

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®

SAYI 15 | ARALIK 2021

sigortalifedergi.com • 30 TL



*"Halkımıza
kara gün
dostu olduk"*

Atilla Benli
TSB Başkanı



*Sağlınızı güvence altına alın,
hayata güvenle bakın.*

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI



**Türkiye
Sigorta Birliği**

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

KOMBI
BAKIMI

KLİMA
BAKIMI

HALI
YIKAMA

EVİM
EVİM
quick
EVİM

TIYATRO.NET'TEN
2 TIYATRO BİLETİ!
3 MASAL
HEDİYE!

Evinizin güzelliğinin güvencesi, Quick Konut Sigortası.
Su baskınından kira kaybına, yangından elektronik cihaz
güvencesine kadar birçok alanda evinizi koruyan Quick
güzel, Quick'le eviniz her zaman güzel.



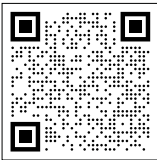
CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

Hastalıkta ve sağlıkta... Türkiye Sigorta tüm gücüyle yanınızda!

Her bütçeye uygun sağlık sigortası
Türkiye Sigorta'da!



0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

Bir yıl geride kaldı



Santra Marketing çatısı altında geçtiğimiz yıl Şubat ayında internet sitesini açtığımız ve Eylül ayında da basılı haliyle sigorta ve bireysel emeklilik sektörüyle buluşan Sigorta Life dergimiz, 14 sayı boyunca hem sektörün nabzını tuttu hem de farklı projelerle okurlarına sigorta bilincini aşılamak için çalıştı.

Kısa bir sürede sektördeki farkını ortaya koyan Sigorta Life'ın bir yıllık verilerine baktığımızda ise ortaya çıkan tablo bizi çok memnun etti. İnternet sitesindeki 141 bin 527 tekil tıklanma rakamı, Turkcell Dergilik, Turk Telekom e-deri ve dijitalbasin.com gibi dijital platformdaki toplam 53 bin 609 indirilme ile okurlarımızı sigorta sektörü ile buluşturduk.

Kısa zamanda ortaya çıkaran bu başarı; 14 sayı boyunca yaptığımız özel konsept kapaklarımız, editör arkadaşlarımızın hazırladığı özel haberler, sektörün en çarpıcı röportajları, Youtube ve Instagram'da gerçekleştirdiğimiz canlı yayınlarımız ve değerli markalarımızın destekleri ile birlikte oldu.

Aralık ayı ile birlikte koca bir yılı arkamızda bırakıyoruz. Sigorta Life ailesi olarak yılın son sayısı olan Aralık sayımızı tüm markalarımız ve okurlarımız için özenle hazırladık. Sigorta sektörünün en güncel konu başlıklarını, ekibimizin hazırlamış olduğu özel haber çalışmalarını ve bu ayki sayımızda kapak konuğu olan TSB Başkanı Sayın Atilla Benli'nin keyifli röportajını Sigorta Life Aralık sayfalarında bulabilirsiniz.

2022'yi yeni umutlarla beklerken,

Herkese sağlıklı bir yıl diliyorum.

İsmail Öztürk

Santra Marketing Kurucusu

İçin- deki- ler

10-11

HABER | “Artan sağlık harcamaları
TSS desteği ile yük olmaktan çıkıyor”

12

HABER | Fibaemeklilik acentelerin
dijital dönüşüm süreçlerini destekliyor

14-15

HABER | “BES, devlet katkısı ile birlikte
yeni rekorlara koşuyor”

16-17

HABER | “Nesnelerin Masumiyeti”
sergisinde Gulf Sigorta farkı

18

HABER | Bereket Sigorta'ya
yıl bitmeden 2 ödül daha!

20-22

HABER | Maher Holding'de
yeni yatırımlar yeni atamalar

23

LIFE | Bunları biliyor muydunuz?

24-25

HABER | Çocuklar ve gençler BES'e hareket getirdi

26

HABER | Ceyhan Hancıoğlu müşterileri dinliyor

28-32

HABER | Sektörden Kısa Kısa

34-35

HABER | RS Servis'ten Sektöre
10 Milyon TL'lik Yatırım!

36

HABER | “Sigorta sektörü istikrarlı şekilde büyüyor”

38-39

HABER | Türk Nippon Sigorta'dan
işyerinize özel KOBİ Paket Sigortası

40-41

HABER | ‘Metaverse’ ile siber sigortalarda
yeni bir dönem başlayacak

44-47

HABER | “30 milyon TL hasar rakamı ile
ciddi bir deneyime sahibiz”



48

HABER | Neova Katılım Sigorta'dan
girişim sermayesi yatırım fonu!

50-55

RÖPORTAJ | "Halkımıza kara gün dostu olduk"

56

HABER | AREX Sigorta'da Sertem Demir
genel müdür olarak atandı

58-61

LIFE | Kışın hazırlıksız direksiyona geçmeyin

62

HABER | 5 soruda konut sigortası

64-66

RÖPORTAJ | "“Gelecek 5 yıl çok hızlı geçecek”

68-69

HABER | Datça Masters Açık Su Yüzme Şampiyonası
Quick Sigorta sponsorluğunda gerçekleşti

70-71

HABER | Doğa Sigorta ile TSS'li olmak artık daha kolay

72-73

HABER | Türk sigorta sektörü istihdamını
geleceğe taşımak

74

HABER | Türkiye Sigorta üst yönetimi
strateji toplantısında buluştu

75

LIFE | MAPFRE Sigorta'ya PERYÖN'den anlamlı Ödül!

76

HABER | Sosyal medyanın en başarılı sigorta firmaları

78-80

LIFE | 5. nesil Range Rover yüzünü gösterdi!

82-83

HABER | Groupama'dan 'Herkes İçin Sağlık Sigortası'

84

LIFE | 600 milyon dolarlık
'dünyanın en büyük yatı'

70



ISSN

2717-9427

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Genel Yayın Yönetmeni**

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

İçerik Editörü

Dilara Gürsoy

Grafik Tasarım

Aykut Ulutürk

Reklam Satış ve Yönetim

iletisim@sigortalifedergi.com

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Dr. İsmail Kızılbay

Dr. Yasemin Ulubay

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Marka Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / Bursa

Baskı Yeri

Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti

Abonelik

abone@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

www.sigortalifedergi.com

     | sigortalifedergi

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

www.santramarkeeting.com

**86-91**RÖPORTAJ | “Sektöre devrimsel
yaklaşımlar getiriyoruz”**92**

HABER | AgeSA'dan toplu ödemede hediye yağmuru

94HABER | Ana Sigorta Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası ile güvendesiniz**95**

LIFE | Kitap Önerisi: Ahmet Ümit-Kukla

96-97HABER | Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın, 2021 sonu
itibarıyla 2.5 milyon kişiye ulaşması bekleniyor**98-99**HABER | AXA Sigorta'dan Geleceğin Uzay Teknolojilerini
Şekillendiren Gençlere Destek**100**HABER | Montaj sırasındaki risklere karşı
Corpus Sigorta güvencesi**102**

HABER | Atlas Mutuel Sigorta ile zarardan kurtulun!

103HABER | NN Hayat ve Emeklilik NN Senin Mobilin'i
ve internet şubelerini yeniledi**104-105**HABER | Konut Sigortası, evlerdeki
güven ve huzurun anahtarı!**106-107**HABER | ‘Alışılmışın dışında’ hizmet sunmaya
devam edeceğiz”**108**HABER | GRI Geleneksel Tarım Sigortası ile
çiftçilerin yüzü gülüyor**109**

HABER | Şehrin Sigortacısı sektörle buluştu!

110-116

ALMANAK | Sigorta Life Almanağı

118

SÖZLÜK | Sigorta Sözlüğü

EDİ TÖR DEN



Hayatımız boyunca yaşamımızı, sevdiklerimizi ve maddi olarak varlıklarımızı etkileyen öngöremediğimiz riskleri güvence altına alan tek şey; sigorta. Öngörülemeyen risklere karşı tedbirler almak, riskin doğuracağı sonuçları minimize etmekte önemli bir rol oynamaktadır. Bu tedbirler günümüzde sigorta hizmet olarak gerçekleştirilebiliyor. Ülkemizde vatandaşlar sigortaya ihtiyaç olarak değil zorunluluk olarak bakıyor. Sigorta Life ekibi olarak ülkemizdeki sigorta bilincini paydaşlarımız ile birlikte daha üst seviyelere taşıyarak sektöre katkı sağlamayı amaçlayarak bu yola çıktık.

Bildiğiniz gibi bir yıl boyunca konsept kapaklarımız ile çıktığımız bu yolda geçtiğimiz aydan itibaren değerli sektör yöneticilerimizi kendi çizgimiz ile kapaklarımıza taşıyoruz. 2021 yılın son Sigorta Life'ın kapak konusu ise Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Sayın Atilla Benli oldu. Sektördeki tüm gelişmelerle ilgili sorulara içtenlikle cevap veren Benli, özellikle pandemi döneminde sigorta sektörü olarak Türk halkı için 'kara gün dostu' olduklarını söyledi. Türkiye sigorta sektöründeki tüm gelişmeleri ve yıl sonu değerlendirmelerini bu sayıda bulabilirsiniz.

Sigorta sektörüne dair hazırladığımız özel haberlerimiz, çarpıcı röportajlarımıza ve sigorta gündemine dair her şey ve daha fazlasını bu sayımızda bulabilirsiniz. Sigorta Life'a tüm seçkin kitabevlerinin yanı sıra Turkcell Dergilik, Türk Telekom e-dergi ve dijitalbasin.com üzerinden de ulaşabilirsiniz. Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere...

Sağlıklı kalın!

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com



*“Artan sağlık
harcamaları
TSS desteği ile yük
olmaktan çıkıyor”*

Pandemi ile birlikte sağlıklı olmanın değerini daha iyi anladığımız son 1,5 yıllık süreçte artan sağlık harcamaları mali giderlerde ek bir yük oluşturuyor. Konuyla ilgili konuşan **Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı**, “Giderek artan sağlık harcamaları COVID-19’dan kaynaklanan tedavi masrafları da dahil olmak üzere tamamlayıcı sağlık sigortalarının sağladığı geniş teminatlarla yük olmaktan çıkıyor” dedi.

PANDEMİ ile birlikte sağlığımızın değerini çok daha iyi anladığımız bugünlerde sağlık harcamaları da giderek artış gösteriyor. Dünya Sağlık Örgütü’nün 2021 raporuna göre Avrupa genelinde sağlık harcamaları ekonomiden daha hızlı bir büyüme oranı gösterirken bunun sonucu olarak sağlık harcamalarının GSYİH’deki payı %6,4’ten %7,5’a yükseldi. COVID-19 öncesi dönemde Avrupa’daki düşük-orta gelirli ülkelerin çoğunda cepten yapılan ödemeler kamu sağlık harcamalarından daha hızlı büyüdü. TÜİK tarafından yayınlanan ‘2019 Sağlık Harcamaları’ istatistiklerine göre toplam sağlık harcaması 201 milyar 31 milyon lira olarak gerçekleşti. Kişi başına sağlık harcaması 2018 yılında 2.030 TL iken, bu rakam 2019 yılında %19,9 artarak 2.434 TL’ye yükseldi. 2020 yılında hem sağlık hem de sosyal hayatın tamamına damga vuran ve etkisinin içerisinde bulunduğumuz 2021 yılında devam ettiği pandemi sürecinde sağlık harcamalarına yapılan tutarların daha da yükseleceği gündemde.

“Fark ücretleri teminat altında”

Sağlığın sadece pandemi gibi kriz dönemlerinde değil her dönemde en öncelikli konu olması gerektiğine dikkat çeken Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, “İçinde bulunduğumuz pandemi dönemi son 1,5 yılda bize öğretti ki; her şeyden önce güvence altına almamız gerekenlerin başında kendimizin ve sevdiklerimizin sağlığı geliyor. Sağlık harcamaları giderek artış göstererek mali giderlere ek bir yük oluştursa da bütçe dostu olan tamamlayıcı sağlık sigortaları gibi özel olarak geliştirilmiş sigorta ürünleri, SGK ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarından sigorta süresi içinde, poliçe özel ve genel şartları kapsamında sigortalının ödeyeceği fark ücretlerini teminat altına alarak sigortalılara güvence sağlıyor” dedi.

Covid-19 tedavi fark ücretleri de karşılanıyor

“COVID-19’dan kaynaklanan tedavi masrafları dahil olmak üzere tamamlayıcı sağlık sigortalarının sağladığı geniş teminat-

larla giderek artan sağlık harcamaları yük olmaktan çıkıyor” diyen Nihat Kırmızı, Doğa Sigorta olarak müşteri odaklı yaklaşımları ile sigortalılara güvence sağlamayı ilke edindiklerinin altını çizdi.

Bu kapsamda COVID-19’dan kaynaklanan tedavi fark ücretlerinin de Doğa Sigorta Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününün geçerli olduğu anlaşmalı özel hastanelerde poliçe teminatları çerçevesinde karşılandığını vurgulayan Kırmızı, “Türk sigorta sektörü pandeminin ilan edilmesiyle beraber ilerleyen süreçte başarılı bir sınav verdi. Doğa Sigorta olarak sigortalılarımızı ve sigortalı adaylarımızı zorlu süreçte yalnız bırakmayarak COVID-19’dan kaynaklanan tedavi fark ücretlerini de Doğa Sigorta Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününün geçerli olduğu anlaşmalı özel hastanelerde poliçe teminatlarına dahil ettik.

Ulaşılabilir fiyatlar ile her bütçeye hitap eden TSS ürünüümüz ile sadece yatarak tedavi ve yılda 6 ve 10 kez ayakta tedavi kullanım limiti dahil olan iki ayrı yatarak tedavi ürünüümüz ile toplam 3 adet plan sunuyoruz. Doğa Sigorta olarak; özel hastane ve doktor seçme imkanı, yenileme garantisi, kapsamlı diş paketi, check up paketi, mamografi ve PSA hizmetlerini de ücretsiz olarak sunuyoruz” şeklinde konuştu.

TSS’de %56 artış

Tamamlayıcı sağlık sigortalarında artan ivmeye dikkat çeken Kırmızı, “Sektör geneline baktığımızda 2021 Ağustos sonu verilerinde TSS özelinde prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %55,5 oranında artış yaşayarak 1 milyar 455 milyon liraya ulaştığını görüyoruz. Pandemi öncesinde TSS’nin tüm branşlar içerisindeki payı %1,6 iken pandeminin sağlık sigortaları özelinde yarattığı bilincin de etkisi ile birlikte 2021 Ağustos sonunda bu oran %2,8’e ulaştı.

Şirketimiz özelinde verileri incelediğimizde ise Doğa Sigorta olarak 2021 Ağustos sonunda sektör ortalamasının üzerinde bir artış kaydettik. Ağustos sonu TSS prim üretimimizi geçen yılın aynı dönemine göre %56,8 oranında artırarak 23 milyon liradan fazla prim üretimi kaydettik” dedi.



Dijitalleşen acentenin operasyon yükü azalıyor, müşteriye daha çok zaman kalıyor

Fibaemeklilik acentelerin dijital dönüşüm süreçlerini destekliyor

FİBAEMEKLİLİK, acente kanalında 2021 performansa ilişkin değerlendirmeler yaparken 2022 yılı hazırlıkları kapsamında gündemdeki konuları da paylaştı. Acentelerinin dijitalleşmesi için çalışan ve bu kapsamda acentelerine pek çok destek sunan Fibaemeklilik, yenilikçi ürün ve hizmetleriyle de acentelerin müşteri ihtiyaç ve beklentilerini karşılamasını sağlıyor.

Özellikle pandemi döneminde dijitalleşmenin öneminin daha net ortaya çıktığını belirten Fibaemeklilik Satış Kanalları Birim Müdürü Erhan İleri şunları ifade etti: “Fibaemeklilik olarak acentelerimizin kendi web sitelerinden satış yapabilecekleri online satış alanları açıyor, müşterilerine sundukları ürünleri müşterileri ile yüz yüze gelmeden imzasız satış sürecimiz sayesinde hızlı üretim yapabilme imkanı veriyoruz. Acentelerin de dijitalleşmesini ve kendi kanallarında güçlenerek büyümesini önemsiyoruz.

Bu alanda yaptığımız yatırımların meyvesini pandemide almaya başladık; acentelerimiz bu dönemde satışlarını uzaktan yapabildiler. Üretim ve bakım sürecinde sunduğumuz hızlı ve kolay çözümler zamanlarını daha çok satışa ve müşteriler ile iletişime ayırmalarına destek oldu. Müşterilerinin sözleşmelerinin fon yönetimini portföy yönetim şirketlerine devrederek operasyonel yüklerini azaltırken müşterilerinin de değişken önerilerde anlık fon değişimi yapabilmelerini sağladılar. Acentelerimiz

müşterilerinin ihtiyaç ve beklentilerini karşılayacak fon çeşitliliği ile müşteri ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunabildiler. Hizmetlerimizle ve müşteri ihtiyaçlarına yönelik geliştireceğimiz ürünlerle acentelerimizi bir adım öne taşımak için çalışmaya devam edeceğiz.”

2022 için satış platformunun güncelleme çalışmalarını tamamlamak üzere olan Fibaemeklilik, raporlama ve takip gibi noktalarda da yapacağı yeniliklerle acenteleri daha da güçlendirmeyi hedefliyor.

