ergun, "Teknoloji üretimindeki avantajımızla müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu güvencelere uçtan uca bir dijital deneyimle erişebilmesi için sigorta sektörüne de adım attık ve abonelerimize ayrıcalıklı sigorta teklifleri sunmak amacıyla Vodafone Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş.'yi kurduk. Vodafone Sigorta Aracılık Hizmetleri sayesinde, bir yandan sigorta pazarının dijitalleşmesine katkıda bulunurken, bir yandan da müşterilerimizi dijital ortamda en uygun sigorta ürünleri ve özel faydalar ile buluşturacağız" diye konuştu.

Vodafone Sigorta Aracılık Hizmetleri'nin sunduğu ürünlere Vodafone Yanımda uygulamasından ya da Vodafone Çağrı Merkezi'nden ulaşılabilir.

SigortaShop Var, Endiře Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com



Doğa Sigorta

Doğa Sigorta'dan Sektörde Bir İlk: Hasarsızlık İndiriminiz 1 Yıl Güvende

Doğa Sigorta, COVID-19 salgını döneminde müşterilerinin ve acentelerinin yanında olduğunu bir kez daha gözler önüne seren yeni bir kampanya ile sektörde bir ilke imza atıyor.

Türkiye'nin yerli ve milli sigorta şirketi, Kasko Sigortası ürününde hasarsız geçirilen her poliçe dönemi yenilemesinde sağlanan hasarsızlık indirimini 1 yıla kadar koruyor.

Mart-Haziran 2021 tarihleri arasında geçerli olacak kampanya boyunca Doğa Sigorta, Kasko Sigortası'nda hasarsızlık indirimi hak ettiği halde pandemi sebebiyle vadesinde yenilemesi yapılamayan otomobil ve kamyonet kullanım tarzındaki araçların poliçe boşluğu 6 aya kadar olması durumunda bir üst basamak, 6-9 ay arasındaysa mevcut basamağı koruyarak, 9-12 ay arasında ise mevcut basamağından iki basamak düşürerek sigortalıların hasarsızlık indirimini koruyacağını taahhüt ediyor.

Sigortalı araç sahibini ve aracını güvence altına alan, sigortalıdan kaynaklı meydana gelen kazalarda da araçta ortaya çıkan zararı kısmen veya tamamen karşılayan Kasko Sigortası, deprem, yangın, dolu, toprak kayması gibi doğal afetler nedeniyle aracınızın zarar görmesi durumunda da sizi yalnız bırakmıyor.







Groupama Sigorta ve Groupama Hayat Pazarlama, Kurumsal İletişim ve Müşteri Hizmetleri'nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Frederique Guegan Tayar, Groupama Sigorta olarak dijital kanallar ve dijital çözümler ile sigortalılarının her an yanında olduklarını belirterek Ocak 2021'de lanse ettikleri dijital asistan Gupi ile şimdiden en sık sorulan sorulara kişiselleştirilmiş yanıtlar vermeye başladıklarını aktardı. Tayar, Groupama olarak dijitalleşme ve 2021 stratejilerinden de bahsederek "2021 yılında da tüm branşlarda sürdürülebilir büyümemize devam etmeyi ve saygınlığımızı da koruyarak sektördeki varlığımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Frederique Guegan Tayar

Groupama Sigorta ve Groupama Hayat Pazarlama, Kurumsal İletişim ve Müşteri Hizmetleri'nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

“Groupama Sigorta Olarak Dijital Kanallar ve Dijital Çözümler ile Sigortalılarımızın Her An Yanındayız.”

Salgın döneminde hangi hizmetler ön plana çıktı? Sigortalılarınıza bu dönemde ne gibi faydalar sağladınız?

Ashında kriz zamanlarında müşteriler sigorta şirketlerine daha fazla ihtiyaç duyarlar, bizim sektörümüzün gerçeğidir bu. Diğer yandan 2020 yılına damgasını vuran pandemi, müşteri bağlılığını korumayı zorlaştırdı.

Salgın döneminde acentelerimizin ve müşterilerimizin en çok kişiselleştirilmiş yanıtlara, empatiye ve samimiyete ihtiyaç duyduğunu gözlemledik. Bunu sağlamak için de yalnızca ürün geliştirmenin yeterli olmadığını, yanlarında olduğumuzu hissettirecek yaklaşımların olması gerektiğini düşündük. Dijitalleşmenin önem kazandığı bu dönemde önceliğimiz, acentelerimize ve müşterilerimize onların hayatını kolaylaştıracak hizmetler ve çözümler sunmak oldu.

Groupama Sigorta olarak dijital kanallar ve dijital çözümler ile sigortalılarımızın her an yanındayız. Onların ihtiyaçlarına uygun hizmetler geliştiriyoruz. Ocak 2021’de lanse ettiğimiz dijital asistanımız Gupi ile şimdiden en sık sorulan sorulara kişiselleştirilmiş yanıtlar vermeye başladı. Gupi, yapay zekâ teknolojisi sayesinde tüm müşterilerle iletişime geçerek taleplerini analiz ediyor ve onlara kişiselleştirilmiş yanıtlar veriyor. Verdiği hızlı cevaplar ve her an ulaşılabilir olmasıyla kullanıcılarına yeni bir deneyim yaşıyor. Pandemi döneminde uzaktan hasar tespiti sağlayan video ekspertiz uygulamasını da hayata geçirdik. Yeni video ekspertiz hizmetiyle Groupama Sigorta’da kasko, konut ve iş yeri poliçesi olanlar hasar tespit işlemlerini fiziksel temas olmadan online yaptırabiliyorlar. Bu uygulama ile hem hasar tespitlerini daha hızlı yapıyoruz, hem de pandemi ortamında müşterilerimizin ve eksperlerimizin sağlığını koruyoruz.

Sigorta markalarının paydaşlarının başında acenteler geliyor. Bu dönemde acentelere yönelik ne gibi hizmetler sundunuz?

Sosyal mesafe kuralları nedeniyle yüz yüze iletişim fırsatları büyük oranda azaldı ama biz en önemli paydaşımız olan acentelerimizin yanında olma geleneğimizi yine de bozmadık. Tüm dijital imkânları kullanarak onlarla temasta kaldık. Tüm satış ekiplerimiz sosyal mesafe ve Covid-19 önlemlerine uygun şekilde sahada yüz yüze ziyaretlerini de sürdürüyorlar.

Ayrıca acentelerimize özel geliştirdiğimiz “İzle-Keşfet” kanalımızı etkin olarak kullanıyoruz. Bu kanalda haftalık olarak yeni ürünler,

kampanyalar, çeşitli branşlardaki çalışmalarımız gibi içeriklere sahip güncel videoları acentelerimizle paylaşıyoruz. Acentelerimizin katıldığı eğitimler gerçekleştiriyor, webinarlar düzenliyoruz. Ayrıca acentelerimizi dijital ekosistemimize de dâhil ettik. AnkaCep mobil uygulamamız sayesinde acentelerimiz akıllı telefonları üzerinden anında fiyat teklifi verebiliyor, poliçelerini yenileyebiliyor, hasarlarını takip edebiliyor ve müşteri verilerini yönetebiliyorlar. Özellikle salgın sürecinde uzaktan efektif çalışmaya olanak sağlayan bu mobil uygulamamız, acentelerimizin zamanlarını doğru ve verimli kullanmalarına yardımcı oluyor.

Salgın süresince gerekli olan yoğun ve sağlıklı bilgi akışını tüm dijital olanakları kullanarak başarılı bir şekilde sağladığımızı görmekten çok memnunuz. 2020 yılında acentelerimizin memnuniyetini artırmayı başardık. Özel acenteler ile oto bayi acentelerin memnuniyetlerini ölçen yıllık değerlendirmeler sonucunda, genel memnuniyet oranı %90 seviyesinde gerçekleşti. 2019 yılına göre 5 puan artış kaydedildi. Acentelerimizden aldığımız olumlu geri bildirimler bu konuda başarılı olduğumuzu gösteriyor.

Evden çalışma düzenine geçerken zorluk yaşadınız mı? Bu dönemde çalışan memnuniyetini nasıl sağladınız? Online kanallar üzerinden sunduğunuz yenilikler oldu mu?

Dijital trendleri takip eden yenilikçi yönetim anlayışımızla, uzaktan çalışma düzenine pandemiden önce hazır olduğumuz için mutlu muyuz. Groupama olarak 2017 yılında dijital ve kültürel dönüşüm yolculuğumuza başladık. Bu kapsamda 2018 yılında pilot projeye evden çalışma uygulamasını hayata geçirdik. 2020 yılı itibarıyla çalışanlarımızın neredeyse yarısı haftada bir gün evden çalışıyordu. Tabii bu süreçte tüm teknik alt yapı, siber güvenlik ve iş sağlığı önlemlerini eksiksiz yerine getirdik. Mart 2020’de ülkemizde ilk Covid-19 vakasının yaşanmasıyla uygulanmaya başlanan evden çalışma sistemine çok daha önceden hazırдық ve bu sayede 19 Mart 2020 itibarıyla çalışanlarımızın %95’i mesailerine evden devam etmeye başladı. Böylece online kanallar üzerinden dönüşüm yolculuğumuza devam ederek yenilikçi uygulamalarımızı hayata geçirdik. Tüm bu uygulamalar sonucunda gerçekleştirdiğimiz çalışan bağlılığı anketi doğru kararlar aldığımızı gösterdi ve bağlılık oranımız bir önceki döneme göre 14 puan artarak %85’e çıktı. Bu kapsamda bir kez daha ileri görüşlü, çağdaş ve yenilikçi tutumuyla Türkiye’nin önde gelen sigorta şirketlerinden biri olmanın hakkı gururunu yaşıyoruz. Salgın döneminde çalışanlarımızla fiziksel olarak ayrı olsak da şirket olarak benimsediğimiz “çeviklik” yaklaşımı sayesinde dönüşüm yolculuğumuza online kanallar üzerinden devam ettik. Alınması



gereken önlemleri içeren bültenleri her hafta düzenli olarak yayınladık, Genel Müdürlüğümüz sözcülüğünde içerikler paylaştık. Çeşitli makaleler, videolar hazırladık, motivasyonu artırıcı atölyeler düzenledik, webinarlar gerçekleştirdik, üst yönetim ekibimizin katılımıyla canlı yayınlara imza attık. Tüm çalışanlarımız için online İngilizce veya Fransızca yabancı dil eğitim imkânı sağladık. Konusunda uzman olan bir kuruluşla, arzu eden çalışanlarımızın katıldığı “sigarayı bırakma kampanyası” düzenledik. Bunlara ek olarak, evde geçirilen sürede oluşabilecek kaygılarını yönetebilmek için 7/24 online psikolojik destek imkânı sunduk. Çalışanlarımızın ihtiyaç ve beklentilerine yönelik yürüttüğümüz tüm uygulamalarla, her zaman ulaşılabilir olduğumuzu hissettirdik.

Tüketicilerinizle etkileşim sağlamak adına aksiyonlarınız oldu mu?

Sigorta, satın alındığında hemen tüketilen bir hizmet olmadığı için müşterilerimiz aldıkları poliçenin faydasını ancak hasar anında görebilirler. Groupama Sigorta olarak biz de bu durumu dikkate alarak “caring partnership” konsepti çerçevesinde müşterilerimizin beklediği empatiyi onlara göstermek için aksiyonlar alıyoruz. Pandemi ve kısıtlama döneminde müşterilerimizin yaşamını kolaylaştıran ve bizim farkımızı ortaya çıkaracak somut hizmetler geliştirdik ve sunduk. Bunlara örnek olarak araç dezenfeksiyonu, kasko müşterilerimizin araçlarını tamir servisine götürmek üzere vale hizmeti veya online 7/24 tıbbi danışmanlık hizmetimiz 7/24 Doktorumu sayabiliriz.

Dijitalleşme ve teknoloji alanındaki yatırımlarımızla, iletişim kanallarını etkin bir şekilde kullanma olanağına sahibiz. Hız ve basitlik her zamankinden daha önemli hale geldi. Biz de bu beklentileri karşılamak için “Sade & Hızlı” stratejik eksenini oluşturduk. Bu stratejiye göre öncelikle müşteri ve acentelerimiz için ulaşılabilir olmalıyız. Makine öğrenmesi ve yapay zekâ temelinde kurulmuş olan chatbotumuz Gupi web sitemiz üzerinden hizmet veriyor. Çok yakın bir zamanda Müşteri Hizmetlerimiz’in sesli yanıt sisteminde ve ardından whatsapp üzerinden de uygulamaya alacağız.

Pandemi ile birlikte dijitalleşme de hız kazandı. Groupama olarak dijitalleşme stratejilerinizden bahsedermisiniz?

Groupama olarak dijitalleşmeyi sadece bir trend olarak görmüyoruz. Dijital dönüşümü sadece moda bir tabir olarak kullanmıyor, faaliyet gösterdiğimiz tüm iş kollarında daha iyi olmanızı sağlayarak şirketin gelecekteki başarılarına katkıda bulunması için tüm detaylarıyla ele alıyor ve uyguluyoruz. Salgından çok daha önce başladığımız dijitalleşme yatırımlarına ve çevik yönetim anlayışımıza bu yıl da devam edeceğiz. Dijital projeleri çevik ve iş birliğine dayalı yaklaşımla devam ettirmek için çalışanlarımızın yetkinliğine önem veriyoruz. Her bir çalışanımızı mesleki olarak donanımlı hale getirerek daha başarılı sonuçlar alacağımıza inanıyoruz. Tüm departmanlardaki çalışanlarımızın katkısıyla içerisinde yapay zekâ ve makine öğrenimi de dahil olmak üzere birçok heyecan verici projeyi hayata geçireceğiz.

Yakın zamanda birçok birimin operasyonlarının 18 sürecini robot kullanımı ile otomatikleştirdik. Bu geliştirmeler rutin işlerin yapılmasında çok olumlu etki yaptı. Ayrıca 29 çalışanımız üzerinden bu rutin işleri aldık ve bu sayede onlar müşterilerimizin üzerinde çalışılması gereken kapsamlı taleplerine daha fazla zaman ayırabildiler.

Groupama olarak 2021 ajandanızda hangi konular var?

2020 yılında olduğu gibi 2021 yılında da tüm branşlarda sürdürülebilir büyümeye devam etmeyi ve saygınlığımızı da koruyarak sektördeki varlığımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz. Salgınla birlikte dijitalleşmenin önemi çok daha fazla anlaşıldı. Groupama Sigorta olarak dijitalleşme ve teknoloji yatırımlarımızla hem müşterilerimizin hem de acentelerimizin yanında yer almaya devam edeceğiz. Bununla birlikte 2021 aksiyon planlarımız arasında tüm departmanlardaki ekiplerimize heyecan veren yapay zekâ ve makine öğrenmesi ile işlenmesine dayalı projelerimiz yer alıyor. Pandemiyle birlikte değişen iş yapış biçimlerimizin yanında çalışanlarımızın işe yaklaşımı değişti, kalıplaşmış düşünceler yıkıldı ve yönetim biçimleri değişti. 2020’de artan çalışan bağlılığının yanında 2021’de öncelikli hedefimiz çalışanlarımızın kendi içlerinde bağlarını daha da güçlendirmek ve onların Groupama ailesi içinde kişisel değer ve anlam arayışlarına eşlik etmektir.

Sigorta sektörüne ve Sigorta Life okuyucularına vermek istediğiniz mesajlar var mı?

Türkiye’de sigortacılık gelişmeye açık ve gelecek vadeden bir sektör. Sektör olarak ekonomideki büyümeye bağımlıyız. 2020’de salgının da etkisiyle büyüme hızı gerileyen ekonomide, bu yıl büyüme beklentisi var. Bu beklenti sigorta sektörü için de önemli bir fırsat.

Sigorta bilincinin artmasını sektörümüzün en önemli paydaşı olan acentelerimiz için fırsat olarak görüyoruz. İşine çok daha fazla yatırım yapan, pazarlama faaliyetinin öne çıktığı, çok daha güçlü ve profesyonel acente yapısının oluşmasına öncülük edenler bu fırsatı değerlendirmiş olacak. Dijitalleşme sigorta şirketleri kadar acenteler için de önemli hale geldi. Müşteri beklentilerine göre gerek dijital gerekse de konvansiyonel yatırımlarını yapan acentelerin fark yaratacağını düşünüyoruz. Bu anlamda biz de acentelerimizin yanında yer alıyoruz.



Siz Keyfini Sürün



Otomobiliniz ile ilgili ihtiyacınız olabilecek tüm hizmetler, **OtoKonfor** uygulaması ile artık her an yanınızda! AppStore ve PlayStore üzerinden ücretsiz olarak yükleyebileceğiniz OtoKonfor uygulaması ile acil durumlarda size en yakın çekici hizmetine ulaşır, ihtiyacınız olduğunda lastik hizmetlerinden yararlanır ve periyodik bakım, arıza onarım, oto bakım, araç alım ve satım danışmanlığı gibi ücretli ve ücretsiz birçok hizmetten faydalanabilirsiniz.

OtoKonfor uygulaması, ihtiyacınız olan her an cebinizde! Uygulamayı mobil telefonunuza hemen yükleyin, *keyfini sürmeye başlayın*.



www.otokonfor.com

444 0 566

AXA, Öngörü Raporu İle Geleceğe Bakıyor

Sigortacılık sektörüne öncülük eden AXA, yayınladığı Öngörü Raporu’nun 2021 edisyonunda iklim değişikliğinden sağlık hizmetlerinin dönüşümüne uzanan konularda 2040 yılına dek gerçekleşebilecek uzun vadeli değişim öngörülerini paylaşıyor. AXA, faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde de raporun izinde çalışmalarını sürdürmeye devam ediyor.

Dünyanın en büyük sigorta şirketlerinden AXA, her yıl farklı mercekten gelecekte dünyayı ve insanları bekleyen değişimlerin ve zorluklara dair bir tablo çizdiği Öngörü Raporu’nun 2021 edisyonunu yayınladı. Bu yıl AXA’nın Öngörü Departmanı’ndan analist ve uzmanların yanı sıra dünyanın dört bir yanındaki AXA çalışanlarının da görüşlerinin dikkate alındığı rapora göre iklim değişikliği, sosyoekonomik eşitsizlikler ve sağlık 2040 yılına kadar geleceğin şekillenmesinde rol oynayacak ana trendler olarak öne çıkıyor. Rapor değişimin itici gücü olarak ortaya koyduğu bu üç başlıkta en makulünden en olası olanına doğru üç farklı gelecek senaryosu sunuyor. Rapor AXA’nın Gelecek Riskleri Raporu’nda da sık sık altını çizdiği gelecekteki risklerin “bağlantılılığı”na dikkat çekiyor.