Acenteler üretim ve kârlılığa göre ödüllendiriliyor

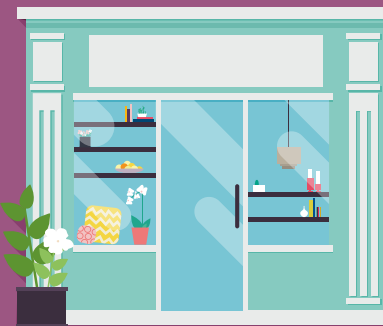
Fibaemeklilik, acente segmentasyon sistemi ile acentelerini hem satışlar hem de müşterilerine verdikleri hizmetler doğrultusunda ödüllendiriyor. Ödül alma kriterleri şeffaf bir şekilde belirlenerek, tüm acentelerin ödül almak için çalışması teşvik ediliyor. 2021 kapanırken acentelerinin yılı hangi segmentasyonda tamamlayacaklarını merakla beklediklerini belirten İleri, “Acente segmentasyon yapımız üretime ve kârlılığa dayalı ve buna bağlı olarak da avantajlar sunan dinamik bir yapıda kuruldu. Üretim ve gelişime bağlı acente segmentasyonumuz ile fark yaratan ve lider acentelerimizi izliyoruz. 2022 ödülleri de şimdiden hazırlıyoruz” dedi.



Türk Nippon Kobi Paket Sigortası ile

işletmenizin ihtiyaçlarına göre
farklılaşan kapsamlı teminatlarla;
iş yerinizi, makinelerinizi, elektronik cihazlarınızı,
kıymetli varlıklarınızı ve daha fazlasını

*güvence altına
alıyoruz!*



Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli:

*“BES, devlet katkısı
ile birlikte
yeni rekorlara
koşuyor”*



TÜRKİYE Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, BES ve OKS'de 200 milyar TL fon büyüklüğünün aşılması-nın sektöre büyük heyecan yaşattığını belirtti. Benli: “Özel emeklilik sistemi, ülkemizde tasarruf bilinci-nin artmasında önemli bir yere sahip. Sistem için önemli bir eşik olan 200 milyar TL fon büyüklüğü ile 13 milyon katılımcı sayısının yıl bitmeden aşılmasının mutluluğunu yaşıyoruz. Yeni rekorlara koşarken, devletimizin %25 oranındaki katkısı ise sisteme olan güvenin en önemli teminatı.”

Türkiye sigorta sektörünün rehber kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Başkanı Atilla Benli, 31 Ekim 2021 tarihli Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) verisine göre gelineen seviyelerin gurur ve mutluluğunu yaşadıklarını belirtti. Özel emeklilik siste-minde 2021 yılı bitmeden iki önemli hedefe ulaşıldı. Sistemde fon büyüklüğü 200 milyar TL'nin üzerine çıktı. 2013 yılından bu yana uygulanan 'devlet katkısı', 2017 yılında başlayan 'otomatik katılım' ve yalnızca 5 aydır uygulanan '18 yaş altına BES'in oluşturduğu ilgi ile birlikte 13 milyon katılımcı sayısı aşıldı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, özel emeklilik sisteminde hedef olarak görülen seviyelerin aşılmasına yönelik açıklamalarda bulundu:

“2003 yılında ülkemiz finans sistemine dahil olan BES'in 18 yıl sonunda bizler için çok önemli görülen 200 milyar TL fon büyüklüğünün aşılması bizleri gururlandırdı” diyen Benli, ulaşılan bu seviyenin ‘yeni rekorlar’ için önemli bir motivasyon kaynağı olacağını söyledi. Benli: “2013 yılından bu yana uygulanan ve dün-yanın hiçbir yerinde olmayan %25 oranındaki devletimizin doğ-rudan desteği ve 18 yaş altına BES imkanları ile birlikte katılımcı sayılarının hızla artması bir diğer önemli gelişme. OKS ile birlikte toplam katılımcı sayısının 13,1 milyona ulaştığı özel emeklilik sis-teminde, üçüncü basamak olarak adlandırılan BES'te de katılımcı sayısının 7 milyonu aşması ise vatandaşlarımızın sisteme olan güveninin en dikkat çeken göstergesi.”

“2022 yılında yeni rekorlar bizleri bekliyor”

TSB Başkanı, BES'in ilk yıllarında uzak bir hedef olarak görülebilecek seviyeye yaklaşık 18 yılda ulaşılabilmesinde, ‘devlet katkısı’nın büyük bir itici güç olduğunu vurguladı. Benli: “15 şirketimiz, katılımcılarına en iyi hizmeti vermek için yoğun bir şekilde ve büyük bir özveriyle çalışıyor. Devletimiz ise teveccühlerini bizlere her zaman hissettiriyor. 13,1 milyon katılımcı sistemden faydalanırken artık şunu çok net görüyoruz ki, BES ülkemizin her köşesinde bilinir düzeyde ve finans sistemimiz içinde en güvenilirl tasarruf araçlarından biri konumuna ulaştı. Bu nedenle heyecanımız büyük ve 2022 yılında yeni rekorlar bizleri bekliyor.”



5 ayda 100 binden fazla çocuğumuz sisteme dâhil oldu

BES'e son dönemde artan ilgide, 18 yaş altı çocuklar için sisteme dâhil olma imkânı tanınması itici güç oldu. 5 ay gibi kısa zamanda 18 yaş altında 102 bini aşan çocuk sisteme girdi. Böylece yaklaşık 107 milyon TL fon büyüklüğü ve 15 milyon TL devlet katkısına ulaşıldı. 31 Ekim 2021 tarihli EGM verisine göre; BES'te 7 milyon katılımcı, OKS ile birlikte toplam 13,1 milyon katılımcı sayısı aşıldı. 2013 yılında başlayan %25'lik devlet katkısı, 2017 yılında hayata geçirilen OKS ve son olarak Haziran ayında 18 yaş altı çocukların da sisteme dâhil olabilmeleriyle toplam fon büyüklüğünde 202 milyar TL'ye ulaşıldı. 31 Ekim 2021 tarihi itibarıyla toplamda ulaşılan 202,2 milyar TL fon içinde devlet katkısı tutarı 23,7 milyar TL'yi aşarken, 2021 başından bu yana fon büyüklüğünde 32 milyar TL, katılımcı sayısında da 519 bin kişilik artış yaşadı.



“Nesnelerin Masumiyeti” sergisinde Gulf Sigorta farkı



ÇAĞDAŞ sanatçılardan Dilek Yalçın'ın, tuval çalışmalarında masumiyet kavramını yansıtmaya çalıştığı, pandemi sürecinde ürettiği eserlerden oluşan “Nesnelerin Masumiyeti” adlı ilk kişisel sergisi, Tophane-i Amire Kültür ve Sanat Merkezi'nde 15 Kasım tarihinde sanatseverlerle buluştu. Etkinliğe katılan eserler ise Gulf Sigorta tarafından sigortalandı.

İlk kişisel sergisi “Nesnelerin Masumiyeti”ni sanatseverlerin beğenisine sunacak olan Dilek Yalçın, pandemi sürecinde yaşanan kapanma dönemlerinde ürettiği resim, enstalasyon ve heykel-

leri kapsayan Gulf Sigorta tarafından sigortalanmış yaklaşık 130 eserden oluşan seçkinin yanı sıra bir adet de NFT (değiştirilmesi mümkün olmayan dijital varlık) eser sergilendi.

Kapanma olarak tanımladığı dönemde yarattığı eserlerden oluşan “Şeylerin Masumiyeti” serisiyle içsel olanı dışa vurmayı, dışarda olanı ise içeri almayı amaçlayan Dilek Yalçın, aynı zamanda mültecilik ve pozitif ayrımcılık konusunu işlediği “Survivor” isimli enstalasyon ve heykel çalışmalarını da sergi kapsamında sanatseverlerle buluşturdu.



Sanat alanına olan tutkusunu London University of Arts'ta resim alanında yüksek lisans yaparak akademik boyuta taşıyan Dilek Yalçın, gündelik hayatımızda varlığının farkında olduğumuz veya olmadığımız birçok nesneyi, iç mekânı ve bazı evrensel temaları çalışmalarında ön plana çıkarmayı amaçlıyor. Özellikle batı sanatı unsurlarına ve kişiliklerine göndermeler yaparak seyircisini bu alana davet eden sanatçı, ilk kişisel sergisi ile beraber sanatseverlerin de sanatın hayattaki tezahürlerini birlikte keşfetmelerini, öğrenmenin ve paylaşmanın hazzını duymalarını istiyor.

Ekoloji, küreselleşme, dijitalizm, sığınmacılık, kadın çalışmaları gibi toplumsal ve evrensel temaları, sürreal bir realizmle kurgulanan, malzemede sınır tanımayan enstalasyonlarıyla ele alan Dilek Yalçın, seyirciyi sanatçının rolünü sorgulamaya itiyor. Sanatına bir misyon yüklemek yerine, kendini en arı şekilde

ifade etme biçimi olarak gören Dilek Yalçın, “Sanat insan için midir? Toplum için mi?” sorusuna ise, “Sanat iyilik ve insanlık içindir.” diye yanıt veriyor.

Sosyal sorumluluk bilinciyle hareket eden sanatçı, Jerzy Kosinsky'nin aynı isimli romanından ilhamla tasarladığı “Boyalı Kuş” enstalasyonunu ilk solo sergisi kapsamında, İyilik İçin Sanat Derneği'nin 3 dönemdir devam eden Anadolu'dan İzlenimler projesinde yer alan genç sanatçılar için satışa sunuyor. “Boyalı Kuş” enstalasyonunda yer alan 100 adet ahşap kuşu, www.by-dilekyalcin.com adresinden tek tek satışa sunan sanatçı elde edilen gelirin büyük bölümünü genç sanatçıların yararına kullanılmak üzere derneğe bağışlayacak. Tophane-i Amire Kültür ve Sanat Merkezi'nde 15 Kasım'da açılan Dilek Yalçın'ın ilk kişisel sergisi “Nesnelerin Masumiyeti”, 30 Kasım tarihine kadar ücretsiz olarak sanatseverlerle buluştu.



Bereket Sigorta'ya yıl bitmeden 2 ödül daha!

BEREKET Sigorta 2021 Global Banking & Finance Review Awards'da "Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen Sigorta Şirketi" ve "Türkiye'nin En İyi Dijital Dönüşüm Geçiren Sigorta Şirketi" seçildi ve iki ödül birden aldı.

Global Finance, her yıl dünyanın en iyi finans kurumlarını seçmekte, sektördeki yenilikler ve fark yaratan değişimler için sunulan ödüllerde Bereket Sigorta "Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen Sigorta Şirketi" ve "Türkiye'nin En İyi Dijital Dönüşüm Geçiren Sigorta Şirketi" kategorilerinde iki ödüle birden layık görüldü. Bu yıl Haziran ayında World Finance tarafından düzenlenen İslami Finans Ödüllerinde de, iki ödül olarak uluslararası platformda adından söz ettiren Bereket Sigorta'nın

Genel Müdürü Mahmut GÜNGÖR, "Kuruluşumuzdan bu yana sigorta sektöründe yaptığımız yenilikler ve dijital gelişmelerin uluslararası arenalarda değer bulması motivasyonumuzu ve enerjimizi daha da artırıyor. Bu defa Global Finance gibi prestijli bir organizasyon tarafından da iki kategoride ödül kazanmamız, müşterilerimizin ihtiyaçlarını dinleyip analiz ederek, onlara talepleri doğrultusunda bir sigorta dünyası oluşturabildiğimizi gösteriyor." dedi.

Sözlerini "Elde ettiğimiz başarıda, ülke ekonomisine değer katma yolunda büyük payı olan ana sermayedarımız Tarım Kredi Kooperatifleri'nin değerli yönetici ve çalışanlarına, iş ortaklarımıza, değerli mesai arkadaşlarımıza ve müşterilerimize teşekkürlerimi sunuyorum." diyerek sonlandırdı.

**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

**Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.
Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!**



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

4 Milyar TL'lik varlık ve 750 Milyon TL'lik özkaynak yöneten

Maher Holding'de yeni yatırımlar yeni atamalar



Enerji ve inşaatla başladığı yatırımlarına önce Quick Sigorta sonra Corpus Sigorta'yı dahil ederek Türkiye'nin en büyük bağımsız, yerli sigorta grubunun sahibi olan Maher Holding, finans sektöründe yeni yatırımlara hazırlandığını daha önce açıklamıştı.



AND Kozyatağı'nın yeni adı: Quick Tower

2021 yılının nisan ayında, aktif varlıkları arasında AND Kozyatağı binası bulunan AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları A.Ş.'nin %100 oranındaki hisselerini de devralan Maher Holding Sigorta Grubu, bu devir işlemi sonrasında şirketin adını MHR Gayrimenkul Yatırımları A.Ş. olarak değiştirirken Şirketin aktifinde yer alan AND Kozyatağı binasının yeni adı da QUICK TOWER oldu.

***Maher Grubu CEO'su
Levent Uluçen:***

Yeni yatırımlara hız vereceğiz

2021 yılı Haziran dönemi itibariyle yaklaşık 4 Milyar TL'lik varlık ve 750 Milyon TL'lik özkaynak yöneten ve yıl sonu itibariyle taşınacağı kendi binasında faaliyetlerine devam edecek olan Maher Grubu'nun CEO'su Levent Uluçen, çalışanlarına yaptığı açıklamada, grubun gelecek üç yılda yeni yatırımlara hız vereceğini belirterek büyüme stratejilerine uygun olarak yeni sektörler ve şirketlerin gruba katılmasıyla üst yönetimde yeni görevlendirmelerin ve terfilerin gerçekleşeceğini bildirdi. Atamalarla ilgili bilgi veren Levent Uluçen, yeni yatırımların ve atamaların Maher Grubu için hayırlı olmasını diledi.



*Quick Sigorta
Genel Müdürü Ahmet Yaşar*

Maher Sigorta Grubu Başkanı olarak atandı

Quick Sigorta Genel Müdürü ve Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili olarak görev yapan Ahmet Yaşar, Maher Sigorta Grubu Başkanı olarak görevlendirildi. Quick Sigorta'da Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür'lük görevleri devam eden Ahmet Yaşar aynı zamanda Corpus Sigorta'da Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak yönetim kurulu üyeliği görevini de sürdürecektir.



Maher Grubu Strateji ve İş Geliştirme Başkanı Volkan Yıldız oldu

2017 yılı ve sonrasında yaptığı yatırımlarla hızlı bir büyüme gerçekleştiren Maher Yatırım Holding'te son olarak CFO olarak görev yapan Volkan Yıldız, Maher Grubu Strateji ve İş Geliştirme Başkanlığı'na atandı.



Murat Şişli, Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili oldu

Corpus Sigorta Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Murat Şişli, Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak atandı. Murat Şişli, 1976 yılı İstanbul doğumlu olup, evli ve bir çocuk babasıdır.

Bunları biliyor muydunuz

- Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile ayakta tedavi, tahlil, röntgen, tomografi, sintigrafi, ameliyat ve ilaç tedavisi gibi maliyetli sağlık hizmetlerini ücretsiz olarak yaptırabileceğinizi biliyor muydunuz?
- Deprem, deprem sonucu yangın, infilak, tsunami ve toprak kayması gibi doğa olaylarının neden olacağı hasarlara karşı önleminizi Zorunlu Deprem Sigortası ile alabileceğinizi biliyor muydunuz?
- Hayat sigortalarının deprem, yanardağ patlaması, terör hareketleri, savaş ve intihar gibi durumları kapsamadığını biliyor muydunuz?
- 18 yaşından küçük çocuklarınızı Bireysel Emeklilik Sistemi'ne erken yaşta dahil ederek, çocuklarınızın geleceğini güvence altına alabileceğinizi biliyor muydunuz?
- Birden fazla hayat sigortasına sahip olmanın tedavi masraflarının karşılanması ile ilgili teminatları kapsam dışı bırakabileceğini biliyor muydunuz?
- Seyahat sağlık sigortası denildiği zaman akla, genellikle yurt dışı vize başvurusu öncesinde yaptırılması zorunlu olan sigorta türü geliyor. Ancak sadece yurt dışı seyahatinizde değil, yurt içi yolculuklarınızda da seyahat sağlık sigortası yaptırabileceğinizi biliyor muydunuz?
- Ev içindeki eşyaların konut sigortası kapsamında olmadığını; adresteki eşyalar güvence altına alınacaksa poliçeye konut sigortası dışında eşya sigortasının da eklenmesi gerektiğini biliyor muydunuz?
- 1 yıllık zorunlu trafik sigortası poliçesi içerisinde herhangi bir hasar olmadığı durumlarda trafik sigortanız üzerinde %10 ile başlayan hasarsızlık indirimleri uygulanmaya başlayacağını biliyor muydunuz? Poliçe dönemi sonunda hasarınız olmamaya devam eder ise, indirimler %5 artarak devam eder. Hasarsızlık indirimindeki en yüksek oran ise %20'dir.
- Konut sigortaları, yapının satış fiyatını değil; inşaa bedelini baz alır. Evinizi inşaa bedeli üzerinden değil de satış fiyatı üzerinden sigortalatmak isterseniz daha fazla prim tutarı ödemeniz gerektiğini biliyor muydunuz?

Çocuklar ve gençler BES'e hareket getirdi

*Ayhan
Sincek*

Katılım Emeklilik
Genel Müdürü



EGM verilerine göre 18 yaş altı BES'li sayısı 90 bine, bu kategorideki fon tutarı da 90 milyon TL'ye ulaştı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Aileler, bu işi sevdi. Hatta o yaş grubundan 5 bin 900 bebek katılımcıya ulaşılması, insanların BES'e olan güvenini gösteriyor. Sektörün derinleşmesindeki öncülüğümüzü bu alanda da gösteriyoruz; Katılım Emeklilik olarak avantajlı paketimizle üretimin yaklaşık %10'u gerçekleştiriyor, ilk 5'te yer alıyoruz" diye konuştu.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak hedeflediğimiz şekilde 18 yaş altı segmentinin en iddialı birkaç oyuncusundan biriyiz. Hazırladığımız avantajlı paket ve devam eden kampanyamıza ailelerin teveccühü artarak devam ediyor. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre Ekim ayı itibarıyla 90 bin katılımcıya ulaşan bu kategoride, Katılım Emeklilik olarak 18 yaş altı BES katılımcı sayımız 8 bini buldu, bunların fon tutarı da 4 milyon TL'yi geçti." dedi.