2040 yılının neye benzeyeceğine dair değişim senaryoları ve senaryolara dair vizyonlar içeren 2021 Öngörü Raporu’na göre iklim değişikliği, sosyo-ekonomik eşitsizlikler ve sağlık alanlarında gerçekleşebilecek değişim senaryolarından bazıları şöyle:

- 2040 yılında iklim değişikliğinin günümüzde konuşulan olası etkileri gerçeğe dönüşecek. Bilim insanlarına göre atmosferin sıcaklığı ve deniz seviyeleri yükselecek. İklim kaynaklı doğal afetler daha sık ve daha sert olarak deneyimlenecek. Biyoçeşitlilik kaybı yavaşlayacak fakat doğa baskı altında kalmaya devam edecek.
- 2040 yılında çok daha yerleşmiş bir dünyada yaşayacağız. COVID-19 salgını küreselleşmeyi tersine çevirerek ülkeler için kendi kendine yetme kavramını öne çıkartacak. Pandeminin yarattığı kriz sosyoekonomik eşitsizlikte artışa yol açacak.
- 2040 yılında tıp biliminin ilerlemesiyle birlikte insanlar eskisine göre daha sağlıklı olacak ve ortalama yaşam süresi uzayacak. Önceden tedavisi olmayan hastalıklar için yeni tedaviler keşfedilecek.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken:

"Gelecekteki değişimler ve zorluklara karşı AXA Sigorta'nın insanların yanında yer alarak üzerine düşenleri yapmaya her zaman olduğu gibi devam edeceğini ifade ederek sözlerine şöyle devam etti: "Öngörü Raporu'nun işaret ettiği iklim değişikliği, sosyoekonomik eşitsizlikler ve sağlık gibi trendler AXA Sigorta olarak 2021 ajandamızın en üst sırasındaki maddeleri oluşturuyor. İklim değişikliği konusunda daha yeşil ve daha sürdürülebilir bir dünya için katalizör rolü oynamaya çalışıyor, Dünya Dostu Sigortacılık anlayışımızla çevresel etkimizi en aza indirmeyi amaçlıyoruz. Parametrik sigorta ürünümüzle müşterilerimizi iklim değişikliğinin yarattığı riskli durumlara karşı koruma altına alıyoruz. Ürün portföyümüzü her kitlenin sigorta ürünlerine erişebileceği şekilde düzenleyerek sosyoekonomik eşitsizliklerin aşılmasına katkı sağlıyoruz. Sağlık ise bizim için en öncelikli konulardan biri. Sağlık sistemi içerisinde insanların tıbbi sağlayıcılardan ihtiyaç duydukları hizmet ve bakımları almalarını Sağlığım Tamam gibi ürünlerimiz ve AXA Doktor Danışma Hattı gibi hizmetlerimizle kolaylaştırıyoruz. Önümüzdeki dönemde de insanlığın gelişimi adına insanlar için önemli olanı korumaya devam edeceğiz. Bu noktada ihtiyaç duyulan tüm alanlarda sektörümüze yenilikler sunmayı sürdüreceğiz."



AXA Sigorta CFO'su Tuba Karataş Arıcan:

"Tüm dünyada deneyimlediğimiz pandemi, yıkıcı doğal afetler ve ekonomik belirsizliklerin damga vurduğu emsalsiz bir yılı geride bırakırken geleceği şekillendiren trendler ileriye gitmek, daha sürdürülebilir bir gelecek ve daha adil, dirençli ve güvenli bir dünya inşa etmek için bize stratejik olarak yol gösteriyor. Kapsamlı araştırmalar ve detaylı veri analizleriyle oluşturulan Öngörü Raporu işimizin, gelecekteki olasılıkları daha iyi anlamamıza yardım ederken sigortacılığın, önemini bir kez daha ortaya koyuyor. Sigortacılık dayanıklılıkla, yeniden inşa etmekle ve imkân yaratmakla eş anlamlı. AXA Sigorta olarak değişimi öngörerek en ideal potansiyel senaryolar doğrultusunda harekete geçip düşümleri çözüyor ve önümüzdeki fırsatları değerlendirerek insanları koruma altına alıyoruz."



*Kripto Para
Dolandırıcılığı
Son Bir Yılda
8,6 Milyar Dolara
Mal Oldu*

Büyük ivme kazanan ve kullanımı giderek yaygınlaşan kripto paralar da, siber korsanlar durumu fırsata çeviriyor. Yerli kripto para borsası Narkasa'nın CEO'su Erdal Kaya, kripto para dolandırıcılığının son bir yılda 8,6 milyar dolara ulaştığını belirtirken, kullanıcıların nelere dikkat etmesi gerektiğini açıkladı.

9S Chainalysis verilerine göre kripto para dolandırıcılığı son bir yılda 8,6 milyar dolara ulaştı. Dark Web üzerinden kripto para kullanılarak yapılan satışlar ise son bir yılda %70 artarak 790 milyon dolar oldu. Bu suçları finans terörizmi, hackleme ve kara para aklama gibi diğer kripto suçlar izledi. Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan kripto para borsası Narkasa CEO'su Erdal Kaya, "Kripto para piyasalarındaki değer artışı her geçen gün daha fazla insanı yatırım yapmaya yönlendiriyor. Ancak bu durumun kripto saldırganların iştahını kabarttığı da bir gerçek. Bu noktada yatırımcıların özellikle kişisel veri güvenliğini garanti eden borsalar üzerinden işlem yapması hayati önem taşıyor." dedi.

Siber güvenlik kripto para borsaları için hayati öneme sahip

Kripto para borsalarının kullanıcıları için sağladığı güvenliği belirli kriterler kapsamında değerlendiren CER'in yayınladığı listeye göre, siber saldırılar karşısında dünyanın en güvenli 100 kripto para borsası arasında 3 Türk şirketin yer aldığını söyleyen Erdal Kaya, "Listede dünyanın farklı ülkelerinden kripto para borsaları, ciddi bir analizle değerlendirmeye alınıyor. Narkasa olarak listede 50. sırada yer alarak Türkiye'den listeye en üst sıradan giren Türk şirket olduk. Bu başarımızı çok yakın zamanda sahada da test etme fırsatı bulduk. 3 Martta dünya genelinde kripto para borsalarına ciddi bir saldırı düzenlendi. Kısaca özetlemek gerekirse kötü niyetli yazılımcılar, XRP Ledger'ın Partial Payment özelliğinden yararlanarak kurumlardan, özellikle de borsalardan milyonlarca dolar değerinde XRP elde etti. Biz ise Narkasa olarak erken müdahale edilmesi sayesinde zarar görmeden atlattık." ifadelerini kullandı.

Yaşlılar ve deneyimsiz yatırımcılar hedef alınıyor

Suç faaliyeti yoluyla kazanılan kripto paraların küçük ama güçlü bir suçlu kesimine gittiğine dikkat çeken Narkasa CEO'su Erdal Kaya, "Dünya genelinde kripto saldırganların genellikle pozisyonlarını ve yetkilerini kötüye kullanan küçük ama güçlü bir kitleden çıktığını görüyoruz.

Kara para aklamanın ise tüm kripto suçlarında ortak payda olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü yasa dışı olarak kripto para kazanan her suçlu, nihayetinde onları nakde dönüştürmek için varlıklarının kökenini gizlemek zorunda kalıyor. Son bir yılda en çok dolandırıcılık suçlarıyla öne çıkan kripto korsanlar da ekosistemi yeterince tanımayan, yaşlı veya deneyimsiz kitleyi hedef alıyor. Borsalar ise kullanıcıların dolandırılmasını ve başarılı dolandırıcıların para yatırmasını veya nakde çevirmesini engellemesi bakımından korumacı ve yardımcı bir rol üstleniyor." dedi.

Kişisel veri ve varlıkların güvenliği önceliğimiz

Narkasa olarak son teknoloji kullanarak ve dünya standartlarını baz alarak oluşturdukları platform ile hem profesyonel hem de yeni kullanıcılara güvenli bir kripto para ticareti deneyimi sunduklarını belirten Kaya, "Kişisel bilgi ve varlıkların güvenliği Narkasa olarak en önemli önceliğimiz. Bu kapsamda bağımsız uluslararası denetim firmaları tarafından periyodik denetimlere tabi tutulan en yüksek güvenlik standartları ile hizmet veriyoruz. Türkiye Cumhuriyeti kanunları ile AML / CTF ve KYC politikalarına uygun olarak faaliyet gösteriyoruz. Bu sayede kısa zamanda kripto para ekosisteminde ciddi bir itibar kazanmayı başardık. Amacımız kripto para ticareti ile yatırımlar yapmak isteyen herkes için güvenli bir liman yaratmak." şeklinde konuştu.

BNP Paribas Cardiff Global 2020 Finansal Sonuçlarını Açıkladı



Dünya çapında 40 yılı aşkın deneyimiyle, 33 ülkede faaliyet gösteren BNP Paribas Cardiff, COVID-19'un damga vurduğu 2020 yılında, iş modelinin esnekliği sayesinde güçlü global sonuçlar sergileyerek 24,9 milyar Avro brüt prim üretimine ulaştı.

BNP Paribas Cardiff, COVID-19 salgınının yaşandığı 2020 yılında sürdürülebilir büyüme ivmesini korumayı başardı. 2020 yılında BNP Paribas Cardiff'in brüt prim üretimi 24,9 milyar Avro olurken, vergi öncesi net karı 1,4 milyar Avro, fon büyüklüğü ise bir önceki yıla göre 1,7 artışla 264 milyar Avro'ya ulaştı. Güçlü dijital yapısıyla dinamik bir gelişim çizgisi yakalayan BNP Paribas Cardiff, 100'den fazla iş ortaklığına ve sözleşme yenilenmesine imza attı.

2020 yılındaki prim üretiminin yüzde 46'sını BNP Paribas Grup dışındaki iş ortaklıklarından sağlayan BNP Paribas Cardiff; bankacılık, otomotiv, elektronik cihaz ve telekomünikasyon sektörlerindeki güçlü iş birliklerine yenilerini ekleyerek başarılı çalışmalarını sürdürdü.

Pandemi süresince BNP Paribas Cardiff, uzun vadeli yatırımcı rolüyle faaliyet gösterdiği ekonomileri desteklemeye devam etti. Çevik organizasyon yeteneği ile dünya çapında uzaktan çalışma modeline geçerek müşteri ve iş ortakları için iş sürekliliğini sağladı.

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.



Türkiye Sigorta 2021 Yılında da Liderliği Hedefliyor

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta; sigorta ve emeklilik sektöründeki liderliğini 2021 yılında da sürdürmeyi hedefliyor.

Şirket, hayat dışında 8 milyar 887 milyon lira prim üretimi ve yüzde 13,04'lük pazar payı; hayat tarafında ise 3 milyar 993 milyon lira prim üretimi ve yüzde 27,67 oranındaki pazar payı ile 2020 yılını sektör lideri olarak tamamladı. Emeklilik tarafında ise fon büyüklüğünü bir önceki yıla göre %36 oranında artırarak; 36 milyar TL'nin üzerine taşıdı.

Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Atilla Benli:

“6 sigorta ve emeklilik şirketi bir araya gelerek güçlü ve öncü bir şirket olan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik’i oluşturdu. Birleşme sonrasında pazar payımızı birleşme etkisinin üzerinde artırdık. 2.578 çalışanı, 7.664 dağıtım ağıyla 38 bölgede 11,6 milyon müşterisine nitelikli hizmet veren şirket olarak, 2021 yılında prim üretiminde lider olmayı, karlı büyümeye devam etmeyi ve liderliğimizi sürdürülebilir kılmayı hedefliyoruz. Ülkemizin büyük yatırımlarının, insanımızın hayal ve değerlerinin arkasında Türkiye Sigorta güvencesi yer almaya devam edecek.” dedi.

Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Atilla Benli 9 Mart tarihinde düzenlenen basın toplantısında 2020 yılını değerlendirirken, Türkiye Sigorta’nın 2021 yılı stratejik odaklarını da paylaştı.

Stratejik Odaklarımız...

Maksimum katma değeri üretmeye odaklandıklarını ve ihtiyacı olan herkes için uygun sigorta çözümleri sunmayı hedeflediklerini belirten Atilla Benli sözlerine şöyle devam etti; “Türkiye Sigorta olarak inovatif bakış açımızla, yenilikçi ürünlerde sektörün ihtiyaç duyduğu öncü rolünü üstleneceğiz. Finansal ürünlere ve sağlık sigortalarına daha fazla odaklanacak, hayat alanında ürün gamının çeşitlendirilmesi için daha fazla çalışacağız. Siber sigortalar yeni ürün geliştirme konusunda öncelikli alanlarımız arasında olacak.”

Küresel salgın ve birleşme sürecinin etkilerine rağmen hem elementer, hem de hayat ve emeklilik alanlarında üretim ve karlılık açısından yılı lider tamamlamanın mutluluğunu yaşadıklarını belirten Benli sözlerini şöyle sürdürdü; “Üretim ve karlılıkta sürdürülebilir liderlik ve küresel sigorta şirketi olma hedefiyle faaliyetine başlayan Türkiye Sigorta olarak, bu yılı da lider olarak kapatmayı planlıyoruz. Birleşmenin yarattığı sinerji alanlarının hayata geçirilmesi ve doğru yönetim hamlelerini devam ettirerek, 2021 yılında da ülkemizin büyük yatırımlarının, insanımızın hayal ve değerlerinin sigortası olarak, her kulvarda büyümeyi ve liderliği kovalamayı sürdüreceğiz. Hem ülkemizde hem de yakın coğrafyamızda bölgesel bir oyuncu olma hedefimize hızla koşmaya devam edeceğiz.”

Ülkemizin Yatırımlarının Güvencesi Olmaya Devam Edeceğiz

Türkiye Sigorta adıyla ilk poliçeyi Türkiye tarihinin en büyük doğal gaz keşfi Sakarya Gaz Sahası’ndaki Tuna-1 kuyusuna yaptıklarını, ardından milli haberleşme uyduları Türksat 3A, Türksat 4A ve Türksat 4B’yi sigortaladıklarını belirten Benli; “Türkiye’mizin büyük yatırımlarının güvencesi olmaya devam edeceğiz. Bu konuda hem kapasitemizi hem gücümüzü artırarak Türkiye’nin yerli ve milli duruşunda, Türkiye Sigorta olarak yerimizi almayı sürdüreceğiz. Bu, bize büyük sorumluluk yüklerken sektörde yapıcı rekabeti artırmamıza da katkı sağlıyor.” dedi.



HDI Sigorta ve Bursaspor Cep Telefonu Sigortası'nda Yeniden Buluştu

Özlüce İbrahim Yazıcı Tesisleri'nde yapılan ürün lansmanı, Yönetim Kurulu üyeleri; Mesut Günal, İsmail Akier, Özgen Karadayı, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, HDI Böle Müdürü Ezgi Aynagöz HDI Satış Direktörü Semih Teoman, Futbolcular; Emirhan Aydoğan, Burak Kapacak, Batuhan Kör ve Taha Altıkardeş'in katılımıyla gerçekleştirildi.

HDI Sigorta, daha önce kasko, konut ve ferdi kaza poliçeleri için marka lisans anlaşmasına imza attığı Bursaspor ile cep telefonu sigortası özelinde işbirliği anlaşmasına gitti. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Bursaspor Cep Telefonu Sigortası Projesini hayata geçirmekten büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Gelir paylaşımli projemiz ile taraftarlar cep telefonlarını beklenmedik kazalara karşı güvence altına alırken kulüplerine de katkı sağlayabilecekler" dedi.

HDI Sigorta, spor kulüpleriyle iş birliklerini güçlendirerek artırmaya devam ediyor. Kurum bu kapsamda daha önce kasko, konut ve ferdi kaza poliçeleri için marka lisans anlaşmasına imza attığı Bursaspor ile cep telefon sigortası ürünü özelinde iş birliği anlaşması gerçekleştirdi.

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

3 Mart Çarşamba günü Bursaspor İbrahim Yazıcı Tesisleri'nde yapılan ürün lansmanı, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Bursaspor Kulüp Başkanı Erkan Kamat ve tarafların temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Yeni ürün ve iş birliklerine dair değerlendirmelerde bulunan Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, "Bursaspor Kulübü ile geçtiğimiz yıllarda gerçekleştirdiğimiz keyifli iş birliğine verdiğimiz arayı sonlandırmak için buradayız. 2011 yılında yaptığımız Marka Lisans anlaşması ile 6 yıl boyunca güzel bir iş birliği dönemi geçirmiş, Bursaspor taraftarlarının takımların olan desteklerini evlerine, arabalarına taşımıştık. Bugün ise yeniden bir araya gelerek Bursaspor Cep Telefonu Sigortası Projesini hayata geçirmekten büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Gelir paylaşımli projemiz ile taraftarlar cep telefonlarını beklenmedik kazalara karşı güvence altına alırken kulüplerine de katkı sağlayabilecekler. Ülkemizin köklü kulüplerinden Bursaspor'un en büyük destekçisi olan taraftarına yönelik bu iş birliğinin iki taraf için de hayırlı olmasını diliyoruz" dedi.



Hayat
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

#SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



 Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

Groupama

Sigorta Video Ekspertiz Uygulamasını Başlattı

Dijital hizmetlerine yenilerini eklemeye devam eden Groupama Sigorta; uzaktan hasar tespiti sağlayan Video Ekspertiz uygulamasını hayata geçirdi. Groupama Sigorta Hasar Genel Müdür Yardımcısı Selen Seçginli; "Yeni uygulamamız ile Groupama Sigorta'da kasko, konut ve iş yeri poliçesi sahibi olanlar, hasar tespit işlemlerini fiziksel temas olmadan online yaptırabiliyorlar" dedi.



Police sahipleri ve acentelerin hayatlarını kolaylaştırmak için teknoloji ve dijitalleşme uygulamalarına odaklanan Groupama Sigorta; kasko, konut ve iş yeri poliçesi sahiplerinin hasar tespit işlemlerini hızlandırmak amacıyla Video Ekspertiz hizmetini hayata geçirdi.

Hasar tespit uzmanı ve sigortalının online ortamda bulunduğu bu yeni uygulamayla; tüm hasar tespitleri uzaktan yapılabilir. Öncelikli olarak sigortalıya yeni uygulama hakkında bilgi veriliyor. Sigortalının uygun olduğu bir tarihe randevu verilip, link gönderiliyor ve uzaktan hasar tespit işlemi gerçekleştiriliyor. Görüşmelerin kaydedildiği bu uygulamada hasar tespit uzmanı; hasar gören riskin fotoğraf ve videolarının üzerine notlar alabiliyor. Hasar tespit uzmanı, dijital harita ile sigortalanan meskene ulaşarak koordinatları raporuna kaydedebiliyor.

Yenilikçi Uygulamalarımız Devam Edecek

Video Ekspertiz uygulamasıyla süreçleri hızlandırdıklarını söyleyen Groupama Sigorta Hasar Genel Müdür Yardımcısı Seleen Segginli; "Müşterilerimizi memnun edecek dijital uygulamalarımıza bir yenisini daha eklediğimiz için oldukça mutluyuz. Video Ekspertiz uygulamamızla; hem hasar durumlarındaki süreci hızlandırıyoruz; hem de salgın hassasiyetlerine uygun bir şekilde hiçbir ekstra temasa gerek kalmadan; ekspertiz hizmetini gerçekleştiriyoruz. Yenilikçi uygulamalarımızla sigortalılarımızın yanında yer almaya devam edeceğiz" dedi.

Groupama Sigorta, Video Ekspertiz hizmetiyle Covid-19 salgını nedeniyle oluşan sağlık hassasiyetleri kapsamında yenilikçi bir hizmet daha geliştirmiş oldu. Fiziksel teması tamamen ortadan kaldıran yeni nesil ekspertiz hizmetiyle hem süreç hızlanıyor hem de salgın şartlarına uygun olarak geliştirilen uygulama sayesinde müşteri memnuniyeti sağlanıyor.



DIGITAL IMPACT AWARDS 2020



WINNER



Quick Sigorta'ya İngiltere'den İki Ödül Birden!

Bu yıl 11'incisi düzenlenen, Dünyanın en prestijli dijital ödüllerinden olan İngiltere merkezli Dijital Impact Awards'da Quick Sigorta iki dalda ödüle layık görüldü.

Quick Sigorta, %100 online Kefalet Sigortası ve Agent değil Acente projeleri ile 4 kategoride kısa listeye kaldı. Finalde rakiplerini geride bırakıp; İnovasyon kategorisinde, "Agent değil Acente" ile gold ödül, Finansal Sektörde Dijitalin En İyi Kullanımı kategorisinde ise bronz ödüle hak kazandı. Dijital Impact Ödülleri 2010 yılından bu yana, yazılımdan finansa sağlık sektöründen perakendeye kadar Avrupa'daki en iyi kurumsal dijital projeleri ödüllendiriyor.

Bu yıl ödüle layık görülen firmalar arasında Quick Sigorta'yla birlikte Vodafone, HSBC, UniCredit, Nestle, Unilever, Ageas, Lexus, KPMG gibi sektörlerin devlerini görmek mümkün.

Quick Sigorta'nın Yenilikleri Sadece Türkiye Değil, Avrupa'nın da Merceğinde

Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, Quick Sigorta'nın "Agent değil Acente" projesi ile 2 önemli ödüle layık görülmesinin kendileri açısından gurur verici olduğunu ve bu projenin alt yapısını bünyelerindeki Insurtech ile geliştirmenin ve bu geliştirilen teknolojinin uluslararası arenada değer bulmasının kendileri için çok önemli olduğunu söyledi.

"Ortak Akı, Teknolojiye Yazdık"

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın kazandığı ödüllerle ilgili duyduğu memnuniyeti şöyle ifade etti: "Yeniliklerimiz ve sunduğumuz inovatif hizmetlerin karşılığını aldığımız için memnunuz ve var gücümüzle bu yenilikleri ve hizmetleri sürdürmek için çalışıyoruz."

'Agent değil Acente' projemiz hem sigortalılarımız hem de acentelerimiz tarafından beğeniyle kullanılıyor. Bu ödüller projenin ortaya koyduğu vizyonun ve yarattığı faydanın sadece Türkiye'de değil Avrupa'da da bir karşılığı olduğunu gösteriyor.

Quick Sigorta kendini mottolarla ifade etmeyi seven bir şirket, son aylarda kullandığımız 'Ortak akı, teknolojiye yazdık' mottomuzda daha önce olduğu gibi bu ödüllerle taçlandı





*Üreticinin Her Gününde
Dostu Olmayı Hedefleyen
Bir Şirket:*

GRI Sigorta

Ekim 2020’de branş ruhsatlarını alıp resmi olarak faaliyete geçen GRI Sigorta, kısa sürede tarım sigortaları alanında yaptıkları atılımlar ve bu alanda çıkardıkları yenilikçi ürünlerle adından söz ettiriyor.

Kurucu ortakları arasında S.S. TARIŞ Pamuk Birliği Kooperatiflerinin olmasıyla da dikkat çeken GRI Sigorta, kooperatif ve birliklerle olan iş birliklerini genişletip çoğaltmayı sürdürüyor.

Dikkat Çeken İşbirlikleri

Faaliyete geçtikleri ilk andan bu yana tarım sigortalarına ayrı bir önem vereceklerinin altını çizen GRI Sigorta, bahsi geçen alanda yaptıkları atılımlarla bu vizyonlarını ne kadar ciddiye aldıklarını kanıtladı.

Kurucu ortakları TARIŞ Pamuk Birliği’nin haricinde, şirket şimdiden TARIŞ Üzüm Birliği ve Fiskobirlik ile de iş birlikleri ve projelere imza attı. GRI Sigorta Tarım Sigortaları Müdürü Gül Öz konu hakkında, şirketin ülkedeki tüm kooperatif ve birliklerle çalışmayı hedeflediğini ve gelecek günlerde tarım sigortaları alanında birçok yenilikçi proje ve kampanya geliştireceklerini belirtti. Kooperatif ve birliklerle acentelik ilişkilerini geliştirerek kurum ve kurum üyelerinin sigorta ihtiyaçlarını karşılamayı amaçladıklarını ifade eden Öz, kuruluş sürecinde verdikleri “Tarım sigortaları alanında yeni ürünler geliştirmek” sözünü de şimdiden gerçeğe dönüştürdüklerini söyledi.

Türkiye’de İlk ve Tek “Hasat Dostu Sigorta”

GRI Sigorta kısa bir süre önce çıkardıkları ve Türkiye’de ilk olma özelliği gösteren “Hasat Dostu Sigorta” ürünü ile geçtiğimiz günlerde adından sıkça söz ettirdi.

Hasat sonrası tarlada bekletilen tahıl saplarını yangın riskine karşı teminat altına alan sigorta ürünü, çiftçinin hasat ardından derin bir nefes almasını sağlıyor. Hasat Dostu Sigorta ürününün şirketin bu alana kazandıracağı ürünlerin yalnızca başlangıcı olduğunu ifade eden Öz, kooperatif ve birliklerle yapılan iş birliklerinden aldıkları güç ile yakın zamanda başka yenilikçi ürün ve projelere de imza atacaklarını ifade etti.

“Çiftçinin Dostu Olmayı Sürdüreceğiz”

Şirket genel müdürü Rüstem Güngör’ün aslen ziraat mühendisi olması ve sektörde tarım sigortaları eksperliğini de içeren 30 yıllık bir deneyiminin bulunmasının da şirketin bu alana ayrıca önem vermesinde büyük rol oynadığını belirten Öz, GRI Sigorta’nın çiftçinin hayatını ve üretimini kolaylaştıracak atılımlara devam edeceğini söyledi.

Öz, “Çiftçimizin ürettiğini garanti altına almak ve üreticimizin alın teri ve emeğine sahip çıkmak bizim için oldukça önemli. Bu bilinç ile kurulan ve aynı vizyona sahip olan kooperatif ve birliklerle yapacağımız iş birlikleri ve çıkaracağımız yeni ürünlerle çiftçinin dostu olmayı sürdüreceğiz,” sözleri ile GRI Sigorta’nın tarım sigortaları alandaki gelecek projelerinin de sinyali verdi.

Her An Yanınızdayız

Tüm sigorta hizmetlerimiz, alanında uzmanlaşmış kadromuz ve müşteri memnuniyetini ilke edinmiş hizmet anlayışımız ile her an yanınızdayız.

İngiliz devi Lloyds'un yetkili brokerliği unvanı ile hem ulusal hem de uluslararası arenada güçlenerek ilerlerken, yenilikçi ve kişiselleştirilmiş çözümlerimizle sigortalılarımızın yaşam boyu ortağı olmayı hedefliyoruz.



 oyakgrupsigorta.com

 0850 577 00 57



oyakgrupsigorta

Broker at **LLOYD'S**



Ağır Hasar Kayıtlı Araçlara Yasal Düzenleme Getirilmeli!



İkinci el araç pazarında önemli bir yer işgal eden ağır hasar kayıtlı araçlarla ilgili olarak TOSEF Tüm Oto Servisleri Federasyonu, tüm araç sahiplerini ilgilendirecek dikkat çeken açıklamalarda bulundu. 2020 yılı itibarıyla devreye giren yeni yönetmelikle yetki belgesi ve ekspertiz raporu zorunluluğu gibi maddelerle, tüketicinin güven seviyesi artırılrsa da, özellikle ağır hasar kayıtlı (pert) araçlar satın alınırken ödenen yüksek bedel, halen mağduriyetlerin sürmesine sebep oluyor. Yetkisiz merdiven altı işletmeler tarafından kullanılan kalitesiz parçalar ve standart dışı onarım teknikleriyle tüketicilerin can ve mal güvenliği de tehlikeye atılıyor.

Konuyla ilgili konuşan TOSEF Başkanı Ünal Ünal'dı:

“Yeni bir yasal düzenlemeyle, geçmişte kazaya karışmış tüm ikinci el araçların alım-satımında TSE belgeli oto ekspertiz noktalarında alınan ekspertiz raporunun, SEİK’e (Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi) bağlı tarafsız ve bağımsız sigorta eksperlerine ibraz edilerek araç değer kaybı hesaplamasının gerçekleştirmesi zorunlu kılınmalıdır. Bu sayede alıcı ve satıcı arasındaki güven unsuru artırılacak, araç değer kaybı fiyattan düşülerek gerçek değerinde satın alınacak ve mağduriyetlerin önüne geçilecektir. Onarım aşamasında kullanılan parçaların doğruluğu, kalitesi ve onarım standartları da bu şekilde denetlenebilecek. Şayet sürüş güvenliğini etkileyecek onarımlar var ise aracın satışına engel bile olunabilir. Doğru onarım tekniklerini uygulamak için gerekli eğitim, makine ve ekipman yatırımı eksik olan servislerde ağır hasar onarımına da müsaade edilmemelidir. TSE 13168 ile TSE 12047 belgeleri, ağır hasar onarımına yetki veren asgari standartlar olmalı.” dedi.

TOSEF Tüm Oto Servisleri Federasyonu, 24 milyon araç sahibini yakından ilgilendirecek önemli açıklamalarda bulundu. İkinci el araç ticaretinde ve ağır hasarlı araçların onarımında ortaya çıkan mağduriyetlerin, yeni bir yasal düzenlemeyle engellenebileceğini ifade eden TOSEF Tüm Oto Servisleri Federasyonu Başkanı Ünal Ünal'dı “İkinci el araç satışı esnasında aracın reel fiyatı ve araçtaki değer kaybının halen mutlak bir hesabı bulunmadığından, tamamen pazarlık usulüne dayalı bir ticaret gerçekleşiyor. Otomobil fiyatları son 1 yılda radikal şekilde yükseldiği için, ağır hasar kayıtlı araçlar da, gerçek değerinden daha yüksek fiyatlarla satışa sunuluyor. Üstelik trafiğe uygunluğu denetlenmeyen bu araçların önemli kısmı standart dışı onarımlarla tekrar yollara çıkıyor. Talebimiz, Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi'ne bağlı, bağımsızlığı ve tarafsızlığı yasalar ile korunan sigorta eksperlerinin arabulucu ve hakem konumunda satışa müdahil olması, bu konunun TÜSED ve TOBB SEİK ile birlikte Hazine ve Maliye Bakanlığı'na taşınmasıdır. TSE belgeli oto ekspertiz noktalarından alınan ekspertiz raporunun sigorta eksperlerine iletilerek, geçmişte kaza yapmış bir aracın değer kaybının hesaplanması ve satış fiyatından düşülmesi tüm mağduriyetlerin önüne geçer. Yasal düzenlemeyle her ikinci el aracın devir işlemleri esnasında değer kaybı raporu zorunlu kılındığı takdirde, tüketiciler gönül rahatlığıyla araç satın alabilir.” ifadelerini kullandı.



Ünal Ünal'dı

TOSEF Başkanı

“TSE Belgesi Olmayan Servislerde Ağır Hasarlı Araç Onarımına Müsaade Edilmemelidir”

Sektörde yaşanan bir diğer önemli problemi de dile getiren TOSEF Başkanı Ünal Ünal'dı, kaza sonrasında birçok araç sahibinin, onarımda kullanılan parçaların orijinalliği hakkında bilgi sahibi olmadığını ve kalitesiz parçalarla suistimallerin yaşandığını belirtti. Merdiven altı işletmelerde eğitimsiz personel tarafından yanlış onarım teknikleriyle hasarlı araçların onarıldığına, bu sebeple araç değerinin dramatik şekilde düşeceğine, trafiğe dahil olan herkesin can ve mal güvenliğini tehlikeye attığına dikkat çekti. Ünal'dı “SEDDK'daki hasar onarım mevzuatı şu şekildedir: 0-3 yaşta orijinal parça, 3-10 yaşta belgeli eşdeğer parça, 10 yaş ve üstünde yan sanayi parça kullanabilirsiniz der. Eşdeğer parçadaki SEDDK mevzuatına uygunluk belgesi, sigorta şirketlerine ya ibraz edilmiyor, ya da doğru ibraz edilmekten kaçınıyor. Bu konudaki denetlemeyi gerçekleştirecek kurum yine Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi'dir. Sigorta eksperleri, parçanın uygunluğunu ve kalitesini, onarım yapılacak servisin TSE belgelerini onayladıktan sonra mal sahipleri, araçlarını satarken bu belgeyi beyan edebilecek, doğru şekilde onarılan araçta değer kaybı minimum tutarda kalacaktır. Onarım aşamasında kullanılan parçaların doğruluğu, kalitesi ve onarım standartları da bu şekilde denetlenebilecek. Şayet sürüş güvenliğini etkileyecek onarımlar var ise aracın satışına engel bile olunabilir. Doğru onarım tekniklerini uygulamak için gerekli eğitim, makine ve ekipman yatırımı eksik olan servislerde ağır hasar onarımına da müsaade edilmemelidir. TSE 13168 ile TSE 12047 belgeleri, ağır hasar onarımına yetki veren asgari standartlar olmalı.” şeklinde sözlerine devam etti.



Quick Sigorta Güven Damgası'na Sahip İlk Sigorta Şirketi Oldu!

Quick Sigorta, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin, tüketicilerin elektronik ortamda güvenle alışveriş yapmalarına imkân sağlayan “Güven Damgası”na layık görüldü!

Trendyol, Beko, Arçelik, Pegasus, Migros, Gittigidiyor, Hepsiburada gibi alanında öncü olan markaların yer aldığı sistemde, Quick Sigorta Güven Damgası'na sahip ilk sigorta şirketi olma özelliğini taşıyor. Ticaret Bakanlığı ile Odalar ve Borsalar Birliği tarafından, e-ticarete güvenli alışverişi sağlamak amacıyla, “Gönül rahatlığıyla” sloganı ile başlatılan Güven Damgası'na tüm sektörlerden öncü 28 firma sahip olabildi.

“Cepten, Netten, acenteden” müşterilerine en iyi deneyimi yaşatmayı hedefleyen Quick Sigorta'nın ürünlerine web ve mobil sitelerinden %100 online şekilde güvenle ulaşılabilir. Geliştirdiği dijital teknolojilerle e-sigortacılıkta hibrit modeli başlatan Quick Sigorta, yurt içi ve yurtdışından pek çok ödül alan Agent değil Acente projesi ile Quick Sigorta müşterilerine web ve mobil sitesinde tam bir çoklu kanal deneyimi yaşıyor.

E-ticaret sırasında bir sigorta uzmanına danışmak isteyen sigortalı bu proje sayesinde kendisine en uygun Sigorta Acentesi ile online ortamda eşleşiyor ve bundan sonra kendisine çoklu kanal yapısı ile seçtiği acente hizmet ediyor. Bu sayede güvenli e-ticaret “agent değil acente” ile gerçekleşmiş oluyor. Quick sigorta web ve mobil sitesinde müşterilere, e-ticaret, güvenle ve aynı zamanda acente uzmanlığı ile birleştirilmiş hibrit bir şekilde deneyimlendiriliyor.

“Ortak aklı teknoloji ile birleştirdik”

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, konuyla ilgili duyduğu memnuniyeti şöyle ifade etti: Ortak Akı Teknoloji ile Birleştirdik mottomuzla teknolojiye hep ilk günden beri yatırım yaptık. Pratik ve kaliteli hizmet vermeyi ön planda tuttuk ama bunları yaparken güvenilirlikten asla vazgeçmedik. Quick Sigorta'dan hizmet alan sigortalılarımızın alışveriş güvenliğini sağlayan, ödeme ve kişisel bilgilerini koruyan teknik alt yapıya yaptığımız yatırımların karşılığını bulduğunu düşünüyorum. Keza Güven Damgası da doğru bir yolda olduğumuzun kanıtı oldu. Güven Damgasını alan ilk sigorta şirketi olmanın gurur ve mutluluğunu yaşıyoruz” dedi.

Türk Nippon Sigorta hayatın her anında yanınızda!

**Konut
ve Avantajlı Konut**
poliçelerimize sahip
müşterilerimiz
Asistans Plus
hizmetimiz sayesinde;

- Kuru Temizleme ve Halı
• Yıkama
- Koltuk Yıkama (Çift Kişilik)
 - Evcil Hayvan (Pet)
 - Kombi ve Klima Bakım

hizmetlerinden ücretsiz
yararlanabilecekler.

Detaylı bilgi için;
www.turknippon.com



TÜRK NIPPON
SİGORTA



*AcivaSA Pazarlama ve Transformasyon
Genel Müdür Yardımcısı*

*Yeşim
Taşlıoğlu*

AvivaSA ile Geleceğe Yatırım Başlıyor

Bireysel emeklilik sektörünün lider kuruluşlarından AvivaSA, AVR Teknoloji Sektörü Yabancı Değişken Emeklilik Yatırım Fonu fırsatı ile geliyor. Bu sayede AvivaSA Müşterileri emeklilik birikimleri için, günümüz dünyasının yükselen değeri global teknoloji sektörüne yatırım yapabilecek.

Sabancı Holding iştiraki olan AvivaSA, Teknoloji Sektörü Yabancı Değişken Emeklilik Yatırım Fonu (EYF) ile bireysel emeklilik müşterilerine dünyanın geleceğini şekillendiren teknoloji sektörüne ve bu sektörde faaliyet gösteren şirketlerinin kazancına ortak olma imkânı tanıyor. AvivaSA Teknoloji Sektörü Yabancı Değişken EYF, global teknoloji şirketlerine yatırım yapan tek fon olarak sektörde de büyük bir fark yaratıyor. Ağırlıklı olarak Apple, Alphabet (Google), AMD, Facebook, Intel, Microsoft, Baidu, Nvidia, Qualcomm, Verisign, Zoom Video gibi NASDAQ-100 Teknoloji Sektörü Endeksi'nde yer alan şirketlere yatırım yapan AvivaSA Teknoloji Sektörü Yabancı Değişken EYF, teknoloji şirketlerinin ihraç ettiği yabancı ortaklık paylarından oluşuyor.