Bebeklikten gençliğe BES'li bir nesil

Ayhan Sincek, "Aileler, geleceğe yatırım yapmanın en güvenli adresi olarak BES'i görüyor. Kısa sürede sıfır yaş grubundan 5 bin 900 katılımcı olması da bunun göstergesi. Sıfır yaş grubunda bizim de 500 civarı katılımcı bebeğimiz var. Bebeklikten ilk gençlik yıllarına kadar uzanan geniş skaladaki binlerce çocuk ve gencimiz için BES sayesinde gelecek daha kolay olacak" şeklinde konuştu.

En iddialı 18 yaş altı BES paketi

Bireysel emeklilikle tanışacak genç katılımcılar için en iddialı paketi hazırladıklarını aktaran Ayhan Sincek, "Herkesin yararlanabilmesi amacıyla minimum 100 TL'lik bir katkı payıyla plana dahil olmak mümkün. Giriş aidatını başlangıçta almıyor, sistemden çıkışa erteliyoruz. Ayrıca beş yıl sistemde kalan katılımcılar için giriş aidatını hiç almıyoruz. Bunlara ilave olarak katkı payını düzenli yatıran katılımcılara da yönetim gider kesintisi yapılmıyor. Ayrıca Avrupa'da bile olmayan yüzde 25 devlet katkısı Erken BES planımızda da bulunuyor. Ana paketi yan avantajlarla da cazip hale getirdik, şöyle ki; Erken BES'te yaş

gruplarına göre değişen pek çok ek hizmet sunuyoruz. Ailelerimizin çocuklarını büyütürken karşılaşılabilecekleri ihtiyaçlar doğrultusunda kapsamlı ek hizmetler yapılandırmaya çalıştık. Erken BES'e giren çocukların yaşlarına uygun olarak sunduğumuz paketlerle çocuklarımızın diş ve göz sağlığına yönelik check up'lar, oyun terapisi, psikolojik ve eğitim danışmanlığı gibi büyüme döneminde ihtiyaç duydukları pek çok hizmete erişimlerini kolaylaştırıyoruz. Katılım Emeklilik olarak faizsiz emeklilik alanında, 18 yaş altında da Katılım Emeklilik'in farkını net olarak gösteriyoruz" ifadelerini kullandı.

BES'e güvenen kazanıyor

Pandeminin de etkisiyle BES'in öneminin daha iyi anlaşıldığına vurgu yapan Ayhan Sincek, şöyle devam etti; "İnsanımız, kısa vadeli düşünmemeyi artık daha fazla önemsiyor. BES de yaklaşık 13 milyon katılımcı ve 181 milyar TL'lik fon birikimiyle yatırımcısına kazandırmaya devam ediyor. Katılım Emeklilik olarak biz de 14 faizsiz fonumuzla 830 bin BES sözleşmemizle ve 204 bin sigorta sözleşmemizle büyümeye devam ediyor, sektöre derinlik katıyor ve katılımcılarımıza kazandırmaya devam ediyoruz. 2020 yılında getiri şampiyonu olan fonlarımız bu yıl da çok iyi performans gösteriyor.

Katkı payı eksikliği olanlara yıl sonu fırsatı

Yıl sonu yaklaşırken katılımcılarımıza klasik ve kritik olan bilgilendirmemizi de yapmak istiyoruz, şöyle ki; BES'te verilen yüzde 25 devlet katkısının üst limiti asgari ücrete göre belirleniyor. Bu üst limit bir yıl içinde yıllık toplam brüt asgari ücret tutarının yüzde 25'ini geçemiyor. 2021 yılı içinde ödediği toplam katkı payıyla bu limitin altında kalan katılımcılar için yüzde 25 devlet katkısından maksimum yararlanma fırsatı yıl sonuna kadar sürüyor. Çünkü her yılın devlet katkısı hakkı, ilgili takvim yılıyla sınırlı. İmkânı olanlara, yüzde 25 devlet katkısından maksimum yararlanabilmeleri için aradaki katkı payı farkını yıl sonuna kadar yatırmalarını öneriyoruz. 2021 yılı içinde bireysel emeklilik ödemelerinizi yıllık 42.930 TL'ye tamamladığınızda, %25 devlet katkısından en yüksek tutardan yani 10.732,50 TL'ye varan katkı payından yararlanabileceksiniz. Bu eşsiz avantajı kaçırmayın. Henüz BES'e girmemiş vatandaşlarımız için de sisteme girmeleri, toplu para yatırarak bu yılın devlet katkısından da yararlanabilmeleri için tam zamanı..."



Ceyhan Hancıoğlu müşterileri dinliyor

YENİLİKÇİ vizyonu ile adından sık sık söz ettiren HDI Sigorta, daha iyi bir müşteri deneyimi sunmak adına, geri bildirim süreçlerine Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu öncülüğünde yeni bir soluk getiriyor. Paydaşlarının ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi anlayarak üst düzey memnuniyeti hedefleyen HDI Sigorta, sektörde bir ilk olarak “Ceyhan Hancıoğlu Sizi Dinliyor” açık e-mail uygulamasını başlattı. Böylelikle HDI Sigorta müşteri, acente ve iş ortakları “c.hancioglu@hdisigorta.com.tr” mail adresi üzerinden Hancıoğlu’na direkt olarak ulaşarak görüş, öneri ve taleplerini iletebilecek; değerlendirme sonrasında geri dönüş alabilecekler. Tüm paydaşları ile açık iletişime dayalı, güçlü ve uzun soluklu ilişkiler kurmak amacıyla başlatılan uygulamaya ilginin yoğun olacağı bekleniyor. Müşteri ve paydaşlarını, çözüm süreçlerinin bir parçası haline getirmeyi hedeflediklerini vurgulayan Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu konuya ilişkin “HDI Sigorta olarak başarılarımızın arkasında müşteri odaklı yaklaşımımız ve müşterilerimizin memnuniyeti var. Sigortahlarımız için fark yaratma gayretiyle her geçen gün müşterilerimizin risk algıları ve beklentilerine özel olarak tasarlanan hizmetleri hayata geçiriyoruz. “Daha İyisi İçin Sözümüz Var” mottosu ile çıktığımız bu yolda, ekip arkadaşlarım ile sürecin her noktasına ben de temas edeceğim. Bundan sonra tüm paydaşlarımız gerek görmeleri halinde direkt benimle iletişime geçebilecekler. Tüm kanallardan aldığımız geri bildirimleri hassasiyetle inceleyerek her geri bildirimi kendimizi geliştirmek için bir fırsat olarak değerlendireceğiz.” açıklamalarında bulundu.

“Sahte mail adresi” uyarısı

HDI Sigorta, ‘Ceyhan Hancıoğlu Sizi Dinliyor’ açık e-mail uygulamasının mail adresinin c.hancioglu@hdisigorta.com.tr olduğunu, hanciceyhan@gmail.com mail adresi ile ilgilerinin bulunmadığını duyurdu. HDI Sigorta sahte mail adresinden atılan mesajlara ilişkin yaptığı açıklamada, ‘HDI Sigorta olarak sektörde bir ilk olarak hayata geçirdiğimiz ‘Ceyhan Hancıoğlu Sizi Dinliyor’ açık e-mail uygulamasından Genel Müdürümüz Ceyhan Hancıoğlu adına ‘hanciceyhan@gmail.com’ hesabından atılan mesajlardan dolayı açıklama yapma gereği duyulmuştur. Şirketimiz tarafından uygulamaya koyulan platformun kurumsal mail adresi ‘c.hancioglu@hdisigorta.com.tr’ dir. Kullanıcılar bu adres üzerinden Hancıoğlu’na direkt olarak ulaşarak görüş, öneri ve taleplerini iletebiliyor değerlendirme sonrasında geri dönüş alabiliyorlar.’ ifadelerine yer verildi.

Platformun kurumsal mail adresi dışından gelen mesajlara itibar edilmemesi vurgulanan açıklamada, açılan bu sahte hesapla alakalı yasal süreçlerin başlatıldığı bildirildi.

Doğa
sigorta

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI TAM DOLU / BÜTÇE DOSTU



Hayatta Hiçbir Şey
Hayatın Kendisi Kadar
Şaşırtıcı Değildir
izlemek için
QR Kodu taratın!



www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00

Sektörden

Kısa

Kısa

Generali Grubu, sektördeki liderliğini güçlendirmeye devam ediyor

Generali Grubu, iki organizasyonun birleştirilmesini sağlamayı amaçlayan anlaşmayla Cattolica Assicurazioni'yi satın almaya yönelik ihale teklif sürecini tamamlayarak, mevcut pazardaki liderliğini güçlendirmeye devam ediyor. Generali Group CEO'su Philippe Donnet satın alma işlemiyle ilgili olarak şunları söyledi: "Bu işlem, Generali'nin İtalyan sigorta pazarındaki liderliğini ve 'Generali 2021' stratejik planının hedefleri doğrultusunda Avrupa'nın en büyük sigorta grupları arasındaki konumunu daha da güçlendirecek. Piyasadan aldığımız olumlu geri bildirimler, teklifimizin ve zamanlamasının başarılı olduğunu desteklemektedir. İşlem, Haziran 2020'de imzalanan ortaklık ile başlayan ve o günden bugüne tüm paydaşlar için önemli değer yaratımı sağlayan Generali ve Cattolica Assicurazioni'nin iş modellerinin daha

ileri düzeyde entegre edilmesini mümkün kılacak." Ülke Müdürü ve CEO Generali Italia ve Global İş Kol- ları CEO'su Marco Sesana, "Cattolica ile yapılan işlem, reel ekonomiye destek sağlarken, başta müşteriler ve çalışanlar olmak üzere tüm paydaşlar için faydalı olacak. İşlem, Generali Italia'nın teknolojisi ve inovasyonunun kullanımıyla Cattolica Assicurazioni'nin özelliklerinin geliştirilmesine imkan sağlayacak. Bu vesileyle, tüm Cattolica Assicurazioni meslektaşlarına ve temsilcilerine içtenlikle hoş geldiniz demek istiyorum; önümüzdeki aylarda bir araya gelerek, büyük bir uluslararası organizasyonun bir parçası olmanın faydalarını konuşmak önceliklerimiz arasında olacak. Ayrıca, kendimizi, sürdürülebilir ekonomik büyümeyi teşvik etmenin yanı sıra, yerel topluluklara hizmet etmeye de adanmış" dedi.



Türkiye Sigorta iyilik peşinde koştu

Türkiye Sigorta, dünyanın kıtalararası koşulan tek maratonu olarak bilinen 43. İstanbul Maratonu'nda çeşitli sivil toplum kuruluşları yararına koştu. Bu sene sanal ve fiziki olarak yapılan koşuya Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik genel müdürlük ve bölge müdürlükleri çalışanları katıldı. Türkiye Sigorta, 'dünyanın kıtalararası koşulan tek maratonu' unvanını taşıyan 43. İstanbul Maratonu'na çeşitli sivil toplum kuruluşları yararına sanal maratonda 10 km, fiziki maratonda ise 15 km kategorilerine katıldı. Sanal koşu kapsamında Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in genel müdürlük ve bölge müdürlükleri dâhil 40 çalışanı, 30-31 Ekim tarihlerinde bireysel olarak kendi illerinde farklı sivil

toplum kuruluşları yararına koştu. Fiziki koşuda ise 7 Kasım'da 15 Temmuz Şehitler Köprüsü'nden başlayan Yenikapı miting alanında sona eren parkurda 50 çalışan iyilik için adımlarını attı. Türkiye Sigorta Genel Müdürlük koşu takımında yer alan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Adımızdan aldığımız güçle, tüm çalışmalarımızda ve attığımız her adımda 83 milyonun sorumluluğunu hissediyor, 83 milyon için çalışıyoruz. Bu değerli organizasyonda da Türkiye Sigorta Ailesi olarak gücümüzü iyilik için kullanmak, sivil toplum kuruluşlarına bağış yaparak destek olmak ve farkındalık oluşturmak amacıyla koştuk. İnsan odaklı bir kurum olarak sosyal faydaya hizmet eden projelerde yer almaya devam edeceğiz" dedi.



Dijital risklere karşı “siber saldırı sigortası”

Sanal ortamda kurumsal ve bireysel verilerin güvenliği için “Siber Saldırı Sigortası” yaptırmak büyük önem taşıyor. Sigorta sektöründe son yıllarda en çok talep gören ürünler arasında “Siber Saldırı Sigortası” paketleri yer alıyor. Dijitalleşen dünyada şirketlerin veya bireylerin tüm verileri, sanal ortamda saklanırken onları güvence altına almak büyük önem taşıyor. Geçtiğimiz yıl Avrupa’ya düzenlenen siber saldırıların %77’si Türkiye’ye yapılırken, dünya sıralamasına bakıldığında siber saldırılara en fazla uğrayan ülkeler arasında Türkiye 3. sırada yer alıyor. Siber saldırılara karşı profesyonel bir bakış açısıyla destek almak gerektiğini belirten ÖzserNEO Sigorta ve Reasirans Brokerliği Genel Müdürü Ramazan Ülger konuyla ilgili şunları söyledi: “2020 Türkiye Siber Risk Algı Araştırmasına” göre ülkemizde işletmelerin %8’i saldırı ile karşılaşmadan siber suçlara karşılık bir aksiyon almıyor. Bu sebeple ülkemizin siber saldırı sigortası hakkında bilinçlenmesini ve yine bu doğrultuda çalışmaların da artmasını umuyorum.”



Karbon Ayak İzimizi Sıfırladık!



Anadolu Hayat Emeklilik, 2021 yılında da karbon ayak izini sıfırladı

İklim değişikliğiyle mücadelenin her geçen gün önemini artırdığı günümüzde sürdürülebilir bir gelecek yolunda emin adımlarla ilerlemeye devam eden Anadolu Hayat Emeklilik, hayata geçirdiği çevre dostu uygulamalarla 2021 yılında da karbon nötr şirket oldu. 2016 yılından bu yana her yıl karbon ayak izini sıfırlayan şirket, operasyonel faaliyetlerinden kaynaklı çevresel olumsuz etkilerini azaltmaya ve doğa dostu yatırımlarına devam ediyor. Sürdürülebilir gelecek politikasını benimseyen ve faaliyetlerine bu doğrultuda yön veren Anadolu Hayat Emeklilik, 2016 yılından bu yana karbon ayak izini sıfırlayarak, sorumlu şirket bilinciyle faaliyetlerini sürdürüyor. 2021 yılında da karbon nötr olan Anadolu Hayat Emeklilik, 2020 yılına dair faaliyetlerinden kaynaklı karbon ayak izini sıfırladığını duyurdu. Gelecek nesillere sürdürülebilir bir dünya mirası bırakma yolunda doğal kaynakların etkin ve verimli kullanımı için çalışan şirket, gelecek yıllarda da faaliyetlerine karbon nötr olarak devam etmeyi hedefliyor.



Sağlık sigortasında ciddi bir potansiyel var!

SGK verilerine göre Türkiye’de sosyal güvenceye sahip 22 milyondan fazla çalışan olduğunu söyleyen Groupama Sigorta Sağlık Sigortaları Grup Müdürü Elvan Atalay, “Buna karşın tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesine sahip kişi sayısı sadece 2,1 milyon seviyesinde. Sigortacılar için burada önemli bir potansiyel olmakla birlikte, bu hizmetten yararlanarak herhangi bir sağlık sorununda özel hastanelerden hizmet alabilecek kişiler için de bir fırsat söz konusu. Sağlık sigortalarını ve avantajlarını

kamuoyuna doğru bir şekilde anlatarak hem sektörümüz hem de sigortalılar için fayda sağlamamız gerekiyor” dedi. Groupama Sigorta’nın tamamlayıcı sağlık sigortasına “Herkes İçin Sağlık Sigortası” (HİSS) adını verdiklerini belirten Atalay, “Çünkü çok makul prim ödemeleriyle bu hizmetten tüm çalışanlar yararlanabilir. ‘Her şeyin başı sağlık’ diyen bir kültürümüz var ve bunun için sigorta gibi alınabilecek basit bir önlemle sağlığımızı teminat altına almamız gerekiyor” şeklinde konuştu.



Unico Sigorta’da kaptan değişikliği

Unico Sigorta’da Genel Müdürü olarak görev yapan Ahmet Sertem Demir görevden ayrıldı. 5 Kasım 2021 tarihi itibarıyla yerine vekâleten şirket CFO’su Emine Talay Turan’ın atandığı açıklandı. Unico Sigorta’nın yaptığı açıklamada şöyle denildi:

“2020 yılından bu yana Unico Sigorta Genel Müdürü olarak görev yapan Ahmet Sertem Demir görevinden ayrılmıştır. Ahmet Sertem Demir’den boşalan Genel Müdürlük görevini, Unico Sigorta CFO’su Emine Talay Turan vekâleten yürütecektir. Sektörün tecrübeli ve dinamik markası Unico Sigorta; bilgi birikimi, deneyimi ve güçlü sermayedarları ile Türkiye’deki yatırımlarına devam edecektir.”



DASK'ta teminat tutarı 320 bin TL'ye çıktı

Zorunlu deprem sigortasında kapsamında, bir mesken için verilebilecek azami teminat tutarı 268 bin TL'den 320 bin TL'ye çıkarıldı. Sigorta bedeli hesabına esas metrekare bedeli de artırıldı. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nca (SEDDK) Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimat Tebliği'nde değişikliğe gidilerek, Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında, bir mesken için verilebilecek azami teminat tutarı 268 bin TL'den 320 bin TL'ye yükseltildi. SEDDK'nin Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimat Tebliği'nde Değişiklik Ya-

pılmasına Dair Tebliğ Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, Tebliğin 2'nci maddesinin birinci fıkrasının son cümlesi, "Bu şekilde belirlenecek asgari prim tutarı her halükarda risk grubuna göre birinci gruptan yedinci gruba sırasıyla 140 TL, 120 TL, 90 TL, 70 TL, 55 TL, 45 TL ve 40 TL'den az olamaz" şeklinde değiştirilerek, söz konusu tutarlar artırıldı. Aynı Tebliğin 3'üncü maddesinde yapılan değişiklik ile Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında, bir mesken için verilebilecek azami teminat tutarı 268 bin TL'den 320 bin TL'ye yükseltildi.