Teknoloji Sektörü Yabancı Değişken EYF'nin şu anda AvivaSA emeklilik sisteminde yer alan ve sadece teknoloji şirketlerine yatırım yapmanızı sağlayan tek seçenek olduğuna dikkat çeken AvivaSA Pazarlama ve Transformasyon Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Taşhoğlu, "Dünyada değişen şartlar ve trendler doğrultusunda, müşteri ihtiyaçlarını da göz önünde bulundurarak yatırım alternatiflerini ve yeni oluşan fırsatları sürekli olarak inceliyor ve analiz ediyoruz. Müşterilerimize bu yeni enstrümanları Ak Portföy uzmanlığıyla sunarak, emeklilik için birikim hedeflerini gerçekleştirmeleri yolunda önemli fayda sağlıyoruz. Orta ve uzun vadeli bakış açısına yönelik bir fon olan Teknoloji Sektörü Yabancı Değişken EYF de bu bakış açısıyla doğdu. Endüstri 4.0 trendleri ile devam eden ve pandemi döneminde hızlanan teknoloji şirketlerindeki büyüme potansiyeli, sektörde bu konuya yoğunlaşan yeni bir fon kuruluşu için bizi cesaretlendirdi. AvivaSA olarak önümüzdeki dönemde farklı yatırım temaları ile tasarruf sahiplerinin birikimlerine değer yaratacak yeni fonlar ile katılımcılarımıza değer katmayı sürdüreceğiz" dedi.

Aracınızı Hep Aynı Yerde Yıkatin

Oto yıkamacınızı ne kadar çok değiştirirseniz aracınız da o kadar çok zarar görebilir.

Türkiye’de 1990’lı yıllarda faaliyet göstermeye başlayan, 2000’lerde hizmet sektörünün bir parçası haline gelen ve son yıllarda da “kazancı yüksek yatırım alanı” olarak tanıtılan oto yıkama kuşkusuz araç sahiplerinin işini epey kolaylaştırıyor. Zaten otomobilin bagajında fırça, kova, sünger vb. taşıyan da kalmadı gibi bir şey. Yalnız aracımızın yıkanması gerektiğini düşündüğümüz zaman hep aynı hatayı yapıyoruz: Yolumuzun üzerindeki bir benzinciye ya da oto yıkama servisine direksiyonu kırdıktan sonra anahtarı görevliye teslim edip çay-kahve içmeye gidiyoruz. Oysa uzmanların bu konuda önemli bir uyarısı var. Onlara göre aracınızı hep aynı yerde yıkatmanız sizin yararınıza! Bunu savunurken de önemli bazı gerekçeler sıralıyorlar. Eğer aracınızı yıkattığımız yerden memnunsanız sorun yok. Ama sabit ve tercih ettiğiniz bir oto yıkamacınız yoksa eminiz bu yazıyı okuduktan sonra aramaya başlayacaksınız.

Tünel Tipi Araç Yıkama Sakıncalı

Eğer özel bir ilginiz yoksa tünel tipi otomatik araç yıkama makinelerinden uzak durmanızı tavsiye ediyoruz. Çünkü aracınıza birer kırbaç gibi vuran yüzlerce fırça teli ya da kumaş parçasının içinde, sizinkinden önce yıkanan onlarca aracın kiri, pisliği, çamur ve kum taneleri de olacak. Bu tünel tipi araç yıkama sistemlerinde kullanılan devasa fırçaların aracınızın boyasını çizme ihtimali hayli yüksek. Zaten ABD kaynaklı tüketici raporları da en doğru araç yıkamanın elle yapılabileceğini söylüyor. Bizde “araç kesi” olarak tabir edilen şampuanla ovalama aşamasında ise doğal sünger, kuzu yünü eldiven ve güdery kullanmak en doğrusu. Gerçi



bu üç malzemeye de oto yıkama istasyonlarında rastlamak neredeyse imkansız ama en azından yumuşak ve mikrofiber bazı kumaş kullanılması önemli. Geçelim diğer ayrıntılara.

Tazyikli Suya Dikkat!

Her ne kadar daha güvenli görünse de fırçasız oto yıkama servislerinde bile aracınızın çizilme ihtimali var. Bunun sebebi de kullanılan tazyikli suyun kaynağı. Su, şebeke suyu olsa bile araç yıkama servisinin bu suyu nasıl kullandığından emin olun. Bir depoda biriktirip mi kullanıyor, başka araçlar için kullandığı suyu damıtıp mı kullanıyor? Bulunduğunuz kentin şebeke suyu temiz mi, püskürtülen suyun içinde hava kabarcıkları var mı gibi konulardan emin olmadan aracınızı fırçasız yıkamaya teslim etmek pek akıllıca olmaz. Belki kirinden arınmış bir araç teslim alırsınız ama üzerindeki örümcek ağı gibi incecik çizikleri çok sonra fark edersiniz.

Yaz aylarında araç yıkatmanın ise özen gerektiren bir yönü var. O da suyun, araç yüzeyinden hızla buharlaşması! Bu durumda, özellikle yıkamada sert su kullanılıyorsa su hızla buharlaşacaktır ve bu da aracınızın boyasında mineral ve tortu bırakma riski var demektir. Belki size çizikler kadar önemli bir risk gibi görünmeyebilir ancak bu mineral ve tortular, boyada kalıcı su lekelerine yol açabilir. Dolayısıyla güneş altında araç yıkatmak her zaman yanlış bir tercihtir. Aracınızı yaz-kış demeden mutlaka güneşten uzak bir noktada, gölgede ve kapalı bir mekanda yıkatın. Hatta daha iyisi, aracınızı yıkatmak için bulutlu günleri tercih edin. Aracınızı günün hangi saatinde yıkatacağınız da önemli. Uzmanlara göre en ideal zaman şafaktan hemen sonra ve gün batımından hemen önce. Bunun da iki gerekçesi var: Hem doğrudan güneş ışığından kaçınmak hem de aracın iyi temizlenip temizlenmediğini net olarak görebilmek.

Kimyasallar Uygun Mu?

Araç yıkamada belki de en önemli ayrıntı, temizleme malzemelerinde kullanılan kimyasallar! Eğer aracınızı yıkattığınız yer merdiven altı üretilmiş, bileşimi, karışımı tam olarak belli olmayan temizleme malzemeleri kullanıyorsa oradan uzak durun. Çünkü şampuan aşamasından tutun pasta ci-laya kadar hatta sadece camları silmek için kullanılan ve sü-rekli aracınızın bir köşesine püskürtülen o sıvılar aşındırıcı etkiye sahip olabilir. Evet, aracınızın üzerindeki kiri, pası, çamuru temizlemede harikalar yaratabilirler ancak çoğu temizleme malzemesi son derece güçlü hidroflorik asit içerir ve doğru şekilde seyreltilmediyse aracınızın camlarından farlarına kadar tüm cam yüzeyleri aşındırabilir. Ayrıca aracın jant, lastik ve cam temizliğinde bu iş için üretilmiş özel şampuanlar kullanılıyor mu dikkat edin.

Suyun Basıncını Kontrol Edin

Basıncı su ile yıkanan araçlar çoğumuzun tercihi ancak bunun standart bir işlem olduğunu hatırlatmak isteriz. Eğer aracınız biraz eskiyse üzerinde kapatılmamış, tamir edilmemiş çizikler, boyası dökülmüş yerler varsa, püskürtülen o basınçlı su mutlaka boya ile metal arasına sızacaktır. Bu da çizik, boyası dökülmüş vb. bölgenin hızla genişlemesi anlamına gelir. Ayrıca aracınızı yıkattığınız yerin ne ölçüde



basıncı su kullandığına da dikkat edin. Aşırı basınç her zaman aracın boyasına zarar verir. Aracınızı yıkatacağınız yer basınçlı su ile yıkama yapıyorsa, püskürtülen suyun basıncı kaç bar, onu da öğrenmeniz yararınıza olacaktır. Basıncı su püskürten pompaların üzerinde basınç değeri olarak genellikle PSI birimine rastlarsınız. Bunun anlamı "pounds per square inch", yani inç kareye pound eindsinden uygulanan kuvvettir. Ülkemizde oto yıkama hizmeti veren istasyonlarda kullanılan tazyikli suyun basıncı ise genellikle 2000-2200 PSI civarında oluyor, bu da ortalama 150 bardır. Oysa bunun 130 bar civarında yani 1900 PSI olması gerekir. Daha yüksek basınçla püskürtülen su aracın boyasına, plastik bazı aksamına, lastiklerine zarar verir. Yalnız bu, düşük basınçla püskürtülen su iyidir anlamına gelmesin, o zaman da aracımız doğru dürüst temizlenmez.

Küçük Ayrıntılar Önemlidir

Artık otomobillerin çoğunda aracın tavanına gizlenmiş shark anten (köpek balığı anten, köpek balığı sırtı anten) bulunuyor. Aracınızın anteni açıktaysa yıkama sırasında anteniniz zarar görebilir. Ayrı şekilde ön cam silecekleri ile dikiz aynaları risk altındadır ve yüksek basınçlı su antene, ön cam sileceklerine ve özellikle yan dikiz aynalarına zarar verebilir. Çünkü aşırı basınç anteni kırabilir, sileceklerin lastiğini eğip ezebilir, aynaların ayarını bozup sağlıklı çalışmasını engelleyebilir.



İç temizliği siz üstlenin!

Oto yıkama hizmeti veren yere gidip anahtar teslim ederken “iç dış yıkama” diyenler çoğunlukta. Dış temizlenirken içi kirli kalsın istemiyoruz ancak şu da bir gerçek ki otomobillerin içi, dışından daha temiz tutulmalı. Bu sadece sizin, ailenizin hatta evcil hayvanınızın sağlığı için değil bir gün aracınızı satışa çıkarırsanız değerinin düşmemesi için de gerekli. Peki, iç temizlikte nelere dikkat etmemiz gerekiyor? Öncelikle şunu bilmemizde fayda var: Otomobillerin iç temizliği oto yıkama servislerinin değil asıl olarak bizim sorumluluğumuzda.

- Aracınızın döşemeleri deri ise iç temizliği bir rutine oturtmanız şart. Sadece temizlik de yetmez, bakımı da ihmal etmemeniz gerekir. Örneğin deri kaplama döşemelerin kuruma, çatlama riski vardır. Oysa yumuşak ve esnek kalması bu tür çatlamaları önler. Tabii bu iş için de doğru malzeme kullanmak gerekir.

- Aracın içini temizletirken kumaş olan tüm bölgelerin vakumla temizlenmesine dikkat edin. Bu işlem, tozun kaplamalarda yuvalanıp yer etmesini önler. İki haftada bir vakumlama idealdir ama bu işlem bir ayı geçmelidir.

- Araç içlerini yüzeyden vakumlamak yetmez. Gömülü kirin, tozun yüzeye çıkarılması için dövmeye aparatı olan makine ile süpürülmesini isteyin.

- Koltuklara kazara bir şey (kahve, meyve suyu, süt gibi) döküldüğü zaman ilk yapacağınız şey sıvının koltuğun döşemesine sızmasına engel olmak. Bunun için de her ne dökülürse dökülün anında silin. Böylece iç yıkamada, leke çıkarmak için zaman kaybını da önlersiniz.

- Çocuğunuz, yaşlı anne-babanız, evcil hayvanınız vb. varsa aracınızın içini daha sık temizletin ancak kullanılan temizlik malzemelerinin yasal, denetimli, sağlıklı kimyasallar olmasına dikkat edin. Koltuğu yıkadıkları sıvı belki size zarar vermez ama çocuğunuza alerji yapabilir, solunum yollarını etkileyebilir. Bu risk, özellikle sıcak havalarda daha da yüksektir.

- Aracınızın vinil kaplama olan bölümleri zannettiğinizden daha hassastır çünkü zaten sıcak ve soğuktan etkilenen bu bölümler, bir de iç yıkama sırasında kullanılan yanlış temizlik malzemeleriyle yıpranır ve kırılgan hale gelir. Bu yüzeyleri siz mümkün olduğunca temiz tutmaya çalışın ve iç yıkamaya verdiğinizde de (mümkünse) sadece su ile ıslatılmış bezle silinmesini isteyin.

- Bizler, genellikle dikiz aynasına bir şeyler takmayı seviyoruz. Aracınıza iç temizlik yapılacağı zaman bu aksesuarları mutlaka çıkarın. Aynı şekilde araç içinde ses sistemi varsa temizlik öncesi uyarıda bulunmak, ses sisteminizin sağlıklı çalışması için önemlidir.

Erkekler berberlerini, kadınlar kuaförlerini nadiren değiştirir. Bunun en önemli nedeni de saçlarımızı teslim ettiğimiz ustaya olan güvenimizdir. Otomobilinizi teslim ettiğiniz yıkama servisini de böyle düşünün. Ustahğma, temizliğine, kullandığı kimyasalların sağlıklı olduğuna güvendiğiniz bir servis bulup aracınızı hep aynı yere temizletmenizde fayda var.



22 ŞEHİRDE, 7 BRANŞTA
41 KULÜBE
VERDİĞİMİZ DESTEKLE
SPORUN VE SPORCUNUN YANINDAYIZ!

2020 yılının tabana yayılmak için de çok çalışmamızı işaret eden bir yıl olduğunu aktaran AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Sigorta Life okurları için pandemi ile geçen 2020 yılı hakkında değerlendirmelerde bulundu. İnsanlık için önemli olanın korunması ve ihtiyaç duyulması halinde hizmet vermenin sigortacılığın ilkesi olduğunu hatırlatan Ölken, "2020 yılı gelecek adına güçlü temellerimizi daha da pekiştirdiğimiz, hızla tabana yayılmak için birçok nedeni ortaya çıkarabildiğimiz bir yıl oldu. Bizler sigortalılarımızın hep yanında olmaya gayret ettik" şeklinde konuştu. AXA Sigorta'nın 2021 planlarından bahseden Ölken, Nisan ayından itibaren dağıtım kanalları için çok daha kullanıcı odaklı yeni birtakım sigorta yazılımları geleceğinin sinyallerini verdi.

Yavuz Ölken

AXA Sigorta CEO

Felaketler yılı olarak tarihe yazılan 2020 yılında sigorta sektörü, Covid-19'un etkilediği diğer birçok sektörden ayrıştı ve iyi bir sınav verdi. AXA Sigorta olarak 2020 yılını nasıl geçirdiniz? Bu süreçte hem çalışanlarınız hem de müşterileriniz için ne tarz önlemler aldınız?

Pandemi çok zorlu bir yıl inşa etti. Bir de Türkiye'de sıkça rastlanmasa da frekansı yüksek iki deprem hadisesi ile de karşılaştık. Doğal afetler artık sürpriz değil. Covid-19 etkileşimi sigortacılık perspektifinden baktığımızda zaman zor ve çetin yıl görünümü var. Fakat ben şu tespitle başlamak istiyorum. Bizim işimiz sigortacılık, sonuçta korumak ve ihtiyaç duyulduğunda hizmet vermek için buradayız. Bizim işimiz sigortacılık ve biz insanlık için değerli olanı korumalıyız. AXA'nın da amacı bu. Eminim bütün sigortacılar da aynı amacın etrafında işlerini üretiyorlar. Bizim görevimiz bu olduğuna göre zaten hazırlıklı olmalıydık. Covid-19'un hem insan sağlığına etkisi var hem ekonomiye etkisi var. Dolayısıyla ben şöyle bakıyorum; 2020 yılı gelecek adına güçlü temellerimizi daha da pekiştirdiğimiz, hızla tabana yayılmak için birçok nedeni ortaya çıkarabildiğimiz bir yıl oldu. Bizler sigortalılarımızın hep yanında olmaya gayret ettik. Diğer yandan yine sigorta sektörü sağlık sigortacılığı ile tanıştı. Tanıştı diyorum çünkü uzun zamandır durağan giden büyümenin birdenbire fırsata dönüştüğü bir seneye oldu. Covid-19 insanlara sağlığı hatırlattı. Covid-19 sağlığımız için ne kadar aslında ihmalkâr olduğumuzu gösterdi ve AXA'da dâhil sektörde pandeminin istisna olmasına rağmen tazminat ödeme kararı aldık. Türkiye'de dâhil tüm dünyada örnek bir karardı. Açıkcası sigortalıların beklentilerini karşılamakla beraber diğer birçok sektörden farklı olan büyüme alanı yaratıldı. Bu da sağlık sigortası satış imkânlarını arttırdı ve özellikle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda sigortalı sayısı 1,7 milyon bandına kadar gelişti.

"2020 yılı tabana yayılmak için de çok çalışmamızı işaret eden bir yıl oldu"

Pandemi dönemi bizim için bambaşka bir hayat biçimi-ne bizi götürdü. 13 Mart ile birlikte AXA Sigorta'nın tüm çalışanları evden çalışmaya başladı. İki günde mobilize olup bütün ekiplerimiz, acente ve müşterilerimize sanal ortamda kesintisiz hizmet verme tutkusuyla eve gitti. İnsan sağlığı çok önemli yani çalışanlarımızın ve ailelerinin sağlığı çok önemli. Onların zaten bütün sağlık korumalarını biz tabii ki de üstleneceğiz ama eve gitmemizin temel amacı şuydu: Biz sürdürülebilir olmalıyız. Çünkü hasarlar, doğal afetler ve sigortalıların ihtiyaçları durmuyor. Biz hizmetlerimizi mutlak surette sürdürebilmek adına çalışanlarımızı güvenli bir ortam olan evlerinde çalışmaya gönderdik. O gün bugündür evlerde çalışıyoruz. Tüm AXA çalışanlarına da teşekkür ediyorum çünkü hiçbir kesintiye uğramadan olağanüstü bir altyapımız olduğunu gördük. Yazılımından donanımına hepimiz mobil ve dijital alanda nasıl faaliyet gösterebileceğimizi gösterdik. Dağıtım kanallarımız ve başta acentelerimiz hiç eksiksiz hizmet aldılar. Diğer taraftan müşterilerimiz açısından da baktığımızda da gerçekten 2020 müşteri değerlendirme anketlerinde üst seviyelerde olduğumuz hatta sektör lideri olduğumuz bir dönemi bize gösterdi. Çünkü bu dönüşümde insanlar için hayatı kolaylaştırmaya dönük yaptığımız bütün



çözümler sizi bir adım ileri götürüyor. Teletıp dediğimiz AXA Doktor Danışma Hattı ile çok önemli bir mesafe kat ettik ve bu yıl içinde geliştirdiğimiz AXAFit mobil aplikasyon ile yaklaşık beş yüz bine yakın üyemiz var. Değişen müşteri davranışıyla hızlı uyum sağlayan bir şirket olabildiğimizi gördük. Kısacası 2020 yılı tabana yayılmak için de çok çalışmamızı işaret eden bir yıl oldu.

"Biz her zaman teknolojiyi konuşan bir şirket olacağız"

AXA olarak dijitalleşmeye ne kadar çok önem verdiğinizi biliyoruz. Sigorta 4.0 kapsamında çalışmalarınızı ve yatırımlarınızı 2021 yılında da sürdüreceğinizin sinyallerini verdiğiniz. Bundan sonraki süreçte dijitalleşme adına neler yapmayı planlıyorsunuz?

Bizim planlarımızda önce insan var. Önce insan, önce müşteri acente ve çalışan var. Çünkü biz sigortacıyız. Birçok röportajımda hep aynı kelimeleri kullanıyorum. Biz teknoloji icat etmiyoruz. Biz büyük veri algoritmalarının dizilişini ya da program dilini yazmıyoruz. Aslına bakarsanız bizim işimiz; müşterinin şirketimizdeki yolculuğu, acentelerin ve çalışanların yolculuğu. Bu yolculuktaki hayatı sade kılabilmek için proseslerimizi sadeleştirmek ve müşterilerin hızlı hizmet alabilmesini sağlamak için güçlü çalışanlarımızla,

güçlü bölge teşkilatımızla, güçlü acentelerimizle karar destek sistemlerini anında yaratabilmek için teknolojiyenin istifade ediyoruz. Biz her zaman teknolojiyi konuşan bir şirket olacağız. Biz teknolojiyi konuşmak için önce insanı dinleyeceğiz yani çalışanı, müşteriyi ve acenteyi dinleyeceğiz. Bunu arttırılabildiğiniz müddetçe teknolojiyi servis ve hizmet verecek hale getirdiğiniz müddetçe tabii ki dijital konuşmaya devam edeceğiz. Bizim maksadımız, teknoloji hizmeti satamayacağımıza göre çözüm, hizmet ve ürün satacağız. Şunu da söylemeliyim ki, teknoloji destekli ürünlerimiz var. Bugün AXAGo bizim için çok önemli. Sürüş alışkanlıkları ile beraber fiyatlama politikasını ortaya çıktığı pilot bir ürünü şimdi artık yaygınlaştırıyoruz ve şunu görüyoruz; bu ürüne sahip çıkan müşterilerin araç kullanma alışkanlıkları olumlu yönde gelişiyor. Diğer taraftan sağlık sigortası ile ilgili olarak mutlak surette giyilebilir teknolojiler ve buna bağlı ürünler tabii kapımıza gelecek. Akıllı yapılarımızı kurmamız lazım.

Covid-19'un teminat altına alınması ile birlikte sağlık branşında artışlar yaşandı ve sigortacılık açısından da çok önemli bir adım atılmış oldu. Ancak sigortalıların aklında hala bir kafa karışıklılığı söz konusu. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Sağlık Sigortası arasındaki farkları izleyicilerimiz için biraz açar mısınız?

Aslında bakarsanız ikisi de özel sağlık sigortası. Birisinin ötekinden ufak bir farkı var. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası bugün sosyal güvencenin üstüne çalışıyor. Özel hastaneye gidiyorsunuz, özel hastane SGK'nın payını düşüyor, artan kısmı sigorta şirketleri alıyor. Bununla ilgili büyük çoğunlukta özel hastane ve klinik bu sistemin içinde. Özel sağlık sigortası ise hiçbir şekilde sosyal güvence katmanını kullanmadan tazminatı sigorta şirketinin ödediği bir metot. İkisnin de özünde eğer poliçelerde özel bir istisna yoksa hiç birisinde sigortacı ile hastanenin arasına müşteri girmiyor. Müşteri tedavisini oluyor. Sözleşmesinde gösterilen kadar gerekiyorsa katkı payını ödüyor ve hizmetini alıyor. Burada tüketici açısından baktığımızda TSS ile özel sağlık sigortası arasında fiyat farkları var. Ancak özel sağlık sigortasının network'u ile tamamlayıcı network'u baktığımızda da özel sağlığın network'u biraz daha geniş. Yine her ikisinde de geçerli olan ayakta tedavi ve yatarak tedavi programları var. Türkiye'de yaklaşık 4 milyon vatandaş, özel sağlık sigortası sisteminde yürütüyor. Bunun %55'i özel, %45'i tamamlayıcı sağlık diyebiliriz.

Sizce sağlık branşı dışında 2021 yılında hangi branşlarda artış gözlemlenecek?

Sağlık koşturmayı devam eder, etmeli de. Ülkemizde 2019 verilerine göre, 200 milyara yakın bir sağlık harcaması var ve bunun %80'i kamunun üstünde. Bugün devlet hastanelerine, üniversite hastanelerine ve şehir hastanelerine baktığımızda olağanüstü bir hizmet veriyorlar. Ben bu anlamda tamamlayıcı sağlık ürünlerinin daha tabana yayılacağını düşünüyorum. Şunun altını çizmek istiyorum; pandemiye de aldanmayalım. Dünya üzerinde birçok virüs ve hastalık var. Dünya üzerinde yaklaşık 18 milyon dünya vatandaşı kalp ve damar rahatsızlıklarından ölüyor. Her 7 dakikada bir 200-250 yolculu bir uçağın düşmesine tekabül eder. Sadece pandemi tarafına değil öbür taraftaki rahatsızlıkları da odaklanmamız gerekiyor. İkinci olarak, Türkiye'de doğal afetler artık kabul edilemez boyutta bir risk oluşturuyor. Dolayısıyla ben yangın sigortacılığı ve doğal afetlere dönük korumaların artacağına ve artması gerektiğine inanıyorum. Burada da hep kamunun üzerine yük kalıyor. Bunlar ileride taşınamayacak yükler haline gelecek ve sigorta sistemiyle

halbuki bunlar çözülebilir. Penetrasyonun burada %30-35'ler de yukarı çıkması gerektiğini düşünüyorum. Tabii ki kurumsal tarafta bir doygunluk var gibi yani penetrasyon yüksek ama artık önümüzde yeni riskler var, siber riskler gibi riskler çıkmaya başlayacak. Bunlar global dünyada entegre oldukça karşımıza çıkacak. Pandemi ile konuşmaya başladığımız parametrik sigortalar küresel ısınmaya bağlı bunların da önümüze çıkacağını düşünüyorum.

"Sigorta sektörü adına ülkemizde bir fırsat var"

Sigorta sektörü adına ülkemizde bir fırsat var. 2020'nin fırsatlarından bir tanesi de özellikle sağlık ve doğal afetler açısından sattığımız ürünlerin artık alınıp ürünlere dönüştüğünü ve saygı duyulan ürünler olduğu görmeye başladım. AXA'nın hasar hizmetinden çok mutlu olduğu için şirketimize gelen müşteriler var bunu duydukça mutlu oluyoruz. Ben fırsatları görüyorum ama şunu da ekleyeyim, ülkemizde trafik sigortaları çok konuşuluyor ve konuşulmaya devam edecek. Buradaki bence bir fırsattır. Ancak üzülerken söylüyorum ki, trafik sigortaları çok büyük bir görev görmesine rağmen saygı duyulan bir ürün olmaktan öte duruyor. Çünkü sigortasını satın alan kişiler, kendi için değil karşı taraflar için poliçe aldığını düşünerek hizmetten ziyade daha farklı fiyat hassasiyeti ile yaklaşıyor olabilirler. İtirazımız yok ama sigortacılığın gelişmesi adına bütün gelişmiş ülkelerde olduğu gibi doğrudan tazmin veya kişi temelli sigortalar gündeme geldiğinde o zaman işte acentenin önemi ortaya çıkacaktır.

"AXAFit aslında bir ortak akıl ürünü"

"İyi Yaşam Uygulaması" olarak yeniden tasarlanan AXAFit uygulamanızdan ve içeriğinden biraz bahsedelim isterim. AXAFit'in kullanıcıları için sağladığı avantajlar neler?

Biz AXAFit'i geliştirirkenki hikayemize şöyle başlayayım; AXAFit bir kere bizim için şöyle yeni, biz uzun zamandır ilk kez böyle bir uygulamayı kendi kaynaklarımızdan tasarlayarak ortaya çıkarmadık. Bu uygulamayı uzun saha çalışmaları, müşteri dokunuşları, müşteri ve acenteleri dinleyerek işe koyulduk. Acenteler bizim adımıza müşteriyi çok iyi dinliyor. Onların bütün isteklerini ya da ihtiyaçlarını anladıktan sonra böyle bir işe soyunduk. AXAFit aslında bir ortak akıl ürünü. Bugün baktığımızda hayat mobil platformlarda, böyle bir çağda yaşıyoruz. Türkiye'nin yüzde 40 nüfusu 25 yaş altında ve gelecek hep böyle olacak. Onların hepsi bizim aslında potansiyel müşterimiz. AXAFit bir aslında bir ekosistem yaratmak, AXA'ya dokunmak isteyen, AXA'dan bilgi almak isteyen, AXA'dan poliçe satın almak isteyen, AXA'daki poliçeleri görüntülemek isteyen, AXA'ya hasar ihbar yapmak isteyen, aracını çektiirmek isteyen, sağlıklı olmak adına fikir danışmak isteyen veya emeklilik fonlarının birikimini görüp fon değişikliği yapmak isteyen herkesi tek noktada birleştiren bir mobil aplikasyon. Fit dediğimizde aklımıza sadece sağlık geliyor, bizler de onu ön plana çıkarıyoruz. Çünkü hareket etmenin insan sağlığına ve topluma çok bir katkı sağladığına inanıyoruz. Dolayısıyla AXAFit bir içinde biraz da sosyal sorumluluk parçası da barındırıyor. Biz ne kadar hareket edersek o kadar sağlıklı olur, karbon ayak izimizi o kadar azaltırız. Küresel ısınmanın nedeni olan unsurları biraz daha aşağı çekmiş oluruz. Böylece kendimizi hem sağlıklı tutarken diğerr taraftan da topluma faydalı oluruz. AXAFit, sistemi açıkcası tek bir mobil aplikasyonunda buluşturuyor. Tamamen kendine özgün imkanlarımızla yarattığımız bir nokta. Müşterilerimiz bütün işlemlerini anlık olarak takip edebiliyorlar. En önemli özelliği ise ödül almış olan AXA Doktor Danışma Hattı olması.

“Müşteri ihtiyaçları ve davranış biçimleri değiştikçe bu da değişecek ve gelişecek”

Diğer taraftan da özellikle otomobil sigortaları ön plana çıkıyor. Araç sigortaları ile ilgili çekici gönderme, çekiciyi otomatik izleme ve şu an üzerinde çalıştığımız 4.0 projemiz kapsamında üzerinde uzun süre uğraştığımız yapay zeka ve fotoğraf prosesi ile hasar ödeme veya hasar ihbarını ortaya koyduğumuz uygulama. Bunu daha da geliştireceğiz Hemen altını çiziyorum; müşteri ihtiyaçları ve davranış biçimleri değiştikçe bu da değişecek ve gelişecek. Acen-telerimiz için de dokunma ve çözüm merkezi AXA Acentem diye bir uygulamamız var. AXA olarak acentelerini hayatlarını tamamen kolaylaştırmaya odaklandık. Son olarak bir de çalışanımız için AXA Biz'imiz var. AXA Biz de yine aynı mobil prensiplerle yaratılmış ama çalışanın bütün yolculuk adımlarını rahat atmasını sağlayan bir aplikasyon. Üçü de birbiriyle entegre diyebilirim.

“Kullanıcı odaklı yeni birtakım sigorta yazılımları geliyor” 2021 yılı ajandanızda hangi konular olacak?

Sigorta sektörü olarak bitmeyen o kadar çok konumuz var ki. 2021'e başlarken biz ajandamızın ya da yol haritamızın en tepesine şunu yazdık; “Gelecek için hazırız.” Bu çok iddialı slogan ama buna çok inanarak söylüyoruz. Çünkü hedefimiz gerçekten sürdürülebilir olmak. Gündemimizde hangi başlıklar var dersek; finansal açıdan güçlü olmak. Gerek sermaye yeterlilik oranınızla gerekse yönetti-ğiniz varlıklarla geleceğe hazır olmanız lazım. 2021'in bu anlamda herkes için çok önemli olduğunu düşünüyorum. İkinci olarak 4.0 yolculuğumuzun ikinci etabına başlamış durumdayız. Verimlilik, müşteri ve acente beklentilerini karşılamak. Yeni nesil beklentiler daha çok ortaya çıkacak yani çalışma modelleri değişti ve eskiye tamamen dönmeyeceğiz. Buna uygun olarak verimli, sade, basit ve anlaşılır hizmet ve ürünleri mutlaka sahada müşterilerimize acen-telerimiz vasıtasıyla götüreceğiz. Dijitalleşme sonucu transformas-yon dediğimizde kendi iç dünyamızda yatırımlar yapıyoruz ve bunu yavaş yavaş dışarıya servis etmeye başladık. Martın sonuna doğru ve Nisan ayından itibaren dağıtım kanallarımız için çok daha kullanıcı odaklı yeni birtakım sigorta yazılımları geliyor, bugün buradan bunu da duyurmuş olalım. Ben hayatı kolaylaştırma peşindeyim, sebebimiz de verimliliği arttırmak için başka çaremiz yok. Teknolo-jiyi nasıl kullanabileceğimizi gördük.

“Küresel ısınma ve etkilerine dönük farkındalığı daha da yukarı çıkarmak için 2021'de de çalışacağız”

Sağlık sigortaları ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası her zaman en önemli ve bizim radarımızda. Büyümeyi sürdürebilir kılmamız ve yaptığımız poliçeleri yenilememiz gerekiyor. O can havli ve korku ile yapılan poliçelerin içerde kalmasını sağlamamız gerekiyor. Bu anlamda özellikle AXAFit ve Doktor Danışma Hattı bizim için yeni dijital çözümler getirecek. Ticari ve kurumsal listelerde lider konumumuz sürüyor burada lider konumunu sürdürmeye gayret edeceğiz. Daha da önemlisi son 2-3 yılda ortaya koyduğumuz top-luma nüfuz etme, toplumla beraber duyguları ve ihtiyaçları yaşama planımızı sürdüreceğimiz bir yıl olacak. Dolayısıyla 2020'nin ortala-rında “Dünya için Hareket Et” diye bir sosyal sorumluluk projesine başladık. Bu hem küresel ısınma, iklim değişimi hem de sağlık için hareket etmeyi barındırıyor. Dünya dostu acentelerimiz var, yak-larık 600'e yakın acente sertifikasyona imza attılar. Bütün bunların hepsi için küresel ısınma ve etkilerine dönük farkındalığı daha da yukarı çıkarmak için 2021'de de çalışacağız.

Yavuz Ölken ile Kısa Kısa...

2021'de edinmek istediğiniz yeni bir alışkanlık/ritüel var mı?

Ben hızlı bir normalleşme istiyorum yani Ofisi, acenteyi ve şehirlerimi özledim. Bir alışkanlık ve bir ritüelden ziyade eski kaybettiklerime kavuş-mak istiyorum.

Hayattaki en büyük iyi ki'niz?

Benim hayattaki en büyük iyi ki'm harika bir eşim ve harika bir ailem.

Tuttuğunuz bir takım var mı?

Gönülden desteklediğim takım Beşiktaş ve Altı-nordu ikisi benim için çok kıymetli ve değerli.

En çok hangi sanatsal aktivite-den keyif alıyorsunuz?

Ben seramik sanatını çok seviyorum. Diğer yandan özellikle geçmişten bugüne bizi taşıyan ressamaları incelemek harika geliyor.



HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu:

*“Sponsorluklara Hız
Kesmeden Devam
Edeceğiz”*

Tüm dünyayı etkisi altına alan yeni tip koronavirüs (covid-19) salgını ulusal ve uluslararası düzeyde birçok organizasyonun iptal edilmesi veya ertelenmesine neden oldu. Bu durum, yaklaşık 756 milyar dolar büyüklüğündeki spor ekonomisini de derinden etkiledi. Salgın sürecine rağmen Türk sporuna ve sporcusuna desteğini hız kesmeden sürdüren HDİ Sigorta ise 27 şehirden 7 farklı branşta, 49 kulübe ve 3 bireysel sporcuya destek oluyor. HDİ Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, pandemi nedeniyle kulüplerin büyük gelir kaybına uğradığını belirtirken, “Sponsorluk desteklerimizi bütçelerimiz elverdiği sürece devam ettirme niyetindeyiz. Yeni piyasaya sunduğumuz Taraftar Polisi ile de taraftarlar takımlarına destek olabilecek” dedi.

Çağın felaketi olarak adlandırılan koronavirüs salgını birçok sektörün yanı sıra spor endüstrisini de olumsuz etkiledi. Kimi futbol ligleri iptal edilirken; 2020 Tokyo Olimpiyatları ve Avrupa Futbol Şampiyonaları gibi üst düzey organizasyonlar da ertelendi. Kulüplerin, seyirci gelirleri büyük oranda düşerken, birçok sponsorluk anlaşması da askıya alındı. Oysa büyüklüğü milyar dolarlarla ifade edilen sektörün itici gücünü sponsorluklar oluşturuyor. Öyle ki 2027 yılına kadar 89 milyar dolara ulaşması beklenen küresel sponsorluk pazarında harcamaların yüzde 70'i spor faaliyetlerine gidiyor.

“Sporun Birleştirici Gücüne İnaniyoruz”

Son yıllarda Türk sporuna verdiği desteklerle adından söz ettiren HDİ Sigorta ise pandemi sürecine rağmen spor sponsorluklarına ara vermeden devam ediyor. Spor takviminde büyük hasar yaratan salgın nedeniyle sporcuların ve kulüplerin büyük kayıplar yaşadığının altını çizen HDİ Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, “Biz de bu durumu göz önünde bulundurarak desteğimizi çekmek yerine elimizden geldiğince devam ettirmeyi hedefliyoruz. Çünkü sporun birleştirici gücüne ve sağlıklı, mutlu, toplum bilinci yüksek nesiller yetiştirilmesindeki etkisine inanıyoruz. Böylesine maddi, manevi desteklere açık, desteklerin doğrudan yerini bulduğu bir alanda herkesin elinden geleni yapması gerektiği düşüncesindeyiz” dedi.

Sponsorluğu Reklam Olarak Görmüyoruz

“Sponsorluk faaliyetlerimizi yalnızca reklam ve bilinirlik çalışmaları olarak görmüyoruz” diyen Hancıoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: “Mümkün olduğunca fazla gencimizin spora yönelmesine olanak sağlamak ve yine mümkün olduğunca kadın sporcumuzun önündeki maddi engelleri aşmak istiyoruz. Çünkü spora verilen desteğin altında büyük anlamlar yatıyor. Bu amaç doğrultusunda yalnızca popüler takım ve branşlara yönelmek yerine elimizden geldiğince çok farklı branş ve takıma dokunmaya çalışıyoruz.”

Taraftar Polisi ile Takımlarına Destek Oluyorlar

Tutku ile bağlı oldukları kulüplerinin iyi günde kötü günde daima yanında olmak isteyen taraftarlar, bu dönemde seyirci olarak saha içinde veremedikleri desteği markalar tarafından geliştirilen çeşitli projelere katılarak veriyor. Birlik beraberliğin en üst düzeye çıktığı bu süreçte ‘kulüp – taraftar’ dayanışmasını taraftar polişeleri ile desteklediklerini vurgulayan Hancıoğlu, “Gelir paylaşımı bu proje ile taraftarlar cep telefonlarını beklenmedik kazalara karşı güvence altına alırken kulüplerine de katkı sağlayabilecekler” diye konuştu.