Nihat Kırmızı Galatasaray'da!

Türk sporuna ve sporcusuna uzun yıllardır verdiği destek ile bilinen Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Avcınsaray Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Nihat Kırmızı, Galatasaray Sportif A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi oldu. Galatasaray Sportif A.Ş.'nin 11 Kasım 2021 tarihinde Kamu Aydınlatma Platformu'na bildirimini ile yönetim kurulu üyeliğine Sayın Nihat Kırmızı'nın seçildiği duyuruldu. Nihat Kırmızı yaptığı ilk açıklamada "Camiamıza hizmete bundan sonra Galatasaray Sportif A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi olarak devam edecek olmanın gurur ve heyecanını paylaşıırken, Başkanımız Sayın Burak Elmas'a bana duyduğu güven için teşekkürlerimi sunarım" ifadelerine yer verdi.

Telefonunuzla hikâyeniz böyle kırılgan bitmesin!

Hemen **gig**it'i indirin, cep telefonunuzu
Gulf Sigorta güvencesiyle taşımaya devam edin.



HİMEN İNDİRİN
App Store



Google Play
DEN ALIN



0850 252 5282
gigitiletisim@gulfsigorta.com.tr

Gulf
Sigorta

gig
Turkey



GULF
INSURANCE
GROUP

Ünal Ünaldı

RS Grup Yönetim
Kurulu Başkanı

RS Servis 2022 Yılında Vites Yükseltiyor!

RS Servis'ten Sektöre 10 Milyon TL'lik Yatırım!

ÜLKE ekonomisine 5 yılda sağladığı 1 Milyar TL'lik tasarrufla öne çıkan RS Servis, yeni yıla dev projelerle giriyor. Geliştirdiği parça onarım teknikleriyle otomotiv ve sigortacılık sektörüne 12 yıldır tasarruf katkısı sağlayan RS Servis, 2021 yılının ilk 10 ayında 300.000 araca temas ederek yine önemli bir başarıya imza attı. 2022 yılında satış sonrasında sunacağı yeni çözüm modelleri için toplam 10 milyon TL'lik yatırım yapan marka, garantili oto bakım hizmetleri, ikinci el oto ekspertiz hizmetleri ve boyasız göçük düzeltme hizmetlerini sahada yaygınlaştıracak. Türkiye geneli bütün şubelerin katılımıyla gerçekleştirilen 2021 yılı bayii toplantısında, yeni döneme ilişkin hedef ve stratejiler üzerine açıklamalarda bulunan TOSEF Başkanı ve RS Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, "Kurumsallaşma kültürünü satış sonrasında her alanda yaygınlaştırırken, kalite standartlarını yükselteceğiz. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde sadece tasarruf sağlayan değil satış sonrası hizmetlerimizle de global bir marka olmayı hedefliyoruz. Yıl sonuna kadar bütün çalışmalarımızı tamamlamış olacağız. Satış sonrası alanında teknolojiye ve dijitalleşmeye verdiğimiz ağırlığı artık oto ekspertiz pazarıyla da tanıştırıyoruz. 2022 yılına vites yükselterek giriş yapacağız." ifadelerine yer verdi.

2009 yılından bu yana oto hasar onarımlarında yüzde 80'den fazla tasarruf sağlayarak özel oto servislerinin lider konumuna oturan RS Servis, yılın ilk 10 aylık döneminde 300.000 araca onarım hizmeti verdi. Pandemi nedeniyle sektörde oluşan daralmaya karşın yüzde 17 büyüyen şirket, mobil parça onarımında yüzde 57, hasar onarımında yüzde 11, mini onarımda yüzde 33 pazar payına ulaşarak tekrar önemli bir başarıya imza atmış oldu. Önümüzdeki yıla dair büyüme planlarının detaylarını, 57 bayinin katılımıyla gerçekleştirilen bayi toplantısında paylaşan RS Servis, toplam 10 milyon TL'lik yatırım, ülkenin en büyük özel servis ağı olarak otomotiv sektöründe ciddi bir rol üstlenmeye devam edecek.

RS Grup yeni markaları ile farklı bir seviyeye ulaşıyor

Hali hazırda 57 ilde hizmet veren RS Grup, satış sonrası birçok alanda kalite standartlarını yükseltmeyi ve kurumsallaşma kültürünü her alana yaymayı hedefliyor. Türkiye geneli bütün şubelerin katılımıyla gerçekleştirilen 2021 yılı bayii toplantısında, yeni döneme ilişkin hedef ve stratejiler üzerine açıklamalarda bulunan TOSEF Başkanı ve RS Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, "Kurumsallaşma kültürünü satış sonrasında her alanda yaygınlaştırırken, kalite standartlarını yükselteceğiz. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde sadece tasarruf sağlayan değil satış sonrası hizmetlerimizle de global bir marka olmayı hedefliyoruz. Yıl sonuna kadar bütün çalışmalarımızı tamamlamış olacağız. Satış sonrası alanında teknolojiye ve dijitalleşmeye verdiğimiz ağırlığı artık oto ekspertiz pazarıyla da tanıştırıyoruz. 2022 yılına vites yükselterek giriş yapacağız." dedi. Oto ekspertiz sektöründe yeni nesil teknolojileri arkasına alarak bayi ağını genişleteceklerini dile getiren Ünal, aynı zamanda boyasız göçük düzeltme alanında da yeni teknisyenler yetiştireceklerini söyledi.

RS Servis, büyük çaplı dolu afetlerinde edindiği bilgi birikimi ve tecrübesiyle dünyada yaşanan dolu hasarlarında boyasız göçük düzeltme konusunda da global çapta bilinirliği yüksek bir marka olmayı hedefliyor. Marka tarafından 2022 yılı sonuna kadar boyasız göçük düzeltmede ise 240 bayiliğin verilmesi amaçlanıyor.



*Sigortacılık Özel Emeklilik
Düzenleme ve Denetleme
Kurumu Başkanı*

Türker Gürsoy

*"Sigorta
sektörü
istikrarlı
şekilde
büyüyor"*

SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy, 12 Kasım 2021 tarihinde Hazine ve Maliye Bakanlığı ve bağlı kuruluşlarının 2022 yılı bütçesinin görüşüldüğü Meclis Plan ve Bütçe Komisyonu'nda konuşma yaptı.

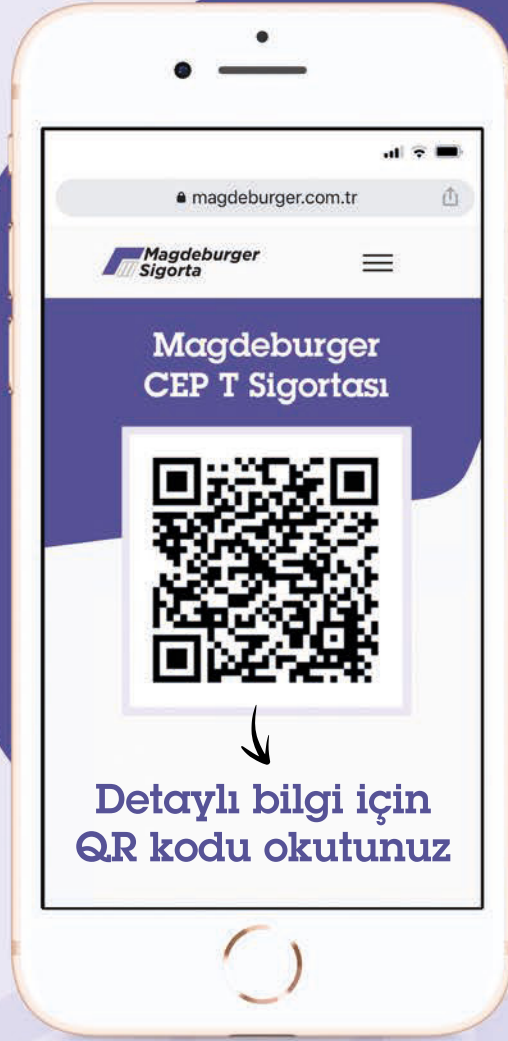
Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy, 2021 sonunda sigortada prim üretiminin 100 milyar lirayı bulacağını açıkladı. Gürsoy, ülke ekonomisine güvence sunma ve tasarruf sağlama işlevlerini yerine getiren sigortacılık ve özel emeklilik sektörünün, istikrarlı şekilde büyümeye devam ettiğini söyledi. Türker Gürsoy, 2020'de, 82 milyar lira prim üreten sektörün, 2021 sonunda 100 milyar lira prim üretmesinin beklendiğini kaydetti. Gürsoy, sigorta sektörü tarafından ülke ekonomisine sağlanan korumanın toplamının 156 trilyon liraya ulaştığını da vurguladı.

Türker Gürsoy, yürürlüğe giren 18 yaş altı BES uygulaması hakkında da, sisteme katılan 18 yaş altı yeni katılımcıların sayısının 101 bin 725'e, fon büyüklüğünün ise 107 milyon liraya ulaştığını kaydetti. Gençleri ve çocukların tasarruf alışkanlığını, finansal okuryazarlığı küçük yaşlardan itibaren kazandırmakla birlikte, anne ve babalara çocukları için güvenli bir gelecek sağlayacak avantajlı bir alternatif sunulduğunu sözlerine ekledi.

Bozulabilir, kırılabilir, çalınabilir.

SORUN DEĞİL!

CEP T ile cep telefonunuz
Magdeburger Sigorta güvencesinde!



444 26 24
MÜŞTERİ HİZMETLERİ



**Magdeburger
Sigorta**



magdeburgersigorta

Türk Nippon Sigorta'dan işyerinize özel KOBİ Paket Sigortası

**Baturalp
Pamukçu**

*Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü*

TÜRK Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü ile küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlıyor. Faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleriyle ihtiyacı maksimum derecede karşılayacak Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü KOBİ'ler için yeni klotlarla zenginleştirilmiş paket bir ürün. Ürün ile ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; Müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda ürünler sunmaya gayret gösteriyoruz. KOBİ Paket ürünümüzde de bu düşünce ile yola çıkarak KOBİ'lerin uğrayabileceği çeşitli zarar ve kayıplara karşı onları sigorta güvencesi altına alıyoruz. Bunun yanında kasko, konut, ferdi kaza ve tamamlayıcı sağlık ürünlerimizde bulunan ek teminatlarla sigortalılarımızın günlük hayatlarını kolaylaştırıyor ve kendilerine risk gerçekleşmeden kullanabilecekleri kombi bakım, halı yıkama, check up, psikolojik danışmanlık, diyetisyen ve bunun gibi birçok ilave hizmeti bir arada sunuyoruz. Şirket olarak önceliğimiz, sigortalılarımızın hayatlarını kolaylaştıracak etkin ürünlerle hem maksimum fayda sağlamak hem de bu faydaların sigortalı adayları tarafındaki farkındalığını öne çıkartarak genel olarak sigorta bilincini oluşturmaktır." dedi.

Türk Nippon Sigorta 11. Sigorta Sektör Ligi Futbol Turnuvası'nda

Sigorta sektöründe yer alan şirketlerin katılımıyla gerçekleşen ve bu yıl on birincisi düzenlenen Sigorta Sektör Ligi Futbol Turnuvası'na bu yıl ilk defa Türk Nippon Sigorta Futbol Takımı da katıldı. 4-7 Kasım tarihinde Antalya Sueno Hotel Side'de gerçekleşen turnuva birbirinden heyecanlı karşılaşmalara sahne oldu. Futbolun rekabetçi yanının yaşandığı aynı zamanda sektör temsilcileri ile bir arada bulunma ve tanışma imkanının yaşandığı turnuvanın en centilmen takımlardan biri de Türk Nippon Sigorta oldu. Turnuvanın açılış maçı dahil toplam 3 maç oynayan ve sadece 1 sarı kart görerek turnuvayı tamamlayan Türk Nippon Sigorta gösterdiği centilmenlik ile herkesin takdirini kazandı.

Ataşehir Yıldızları Spor Kulübü'nün sponsoru Türk Nippon Sigorta

Hem bireysel hem de takım sporlarına destek vererek Türk Sporunun gelişmesini kendine hedef olarak belirleyen Türk Nippon Sigorta, Türk Milli Basketbol Takımı'nın unutulmaz oyuncularından Burak Sezg'in kurmuş olduğu Ataşehir Yıldızları Spor Kulübü'ne destek olarak sponsorluklarına bir yenisini ekledi. Türk Sporunun gelişmesinin en önemli unsurlarından birinin alt yapılar olduğunun bilinci ile yola çıkan Türk Nippon Sigorta, gelecek nesillerin Türk Sporuna en iyi şekilde hizmet edebilmesi için sponsorluklarını bu yönde konumlandırmaya devam edecek.



Türk Nippon Sigorta Bölge Müdürlükleri ile bir araya geldi

Türk Nippon Sigorta bölge koordinasyon toplantısı 17 Kasım tarihinde Wndyham Kalamış otelde gerçekleşti. Bölge müdürlüğü ve departman yöneticilerinin yanı sıra üst yönetimin de katıldığı toplantıda 2021 yılı değerlendirmesi ve 2022 yılı hedefleri konuşuldu. Toplantı ile ilgili değerlendirmede bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp PAMUKÇU, "Pandemi sebebi ile uzun süredir yüz yüze yapamadığımız Bölge Koordinasyon toplantımızı gerçekleştirdik. Uzun süredir görüşemediğimiz çalışma arkadaşlarımızla yeniden bir arada olmak bizi çok mutlu etti." diye konuştu.

*‘Metaverse’ ile
siber sigortalarda
yeni bir dönem başlayacak*

FACEBOOK'un kurucusu Mark Zuckerberg'in açıklamaları sonrası gündeme gelen ve internetin yeni çağı olarak ifade edilen 'Metaverse' yeni teknolojilerin yanı sıra siber risklerin de odağı olacak. IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği CEO'su Murat Çiftçi, "Siber riskler önümüzdeki dönemde, Endüstri 4.0 ile bağlantılı üretim alanları, sağlık, teknoloji, finans, öğretim ve kamu sektörlerinde daha fazla etkin olacak. Teknolojik altyapı geliştikçe 'Metaverse Sigortası' gibi kavramlar da hayatımıza girecek. Siber sigortalarda yepyeni bir dönem başlayacak" dedi. Geçtiğimiz ay sonunda, Facebook'un kurucusu Mark Zuckerberg'in yaptığı açıklama sonrası gündeme gelen Metaverse, internet evriminin bir sonraki aşaması, hatta geleceğin interneti olarak değerlendiriliyor. Artırılmış Gerçekliğin daha da fazla yaygınlaşacağı bu evrenin güvenlik riskleri de konuşuluyor.

Artırılmış gerçeklik güvenlik duvarını aşacak

Siber risk alanında en riskli sektörlerin başında Endüstri 4.0 ile bağlantılı üretim alanları, sağlık, teknoloji, finans, öğretim ve kamu alanlarının geldiğini belirten IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği CEO'su Murat Çiftçi, önümüzdeki dönemde olası siber risklerle ilgili şunları söyledi: "Teknoloji inanılmaz boyutta hızla değişim gösteriyor. Bu durumun siber risklere de yansımaları hissediyoruz. Örneğin; Metaverse ile tamamen bir artırılmış gerçeklik evrenine ulaşacağımız konuşuluyor. Artırılmış gerçeklik evrenini tam anlamıyla oluşturabilecek bir teknolojik altyapıya henüz sahip değiliz ama buna

yönelik teknolojiler, çok oyunculu devasa çevrimiçi oyunlar, dünyanın 2D taranmış sanal kopyaları, NFT tabanlı sanat eserleri ve blockchain uygulamaları günümüzde aktif olarak kullanılıyor. Bu kavramlar, siber risklere maalesef başka bir boyut sunuyor. Bu yüzden önümüzdeki dönemde, siber sigortalarda da pek çok değişim bizi bekliyor. Hatta ilerleyen yıllarda Metaverse Sigortası bile gündeme gelebilir."

Fidye yazılımına yönelik yeni düzenleme bekleniyor

Murat Çiftçi, son bir yıllık dönemde siber sigortaların yüzde 10-15 arası büyüme kaydettiğini belirtirken, "Pandemi ile birlikte siber sigorta ürününden ziyade kavramsal değişiklikler gözlemledik. Sözleşmesel sorumlulukların, patent ve fikri mülkiyet kayıplarının bile teminat altına alınabildiği özel yapılar geliştirildi ancak özellikle pandemi süresince "fidye yazılımı" saldırıları konusunda artış yaşandı. Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) raporuna göre, Covid-19 ile siber saldırılar ve saldırılarda yeni yazılım ile metotların kullanım oranı pandemi sonrası yüzde 35 arttı. Fidye yazılımı saldırılarında artış yüzde 60'ı buldu. Bu artışa yönelik reasürans piyasası çok çekimser bir tutum sergiliyor. Hatta sigorta şirketlerinin bu ve benzeri hasarları ödemeye devam ettiği takdirde saldırıların önüne geçilmesinin daha da zorlaşacağı, bir nevi bu saldırılara sigorta şirketlerinin zemin hazırladığı söyleniyor. Bu bağlamda önümüzdeki günlerde fidye yazılımının teminat kapsamından çıkartılması bile gündeme gelebilir" diye konuştu.



MİNİ, MOBİL VE HASAR ONARIMLARINDA GARANTİLİ HİZMET: RS SERVİS

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

MİNİ ONARIM

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

MOBİL ONARIM

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

HASAR ONARIMI

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

AK ÇÖZÜM SERVİS	KAZANÇLI SERVİS	ANA SERVİS	AS ONARIM	EUREKO HİZMET NOKTASI	PRESTİJ SERVİS
					
					
					

TAM KAPSAMLI OTO SERVİSİ



OTO EKSPRES'S'Ö	HOM SERVİS	EHOM SERVİS	DOST SERVİS	TNS VIP SERVİS
				
				
				

0850 777 4077
www.rsservis.com.tr



Gonca Ulusoy

Gulf Sigorta Teknik ve Reasürans'tan
Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

*“30 milyon TL
hasar rakamı ile
ciddi bir
deneyime sahibiz”*

Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Gonca Ulusoy, Aralık sayısında Sigorta Life Dergi okuyucularının konuğu oldu. Hem şirketi Gulf Sigorta, hem de Ürün Sorumluluk Sigortası hakkında bilgi veren Ulusoy, Sigorta Life Dergi Genel Yayın Yönetmeni Merve Özkan'ın sorularını yanıtladı.

SÖZLERİNE Gulf Sigorta ile yollarının kesişme süreci ile başlayan Gulf Sigorta'da Teknik ve Reasürans'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Gonca Ulusoy, ürün sorumluluk sigortaları hakkında tüm merak edilenleri okurlarımız için yanıtladı.

Ulusoy, Gulf Sigorta olarak, Ürün Sorumluluk Sigortası ile, kusurlu ürünün sebebiyet vereceği bedeni ve/veya maddi zararlar ve bunların sonucunda oluşabilecek manevi tazminat talepleri ile savunma masraflarını teminat altına aldıklarını belirterek ABD ve Kanada dahil tüm dünya mahkemelerinin alacakları kararları geçerli kılacak şekilde ürünü genişletebildiklerinin de altını çizdi.

Ürün Sorumluluk Sigortası nedir?

Ürün Sorumluluk Sigortası'nın firmalar için önemini vurgulayan Ulusoy, "Üretici, toptancı, distribütör veya perakendeci, ürettiği ya da sattığı ürünün kusuru nedeniyle oluşan maddi ve/veya bedeni zarardan ulusal ve uluslararası kanunlar önünde sorumludur. Ürünün ayıplı olduğunu bilmemek sorumluluklarını ortadan kaldırmamaktadır. Bu nedenle en basit üretim süreçlerinden en komplike üretim süreçlerine kadar tüm üreticilerin, ürünlerinden kaynaklı oluşabilecek söz konusu risklerini teminat altına alması, firmaların büyük bir hasar durumunda finansal olarak zor duruma düşmesini önlemek ve devamlılığın sağlanması açısından son derece önemlidir" dedi.

Hangi ülkelerde ürün sorumluluk poliçesine ilgi yüksek?

Tüketim bilincinin arttığı ülkelerde ürün sorumluluk poliçelerine de talebin doğru orantılı olarak arttığını söyleyen Gonca Ulusoy, "A.B.D, Avustralya, Japonya, AB ülkelerinde var olan artmış tüketim bilinci ve yüksek ürün standart gereklilikleri gereği, ürün sorumluluk poliçelerine talebin diğer ülkelere göre çok daha fazla olduğunu gözlemlemekteyiz. Globalleşme ile birlikte ülkeler arası ticaretin artması ve tüketicilerin bilinçlenmesi bu tarz sigorta ürünlerinin kullanımını bahsi geçen ülkeler dışında

da oldukça yaygın hale getirmektedir" diye konuştu.

Teminat kapsamına aldığı durumlar neler?

Gulf Sigorta olarak, Ürün Sorumluluk Sigortası ile kusurlu ürünün sebebiyet vereceği bedeni ve/veya maddi zararlar ve bunların sonucunda oluşabilecek manevi tazminat talepleri ile savunma masraflarını teminat altına aldıklarını belirten Ulusoy, "Ayrıca ABD ve Kanada dahil tüm dünya mahkemelerinin alacakları kararları geçerli kılacak şekilde ürünümüzü genişletebilmekteyiz. Bu sigorta ürününde özellikle ihracata yönelik faaliyet gösteren işletmelerin malların satışını yaptıkları ülke mevzuatı açısından kendilerini korumaları ve coğrafi sahayı genişletebilmeleri çok önemli." dedi. Ulusoy, Gulf Sigorta olarak şimdiye dek 2.500 civarında poliçe sayısı ve 30 milyon TL üzerinde hasar rakamı ile ciddi bir deneyime sahip olduklarını ve sigortalıları her alanda kolayca yönlendirebildiklerinin altını çizdi.

"Gulf Sigorta olarak ciddi bir deneyime sahibiz"

Sözlerine devam eden Ulusoy, "Yaygın hizmet ağıımız sayesinde tazminata konu olacak olayın yeri, niteliği, miktarı ve zamanı ne olursa olsun, anında ve yerinde, uzman kişilerce müdahale edilmesini sağlayarak, sigortalının olayın kendi ülkesi dışında meydana gelmiş olması sebebi ile karşılaşabileceği güçlüklerin en aza indirilmesine yardımcı oluyoruz.

Gulf Sigorta, ABD ve Kanada da dahil, hasar hangi ülkede olursa olsun, o ülkenin yerel mahkemelerinin kararları sonucu çıkacak tazminatı ödeyecek şekilde geniş kapsamlı poliçeler düzenleyebiliyor, oluşabilecek mahkeme masraflarını karşılayabiliyor. Ayrıca sigortalının doğrudan ve dolaylı olarak ihracat yaptığı ülkelerde, Türk mevzuatına da uygun olmak üzere, ilgili ülke kanunları ile uyumlu lokal poliçe de düzenleyebiliyor" dedi.

Gulf Sigorta'da Teknik ve Reasürans'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Gonca Ulusoy, ürün sorumluluk sigortası ile ilgili diğer tüm sorularımızı da içtenlikle yanıtladı.

Peki, hangi sektör ve firmalar için uygun?

Ürün Sorumluluk Sigortası en çok perakende satış, üretim, distribütörlük gibi faaliyetlerde bulunan firmalara özel olarak tasarlanmış bir sigorta ürünüdür. Üretici, toptancı, distribütör veya perakendeci olarak faaliyet gösteren firmalar bu sigortadan yararlanabiliyorlar. Gıda, içecek, mobilya, giyim, ev tekstili, elektrikli ve elektronik eşya üretimi, dayanıklı tüketim malları, perakendeciler ve süpermarketler gibi birçok faaliyet kolu için uygun bir sigorta poliçesidir.

Bunlara dikkat edin!

Sigortalılar tüm ürünlerinin doğru ciro bilgileri üzerinden sigortalandığına dikkat etmelidirler. Ayrıca ürünleri hangi ülkelere ihraç ediliyorsa, o ülkelerde oluşabilecek hasarların da poliçe kapsamında olması, o ülkelerde açılacak davaların da poliçe kapsamına dahil edilmesi önemli hususlardır.

Primler nasıl hesaplanıyor?

Ürünün ne olduğu, hangi alanlarda kullanıldığı, hangi ülkelere gönderildiği, cirosu, hasar geçmişi, istenilen teminat limiti gibi birçok farklı parametreyi kullanarak sigorta prim hesaplamasını yapıyoruz.

Yenilikler eklemeyi düşünüyor musunuz?

Teknolojik gelişmelerle birlikte üretilebilecek yeni ürünler için piyasa ihtiyaçlarına uygun olarak sigorta poliçemizi genişletmek için fırsatları değerlendirmeye devam ediyoruz. Bu konuda reasürörlerimizle de yakın takip içindeyiz.

Aracılarınıza iletmek istediğiniz bir mesajınız var mıdır?

2021 yılının son çeyreğinde aracılarımızdan gelen yoğun talepler doğrultusunda hazırladığımız ticari sigortalar kampanyamıza Gulf Sigorta denince ilk aklı gelen ürünlerden biri olan Ürün Sorumluluk Sigortası'nı da dahil ettik. Kampanya dönemi toplamında üretim hedefini yakalayan aracılarımız Ürün Sorumluluk Sigortası'nın da dahil olduğu ticari ürünlerde (yangın, nakliyat, diğer sorumluluk sigortaları gibi) %12,5 ek komisyon kazanabilecekler. Üretimin en yüksek olduğu son çeyrekte kampanyaya olan ilginin de oldukça yoğun seyrediyor olması bizi gayet memnun ediyor. Bu ürün ile bilgi, yönlendirme, fikir ihtiyacı olan araçılara kapımız sonuna kadar açık ve elimizden gelen tüm desteği vermeye hazırız.



Neova Katılım Sigorta'dan girişim sermayesi yatırım fonu!

Neova Katılım Sigorta, 5 milyon TL değerindeki Girişim Sermayesi Yatırım Fonu ile girişimcilere destek olacak.

SİGORTA sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan Neova Katılım Sigorta, Girişim Sermayesi Yatırım Fonu (GSYF) kurdu. Neova Katılım Sigorta 5 milyon TL değerindeki bu fon ile birlikte öncelikle sigorta sektöründe faaliyet gösteren teknoloji odaklı girişimler (InsurTech) başta olmak üzere tüm girişimcilere kapılarını açıyor. Konuyla ilgili açıklamada bulunan Neova Katılım Sigorta Strateji Direktörü Metin Yücel, "Neova Katılım Sigorta olarak sigortacılık sektöründe ürün ve hizmet sunarken aynı zamanda teknoloji ve inovasyon alanında girişimcilere vereceğimiz desteklerle sektörün gelişimine katkıda bulunmayı da hedefliyoruz. 5 yıllık büyüme stratejimiz doğrultusunda girişimcilere hem sermaye desteği vermeyi hem de onların ürettiği teknolo-

jileri kullanan bir sigorta şirketi olma yolunda ilerliyoruz. Bu bakış açısı ile sektörde yer alan girişimler ile bir ekosistem oluşturmayı önemsiyoruz. Kurduğumuz Neova Girişim Sermayesi Yatırım Fonuna teknoloji odaklı ve inovatif bir iş fikrine sahip tüm girişimcileri <https://www.neova.com.tr/neova-gsyf> üzerinden başvuruya davet ediyoruz. Hem girişimcilerimize hem de ülkemize değer katmak için çalışıyoruz." dedi. Neova GSYF için fon yöneticisi olan KT Portföy tarafından başvurular değerlendirilirken, fon yatırım komitesi kararıyla sözleşme tamamlanarak yatırım gerçekleştirilecek. Neova Katılım Sigorta sadece maddi destekte bulunmakla kalmayacak aynı zamanda girişimcinin ihtiyaç durumuna göre çeşitli danışmanlık hizmetleri de sunacak.



**OLABİLDİĞİNCE
ÇOK KİŞİNİN
YAŞAMINI
GÜVENLE
KURMASINA
YARDIM ETMEK
İÇİN BURADAYIZ.**

**BİZİM
VARLIK
NEDENİMİZ
BU!**





Atilla Benli
TSB Başkanı

"Halkımıza kara gün dostu olduk"

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, Sigorta Life Dergi'nin konuğu oldu. Sektördeki tüm gelişmelerle ilgili sorulara içtenlikle cevap veren Benli, özellikle pandemi döneminde sigorta sektörü olarak Türk halkı için 'kara gün dostu' olduklarını söyledi.

SİGORTA Life Dergi'nin bu ay kapak konuğu, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli oldu. Hem sigorta sektörü, hem de ülke gündemine dair önemli açıklamalarda bulunan Benli, Sigorta Life Dergi Genel Yayın Yönetmeni Merve Özkan'ın sorularını içtenlikle cevapladı.

“Sektörümüz istikrarlı büyümesini sürdürüyor”

Sigorta sektörünün özellikle son 9 aydaki rakamlara bakıldığında istikrarlı büyümesinin devam ettiğinin altını çizen Atilla Benli, “Sigorta sektörü yerine getirdiği fonksiyonlar itibarıyla ülke ekonomisi için kritik bir önem taşıyor. Sektörümüz günlük 150 milyon TL'ye yakın tazminat ödeyerek reel ekonomiye büyük bir katkı sağlıyor.

Prim üretimine baktığımızda 2020 yılını yaklaşık 83 milyar TL ile kapattık. 2021 yılı eylül ayı itibarıyla 71 milyar TL'ye yakın prim üretimi gerçekleştirdik. Hayat dışı prim üretimi yüzde 21 artışla 58 milyar liraya, hayat prim üretimi yüzde 10 artışla 12 milyar liraya ulaştı.

Kısaca 9 aylık veriler ışında hayat dışı branşlarında en çok büyüme sağlayan ilk 5 branştan bahsetmem gerekirse, Genel Sorumluluk yüzde 41; Nakliyat yüzde 41; Kara Araçları yüzde 30; Genel Zararlar yüzde 28; ve Yangın ve Doğal Afetler yüzde 25'lik büyüme ile sıralandı.

Sadece eylül ayı özelinde baktığımızda ise sigorta sektörü prim üretiminin bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 38 artışla 8 milyar lirayı aştığını görüyoruz.

Hayat dışı prim üretimi yüzde 33 artışla 6,5 milyar lira olurken, hayat prim üretimi ise yüzde 62 artışla 1,7 milyar lira oldu.

Ocak-Eylül döneminde sigorta sektörü prim üretiminin yüzde 17,5'i hayat, yüzde 82,5'i hayat dışı branşlarından oluştu. Hayat dışı branşlar içinde ise Kara Araçları Sorumluluk yüzde 27 ile

en yüksek payı aldı. Bireysel kredi hacmindeki değişim, hayat sigortalarındaki prim üretiminde en önemli etkenlerden biri oldu.

2021 yılının ilk dokuz ayında kredi hacmi, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 13 artarken (BDDK, Eylül 2021), hayat grubu sigortalar branşında brüt yazılan primler bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 9 arttı. Bireysel krediler pazarı enflasyonun üzerinde büyümeye devam ederken hayat sigortalarında primlerin reel olarak azalmasının öncelikli nedeni kredi vadelerine uygulanan sınırlamalar oldu. Geride kalan 9 aylık rakamlar gösteriyor ki sektörümüz istikrarlı büyümesini sürdürüyor” dedi.

“Aktif toplamımız 338 milyar TL'ye ulaştı”

Sigorta sektöründeki aktif toplamın 2021 yılının son çeyreği itibarıyla 338 milyar TL'ye ulaştığını belirten Benli, “Türkiye’de sigorta sektörü, 2020 yılında aktif toplamını 300 milyar TL sınırının üzerine taşımayı başardı. 2021 yılı üçüncü çeyreğinde ise bu rakam 338 milyar TL'ye ulaştı. Sigorta sektörümüz bugün Gayri Safi Milli Hasılanın 35 katını aşan 110 trilyon TL'lik teminatla ülkemizdeki yatırımların yapılabilmesi ve sürdürülmesinde kritik rol oynamaya devam ediyor.

Son 10 yılda ortalama yüzde 15 büyüyen sigorta sektörünün önümüzdeki 5 yıl boyunca da büyümeye devam etmesini bekliyoruz. Kişi başı harcanabilir gelirin artması, genç ve ekonomik açıdan aktif nüfus ile artan sigorta bilinci de büyüme beklentimizi destekliyor. Bu anlamda ülke ekonomimizin gelişmesine paralel olarak, sigorta sektörünün hızla büyümesini ve finansal piyasalardaki ağırlığının artmasını bekliyoruz. Yıl sonunda ise sigorta sektörümüzde prim üretiminin 100 milyar TL'ye ulaşmasını öngörürken, 12 Kasım 2021 tarihi itibarıyla BES fonlarının toplam büyüklüğünün 211,5 milyar TL'ye ulaştığını belirtmek isterim. 2021 yılında BES ve OKS'deki fonların başarılı perfor-

mansının devam etmesini ve sektörümüzdeki tasarrufların daha fazla artmasını bekliyoruz” diye konuştu.

“Sağlık sigortasının önemi vatandaş gözünde arttı”

Pandemi döneminde sağlık sigortasının öneminin arttığını ifade eden Atilla Benli, “Pandemi şunu çok net ortaya koydu ki, bireyler için sağlık ve sağlıklı yaşam sürmek en öncelikli konumuz. Bu nedenle pandeminin ilk gününden itibaren sektör olarak gösterdiğimiz ve bu bransa yönelik aldığımız kararlar, sağlık sigortasının önemini vatandaş gözünde önemli oranda artırdı.

Sağlık branşında da rakamlar bu durumu destekliyor. Prim üretiminde 2020 yılının ilk 9 ayına kıyasla toplam sağlık sigortacılığında yaklaşık yüzde 23 büyüme elde edildi. Alt branş olan tamamlayıcı sağlık sigortasında ise yüzde 62 oranında bir artış görüyoruz. 2021’de artan tehditler ve veri ihlalleri maliyetini önlemek adına şirketlerin siber saldırılara karşı güvenlik harcamaları artarken, siber risk sigortalarına olan talepte bir artış meydana geldi ve bunun 2022’de artarak devam edeceğini öngörüyoruz. İklim değişikliği kaynaklı olağanüstü hava olaylarındaki artışlar, bireysel sigortalar yanında tarım sigortalarında da önemli bir penetrasyon artışına ve parametrik sigorta, gelir koruma sigortası gibi tüketici ihtiyaçlarına yönelik yeni ürünlerin kurgulanmasına neden olacaktır.

Alacak sigortasına yönelik talebin, Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası’nın kapsamının genişletilmesinin de etkisiyle artarak devam etmesini bekliyoruz. Bu alanda yılın ilk 9 ayında 25 milyon TL’ye yakın bir prim üretimi olurken, geçen yılın aynı dönemine göre %35’i aşan oranda bir büyüme gözölüyor.

Reel sektörün ihtiyaç duyduğu bir diğer sigortacılık ürünü ise kefalet sigortası olup banka teminat mektubuna alternatif olarak kefalet sigortasının sunulabilmesine imkân sağlayacak kanuni düzenlemelerin hayata geçirilmesiyle birlikte bu alanda da önemli bir talep gözlenecektir. Bu ürüne olan talep de di-

ğer finansal sigorta ürünleri gibi günden güne artan bir taleple karşılaşılıyor. Yılın ilk 9 ayında geçen yılın aynı dönemine göre %320’lik ciddi bir büyüme ile 50 milyon TL’ye yakın üretim oldu. Öte yandan, cep telefonu sigortaları, kredi kartı işsizlik sigortaları gibi daha küçük teminatlı özel ihtiyaçlara dair sigortalarda birtakım gelişmeler var. Tüketicilerin davranış ve ihtiyaçlarıyla ortaya çıkan bu tip mikro sigorta ürünlerini görmeye devam edeceğiz.