Sigorta Sözlü- ğü

Sigorta, ani ve beklenmedik olayların zararlı sonuçlarını önceden alınacak önlemlerle olabildiğince azaltmak ya da ortadan kaldırmak ve böylece belirsizliğe karşı kişilere bir güvence sağlamaktadır. Başka bir ifadeyle, insanın sanki tehlikenin gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkan zarar ve kayıplara uğramamışçasına yaşamını sürdürmesini sağlar. Durum böyle olunca sigorta, doğru poliçe ve doğru şirketle birleşince müşteriler için oldukça hayati bir öneme sahip oluyor. Peki siz, hayatımızın her alanında çok önemli bir işleve sahip olan sigortacılık ile ilgili kavramların ne kadarına hakimsiniz?

• Aşkın Sigorta

Aşkın sigorta terimi, tazminat poliçelerinde söz konusu olan bir kavramdır. Poliçedeki sigorta bedelinin, sigorta konusunun gerçek ve makul değerinin üzerinde olması halidir. Sigortanın temel prensibine göre amaç, sigortalının uğradığı maddi kaybın giderilmesi olmakla birlikte, çeşitli nedenlerle sigorta bedeli, sigortalı tarafından gerçek ve makul değer üzerinde beyan edilmektedir.

Ancak, sigorta şirketi, bir tam ziya durumunda, o malın gerçek değerini ödemek veya ikame etmek durumunda olduğundan, sigortalı, olması gerekenden fazla prim ödemiş olacaktır.

• Beklenen Azami Hasar

Normal şartlar altında, tek bir olaydan meydana gelebilecek, muhtemel azami hasar miktarıdır. Meydana gelme ihtimali çok az olan, örneğin katastrofik olaylardan ileri gelebilecek hasarlar, Beklenen Azami Hasar hesabına alınmaz.

• Muallak Hasar

Meydana gelmiş ve sigorta şirketi tarafından bilinen bir hasara ilişkin olarak, ileride ödenmesi muhtemel hasar ödemesidir ve bu muhtemel ödeme için ayrılan miktara da muallak hasar rezervi denir.

• Teklif Formu

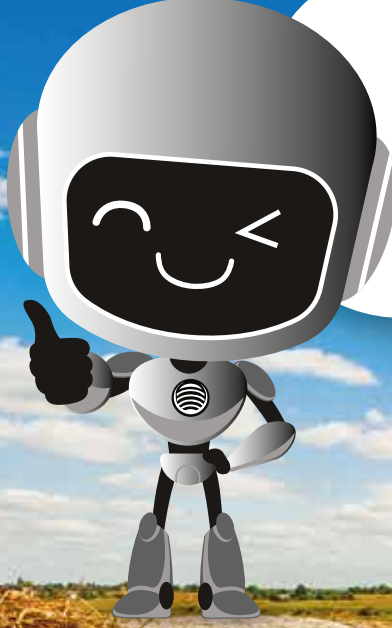
Sigorta edilecek riskin her yönüyle belirlenmesi amacıyla, sigortacı tarafından hazırlanmış ve kişinin sigorta talebini içeren bir belgedir.

• Zeyilname

Poliçenin düzenlenmesinden sonra ortaya çıkan ve sigortacının üstlendiği riskin, nitelik veya büyüklüğünü değiştiren herhangi bir durum nedeniyle poliçeye ek olarak düzenlenmiş ve aynı yasal yetkiye sahip yazılı belgedir.

Yalnızca GRI Sigorta'da!

“HASAT DOSTU SİGORTA”



GRI Sigorta ile hasat sonrası
tarlada beklettiğiniz tahıl
saplarınız yangın riskine karşı
teminat altında!

**TÜRKİYE'DE
BENZERİ OLMAYAN
yepyeni bir ürün!**



GRI SİGORTA A.Ş.

‘Global Risk Insurance’

“Her Gününüzde Dost”

0 (850) 255 28 28

www.grisigorta.com.tr

    sigortagri



Tahvil Garanti Fonu Hayati Öneme Sahip !

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Ekonomi Reform Paketini Yatırımlar ve Hayat-dışı Sigorta Sektörü Açısından Değerlendirdi.

Cumhurbaşkanımız Erdoğan tarafından açıklanan reform paketi birçok konuda heyecan yaratırken BES 'te 18 yaş altına geçiş vermesi ve sandıklara BES yolunun açılması ile Hayat Emeklilik tarafında heyecan yaratmıştı. Piyasalar ve sigorta sektörü tarafından çok fazla görülmeyen önemli bir konuyu da Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, gündeme getirdi.

Ahmet Yaşar yaptığı açıklamada reform paketinde kendisini yatırımlar ve sigorta sektörü açısından en çok heyecanlandıran konunun Tahvil Garanti Fonu kuruluşu olduğunu belirtti:

“Açıklanan Ekonomi Reform Paketi’ndeki en önemli reformlardan birisi Tahvil Garanti Fonu’nun kurulmasına ilişkin karardır. Sermaye piyasalarına daha önce ulaşamamış, şirketlerin, Tahvil Garanti Fonu ile piyasalara erişimleri mümkün olacaktır. Sermaye piyasalarındaki gerek kurumsal gerek bireysel yatırımcılar garanti fonunun sağladığı teminat ile reel sektör şirketlerinin borçlanma araçlarına talep oluşturabileceklerdir. Ülkemizde reel sektör şirketlerinin finansman kaynaklarına baktığımızda banka finansmanının en önemli kaynak olduğunu gözlemliyoruz. Faktoring, leasing ve finansman şirketleri de sınırlı da olsa kaynak sağlıyorlar. Bu şirketleri incelediğimizde, bunların da çoğunun banka iştiraki olduğunu görüyoruz. Oysa gelişmiş ülkelerde, sermaye piyasalarından borçlanma araçları ihraçları ile sağlanan kaynağın önemli yer tuttuğunu biliyoruz. Ülkemizde bireysel emeklilik fonları, sigorta şirketleri fonları, işsizlik sigortası fonu, vakıf ve sandıklar, büyük bireysel yatırımcılar gibi piyasa aktörlerinin yönettikleri fonlar yüz milyarlarla ifade edilen seviyelere ulaştı. Daha da önemlisi şu anda dünyada merkez bankalarının parasal genişleme politikaları sayesinde trilyonlarca dolarlık yatırım yeri arayan fonlar oluştu. Bunları doğrudan reel sektör şirketleriyle buluşturmak gerekiyor. Bu bakımdan kurulacak Tahvil Garanti Fonu’nun hayati öneme sahip olduğunu düşünüyoruz.

Sermaye piyasalarındaki yatırımcıların en önemli sorunu borçlanma aracı ihraç eden şirketlerin ve borçlanma araçlarının yarattığı kredi riskini kontrol edememek olduğunu düşünüyoruz. Gelişmiş piyasalarda borçlanma araçları sigortalılabiliyor ve yatırımcılar ödedikleri primlerle kredi risklerini kontrol edebiliyorlar. Quick Sigorta, Ekim 2020’den bu yana benzer sermaye piyasası araçlarına teminat sağlanması konusunda bir çalışma içinde. Ekim 2020’de Türkiye’de ilk defa bir VDMK’nı (Varlığa Dayalı Menkul Kıymet) kefalet sigortası ile 15 Milyon TL’lik ihracına destek olduk. 11 Mart 2021’de de aynı ihraçcının 2 yıl vadeli 30 Milyon TL’lik VDMK ihracına destek olduk. Her iki ihraç da yatırımcılardan büyük ilgi gördü ve bizlere gelen yorumlardan anladığımıza göre yatırımcıların ilgisinin sebeplerinden birisi de menkul kıymet üzerindeki Quick Sigorta kefalet sigortası oldu. Söz konusu iki ihracın en önemli özelliği ihracı gerçekleştiren şirketin daha önce sermaye piyasalarına hiç erişmemiş bir şirket olmasıydı.

Bu bakımdan hükümetimizin Tahvil Garanti Fonu kurulması konusundaki reform çalışmalarını fikren destekliyoruz. Maddi olarak desteklemeyi de, bizlere bir görev verilirse çok isteriz. Bizce farklı modeller kurulabilir. Mesela, fonu kurma görevi sigorta şirketlerine verilebilir. İstekli olan sigorta şirketleri fonun sermayesini ve yöneticilerini belirleyerek şeffaf ve verimli bir yapı kurabilir. Devlet de kurulan fona ortak olabilir. Fona sağlanacak reasürans desteği ile kısa bir süre içinde milyarlarca liralık kapasite oluşturulabilir. Bağımsız denetim şirketleri, rating şirketleri, aracı kurumlar gibi paydaşlarla reel sektör şirketlerinin en düşük maliyetle buluşturulmasında da öncü rol oynayabiliriz. Devletimiz fonu doğrudan kendisi kurmak isterse de Tahvil Garanti Fonu’na koasürans desteği vererek kendi kapasitemizi kullandırabiliriz.”

Türkiye Sigorta'nın Kârı Yüzde 39 Artarak, 1 Milyar 153 Milyon TL'ye Ulaştı

Ramu sigorta şirketlerinin birleşmesiyle eylül ayında faaliyete geçen Türkiye Sigorta, 2020 yılını 1 milyar 153 milyon TL kar ile kapattı. Şirket, kurum aktiflerini %23 artışla 10,7 milyar TL'ye ulaştırarak pazardaki kuvvetli konumunu sürdürürken; aynı dönemde net kârını da %39 oranında yükseltip, 1 milyar 153 milyon liraya çıkardığını açıkladı. Teknik bölüm dengesindeki artış ise %46 olarak gerçekleşti.

Sigorta sektörünün en büyük birleşmesini başarılı bir şekilde tamamlayan Türkiye Sigorta, 2020 yılında prim üretiminde sektör liderliğini de göğüsledi. Birleşme sürecinin etkilerine rağmen Türkiye Sigorta; yıllık bazda prim başına net kârlılık oranını yüzde 12'den yüzde 13'e ve prim başına teknik kârlılık oranını ise yüzde 13'ten yüzde 15'e yükseltti.

Özkaynak karlılığı %33 olarak gerçekleşen Türkiye Sigorta, hissedarlarına Genel Kurul onayının ardından 9 Nisan 2021 tarihinde 493 Milyon TL tutarında kâr payı dağıtımını yapmayı planlıyor. 2020 yılı finansal verileri ışığında şirketin temettü verimliliği %5,8 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye Sigorta çatısı altında birleşen Güneş Sigorta'da yapılan son kar dağıtımı 2007 finansal sonuçları üzerinden gerçekleşmişti.

Groupama kasko müşterilerine **çok özel bir deneyim sunuyor!**

Trafik kazalarını en aza indirmek için
Groupama kasko müşterilerine özel
'Güvenli Sürüş Eğitimi!'

Siz de kaskonuzu Groupama'dan yaptırın
Güvenli Sürüş Eğitimi'ne ücretsiz katılın!

Groupama
Sürüş Akademisi'ne
hazır mısınız?



Güvenli yollar bizimle başlar!



Groupama
Sürüş Akademisi



*OYAK Grup Sigorta ve Reasürans
Brokerliği Genel Müdürü*

*Sertan
İpek*

OYAK Grup Sigorta Güvenilir ve Yetkin Bir Marka Olma Yolunda Emin Adımlarla İlerliyor

*OYAK Grup Sigorta, Sunduğu Hizmetlerle
Sektörde Fark Yaratıyor.*

Sigorta ve reasürans brokerliği faaliyetlerinde bulunmak üzere %100 OYAK Yatırım Menkul Değerler ortaklığı ile 2017 yılında kurulan OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. kuruluşundan bu yana müşterilerinin sigorta ve reasürans taleplerini yerel ve küresel sigorta pazarlarından sağladığı optimum çözümler ile karşılamanın yanı sıra danışmanlık hizmeti de sunuyor. Kuruluşundan bu yana yaklaşık 3 sene içerisinde ciddi başarılarla imza atan OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. ulaştığı prim hacmi ile Türkiye’de faaliyet gösteren 100’den fazla küresel ve yerel sigorta brokerleri arasından sıyrılarak sektörümüzde ilk 5’te yer alıyor. Aynı zamanda Kasım 2019 tarihinde, dünyanın en büyük uluslararası bağımsız sigorta brokeri ağı olan WBN (Worldwide Broker Network)’e üyeliği sonucunda, 6 kıtada 100’den fazla ülkedeki 500’den fazla ofis ile yurt dışı lokasyonlarında yerel sigorta çözümleri sağlıyor.

2020 yılı Nisan ayı itibarıyla da dünyanın lider ve en köklü sigorta ve reasürans piyasası olan Lloyd’s’da yetkili broker olarak iş yapma lisansını almaya hak kazandıklarını belirten OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Sertan İpek, “Lloyd’s Brokeri unvanı ile benzersiz bir küresel sigorta uzmanlığı havuzuna direkt erişim hakkı kazanmanın yanı sıra İngiliz menşeli Lloyd’s’un yetkili brokeri olarak küresel piyasalardaki yerimizi de güçlendirmiş olduk” diyor.

“OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. ile çalışmanın bir ayrıcalık olduğunu hissettiriyoruz”

Müşterilerine sunduğu kalite ve güvenden ödün vermeden, müşterilerinin takdirini daima üstün tutan örnek bir sigorta brokerlik şirketi olarak çalışmaları sürdürdüklerinin altını çizen OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Sertan İpek sözlerine şöyle devam ediyor:

"Hizmet kalitemizi ve memnuniyetimizi arttırmak adına her sigortalı segmentine uygun sigorta çözümleri sunmamız, kendi bünyemizde çağrı merkezi kurulumu, dijital teklif ve satış platformunun oluşturulması, WBN'e üyeliğimiz, Lloyd's'un yetkili brokeri olmamız ve son olarak Londra ofisimizin açılmasını şirketimizin şu ana kadarki önemli dönüm noktaları olarak nitelendirebiliriz.

Bu doğrultuda belirlediğimiz kalite yönetim sistemi politikamızla hem çalışanlarımıza hem de müşterilerimize OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. ile çalışmanın bir ayrıcalık olduğunu hissettiriyoruz. Sigortalılarımız bizim önceliğimiz. Bu açıdan yönetim modelimizde güvenilir, şeffaf, çözüm ve başarı odaklı olma esaslarını uyguluyoruz. Hizmet anlayışımızla sigortalılarımızın her adımında risklerini güvence altına alarak yanlarında olmak için çalışıyoruz."

"Sigortalılarımıza Global Sigorta Piyasalarından Reasürans Çözümleri Sağlıyoruz"

Her türlü riske karşı sigorta şirketlerinden teklif alarak, poliçe tanzim ederek ve tüm sigorta süreçlerini yöneterek, bireysel ve kurumsal müşterilerimize tüm branşlarda sigorta çözümleri sunan OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. sağladığı çözümler sadece yerel kapasitelerle sınırlı kalmayıp, küresel erişim gücü ile sigortalılarına global sigorta piyasalarından reasürans çözümleri de sağlıyor.

Ayrıca sigortalılarına Risk ve Hasar Yönetimi konusunda spesifik danışmanlık hizmeti sunduklarını da belirten İpek, "Risk danışmanlığı ile işletmelerin stratejileri doğrultusunda yönetimini desteklemek amacıyla; sabit kıymet riskleri, deprem portföy analizi, iş durması ve kar kaybı riskleri, siber riskler, ürün güvenliği ve geri çağırma riskleri ve diğer risklerin değerlendirmesine yönelik geniş bir yelpazede kurumsal risk yönetimi hizmetleri sunuyoruz. Bu bağlamda bilişim güvenlik ürün ve çözümleri konusunda kamu otoritesi olan HAVELSAN ile çağımızın tehdidi siber riskler özelinde anlaşma sağladık. Bu anlaşma ile bilhassa pandemi döneminde artan siber saldırı/sızıntı risklerine karşı HAVELSAN ile müşterek yürütülecek bir çalışma ile kurumlara siber riskleri özelinde danışmanlık hizmeti ve aynı zamanda OYAK Grup Sigorta olarak sigorta çözümleri sunuyoruz.

Hasar danışmanlığı servisimizle yerel piyasadaki gücümüz ve küresel bağlantılarımızı entegre ederek gerek Türkiye sigorta piyasası gerek yurt dışı teminatlı poliçelerin hasar süreçlerinin yönetilmesinde etkin rol oynamaktayız" şeklinde konuştu.

2020 yılı hakkında değerlendirmede bulunan Sertan İpek, OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş.'nin dijitalleşme ve büyüme stratejileri hakkında şunları anlattı:

Pandemiyle geçen 2020 yılı sizleri nasıl etkiledi? İş yapış şekillerinde değişimler ve piyasadaki dalgalanmalar göz önünde bulundurulduğunda şirket olarak nasıl aksiyonlar aldınız?

Sigorta sektörünün, dünyada etkisi çok büyük olsa da Türkiye özelinde baktığımızda enflasyonun üzerinde büyüdüğünü ve pandemiden az etkilenen sektörlerden olduğunu görmekteyiz. OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. olarak pandemi sürecinde, başta sağlık sigortalıları olmak üzere geçen seneki kredi faizlerinin düşmesi ile artan konut ve araç satın alımının bireysel sigortalardaki büyümenin toplam sonuca etkisinin olumlu olduğunu söyleyebiliriz.

Kurulduğumuz günden itibaren yaptığımız teknolojik altyapı yatırımları sayesinde iş yapış biçimlerinde sorun yaşamadık. Bu süreçte dijitalleşmeyi daha fazla odağımıza alarak, yeni ürünlerimizle hizmetlerimizi genişlettik.

Dijital ve inovasyon işinizde ne kadar önem taşıyor, bu alanda ne gibi çalışmalarınız var? Önümüzdeki dönemde dijitalleşme stratejileriniz neler?

Gelişen teknolojiyle birlikte özellikle pandemi sürecinde sektördeki dijitalleşme büyük önem arz ediyor. OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. olarak biz de bu konuda yatırımlar yapmaktayız. Bu bağlamda Türkiye'nin önde gelen 19 sigorta şirketi tarafından, teminatlar dâhil olacak şekilde karşılaştırmalı en uygun, en hızlı fiyat teklifinin verildiği dijital bir teklif ve satış platformunu sigortalılarımızın hizmetine sunmuş bulunmaktayız.

Büyüme planlarınız var mı varsa bizimle paylaşır mısınız? Büyüme konusunda şirket olarak nasıl bir yol haritası izliyorsunuz? Önümüzdeki dönemlerde başka sektörlerde yatırım düşünüyor musunuz?

Hem Türkiye hem de küresel sigorta piyasalarında güvenilir ve yetkin bir marka olmak öncelikli hedefimizdir.