Katılım sigortacılığı da sektörümüzün önemli bir gelişim alanı olarak büyümesini hızla sürdürecektir. Faize duyarlı vatandaşlarımızı sigorta güvencesi ile tanıştırmak bizim için önemli bir gelişim alanı. Bu sigortaların, hassasiyetleri nedeniyle henüz sigortayla tanışmamış ya da uzak kalmış kişileri sigortayla tanıştıracaklarını ve ülkemizdeki sigortalı sayısının artışına önemli katkı sağlayacağını düşünüyoruz” şeklinde konuştu.

BES’teki son durum nedir?

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, Bireysel Emeklilik Sistemi’ndeki fon büyüklüğünün de arttığına vurgu yaparak, “18 yıldır başarı ile hizmet sunan Bireysel Emeklilik Sistemi’nde 12 Kasım 2021 tarihi itibarıyla fon büyüklüğü 23,3 milyar TL devlet katkısıyla beraber 211,5 milyar TL’ye ulaştı.

Katılımcı sayısı OKS ile birlikte toplamda 13 milyon kişiyi geçti. 6,2 milyona yakın çalışanın sistemde devam ettiği otomatik katılımda da toplam 735 milyon TL’yi aşan devlet katkısı ile beraber hızla 15,4 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşıldı.

Öte yandan mayıs sonunda yapılan değişikliklerle 18 yaş altı katılımcılara BES sözleşmesi düzenlenmeye başlanmasıyla birlikte 12 Kasım 2021 tarihine kadar 11 emeklilik şirketi tarafından 120 bin sözleşmeye ulaşılrken bu sözleşmelerin fon büyüklüğü 138 milyon TL’yi aştı.

Temmuz 2021 itibarıyla 18 yaş altı katılımcı hesaplarına yatırılmaya başlanan devlet katkısı ise 15 milyon TL’yi geçti.

BES'te hedeflerimiz büyük ve devletimizin teveccühleri bizleri çok heyecanlandırıyor. 2022 yılında 18 yaş altına BES'e olan ilginin artarak devam etmesini beklerken, vakıf ve sandık birikimlerinin devri, öte yandan sistemdeki fonların getirileri ve tasarruf bilincinin artarak devam etmesiyle birlikte katılımcı sayısında 15 milyonun, fon büyüklüğünde ise 300 milyar TL'nin aşılabileceğini öngörüyoruz" şeklinde değerlendirdi.

"Azerbaycan Sigortacılar Birliği ile mutabakat imzaladık"

Azerbaycan Sigortacılar Birliği ile imzalanan mutabakatın da öneminin altını çizen Benli, "2020 yılının sonlarında Türkiye ve Azerbaycan'da sigorta sektörünün hızlı gelişimine katkı sağlamak amacıyla, Türkiye Sigorta Birliği olarak kardeş ülkemiz Azerbaycan'daki Azerbaycan Sigortacılar Birliği ile mutabakat imzaladık.

Bu kapsamda Azerbaycan'da sigorta geleneklerinin oluşturulmasına katkı sağlamak amacıyla Türkiye'deki sektör deneyiminin aktarılması konusundaki çalışmalarımız sürüyor.

TSEV'le ortak eğitimler düzenliyoruz. Aynı şekilde Azerbaycan'da sektörün iletişim kanallarının geliştirilmesi ve kamuoyuna bilgi paylaşımlarına destek olmak amacıyla sigortacılık alanındaki yayınlara yardımcı olmaya gayret ediyoruz. Öte yandan Azerbaycan'da, sigorta pazarında yeni bir ürün stratejisi şekillendirilmede Türkiye'nin deneyimini kullanmak ve Türkiye'nin reasürans deneyimini Azerbaycan'da uygulamak için çalışmalarımız da sürüyor.

İkili iş birliği ve ortak faaliyetler çerçevesinde uygulanacak projelerden biri olan iki kurumun inisiyatif ve organizasyonunda pandemi sonrası dönemde Türk dünyası için ortak bir sigorta forumunun hayata geçirilmesi projemiz de gündemde yer alıyor" diye konuştu.

"2022'de yeni şirket kuruluşlarımızı duymaya başlayacaksınız"

2022 yılında gündemlerinde özellikle katılım sigortacılığında yeni şirket kuruluşları olacağını açıklayan Atilla Benli, "Gündemimizde birçok konu var. Bunlardan öncelikli olanlarını kısaca sıralamak isterim. Bildiğiniz üzere 2022 yılı itibarıyla katılım sigortacılığında yeni şirket kuruluşlarımızı duymaya başlayacağız. Katılım sigortacılığı sektörümüzün gelişimi için çok önemli bir alan.

Faiz hassasiyeti olan vatandaşlarımızın yavaş yavaş bu sigortaya olan ilgisinin artması bizleri sevindirirken, 11 yıllık geçmişine karşın ciddi bir ivme yakalayan söz konusu alanın sektör üretiminin yüzde 5'ine ulaşmasını önemli bir başarı olarak değerlendiriyoruz ve yeni dönemde bu oranın hızla yukarılara çıkacağına inanıyoruz.

Öte yandan 18 yaş altı vatandaşlarımızın bireysel emeklilik sistemine dahil edilmesi ile birlikte şirketlerimiz satış ve pazarlama faaliyetlerine başlayarak altyapısal geliştirmelerini hızlandırdılar. Yoğun tanıtım ve iletişim çalışmalarının önümüzdeki dönem artarak devam etmesini bekliyoruz. Benzer şekilde vakıf ve sandıkların emeklilik birikimlerinin BES'e aktarılması ile ilgili düzenlemelerin tamamlanması ile önümüzdeki dönemde aktarımlar başlayacaktır.

Bununla birlikte finansal sigortalar önemli büyüme potansiyeli olan bir alan. Bu alanda da devlet destekli alacak sigortasına olan ilginin artmasının yanında kefalet sigortasının her alanda sunulabilmesine imkân sağlayacak kanuni düzenlemelerin hayata geçirilmesine yönelik çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Aynı şekilde hayat sigortalarında, eğitim sigortası, yıllık gelir sigortası, uzun süreli bakım sigortası gibi ürünlerin geliştirilmesi gündemimizde yer alacak.



Tüm bunlarla beraber önümüzdeki yıllarda iklim değişikliği kaynaklı doğal afetlerin artış göstermesi beklenmekte olduğundan ülkemizde bu alandaki sigorta açığını kapatmak için daha çok çalışmamız gerekecek” dedi.

“Halkımıza ‘kara gün dostu’ olduk”

Pandemi dönemi boyunca halkımızın zor günlerden geçtiğini ve sigorta sektörü olarak bu zamanda ‘kara gün dostu’ olduklarını vurgulayan Benli, “Sigorta sektörü olarak ‘kara gün dostu’ olduk. Her zaman söylediğimiz gibi; sigortacılık durmaz, beklemesiz çünkü sigortacılık zor günlerin işidir. Bu zor günlerde ülkemizin ve milletimizin yanında durduk, elimizi taşın altına koymaktan çekinmedik. Bu nedenle tüm paydaşlarımıza birlik içinde gösterdikleri çaba için sonsuz teşekkürlerimi iletiyorum.

Sigortanın yaşamın sürdürülebilirliğinde en önemli araçların başında geldiğini birçok kez gördük. Yaşanan her bir olay bunu bize tekrar tekrar gösteriyor. Her daim sigortalılarımızın yanında olduk ve olmaya devam edeceğiz. Ekonomimizin sağlıklı ve güçlü bir şekilde büyümesinde sigorta sektörü olarak önemli bir yere sahip olduğumuzun altını çizmek isterim. Sigorta sektörü, yaşanan her türlü olumsuzlukta devletimizin üstündeki ekonomik yükü bir nebze olsa da azaltarak önemli bir sorumluluğu yerine getiriyor. Devletimiz de bu yolda bizlere olan desteğini her daim hissettiriyor.

Bunun en güzel göstergesi SEDDK’nın kurulması oldu. Bizleri yakından dinleyen düzenleyici kurumumuzla birlikte son dönemde hızla ilerlemesini sürdüren ve sektörümüzü yakından ilgilendiren uygulamaların hayata geçirilmesiyle birlikte son yıllarda sağlanan ivmenin artarak devam edeceğini düşünüyorum. Bu ivme doğrultusunda önümüzdeki 10 yılı kapsayan dönemde ülkemiz sigorta ve emeklilik sektörlerinin önemli büyüme kat edeceğine inanıyorum” diyerek sözlerini noktaladı.



AREX Sigorta'da Sertem Demir genel müdür olarak atandı

AREX Sigorta Yönetim Kurulu'ndan yapılan açıklamada resmi onaylar sonrasında genel müdür olarak Sertem Demir'in atanacağı bilgisi paylaşıldı. Sertem Demir, Boğaziçi Üniversitesi İktisat Bölümü'nden 2002 yılında mezuniyetini takiben sigortacılığa başladı.

Kariyeri boyunca teknik pozisyonlarda görev alan Demir hem sigortacılık hem brokerlik deneyimine sahip. 2013 yılında genel müdür yardımcısı ve 2018 yılında genel müdür olarak görev alan Sertem Demir en son Unico Sigorta'nın genel müdürü idi.

Arex Sigorta'nın yeni dönemde konvansiyonel sigortacılık ürünlerine ilaveten özel ürünler ve projeler (speciality) alanında faaliyet göstereceğini belirten Demir şirketin ulaşılabilirlik, hizmet kalitesi ve yenilikçi bakış açısı mottosu ile piyasada kendisine yer bulacağını belirterek şirketin özellikle finansal sigortalar alanında aktif olacağını dile getirdi.

NN'in yepyeni

'Bir Arada'

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

ürünleri seninle!

Bir Arada Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile ayakta ve yatarak tedavilerini SGK anlaşmalı hastanelerde olabileceğin gibi; yatarak tedavilerini anlaşmalı özel hastanelerde SGK anlaşması sınırlaması olmadan da yaptırabilirsin.

Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon, Evde Bakım ve Acil Müdahale teminatları da SGK anlaşmalı hastanelerde sigortanın kapsamında!

Seçim senin! Dilersen ek hizmet içermeyen Bir Arada Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı alabilir; istersen de ek hizmetli ürünlerden birini tercih edebilirsin.

Bir Arada Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile yararlanabileceğin ek faydalar;

Bir Arada Doktor Online

- A ve B segment hastanelerde 7/24 online doktor hizmeti
- İlk ay ücretsiz fitness ve pilates hizmeti
- İlk aydan sonra egzersiz paketinde %30'a varan indirim avantajı

Bir Arada Check Up

- Geniş hastane ağı ile yılda bir defa ücretsiz check up yaptıma imkânı

Bir Arada Ekstra

- Hem Doktor Online hem de Check Up ile sunulan tüm hizmetleri birlikte kullanma imkanı



Üstelik "Ömür Boyu Yenileme Garantisi"ne de hak kazanabilirsin!

Ürünlerimiz hakkında detaylı bilgi almak için **444 1 666** no'lu Müşteri İletişim Merkezi'mizden bize ulaşabilir ya da www.nnhayatemeklilik.com.tr'yi ziyaret edebilirsin.



NN

Hayat ve Emeklilik

**Önce Sen,
Çünkü Başka Sen Yok!**

Kışın hazırlıksız direksiyona geçmeyin

Kışın değişen iklim şartlarının aracınızın performansına olan negatif etkisini ortadan kaldırmak alacağınız önlemlerle mümkün.

Donan yollar, araba aksamını olumsuz etkileyen soğuk hava, devamlı yağan yağmur ve karda araç kullanmanın zorluğu... Bunlar kış aylarında sürüş yaparken güvenliğinizi tehlikeye atacak faktörlerden bazıları. Bu olumsuz durumları bertaraf etmek için yapılacak önlemlerin başında aracınızı kış koşullarına hazır hale getirmek, kötü şartlarda sürüş bilgisine ve tecrübesine sahip olmak geliyor.



Sürüş öncesi yapılması gerekenler

Soğuk havalarda yola çıkmadan önce arabayı yola çıkmaya hazır hale getirmek gerekiyor. Bakım dışında bireysel olarak yapmanız ve aracınızda bulundurmanız gerekenler şunlar;

- Aracınızın kış lastiklerinin olması artık yasal bir sorumluluk. Kış lastiği kullanmayan araçlara ceza kesiliyor. Kış lastikleri diş yapısı ve hamuru sayesinde kar ve buzda çok iyi tutunma sağlar. Kullanmış olduğunuz lastiklerin diş derinliğinin en az 4mm. olmasına dikkat edilmeli. Özellikle karlı yollarda mutlaka kış lastiği kullanılmalı.
- Kış lastikleriniz takılı olsa bile aracınızda mutlaka zincir bulundurmalıyız. Çünkü buzlu zeminlerde kış lastiği de çaresiz kalabiliyor. Bu konuyla ilgili bir uyarı da, zincir takılı araç ile maksimum hızınızın 40 km olmasıdır.
- Soğuk havalarda lastik hava basınçları devamlı düşer, bu yüzden hava basıncını sık sık kontrol edin.
- Aracınızın yakıt deposunda her zaman yeterli seviyede yakıt bulundurun. Yakıtınız yarım depoya düştüğünde tamamlayın.
- Arabanıza binmeden önce mutlaka kontroller yapın. Özellikle yavru kediler sıcak olduğu için kaputun içine girebiliyor. Bunun tespiti için kaputunuza birkaç kez vurun.
- Palto, kaban gibi kalın giysilerle araç kullanmayın. Bu kalın giysiler hareket kabiliyetinizi azaltacaktır.
- Araca binerken ayakkabılarınızdaki kar ve buzı temizleyin. Bu ayaklarınızın pedal üzerinde kaymasını önleyecektir.
- Karlı havalarda, aracınıza binmeden önce mutlaka dış cam temizliği yapın. Ayrıca tepedeki karları da temizleyin. Çünkü araç hareket ettiğinde aracın tepesindeki karlar cama düşüp görüş alanınızı kısıtlayabilir.
- Aracınızı çalıştırdığımızda hemen hareket etmeyin. Soğuk olan motorun biraz ısınmasını bekleyin.
- Araç ısıtmanızı öncelikle ön camlara doğru verip camlardaki buğulanmayı giderin. Cam buğulanmaları ciddi trafik kazalarına yol açabilir.

Araçların kış bakımı

Araçların kış gelmeden bakımlarının yapılması bir hayli önemli.

Öncelikle, havalar soğumaya başladığında aracınızı servisimize veya tamircinize götürüp kapsamlı bir kış bakımı yaptırmanız gerekiyor. Bu bakım sürecinde;

Cam suyu haznesi ve radyatörlerdeki donmalara karşı antifriz ekletmeyi unutmayın, Çünkü radyatör suyu donduğunda aracınız çalışmaz. Aracınızın lastik, fren, aküs, yağ, filtre, kalorifer ve buz çözücü sistemi, cam ısıtıcı rezistans, su fiske sistemi, kayış, radyatör ve hortum, egzoz sistemi, mekanik aksam ve lamba kontrolü yapılması gerekiyor.

Kışın aracınızda şu aksamaların bulunması önemli; El feneri, reflektör, ışıldak, takoz, buz kazıyıcı, çekme halatı, akü takviye kablosu, kar küreği, ilk yardım çantası, battaniye ve telefon şarj aleti.

Araç kullanırken yapılması gerekenler



Zorlu hava koşullarında araba sürerken daha dikkatli olmak gerekiyor. Sürüş öncesi kuralları yerine getirdikten sonra yola çıkmaya hazırsınız. Bundan sonrası bilgiye ve tecrübeye dayanan bir süreç. Kış koşullarında ne kadar fazla araba kullandıysanız, yol şartlarına o kadar fazla hazırsınızdır. Nelerin yapılmaması gerektiğini bilmek, sürüş tekniklerine hakimiyet, kötü hava koşullarında daha güvende olmanızı sağlayacaktır.

- Aracı kaldırırken gaza çok sakın ve dengeli basın. Bu yolla kaygan bin zeminde aracın patinaj yapmasını engellemiş olursunuz.
- Fren ve gaz pedalının sert kullanımından, ani direksiyon hareketlerinden kaçınm. Karlı ya da buzlu zeminlerde otomobillerin tutunma limiti çok aşağıya düştüğü için sürüş hızınızı mutla düşürün.
- Karlı ve buzlu zeminlerde ani ve sert fren asla yapmayın. Virajlara, kavşaklara ve trafik ışıklarına yaklaşırken gaza basmayı bırakın ve aracın motor freniyle yavaşlamasını sağlayın. Diğer türlü aracın kontrolünü kaybedebilirsiniz.
- Yokuş yukarı çıkarken araç hızlandıkça gaza basmalı, gazı sadece düz yollarda yükseltmelisiniz, virajlarda gaza basmak çekiş yerine göre aracınızın önden veya arkadan kopmasına neden olabilir.
- Yokuş aşağı inerken sert frenlemelerden kaçınmalı, virajlarda mümkün olduğu kadar fren kullanmalısınız. En güvenli iniş şekli, yol izin verdiği sürece motor freni kullanmaktır.
- Aracınız buzlanma nedeniyle kaymaya başladıysa, hemen ayağınızı gaz pedalından çekin ve fren pedalına da basmayın. Aracın arkası sağa doğru savrulmuş ise direksiyonu sağa çevirin, sola savrulmuşsa direksiyonu sola çevirin. Ancak, direksiyonu çok çevirmek, aracın ters yöne savrulmasına sebep olabilir. Bu noktada önemli olan ön tekerleklerin gitmeniz gereken yönü gösterecek şekilde çevrilmiş olmasıdır.
- Yolda dikkatinizi dağıtacak telefon kullanmak, mesaj atmak veya bir şeyler yemek gibi eylemlerde bulunmayın.
- Çok yoğun siste en güvenli yöntem yol almamaktır. Yolun en sağına geçip durun kısa farları, sis lambanızı, ikaz lambalarınızı yakın ve sisin azalmasını bekleyin.
- Yağmurlu havalarda ön camda biriken su tanecikleri görüşünüzü kısıtlar. Bu yüzden silcekler yağış yoğunluğuna göre değişik hızda ve camı devamlı temiz tutacak şekilde çalıştırılmalıdır.
- Islak yolda fren mesafesi uzar. Normal havalarda 2 saniye olan takip mesafesi, yağmurda 3-4 saniyeye çıkarılmalıdır.



Kışın uzun yolculuklarda yapılması gerekenler

Karlı havalarda yolculuk yapacaksanız eğer arabanızda acil durum flaşörü ve işaret fişğini mutlaka bulundurmalısınız. Eğer kışın uzun yol yapmak durumundaysanız, Karayolları Genel Müdürlüğü'nün kışın beklenmedik yol olayları için sürücülere olan uyarıları ve tavsiyeleri şöyle;

- Kara saplandığınızda veya yolda kaldığınızda, panik yapmayınız. Güvenliğiniz ve ısınma koşulları nedeniyle aracınızda kalınız. Yardımın ulaşmasını bekleyiniz. Cep telefonunuz varsa ve cep telefonunuzun kapsama alanında yer aldığı bir bölgedeyseniz, yardım isteyiniz.
- Yoğun trafiğin yer aldığı bir karayolunda bankette bulunan bir araçtan çıkmak zorunda kalırsanız, eğer mümkünse, trafikten uzak olan kapıyı kullanınız.
- Aracınızı kardan kurtarmak istediğinizde dikkatli olunuz. Sıkıca giyininiz, karı kürekle yavaşça atınız ve aşırı derecede güç sarf etmeyiniz. Sağlık sorunuz varsa, karı kürekle atmaya veya aracı itmeye teşebbüs etmeyiniz. Giysiler kuru kaldığı sürece, vücut ısısı muhafaza edilir. Kar ve kar yağışı nedeniyle ıslanan giysiler, vücut ısısının tehlikeli bir şekilde düşmesine neden olabilir.
- Dikkatleri aracınızın üzerine çekmeye çalışın. Acil durum flaşörü, işaret fişği kullanınız. Motorunuzu tedbirli bir şekilde kullanınız. Egzoz dumanına karşı dikkatli olunuz. Temiz hava almak için rüzgar almayan camlardan birini açınız. Motoru çalıştırmadan önce, egzoz borusunun kar ile kaplanıp kaplanmadığını kontrol etmek amacıyla zaman zaman aracınızı terk ediniz.
- Gece boyu süren kar fırtınasında, yardımın ulaşması zaman alabileceğinden araçta bir kişinin uyanık kaldığından emin olunuz. Eklemlerinizi hareket ettirerek kan dolaşımını muhafaza ediniz.
- Aracınızın kış koşullarına hazır olduğundan emin olunuz. Aracınızda kış acil durum malzeme seti bulundurunuz.
- Bir arkadaşınız veya aile üyesine gideceğiniz yeri ve tahmini varış saatinizi bildiriniz.
- Daima tedbirli olunuz, yol ve hava koşullarına göre araç kullanınız. Kar mücadele araçlarının flaşör lambalarını izleyiniz. Bu araçlara arkadan yaklaştığınızda yavaşlayınız, araçların arkasından kalınız ve sabırlı olunuz. Bu araçların arasından veya çevresinden geçmeyiniz. Kar küreme aracını asla geçmeyiniz.
- Acil durum araçları yaklaştığında aracınızı kenara çekiniz.



5 soruda konut sigortası

KONUT sigortası, ev ve içindeki eşyaları su baskını gibi doğal afetlerden hırsızlık ve yangına kadar pek çok riske karşı koruyan kapsamlı bir sigorta çeşididir. Sanıldığı gibi aksine çok düşük bir maliyetle ev ve eşyaları güvence altına alan konut sigortasıyla ilgili kamuoyunda yanıtı merak edilen birçok soru bulunuyor. 150 yılı aşkın köklü geçmişiyle müşterilerine hizmet veren Generali Sigorta, konut sigortasıyla ilgili sıkça sorulan soruları ve bu soruların yanıtlarını paylaştı. Generali Sigorta verilerine ve alınan geri bildirimlere göre konut sahipleri ve kiracılar arasında konut sigortasıyla ilgili merak edilen sorular şu şekilde:

Kiracılar konut sigortası yaptırabilir mi?

Konut sigortası yaptırmak için illaki ev sahibi olunması gerekmez. İster ev sahibi ister kiracı konut sigortası yaptırarak varlıklarını kolaylıkla ve uygun primler ile güvence altına alabilir.

Konut sigortası poliçeleri neleri kapsar?

Konut sigortaları yangın, yıldırım, infilak, duman, dahili su, terör, fırtına, hırsızlık gibi birçok teminatı bir arada sunar. Ayrıca çilingir hizmeti, su ve elektrik tesisatı hizmetleri, cam hizmetleri gibi birçok asistans teminatı da poliçelere ilave edilmektedir.

Konut sigortası pahalı mı?

Ülkemizde yıllarca birikim yapılarak alınan konutların sigortalama oranı oldukça düşüktür. Bu durumun en büyük sebebi konut sigortalarının yüksek maliyetli olduğu algısıdır. Oysa ki, çok düşük bir maliyetle konutları güvence altına almak mümkündür.

Konut sigortası depremi de kapsar mı?

Konut sigortası ve deprem sigortası sık sık birbiri ile karıştırılan 2 sigorta türüdür. Deprem sigortası her konut için yaptırılması zorunlu bir sigorta türüdür ve yalnızca depremin yarattığı zararları karşılar. Konut sigortası ise ek teminatlar kapsamında depremden kaynaklanan zararları güvence altına alır.

Değerli varlıklar da sigorta teminatına dahil edilebilir mi?

Sigorta bedelleri konut sigortasına ait poliçede belirtilmek kaydı ile antika, tablo, değerli halı vb. değerli varlıklar belirli limitler ile teminat altına alınabilir.



Yangın, sel ve
afette zararı
düşünmemeliyim.



Çilingir, camcı ve
tesisatçı giderleriyle
uğraşmamalıyım.



Hırsızlık teminatı ile
evden kafam rahat
çıkmalıyım.



Neden konut sigortamı Ray Sigorta'dan yaptırmalıyım?

Yazın klima,
kışın kombi bakımını
ücretsiz yaptırmalıyım.



Bahar temizliğinde
halımı ücretsiz
yıkattırmalıyım.

*6 m²'ye kadar sınırlıdır.





Melek Yılmaz

HDI Sigorta Proje Çözüm
Geliştirme Müdür Yardımcısı:

*“Gelecek
5 yıl
çok hızlı
geçecek”*

HDI Sigorta Proje Çözüm Geliştirme Müdür Yardımcısı Melek Yılmaz, girişimcilerin büyük ilgi gösterdiği İTÜ Çekirdek'in sektörel programlarından İTÜ Çekirdek InsurTech Programı ile ilgili Sigorta Life'a özel açıklamalarda bulundu.

PANDEMI süreci ile birlikte dijitalleşmenin ön plana çıktığını ve sigorta şirketlerinin de mevcuttaki iş modellerini güncellediklerini belirten Yılmaz, “İTÜ Çekirdek InsurTech programı, sigorta sektörüne yenilikçi çözümleri üretecek girişimcilerin gelişmesi ve desteklenmesi adına, fiziksel ortam, eğitim, danışmanlık, mentorluk, network, finansal destek gibi farklı ihtiyaçlarına yönelik birçok imkânın sunulmasını sağlıyor” dedi.

2020 yılında hayata geçirilen ve girişimcilerin büyük ilgi gösterdiği İTÜ Çekirdek InsurTech programı hakkında okurlarımızı biraz bilgilendirebilir misiniz?

Dijitalleşme ve dijital dönüşüm, COVID-19 krizi ile ne kadar gerekli olduğunu bir kez daha kanıtladı. Sigorta sektörünün de üzerinde yoğunlaştığı ve çözüm arayışında olduğu problem noktalarını kapatabilmek için sigorta şirketleri olarak bizim de mevcuttaki iş modellerimizi güncellememiz, sektörün geleceğini hep birlikte şekillendirmemiz gerekiyor. Bizler de bu amaç doğrultusunda kesintisiz bir hizmet deneyimi sunabilmek, iş süreçlerimizi geliştirmek ve doğru analizler yapabilmek adına inovatif teknolojilere başvuruyoruz. Çözümleri üretecek girişimleri geliştirmek, bu alanda sektörel bir ekosistem oluşturmak, girişimlerin ticarileşmesi ve global başarı hikayeleri oluşturmalarını sağlamak adına sigorta şirketlerinin, paydaşların ve girişimcilerin bir araya gelmesi büyük önem taşıyor. HDI Sigorta olarak bizim de paydaşlarından biri olmaktan mutluluk duyduğumuz İTÜ Çekirdek InsurTech programı, küresel girişimcilik ve yenilikçi teknoloji ekosisteminde giderek daha çok önem kazanan sigorta sektörünün dijital dönüşümüne katkı sağlamayı hedefleyen bir program olarak özgün, teknolojik değeri yüksek girişimcilerle sigorta sektörünün önde gelen şirketlerini bir araya getiriyor.

HDI Sigorta sektöre değer katacak çözümleri destekliyor

Melek Hanım, sigorta sektörüne değer katacak teknolojiler geliştiren girişimcilerin başvurabildiği program olan İTÜ Çekirdek InsurTech Programı ile girişimcilere birçok anlamda avantajlar sunuluyor. Sizin InsurTech programı hakkındaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

HDI Sigorta olarak “Daha iyisi için sözümüz var” sloganımız ve bakış açımız ile hem müşterilerimize hem de sektöre değer katacak süreçler ve çözümler ile birlikte geleceği şekillendirmeyi hedefliyoruz. Bu nedenle İTÜ Çekirdek InsurTech programı gibi sektöre özel bir girişimcilik ve inovasyon programında yer almak bizim için çok değerli.

İTÜ Çekirdek InsurTech programı, sigorta sektörüne yenilikçi çözümleri üretecek girişimcilerin gelişmesi ve desteklenmesi adına, fiziksel ortam, eğitim, danışmanlık, mentorluk, network, finansal destek gibi farklı ihtiyaçlarına yönelik birçok imkânın sunulmasını sağlıyor. Programa daha önce dahil olmuş girişimlerin başarı hikayelerini hep birlikte yakından takip ediyoruz. Yeni dahil olan girişimcilerin de İTÜ Çekirdek ekosisteminde giderek büyüyeceğine ve sigorta sektörünün öncü girişimcileri arasında olacaklarına inanıyoruz.

“Elon Musk ile toplantınız yoksa Big Bang Start-up Challenge’da buluşalım”

İTÜ Çekirdek InsurTech Programı’na kabul edilen girişimciler HDI Sigorta gibi değerli birkaç markanın desteğini alarak 54 milyon TL’yi aşması planlanan Big Bang Start-up Challenge kaynağından faydalanma şansı da yakalayacak. Peki, Big Bang Start-up Challenge nedir ve girişimcileri bu anlamda neler bekliyor?

Bildiğiniz gibi 2 Aralık’ta gerçekleşecek olan Big Bang Start-up Challenge bu sene 10. yaşını kutluyor. Bizler de hem girişimcilerin yolculuklarına ortak olmanın ve gelişimlerine şahit olmanın, hem de 10.yaşını kutlayan Big Bang start-up challenge’ın bir parçası olmanın heyecanını yaşıyoruz. Geçen senelerde olduğu gibi bu sene de Big Bang Start-up Challenge’da 20 girişim sahne alarak yatırımcılara ve paydaşlara sunum yapma şansı yakalarken, birbirinden farklı sektörlerde çözüm üreten yaklaşık 90 girişim de online stantlarda ziyaretçilerini ağırlayacak. HDI Sigorta olarak 2020 Big Bang finalinde başarılı bulduğumuz 2 girişime 100 bin liralık hibe desteğini eşit olarak dağıttık ve çok güzel iş birlikleri sağladık. Bu sene de yine öncü girişimleri desteklemeye devam edeceğiz. Buradan da tüm okurlarımıza seslenelim, 2 Aralık’ta Elon Musk ile toplantınız yoksa Big Bang Start-up Challenge’da buluşalım.

Yeni nesil çözümler ile sektöre katkı sağlanması bekleniyor

HDI Sigorta olarak sizlerin İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'ndan beklentileriniz neler?

HDI Sigorta hata yapma kültürünün olduğu bir yer. Yapılan hatalardan öğrenerek gelişip ilerliyoruz. Beraber çalıştığımız iş ortaklarımız ve girişimlerde de aynı kültürün oluşup gelişmesini de destekliyoruz. Bu noktada programdan beklentimiz, girişimcilerin cesaret ve azimlerini sürdürebilir kılmak için desteklerine devam etmesi, sigortacılık dikeyinde farklı bakış açıları ve teknolojiyi bir araya getirerek yeni nesil çözümler ile sektörümüze katkı sağlaması.

Bu program kapsamında HDI Sigorta'nın bu alanda aldığı aksiyonlar neler?

HDI Sigorta olarak sinerjinin, birlikte olmanın ve birlikte başarmanın gücüne inanan bir şirketiz. Bu kapsamda teknoloji ve sigortacılık konusundaki bilgi ve tecrübelerimizi İTÜ Çekirdek Insurtech programı kapsamında girişimcilerle paylaşıyor ve onları sektörel veri ile buluşturabilmeyi hedefliyoruz. Böylece sorunları, çözümleri ve yol haritalarını girişimciler ile birlikte tartışıp onlara katkı sağlamaya çalışırken aynı zamanda onların deneyimlerinden de faydalanarak kendimizi geliştiriyoruz.

Satış öncesi ve sonrasında teknoloji farkı

Dijitalleşmenin hız kazandığı ve daha da önemli hale geldiği bu günlerde sigorta teknolojilerinin geleceği ile ilgili görüşleriniz neler? Sigorta sektörünü önümüzdeki yıllarda neler bekliyor?

Öncelikle sigorta sektörünün geçmiş 10 yılda gerçekleştirdiği değişim ve dönüşümü göz önüne aldığınız zaman gelecek 5 yılın çok hızlı geçeceğini söylemek mümkün. Özellikle satış öncesi ve sonrasında teknolojinin kullanımını ele aldığınızda inanılmaz bir değişim var. Sigorta sektörünün bu alanda çok hızlı hareket edeceğini düşünüyoruz.

Halihazırda süreçlerimize ve günlük yaşantımıza girmiş olan yapay zekâ, makine öğrenmesi, büyük veri gibi kavramlar daha da önem kazanmaya devam edecek. Ekosistem iş modellerinin uygulama alanının giderek artması ile birlikte teknoloji şirketlerinin bu alana yönelik çözüm ve ilgilerinin artacağını da öngörüyoruz.

“Girişimcilik iniş çıkışlarla dolu bir yol”

Melek Hanım, sektöre değer katacak girişimcilere tavsiyeleriniz neler?

Girişimcilere en büyük tavsiyem mevcuttaki cesaret ve azimlerini sürdürülebilir kılmaları. Çünkü girişimcilik ve bulundukları süreç iniş çıkışlarla dolu bir yol. Öte yandan girişimcilerin hizmeti alacak kullanıcıyı tanıması, beklentileri anlaması da oldukça önemli. Bu yüzden gerek fikir aşamasında gerek alacakları geri bildirimlerde birebir etkileşim kurmak büyük önem taşıyor. Özellikle müşteri davranış ve beklentilerini modelleyebilen girişimlerin geleceğin sektör liderlerine dönüşeceklerini düşünüyorum. Son olarak girişimciler proje odaklı yaklaşıp hızlı büyümek yerine; gerçekten sürdürülebilir bir ürün üzerine çalışmalı, büyüme ve sürdürülebilirlik planlarına yatırım yapılmalı. Yenilikçi ve inovatif çözümler sunmayı faaliyetlerinin merkezine alan bir sigorta şirketi olarak, süreç boyuncaki üstün gayet ve destekleri için İTÜ Çekirdek Ailesine, tüm paydaş ve girişimcilerimize de teşekkürlerimizi sunuyoruz.



BEREKET SİGORTA BİR “BİP” UZAĞINIZDA!



*Hizmetten faydalanmak için IOS veya Android yazılıma sahip akıllı cihazlarınız üzerinden BİP uygulamasını indirip Bereket Sigorta kanalını takip edebilirsiniz.



BEREKET
SİGORTA **b**



Datça Masters Açık Su Yüzme Şampiyonası Quick Sigorta sponsorluğunda gerçekleşti

Marathon Masters Spor Kulübü'nün düzenlediği, Quick Sigorta'nın ana sponsoru olduğu Datça Masters Açık Su Yüzme Şampiyonası, 13 Kasım 2021 tarihinde Palamutbükü'nde gerçekleşti.

MUĞLA'nın Datça ilçesinde ve Quick Sigorta ana sponsorluğunda ilk kez gerçekleşen Datça Masters Açık Su Yüzme Şampiyonası'na, Türkiye'nin farklı illerinden toplam 160 master sporcu katıldı. 4K ve 1,5K olmak üzere iki parkurdan oluşan, 22 derecelik hava ve su sıcaklığında, uygun rüzgar, akıntı ve dalgasız hava şartlarında gerçekleşen yarışlar saat 08.30'da dört kilometrelik Ada Parkuru ile başladı.

100 sporcunun yer aldığı bu parkurdan sonra saat 16.00'da Palamutbükü doğu sahilinden başlayan Quick Parkuru, 120 yüzücünün katılımıyla gerçekleşti. Federasyon onaylı olan yarışa güvenlik tekneleriyle birlikte 20 hakem, Valilik, Belediye Başkanlığı, İl Sağlık Müdürlüğü, Sahil Güvenlik, Liman Başkanlığı, Jandarma Komutanlığı gerekli olan tüm emniyet ve güvenlik önlemlerini alarak eşlik etti.