Bununla birlikte yerel ve uluslararası Sigorta ve Reasürans pazarlarındaki gelişmeleri yakından takip ediyor, şirketimizin büyüme hedefleri doğrultusunda gerekli adımları atıyoruz. Bu amaç ile Londra ofisimizi kurmaktayız. Ayrıca, Dijital platform üzerinden satışlarımızı arttırmayı hedeflerken; yeni sigorta ürünleri ve Risk Yönetimi, Hasar Yönetimi ve satın alma birleşmeler için Sigorta Durum Tespti (Due Dilligence) danışmanlığı gibi farklı hizmetleri de bünyemize katarak büyüme ivmemizi arttırmayı hedeflemekteyiz.

“Bir ayağı çukurda” deme!

Dilimize yerleşen deyimlere inat,
hayatta yapabileceklerimizin **#YaşıYok**

heryaşa.org 





Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

***Baturalp
Pamukçu***

“Türk Nippon Sigorta olarak, ‘Şirket-Acente’ bağıını derinden kurabilen ve bu güçle birlikte büyüyen bir sigorta şirketiyiz”

Şirket Olarak Yapmış Olduğumuz Tüm Yatırımlar, Aslında Acentelerimiz İçin Yapılan Yatırımlardır

“Şirket – Acente” bağıını derinden kurabilen ve bu güçle birlikte büyüyen bir sigorta şirketi olduklarının altını çizen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Baturalp Pamukçu, acentelerden gelen her türlü öneriyi şirket olarak hızlıca değerlendirip, inandıkları her iş için destek verdiklerini sözlerine ekledi.

Şirket için en büyük güç kaynaklarının acenteler olduklarını belirten Pamukçu, “Acentelerimiz için her zaman yenilikleri takip eden, iletişime açık, farklılıklar yaratan bir Sigorta Şirketi olmaya özen göstermekteyiz.

Bu sebeple acentelerimizin ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda 19 Şubat da başlayıp 26 Mart da bitecek bir eğitim programı hazırladık. Tüm dünyada yaşanan pandemi sebebiyle eğitimlerimizi Zoom platformu üzerinden gerçekleştiriyoruz” dedi.

Türk Nippon Sigorta Acenteleriyle Büyümeye Devam Ediyor!

Üretimlerinin büyük bir kısmının en önemli iş ortaklarından olan acenteler vasıtasıyla sağladıklarını ve bu şekilde devam edeceklerinin altını çizen Pamukçu, acentelere verdikleri hizmet kalitesinin oldukça önemli olduğunu belirtti. Pamukçu, şirket olarak diğer şirket uygulamalarının dışında, acentelere karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalıştıklarını ifade etti.

TNS Kulüp uygulamasının da bu dinamik yapının bir parçası olduğunu dile getiren Pamukçu sözlerine şöyle devam etti:

“TNS Kulüp” acente uygulamamız ile şirketimizle çalışma gayreti

gösteren tüm acentelerimizin farklı alanlarda çeşitli kazanımlar elde etmesini sağlıyoruz. Bu ay içerisinde acentelerimize başarılarından dolayı, hazırlatmış olduğumuz özel plaket ile teşekkürlerimizi sunacağız. Acentelerimiz bizim için, hep birlikte hareket ettiğimiz değerli iş ortaklarımızdır. Birlikte emek verip, birlikte inşa ettiğimiz başarılar, bugüne kadar aldığımız en büyük hediyedir.”

2021 yılında da dengeli bir büyüme ve sürdürülebilir stratejiler ve fark yaratan ürünlerimiz ile sektörde ayrışma politikası izlemeye devam edeceğiz.”

Türk Nippon’dan Konut Assistans Teminatında Bir Yenilik Daha

Türk Nippon Sigorta birçok ürünlerinde olduğu gibi konut ürününde de sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda assistans teminatlarında bir yenilik daha gerçekleştirdi. Kuru temizleme-halı yıkama, koltuk yıkama, kombi ve klima bakım tasarruf planına ek olarak evcil hayvan (pet) tasarruf planını da dahil ettiklerini açıklayan Pamukçu, sigortalıların her daim yanlarında olamaya ve ihtiyaçları doğrultusunda yeni ürün-ürün geliştirme süreçlerine devam edeceklerini belirtti.

AXA Sigorta

*Pandemide de Ek Hizmetlerle
Sigortalıların Yanında*

AXA Sigorta, uzaktan hasar tespiti, ücretsiz çekici hizmeti ile evden çıkmadan servislere araç transferi, dezenfeksiyon hizmeti gibi, salgın döneminde hayati önem taşıyan uygulamalarını müşterilerinin sosyal mesafe kurallarına uygun davranma çabasını desteklemek ve hasar kaynaklı karşılaşılabilecekleri kalabalıklarla daha az temas etmesini sağlamak amacıyla hızla hayata geçirdi.

AXA Sigorta, sigortalılarının hayatlarını kolaylaştıracak uygulamalarına pandemi döneminin zorlu koşullarında yenilerini ekledi. AXA Sigorta'nın pandeminin ilk günlerinden itibaren sigortalılarına araçlarının hasar onarımlarını güvenle gerçekleştirebilmeleri için sunduğu "Ücretsiz Çekici Hizmeti", AXA garantili servislerde onarım sonrası sunulan "Ücretsiz Dezenfeksiyon Hizmeti", online hasar ihbarı ve takibi imkânı ve konut hasarlarında uzaktan ekspertiz hizmeti gibi uygulamalar, sigortalıların güvenliği için ön plana alındı.

Pandeminin ilk günlerinden itibaren müşterilerinin virüsten etkilenmeden, araçlarının hasar onarımlarını güvenle gerçekleştirebilmeleri için AXA Sigorta tarafından sunulan "Ücretsiz Çekici Hizmeti" doğrultusunda talep eden müşterilerin araçları istedikleri adresten çekici ile teslim alınıp, onarımları tamamlandıktan sonra müşterilere teslim edilebiliyor.

AXA Garantili servislerde sunulan hizmet kalitesi COVID-19 döneminde artan hijyen ihtiyacını karşılamak amacı ile titizlikle sağlıyor. Servislerde onarım sonrası sunulan "Ücretsiz Dezenfeksiyon Hizmeti" ile sigortalıların sağlığının korunmasına katkıda bulunulması hedefleniyor.

AXA sigortalılar ayrıca "Anında Hasar Bildirimi" yapabildikleri AXA web sitesi ve AXAFit uygulaması ile evrak ve fotoğraflarını zaman ve mekan bağımsız olarak yükleyerek hasar aşamalarını kolaylıkla takip edebiliyorlar.

Konut Hasarları için Uzaktan Ekspertiz

AXA Sigorta, oto dışı hasar dosyalarında da özellikle konut branşında pandemi süreci ile birlikte uzaktan ekspertiz hizmetine ağırlık veriyor. Hasar ihbarı ile birlikte eksperler sigortalılara telefon ile ulaşarak, hasar süreçlerini uzaktan yönetiyor.

Yine konut sigortalarında sigortalının talep etmesi halinde polise kapsamına giren hasarın giderilmesi için onarımcı hizmeti verilebiliyor. COVID-19 önlemleri kapsamında onarımcı firma sigortalıların evine, maske ve tulum giymek, yanında dezenfektan taşıyarak hijyen kurallarına uygun şekilde hazırlanarak gidiyor ve hasar onarımlarını gerçekleştiriyor.



*Demir Sağlık ve Hayat Sigorta
Genel Müdürü*

*Viktor
Hodara*

Türkiye’de sağlık sigortasının öncü şirketlerinden biri olan Demir Sağlık ve Hayat Sigorta’nın Genel Müdürü Viktor Hodara, pandeminin sigortacılık alanındaki etkilerinden ve şirket olarak aldıkları önemleri okuyucularımız için paylaştı. Hodara, “Türk sigortacılık sektörünün bu salgın döneminde çok başarılı bir sınav verdiğini, teknolojik altyapısının sağlamlığı sayesinde gerek evden çalışma ortamına hızla adapte olarak, gerek sigortalıların tüm ihtiyaçlarına anında cevap vererek bu dönemi mümkün olduğu kadar verimli geçirdiğini ve prim üretimini artırmaya da devam ettiğini söyleyebiliriz” şeklinde konuştu.

Şirketinizden söz eder misiniz? Şirketinizin kuruluşundan bugüne kadar olan hikayesini kısaca anlatır mısınız?

Türk sigorta sektörüne insan odaklı, memnuniyeti ön planda tutan ve kaliteli bir hizmet yaklaşımı getirebilmek adına 1995 yılında Demir Hayat Sigorta adıyla faaliyetlerimize başladık. Kurulduğumuz yıldan itibaren gerek bireysel gerek kurumsal müşterilerimize yenilikçi sağlık ve hayat sigortası ürünlerimizle hizmet vermeye devam ediyoruz. Butik servis anlayışımız, çözüm odaklı yaklaşımımız ve alanında uzman ekiplerimizin katkılarıyla özellikle sağlık alanında uzun yıllar boyunca pek çok uluslararası ve yerel firmanın ve bireysel sigortalılarımızın değişmez sağlık sigortacısı olmanın gururunu yaşıyoruz. 2016 yılının sonlarında yeni sermayedarımızın bünyesine girmemizle birlikte tüm süreç ve hizmetlerimizde daha hızlı, daha dijital ve daha yenilikçi olmak adına bir transformasyon sürecine girdik. Bunun devamında 2019 yılında yolumuza; yeni, pozitif, farklı, modern ve dinamik bir logoyla ve öncelikli faaliyet alanımız sağlık olduğundan “Demir Sağlık ve Hayat” ya da kısa adıyla “Demir Sağlık” olarak devam etme kararı aldık.

Türkiye genelinde 1800’den fazla anlaşmalı sağlık kuruluşu ile çalışıyoruz. Sağlıklı bir bütün olarak ele alarak, bir sigorta şirketinin ötesine geçmeyi hedefleyen Demir Sağlık ekibi olarak, en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimizle birlikte sigortalılarımız için var gücümüzle çalışıyoruz. Modern yaklaşım ve teknolojileri, ürünlerimiz ile birleştirerek öncü olmayı seviyor; sahip olduğumuz 26 yıllık deneyimimizle bireysel ve kurumsal sigortalılarımızın yaşam kalitesini yükseltmeye tüm hızımızla devam ediyoruz. Sigortacılıkta ezber bozan esnek ürünlerimizle sektördeki öncülüğümüzü sürdürürken, geniş network ağımla da tüm segmentlere yönelik stratejiler geliştiriyoruz.

Şirket olarak sizler için dönüm noktaları neler oldu? Hangi yönetim modelini uyguluyorsunuz?

2019 yılını bir dönüşüm yılı olarak görüp hem satış kanalları hem de tüm süreçlerde geliştirdiğimiz teknolojimizle değişim sürecinin

içerisine girdik. Ana işimiz olan sağlık sigortacılığında Özel Sağlık ve Tamamlayıcı Sağlık gibi temel ürünlerin yanı sıra, Yabancı Sağlık, Seyahat Sağlık, Acil Sağlık, Kritik Hastalıklar gibi sağlığın her alanında yeni ürünler ve kanallar geliştirerek, atılım yaptığımız bir yıl oldu. Bu çalışmalarını yaparken dijital tarafı da unutmadık, teknolojik altyapımızı geliştirmeye devam ettik. Bu bağlamda özellikle kapsam ve içerik olarak daha basit ve pratik sigorta ürünlerinin online satışlarında artış yaşanacağı öngörüsüyle dijital dönüşüm sürecine de girdik. Yönetim modeli olarak yalnız bir organizasyon yapımız var, paylaşımcı ve hızlı karar alabilen bir ekibiz.

Sigortasının öncü şirketlerinden biriyiz. Hayat ve Ferdi Kaza sigortası ürünlerimiz de mevcut, ancak ağırlıklı olarak sağlık sigortalarına odaklanıyoruz. Vermiş olduğumuz butik, ayrıcalıklı kurumsal ve bireysel sigorta hizmetleriyle, sigortalılarımızın yaşam kalitesini artırmayı hedefliyoruz. Ürünlerimizi hayata geçirirken ihtiyaçları ve beklentileri gözetiyor, bu doğrultuda ürünler geliştiriyoruz. Sağlığı bir bütün olarak ele alarak, sigortalılarımıza sürdürülebilir bir müşteri memnuniyeti sunmak adına dünya ve ülke trendlerini takip ederek var gücümüzle çalışıyoruz.

Ürün gamınızdan söz eder misiniz? Sigortalılarımıza hangi imkanları sunuyorsunuz?

Ürünlerimiz temelde bireysel sağlık, grup sağlık ve hayat sigortaları olmak üzere gruplanıyor. Sağlık sigortalarımızın arasında Özel Sağlık Sigortası, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Seyahat Sağlık Sigortası, Yabancı Sağlık Sigortası, Tehlikeli Hastalıklar Sağlık Sigortası gibi temel ürünlerin yanı sıra, İki Can Hamilelik Sigortası, Cerrahi Hastalıklar Sigortası gibi sektörde benzeri olmayan inovatif ürünler de bulunuyor. Hayat sigortalarımız ise Risk ve Birikimli Hayat Sigortası ile Eğitim Sigortası’ndan oluşuyor. Bunun yanında Ferdi Kaza Sigortası da yapıyoruz. Grup sigortalılarında Grup Hayat Sigortası, Grup Sağlık Sigortası ve Grup Ferdi Kaza Sigortası bulunuyor.

Pandemiyle geçen 2020 yılı sizleri nasıl etkiledi? İş yapış şekillerinde değişimler ve piyasadaki dalgalanmalar göz önünde bulundurulduğunda şirket olarak nasıl aksiyonlar aldınız?

Pandemi nedeniyle yaşadığımız dönem alışılmışın dışında olsa da bu dönemde de sigortalılarımızın daima yanında olduk. Pek çok işletme ve sektör gibi sigorta sektörü de pandemi sürecinden etkilendi. Sağlık sigortalarında salgın hastalıklar kapsam dışı tutulmuş olmasına rağmen, ülkemizin kamu sağlık finansmanına destek olmak ve sigortalıların kendilerini güvende hissetmelerini sağlamak amacıyla salgın hastalık nedeniyle oluşan sağlık harcamaları jest olarak bu döneme özel teminat kapsamına alındı. Bu kapsamda bizler de, koronavirüs tedavi giderlerini hem özel sağlık hem de tamamlayıcı sağlık sigortasına dâhil ettik. Sağlık sigortasının önemi, yaşadığımız bu salgın hastalık nedeniyle daha belirgin olarak anlaşıldı. Bu nedenle gelecek dönemde özel ve tamamlayıcı sağlık poliçelerinin satışlarında talep artışının devam edeceğini düşünüyoruz. Tabii bu süreçte salgın hastalık giderleri için bir aktüeryal prim alınmamış olduğundan yapılan tazminat karşılımlarının şirket bilançolarını kısmen olumsuz etkilediğini ancak sigorta sektörü olarak güçlü sermaye yapımızla bu jest ödemesini yapmakta zorlanmadığımızı da belirtmek gerekir. Öte yandan pandemi döneminde diğer rutin işlemler için hastaneye gidenlerin sayısı azaldığından salgın dışındaki ödemelerimizde de bir düşüş yaşandı. Ancak bu geçici durum için pek çok şirket aktüeryal karşılık ayırmak durumunda kaldı.

Sağlığın diğer bazı branşlarına baktığımızda ise, geçtiğimiz dönemde salgın hastalık riski nedeniyle gerek yurt dışı ve gerek yurtiçi seyahatler ertelendi ya da iptal edildi, bu sebeple de seyahat sağlık sigortaları bu gelişmeden olumsuz anlamda etkilendi. Bu süreçte yurt dışından da ziyaretçi alımının kısıtlanması ya da ziyaretçilerin gelmemesi sebebi ile yabancı sağlık poliçe üretiminde de önemli düşüşler tespit edildi. Yenilemede yaşanan fiziki zorluklar nedeniyle prim üretimi de etkilendi ancak sektörde teknolojik altyapısı güçlü olan şirketler bu süreci başarılı bir şekilde yönetti ve yönetmeye de devam ediyor. Prim tahsilatlarında yaşanan gecikmeler de pandemi sürecinin bir diğer olumsuz etkisi olarak değerlendirilebilir. Genel bir değerlendirme yapacak olursak, Türk sigortacılık sektörünün bu salgın döneminde çok başarılı bir sınav verdiğini, teknolojik altyapısının sağlamlığı sayesinde gerek evden çalışma ortamına hızla adapte olarak, gerek sigortalıların tüm ihtiyaçlarına anında cevap vererek bu dönemi mümkün olduğu kadar verimli geçirdiğini ve prim üretimini artırmaya da devam ettiğini söyleyebiliriz.

Covid-19 ile birlikte ürün gamınızda değişiklikler yaşandı mı?

Pandemi süreci sadece iş yapış şekillerini değiştirmekle kalmadı, sigorta sektöründe yeni ürünlerin geliştirilmesine de öncülük etti. Pandemi döneminde sigortalılarımıza yönelik yaptığımız çalışmalarımızla da sigortalılarımızı memnun edebildik diyebiliriz. Bu kapsamda kullanımı oldukça artan uygulamalarımızdan biri online doktor hizmetimiz. Demir Online Doktor uygulamamızla sigortalılarımız, görüşecekleri doktoru kendileri seçebiliyor, ister görüntülü isterse de mesajlaşarak doktorlarıyla görüşebiliyorlar. Böylece, bu yoğun dönemde hem hastanelerdeki sağlık çalışanlarının yükünü azaltıyor hem de sigortalılarımızın sağlığını tehlikeye atmamış oluyoruz. Sigortalılarımız, 7/24 online doktor



danışmanlığı sayesinde internet erişimi olan her yerden doktor danışmanlık hizmeti alabiliyor. Mevcut sistemimizde 6 acil tıp, 1 pratisyen hekim, 1 aile hekimi bulunuyor. Kullanıcılarımızın yüzde 60'ı kadınlar, yüzde 40'ı erkeklerden oluşuyor. Sigortalılarımızın yüzde 64'ü mesajlaşmayı tercih ederken, yüzde 36'sının da görüntülü görüşmeyi tercih ettiğini tespit ettik. Son iki aydaki kullanıma baktığımızda ise 11 kat artış olduğunu görüyoruz. Memnuniyet oranı ise yüzde 87. Bunun yanı sıra, bazı ürünlerimize sadece Covid değil tüm salgın hastalıkları kapsayan teminatlar eklendi. Ayrıca bu dönemin getirdiği hızlı dijitalleşme anlayışının bir parçası olarak online satış ve hizmetlerimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

Sektörde rakiplerinize fark yarattığınız tarafınız sizce nedir?

Demir Sağlık olarak, sektörde yapılmayana yapmayı, denenmeyi denemeyi seviyoruz. Buna güzel bir örnek olarak İki Can Hamilelik Sigortası ürünümüzle hamilelik esnasında da sigorta yapabilen ilk sigorta şirketi olarak farkımızı ortaya koyuyoruz.

Doğum teminatı içeren tüm sağlık sigortaları hamilelikten 6 ay ila 1 yıl öncesinde yapılıyor, çünkü poliçelerde bekleme süreleri var. Ancak Demir Sağlık, 2017 yılında sektörde bir yenilik olarak hayata geçirdiği İki Can Hamilelik Sigortası'yla, hamilelik başladıktan sonra bile müşterilerine sigorta yapılabilmesine imkân sunuyor. Herhangi bir bekleme süresi olmadan, hamileliğinin 9'uncu ayında dahi müşterimiz sigorta yaptırılabilir ve sigortasını anlaşmalı kurumlarda kullanılabiliyor. Sektörde buna yakın bazı ürünler görülsede tamamen sigortalıların ihtiyacına göre tasarlanan İki Can Hamilelik Sigortası, gerek hemem hemen tüm hastaneleri kapsayan geniş kurum ağı gerekse de pratik uygulaması bakımından bu alanda benzersiz bir ürün olarak tüm ezberleri bozuyor. Sağlık sigortasında geniş bir ürün yelpazesi sunan Şirketimizin Smart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yatarak tedaviye ek olarak ayakta tedavi limiti 1, 2 ve 3 olmak üzere müşteriye farklı seçenekler sunuyor. İsteğe bağlı seçilmesi, ihtiyaç odaklı ve esnek bir ürün olmasıyla da fark yaratıyor. Ekonomik ve ayakta tedavisi sınırlı bir ürün olduğu için asistans hizmetleri de bu ürüne değer katıyor. Asistans hizmetleri; mini check-up, online doktor, diş ve göz paketlerini içeriyor. Özel Sağlık Sigortası, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Tehlikeli Hastalıklar gibi temel ürünlerin yanı sıra, sağlık sigortacılığının farklı alanları olan Yabancı Sağlık ve Seyahat Sağlık gibi alanlarda da hızla büyüyen Demir Sağlık, sektörün öncü şirketlerinden biri konumunda bulunuyor. Türkiye genelinde yaygın anlaşmalı kurum ağı ile dikkat çeken Yabancılar için Sağlık Sigortası'nın, yatarak ve ayakta tedavi ile küçük müdahale teminatları bulunuyor. Sigorta aynı zamanda ikamet başvurusunda şart olan sağlık sigortası tanımına da tamamen uyuyor. Seyahatlerde beklenmedik risklere karşı geniş koruma sağlayan Seyahat Sağlık Sigortası da sigortalılara tam güvence sunuyor.

Şirket çalışanları ve ailelerine yönelik Grup Sağlık Sigortası, Grup Hayat Sigortası ve Kurumsal Ferdi Kaza Sigortası ürünleriyle meslek birliği ve yazılım şirketi gibi sektörlerde hizmet veren Demir Sağlık, özellikle online market uygulaması motor kuryelerine yapılan Ferdi Kaza sigortası ile de sektördeki rakiplerinden farklılaşıyor.

Dijital ve inovasyon işinizde ne kadar önem taşıyor, bu alanda ne gibi çalışmalarınız var? Önümüzdeki dönemde dijitalleşme stratejileriniz neler?

Pandemi döneminde pek çok şirket hizmetlerini online olarak sunmaya başladı. Biraz da zorunluluktan başlayan bu süreç, aslında e-ticaret açısından şirketleri birkaç yıl ileri götürdü. Koronavirüs gibi bir hastalık olmasa işini geleneksel yollarla yapmaya devam edecek kurumlar kendilerini birden dijital dönüşümün içinde buldu. Dijitalleşme yolunda adım atan sektörlerden biri de sigorta sektörü oldu. Daha önceleri bu alanda kısmi ilerleme kaydedilmişken pandemi dönemiyle birlikte sigorta sektöründe de adımlar hızlanmaya başladı. Dünyada ise sigorta sektörü dijitalleşmede epey yol katetmiş durumda. Insurtech olarak ifade edilen ve sigortacılık alanında çalışan start-up'ları diğer sigorta şirketlerinden ayıran en önemli özellikler, hızlı ve çevik olmaları, yalın bir yapıya sahip olmaları, inovatif iş modelleri ile fark yaratmaları, sigortaya yakın olmaları ve teknolojiyi iyi kullanma olarak sıralanabiliyor.

Koronavirüs ile birlikte online alışverişin vermiş olduğu rahatlık, online alışverişin toplam alışverişteki payını artırdı. Bununla beraber online hizmet veren firmaların riskleri ve buna bağlı olarak sigorta ihtiyaçları da artacak. Bu noktada siber sigortalar başta olmak üzere terzi usulü ve kuruma özel sigortalara olan talebin artacağı öngörülmektedir. Biz de Demir Sağlık olarak ürünlerimizi dijital-

leştirmeye devam ediyoruz. Kısa süre içerisinde Seyahat Sağlık Sigortası ve Türkiye'de büyük ilgi gören İki Can Hamilelik Sigortası ürünlerimizi websitemizden online olarak satın alabilecekleri şekilde müşterilerimizin hizmetine sunduk. Önümüzdeki dönemde, Tamamlayıcı Sağlık ve Acil Sağlık Sigortası'nı da online satışa açmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Dijitalleşme projelerimiz tüm hızıyla devam ediyor ve uçtan uca sigortalı odaklı çözümler üzerinde projeler geliştirmeyi sürdürüyoruz.

Büyüme planlarınız var mı varsa bizimle paylaşır mısınız? Büyüme konusunda şirket olarak nasıl bir yol haritası izliyorsunuz? Önümüzdeki dönemlerde başka sektörlerde yatırım düşünüyor musunuz?

Türkiye'de sağlık sigortasının öncü şirketlerinden biri olarak çeşitli ürünlerimizle sigortalılarımızın yanında olmayı sürdürüyoruz. Sağlık sigortacılığın tüm alanlarında iddialıyız ve ciddi büyüme hedeflerimiz var. Amacımız, yenilikçi, pratik ve ihtiyaca yönelik ürün ve hizmetlerimizle henüz sigortayla tanışmamış vatandaşlarımızı da dahil olmak üzere sigortalı sayımızı ve prim hacimimizi hızla arttırmak, bunu yaparken de hem sigortalılarımızın hem acentelerimizin hem de şirketimizin kazançlı çıkacağı iş modelleriyle her kesim için katma değer yaratmak ve sürdürülebilir bir karlılıkla büyümeyi devam ettirmek. Bu kapsamda örneğin çeşitli meslek gruplarına özel tekliflerimizle herkesin sigortalı olabilmesi için çalışmalarımız var. Demir Sağlık olarak hedefimiz yapılmayı yapmak, daha çok insanı sigortayla tanıştırmak halkın sağlık sigortacısı olmak. Bunu yaparken de sigortalılarımızın beklenti ve ihtiyaçlarını gözeten hareket ediyoruz. 2021 yılında da yeni ürün ve hizmetleri hayata geçirmeye devam edeceğiz.

2021 ajandanızda hangi konu başlıkları üzerinde duruyorsunuz? Bu yıl firma olarak hedefleriniz nelerdir?

2021'de sektörün en önem vereceği konuların başında dijitalleşme yer alacak. Pandemide insanların evden çıkmak istememesi ve hizmetleri dijital ortamda almayı tercih etmesiyle pek çok sektör kendini bu yönde geliştirmeye başladı. Bu zaten teknolojinin gelişmesiyle nihayetinde varılacak bir nokta idi ancak pandemi bunu hızlandırdı. Sigorta sektörü için de aynısı geçerli. Biz sigortalılarımızla görüşmelerimizi ağırlıklı olarak yüz yüze yaparken bu dönemden sonra belli başlı ürünleri dijital ortamda sunabileceğiz. Yaşadığımız bu süreçte hem poliçe satışı ve yenilemesinin hem de satış sonrası hizmetlerin uzaktan erişimle sorunsuz bir biçimde yönetilebildiğini gördük. Ayrıca dijital satış kanallarının devreye girmesiyle online poliçe satışları da arttı. Bu nedenle 2021 beklentileri arasında hem Demir Sağlık'ın hem de sektörümüzün dijitalleşmesi için önemli adımlar atılması var. Aynı şekilde sunulan hizmetlerde de dijitalleşmenin önemi artmaya devam edecek, örneğin Demir Online Doktor uygulamamızı farklı branşları da ekleyerek geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu yıl en önemli hedeflerimizden biri de acentelerimiz ve iş ortaklarımızla birlikte çok çeşitli proje ve işbirlikleri gerçekleştirmek. Daha önce de kanıtladığımız gibi hızla proje üretebilen, bize gelen fikir ve önerilere hızla cevap verebilen bir şirketiz ve bu özelliğimizi 2021 yılında da kullanmaya devam etmeyi hedefliyoruz.

Corpus Sigorta “Önleyici Sigortacılık” Modelini Hayata Geçiriyor!



“İki yüz yıllık” köklü bir sigortacılık geleneğinin “çeyrek asrı” aşan bir uzantısı olarak faaliyet gösteren CORPUS Sigorta’nın, 30. Yılında yani bundan 2 yıl önce Maher Holding bünyesine katılarak Kurumsal ve Endüstriyel Sigortacılık alanında yenilikçi çözümler üretmek üzere yenilendiğini belirten Ahmet Yaşar “Bugün 32 yaşında, “corporate – kurumsal” kelimesini de adında barındıran genç ve deneyimli bir sigorta şirketi olan CORPUS, sigortalılarına sadece risk transferi değil, risk yönetimi hizmetleri ile “önleyici sigortacılık” yaklaşımını da bir bütün olarak sunmaktadır” dedi.

“Kurulduğu günden bu yana farklı sektörler için özel çözümler üreterek, hızlı ve verimli bir çalışma modelini benimseyen Corpus Sigorta bu yıl üretimde yüzde 20’lik bir büyüme oranına ulaştı. Sektörün üzerinde büyüme diyebilirim” şeklinde konuşan Ahmet Yaşar, “Corpus Sigorta’nın endüstriyel, kurumsal, ticari alanlarda ciddi çözümler oluşturabilen bir sigorta şirketi olduğunun altını çizerek sözlerine şöyle devam etti:

“Corpus Sigorta ‘Önleyici Sigortacılık’ Yapacak”

“Corpus Sigorta sadece gerçekleşen risklerin zararlarını tazmin etmek üzere hizmet sunan bir sigorta şirketi değil. Türkiye’de “Önleyici Sigortacılık” dediğimiz yeni bir konsepti ve kavramı hayata geçiriyoruz. İş insanlarımızın yatırımlarını ve sahip oldukları varlıkları korumak, olası riskleri tespit ederek önlemek ve yine de risk gerçekleşirse zararını tazmin etmek üzere bütünsel bir Corpus Sigorta Önleyici Sigortacılık modeli uygulamaya başlıyoruz. Yani risklerin öncesi de sonrası da bize ait.”

“Çok Donanımlı Bir Ekibe Sahibiz”

“Biz grup olarak fırsatları değerlendiren bir yapıdayız. Hızlı kararlar alarak piyasa koşullarına da hızlı ayak uydurabiliyoruz. Corpus Sigorta kurumsal ticari ve endüstriyel alanlarda ciddi bir kapasitesi var ve bunu bir buçuk yıldır görmeye başladık. Hem profesyonel çözümleri hem de terzilikimi ürünleriyle hizmet sunmaya başladı. Çok donanımlı bir ekibe sahibiz. Biz sigortacılık grubumuzu faaliyete başlatırken hep şunu söyledik; “Şirket yeni, biz değiliz.” Şirketimizin yeni olması bizim profesyonel olmamızı engellemiyor. Bizler gerçekten konularında uzman, çok sayıda alternatif çözümler üretebilecek, farklı bakış açılarına sahip ama işlerini iyi bilen profesyonellerden oluşan bir ekibiz.”

“Kendi Yazılımlarımızı Üretmemiz Konusunda Altyapımızı Geliştiriyoruz”

Ahmet Yaşar, Corpus Sigorta’nın birçok açıdan farklı özellikler ile ön plana çıktığını belirterek, Maher Holding olarak teknoloji ve dijitalleşme konusunda da farklı bir bakış açısına sahip olduklarının altını çizdi. Corpus Sigorta’nın dijitalleşme stratejilerinden bahseden Yaşar, “Corpus Sigorta teknolojiyi farklı kullanıyor. Teknolojiyi kullandığımız nokta daha çok risk yönetimi. Belki henüz araçlarımıza teknolojik tarafımızı çok fazla yansıtamadık. Çünkü bireysel ürünlere sahip değiliz. Her bir riske, her bir projeye özel sözleşmeler yaratıyoruz. Ama Corpus tarafında da yatırımlarız hala devam ediyor. Hem risk yönetimi, hem risk mühendisliği hem de sigortalılarımıza ve araçlarımıza sunacağımız çözümler açısından yakında orada da değişik sürprizlerimiz olacak. Kendi yazılımlarımızı üretmemiz konusunda da tecrübemizi ve altyapımızı geliştiriyoruz” dedi.

Doğa
sigorta

İLE
SAĞLIĞINIZ GÜVENDE



TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTAMIZ

COVID-19
TEDAVİLERİNDE DE
YANINIZDA

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00

Hekim Sorumluluk Sigortası Kapsamında, Hekimin Özen Yükümlülüğünün Değerlendirilmesi

Av. Mustafa Aksaraylı
Miran Legal Kurucu Avukatı

Son dönemde hasar dosyasında artış görülen poliçe türlerinden biri de, Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası, daha bilinen ismiyle hekim mesleki sorumluluk sigortasıdır. Söz konusu poliçeden kaynaklanan uyumsuzlukların birçoğu hekimin görevini yerine getirirken gerekli özeni göstermemesi ve bunun akabinde hastada bir zararın oluştuğu iddiasıyla ortaya çıkmaktadır.

Hekimin özen yükümlülüğünün sınırlarını çizebilmek için; öncelikle hasta ile hekim arasındaki ilişkinin türünü ve kapsamını belirlemek gerekmektedir. Türk Hukuk doktrininde ve Yargıtay'ın yerleşik içtihatlarında, sadece estetik bir amaca hizmet eden tıbbi müdahaleler dışında, hasta ile hekim arasında bir vekalet sözleşmesi ilişkisi kurulduğu genel kabul görmektedir. Vekalet sözleşmesi, Borçlar Kanunu'nda tanımlanmış olup; söz konusu sözleşmede vekil, vekalet verenin bir işini görmeyi veya bir işlemi yapmayı üstlenmektedir. Vekil, işin görülmesi veya işlemin yapılması sırasında üstlendiği işi özenle takip etmelidir. Kanun koyucu, "özen" ibaresinin çerçevesini çizerken, işin görülmesi sırasında benzer alanda iş ve hizmeti üstlenen basiretli bir vekilin göstereceği davranışları esas almaktadır. Vekalet sözleşmesi ilişkisinde dikkat edilmesi gereken bir diğer husus da vekil, yapmış olduğu işin veya vermiş olduğu hizmetin sonucunu garanti etmez. Vekil sadece, iş yapılırken veya hizmet verilirken özen yükümlülüğü çerçevesinde hareket edeceği taahhüdünde bulunur.

Yukarıda anlatılanlar ışığında hasta ile hekim arasında kurulan vekalet ilişkisinde hekimin görevi, yapılacak işlemin sonuçlarını garanti etmek değil; yapılacak işlemi, gerekli özen yükümlülüğünün gerekliliğine uygun olarak yapmaktır. Bu kapsamda hekim, her ne kadar yapacak olduğu işlemin sonucunu garanti etmese, en son tıbbi ve teknolojik gelişmeler ışığında, dünya literatüründe kabul gören standartlar çerçevesinde işlem yapmakla yükümlüdür. Vekalet ilişkisinde hekimin sorumluluğu, sonuçtan bağımsız olarak ancak belirtilen standartlarda işlem yapılmaması sebebiyle özen yükümlülüğünün yerine getirilmemesi sonucunda, bir zararın meydana gelmesi ile ortaya çıkmaktadır.

Hekimin özen yükümlülüğünün ihmali, en çok tıbbi komplikasyon ile karıştırılmaktadır. Tıbbi komplikasyon, genel itibarıyla yapılan tıbbi işlemin sonucunda, tüm gerekli önlemlerin alınmasına rağmen ortaya çıkma ihtimali tıp literatürü tarafından kabul edilmiş risklerin genel adıdır. Burada vurgulanması gereken en önemli husus, tüm gerekli önlemlerin alınmasına rağmen, riskin ortaya çıkmasıdır. Yukarıda da anlatıldığı üzere hekim, özen yükümlülüğünü güncel tıbbi standartlara göre yerine getirmiş ve hastaya yapılan müdahale sonucunda ortaya çıkması muhtemel olumsuzluklara ilişkin tüm önlemleri almasına veya alınan tüm önlemlere rağmen riskin ortaya çıkmasından sonra da, riski ortadan kaldırmak için gerekli müdahaleleri yapmasına rağmen, başarısız olmuş ve hastada bir zarar meydana gelmişse; bu durumda özen yükümlülüğünü ihmalinden değil tıbbi komplikasyondan söz edilmelidir.

Yukarıda da anlatıldığı üzere, hekim tıbbi müdahalenin sonucu ile ilgili bir garanti vermemektedir. Bu nedenle hekimin üzerine düşen özen yükümlülüğüne uygun davranmasına rağmen, hastada bir zararın meydana gelmişse, burada hekimin kusurundan ve zarar ile kusur arasındaki illiyet bağından söz edilemez. Bu kapsamda da oluşan zarardan, hekim veya hekimin sigortacısı sorumlu tutulamaz.

“İlk sigorta poliçesi olarak kabul edilen mukavele 23 Ekim 1347 tarihini taşımaktaydı ve İtalya’ nın Cenova Limanı’ ndan Mayorka’ ya “Santa Clara“ adlı geminin yükünü temin etmek amacıyla düzenlendi. İlk sigorta şirketi de 1424 yılında, yine Cenova şehrinde kuruldu.”

“

GERİ DÖNÜŞÜME DESTEK GELECEĞE DESTEKTİR

Covid-19 pandemi sürecinde, global ölçekte, maske, eldiven, önlük, tek kullanımlık torba, koruma elbisesi ve dezenfeksiyon kabı gibi plastik atık miktarında anormal artışlar oldu. Covid-19 pandemi süreci tek kullanımlık plastikleri kullanımını arttırdı, hatta teşvik etti. Dünyada her gün milyonlarca adet tek kullanımlık maske, eldiven ve plastik torba kullanılmaya başlandı.

18-24 Nisan tarihleri arası tüm dünyada Geri Dönüşüm Haftası olarak kutlanıyor. Bizler de Sigorta Life ailesi olarak bu ay geri dönüşümün önemine dikkat çekmek ve farkındalık yaratmak için geri dönüştürülmüş kağıtlardan elde edilen Kraft kapak ile sayımızı çıktık.

Yaşanılabilir dünya için geri dönüşümü hep birlikte destekleyelim.

”