Şampiyonlar Özlem Ör ve Duygun Yurteri

Datça Masters 1,5K ve 4K kadınlarda Özlem Ör, 1,5K ve 4K erkeklerde ise Duygun Yurteri birinci oldu. Datça Masters Açık Su Yüzme Şampiyonası'nı bitiren her yarışmacıya anı madalyası verildi. Genel klasman kadın ve erkeklerde ilk üçe giren yarışçılara plaket, yaş gruplarında ilk üçe giren yarışçılara özel tasarım Datça balı ve badem çiçeği motifli madalyaları takdim edildi. Ödül törenine Datça Belediye Başkanı Gürsel Uçar da katıldı. Ödül töreni sonrasında, Dominos Pizza sponsorluğunda 80'ler 90'lar Partisi gerçekleşti. Katılımcılar, 14 Kasım günü ise Palamutbükü-Knidos arasındaki koylarda keyifli bir tekne turu yaptı ve Knidos Antik Kenti'ni gezdi.

“Denizin ve sporun en büyük destekçisi olmaktan mutluluk duyuyoruz”

Marathon Masters Kulüp Başkanı Turgut Esen yarışlar hakkında şu bilgileri paylaştı: “Datça Masters Açık Su Yüzme Şampiyonası bizim için çok keyifli ve sorunsuz geçti. Yarışmalara katılan sporcular ilk defa bu kadar güzel bir denizde yüzdüklerini, bu yarışın her sene yapılmasını istediklerini belirtti. 15 yıldır, Datça merkezde Kış Maratonu yapılıyor. Bu bizim Datça'ya kazandırdığımız ikinci yarış. Türkiye'de Datça'dan başka bir ilçede iki açık su yüzme yarışı düzenlenmiyor. Bu yarışta, Quick Sigorta desteğini almaktan dolayı mutluyuz ve iş birliğimizin devam edeceğini umuyoruz.”



“Spora ve sporcuya destek vermeye devam edeceğiz”

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar yarışla ilgili: “Quick Sigorta olarak tıpkı ürünlerimiz gibi hayatın her

alanına dokunmaya gayret ediyoruz. Spor da bunlardan biri. Su sporlarının destekçilerinden biri olduğumuz için mutluyuz. Kürek ve yelken takımlarımızdan sonra şimdi de önemli bir yüzme şampiyonasına sponsor olduk. Datça'da ilk defa düzenlenen Datça Masters çok güzel bir havada, büyük bir heyecanla gerçekleşti. Yarış sonrası yüzücülere ödülleri verildi ve pazar günü keyifli bir tekne turu yaşandı. Sporcularla birlikte çok güzel başarılarla imza atıyoruz ve spora destek vermeye devam edeceğiz” dedi.



Nihat Kırmızı

Doğa Sigorta
Yönetim Kurulu Başkanı



Doğa Sigorta ile TSS'li olmak artık daha kolay

DOĞA Sigorta mobil uygulaması ile sigortalı adayları artık Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda teklif alabiliyor, ödeme adımlarının gerçekleştirilmesi ile poliçe satın alma işlemini tamamlayabiliyorlar. Doğa Sigorta mobil uygulaması sunduğu kolaylıklar ile gelişmeye devam ediyor. Mobil uygulamamız üzerinden Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında poliçe bilgileri, teminat kapsamı ve kullanım bilgilerini görüntüleyebilirken artık sigortalı adaylarımız teklif de alabiliyor, poliçeleşme işlem ve süreçlerini ekran üzerinden görüntüleyebiliyor.

Üyelik sistemi ile çalışan Doğa Sigorta mobil uygulaması ile ilk kez sigortalanan sigortalı adayları üyelik işlemlerini gerçekleştirdikten sonra cep telefonlarına gelecek şifre ile uygulama üzerindeki adımları takip ederek onay işlemlerini gerçekleştirebilecekler. Teminat paketlerinden birini seçerek teklif alabilecek olan sigortalı adayı, ödeme adımlarının gerçekleştirilmesi ile de poliçe satın alma işlemini tamamlayabilecek. Doğa Sigorta olarak en büyük ve en etkili iş ortağımız olan değerli acentelerimizin yanında yer almaya bu uygulamamız ile de devam ediyoruz. Sigortalı adayı varsa bugüne kadar çalıştığı acenteyi ya da çalışmak istediği yeni bir acentemizi güvenle tercih edebilecek.

App Store, Google Play üzerinden Doğa Sigorta mobil uygulamasını ücretsiz indirebilir, kullanıcı dostu arayüzü ile teklif, poliçe ve teminatlarınızı kolaylıkla takip edebilirsiniz.



The Digital Insurer Türkiye Temsilcisi
Ebru Çetin:

Türk sigorta sektörü istihdamını geleceğe taşımak

TÜRKİYE Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin yayınladığı genel sigorta istihdam verilerini inceleyecek olursak ülkemizde doğrudan satış personeli hariç merkez ve bölgelerde kadrolu, sözleşmeli, part-time, full-time çalışanların sayısı toplam 14 bin 428 dolaylarında seyir etmektedir.

Doğrudan satış personeli rakamlarımıza göz atacak olursak en güncel rakamlarda Aralık 2020 itibarı ile toplam 5 bin 789 gibi bir rakam ile karşılaşmaktayız.

Bu veriler elbetteki yalnızca Türkiye Sigorta, Emeklilik ve Reasürans Şirketleri Birliği nezdindeki tüm üye şirketlerin verileri olmakla birlikte rakamlar sektörümüze ürün ve hizmet geliştiren teknoloji firmalarının, asistans şirketlerinin, dağıtım kanallarımızın veya sektörümüzle iş birliği yapan tüm medya, denetim, kamu kurum kuruluş ve özel sektör firma çalışanlarının olmadığı biz bize olduğumuz rakamlardır.

Yani aslında kendi içimizde hepimiz 20 bin 217 kişilik bir çekirdek aileyiz. Kadınıyla, erkeğiyle, gördükleri eğitimiyle, farklı kurumlarda ve sektörde geçirdiği yıllarıyla, tanıdığı tanıştığı kişileriyle ve acı tatlı yaşanmışlıkları ile 20.217 ayrı hikaye.

Kendi içinde aile işletmesi olmayan şirketlerden oluşan ama bir bütün olarak baktığımızda ise kocaman bir geniş aile şirketi olarak ilerleyen sektörümüzde aslında hepimiz ortak değerler uğruna her gün mesai harcıyoruz.

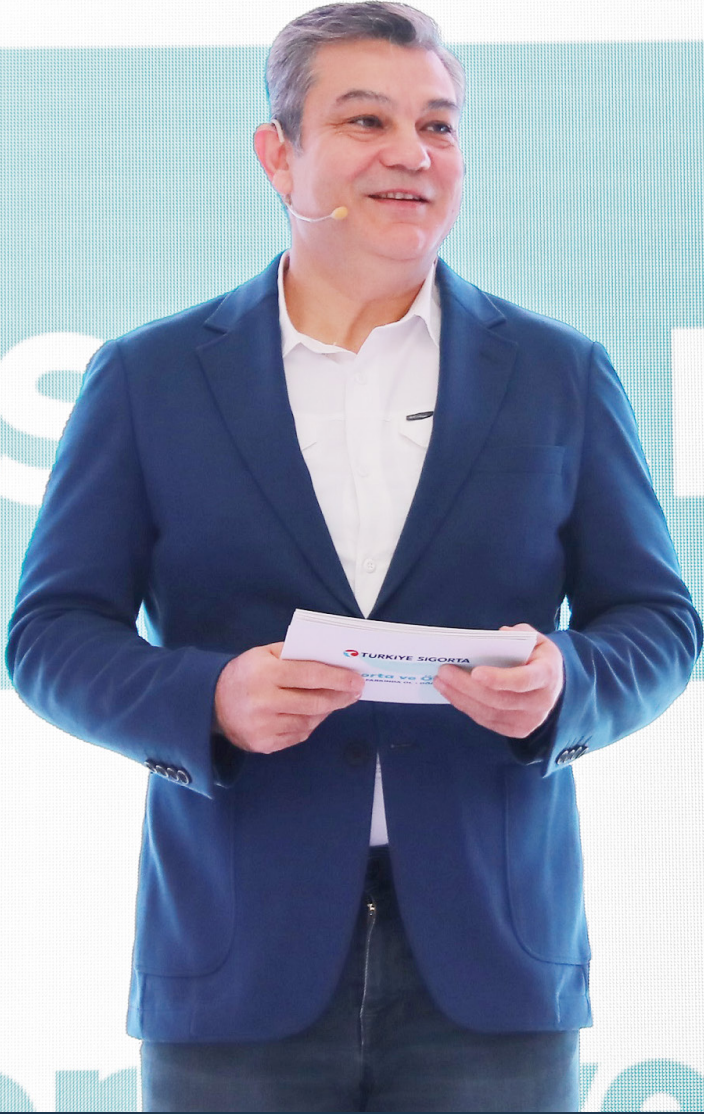
Willis Towers Watson 2021 yılında değişecek sigorta sektörü inisiyatifine göre özellikle Covid-19 krizinin en büyük etkisinin, müşteriler ve şirketlerin alışkanlıklarında, salgının neden olduğu ve neredeyse bir gecede meydana gelen değişiklikler olduğunu vurguluyor.

Dolayısıyla değişen alışkanlıklar karşısında ihtiyaç duyulan ve geleceğe adaptasyonu kolaylaştıracak yetkinliklerin kazanılmasını sağlayan aksiyonlar alınması Türk Sigorta Sektörü İstihdamının mikro ve makro düzeyde sürdürülebilir sağlıklı düzeyde riskler ile karşı karşıya kal-maması ve geniş aile olan sektörümüzün tüm fertlerinin yani aile işletmesi olmayan kurumlarının ve onların çalışanlarının geleceği için elzem bir durum haline geliyor.



Türk Sigorta Sektörü İstihdamının 20.217 kişiden oluşan döngüsünü geleceğe taşımak için değişken alışkanlıklara karşı hazırlıklı olması adına teknolojinin sigortacılığa etkisi üzerine uzmanlaşmaktır ve global piyasalarda gurur kaynağı haline getirmek gerekmektedir. Latin Amerika pazarında CDI + LatAm olarak hayata geçen TDI Akademi online dijital sigortacılık eğitim&gelişim programı şimdi CDI + TÜRKİYE olarak ülkemizde faaliyetlerine başlamış durumda. Çok yakında ise İspanya, Fransa ve Almanya'da da faaliyetlerine başlayacak. Değişimin bir kişiden başlayıp tüm herkesi aydınlattığı bir çağda ülkemizde sektörümüzün her bir ferдинin hem kendi, hem çalıştığı şirketinin ve dolayısıyla sektörümüzün geleceğini aydınlattığı ve global piyasalarda bayrağımızı gururla dalgalandırdığı günlere katkı sunmak ve bu dönüşümü hızlandırmak adına TDI Akademi programları tüm aile fertlerini bekliyor.

Sektör genelinde dijital dönüşüm konusuna önem veren tüm paydaşların hem kurumsal hem de bireysel düzeyde katılımına açık olan program Türkiye'de Okan Utkueri liderliğinde ülkemizin ihtiyaçları doğrultusunda bugünü yarınlara taşımayı hedefleyen tüm liderleri ağırlayacak.



Türkiye Sigorta üst yönetimi strateji toplantısında buluştu

TÜRKİYE Sigorta üst yönetimi; yeni dönem stratejileri, etkin insan kıymetleri yönetimi ve daha verimli iş süreçleri için odaklanılacak temel adımları hep birlikte konuşmak üzere 'Sigorta ve Ötesi' temasıyla düzenlenen toplantıda bir araya geldi. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, değişen rekabet koşulları altında başarılı olmanın iki temel anahtarının; ürünlere değil çözüme odaklanmak ve sigortayı somutlaştırmak olduğunu ifade etti.

Sigorta sektörünün lider şirketi Türkiye Sigorta'nın 'Sigorta ve Ötesi' temasıyla düzenlediği buluşmada üst yönetim; toplantı ve workshop'ların yanı sıra jeep ile safari turundan nefes terapisine, zeytin hasadından doğa yürüyüşlerine kadar çok sayıda etkinlikte keyifli zaman geçirdiler. Kuzey Ege'nin tarihi, kültürel ve doğal zenginliklerini keşfederek; farklı lezzetleri deneyimlediler.

Sigortacılığın yeniden tanımlanmasında öncü olmak üzere yola çıktıklarını belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli; "Türkiye'nin sigortası olmak için 2020 Eylül ayında yola çıktık. Pandemi sonrası hasar frekanslarının yükselmesine, yangın ve doğal afetlerle dolu bir yıl geçirmemize rağmen, üretimde ve kârlılıkta aldığımız aksiyonlar sonucu liderliğimizi pekiştirdik" dedi.

Sigortacılık dünyasında geleceği yakalamak için teknolojiyi kullanmanın önemine değinen Atilla Benli; "Artık rakiplerimiz sigorta şirketleri değil teknoloji şirketleri. Müşterilerimizin de dağıtım kanallarımızın da ihtiyaç ve beklentileri özel. Bu iklimde mevcut rafa koyduğumuz ürünler ya da standart hizmet modelleri ile ilerleyemeyiz. Müşterilerimize sadece üretim ve hasar anında dokunduğumuz bir dünyada yaşama şansımız bulunmuyor. Müşteri beklentilerinin hızla evrildiği, rekabetin anlamını değiştirdiği bu dönemde; sigortayı somutlaştırmak üzere ürünlere değil, müşteri ve kanallarımızın bağlılığını artıracak çözümlere odaklanmalıyız" diye sözlerine devam etti.

Mottosu "Katıl, Farkında Ol ve Dönüştür" olan toplantıda Türkiye Sigorta üst yönetimi çalışan, müşteri, kanal, yenilikçi çözümler, operasyonel mükemmeliyet ve analitik stratejik odak alanlarında tasarımsal düşünce tekniğini kullanarak fikirler ürettiler.

peryön ödül

İnsana Değer Ödülleri 2021



MAPFRE Sigorta'ya PERYÖN'den anlamlı Ödül!

TÜRK sigorta sektörünün en güçlü şirketleri arasında yer alan MAPFRE Sigorta, insana değer veren çalışma ve uygulamaların değerlendirildiği PERYÖN İnsana Değer Ödülleri'nde Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Yönetimi kategorisinde ödüle layık görüldü.

PERYÖN - Türkiye İnsan Yönetimi Derneği'nin insan kaynakları alanındaki; yenilikçi, yaratıcı ve başarılı uygulamaları tanıtmak, örnek teşkil eden çalışmaları sektöre kazandırmak amacıyla düzenlediği PERYÖN İnsana Değer Ödülleri 13'üncü kez sahiplerini buldu. MAPFRE Sigorta, fırsat ve cinsiyet eşitliğine yönelik uygulamaları ile Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Yönetimi kategorisinde PERYÖN İnsana Değer Ödülü'nün sahibi oldu.

Fırsat ve cinsiyet eşitliğinin kurum kültürlerinin en önemli

parçası olduğunu söyleyen MAPFRE Sigorta İnsan ve Organizasyon Direktörü Elif Özgür, "İnsan ve toplum odaklı bir şirket olan MAPFRE Sigorta'nın tüm İK uygulamalarının özünde çalışanları ve toplum için fark yaratabilme gayesi yatıyor. Yürüttüğümüz tüm fırsat eşitliği çalışmalarımız ve programlarımız sayesinde PERYÖN İnsana Değer Ödülü'ne layık görülmekten mutluluk duyuyoruz. Bu ödülün 25 Kasım Kadına Yönelik Şiddete Karşı Uluslararası Mücadele Günü'nde verilmesi bizim için ayrı bir anlam taşıyor. Kadınların kendini her alanda güvende hissettiği, şiddetin hiçbir türüne maruz kalmadığı, toplumsal cinsiyet eşitliğinin olduğu bir dünya hepimizin hayali. Bu hayali gerçekleştirmek için şiddete karşı uluslararası mücadelede biz de sonuna kadar varız. Sektörümüzde de fırsat ve cinsiyet eşitliği odaklı yaklaşımların ve uygulamaların artmasına öncülük etmekten mutluluk duyuyoruz" dedi.

Kasım ayında sosyal medyanın en başarılı sigorta firmaları



SOSYAL medyanın hayatımızdaki yeri herkes için inkâr edilemez bir gerçek. Pandemi ile birlikte hızlanan dijital olgunluğa erişimle birlikte markalar da iletişim ve reklam çalışmalarını dijitale yansıtmaya başladı. Markalar sosyal medyalarına ağırlık vererek kullanıcılara daha hızlı ve daha etkili bir şekilde ulaşabiliyor. Peki, hangi sigorta firması

hangi sosyal medya mecrasında daha çok etkileşim alıyor?

Boomsocial, her ay düzenli olarak açıkladığı sıralamayla markaların sosyal medya karnelerini açıklıyor. Boomsocial tarafsız ve istatistiksel verilere göre sigorta firmalarının Kasım ayı karanesini açıkladı.

Facebook

- 1 HDI Sigorta
- 2 Anadolu Sigorta
- 3 Quick Sigorta
- 4 Allianz Sigorta
- 5 TARSİM
- 6 AXA Sigorta
- 7 Ray Sigorta
- 8 Demir Sağlık ve Hayat Sigorta
- 9 Ethica Sigorta
- 10 Sompo Sigorta

Twitter

- 1 Türkiye Sigorta
- 2 AXA Sigorta
- 3 Türkiye Sigorta Birliği
- 4 Allianz Sigorta
- 5 Quick Sigorta
- 6 HDI Sigorta
- 7 Ethica Sigorta
- 8 Ray Sigorta
- 9 Mapfre Sigorta
- 10 Aksigorta

Instagram

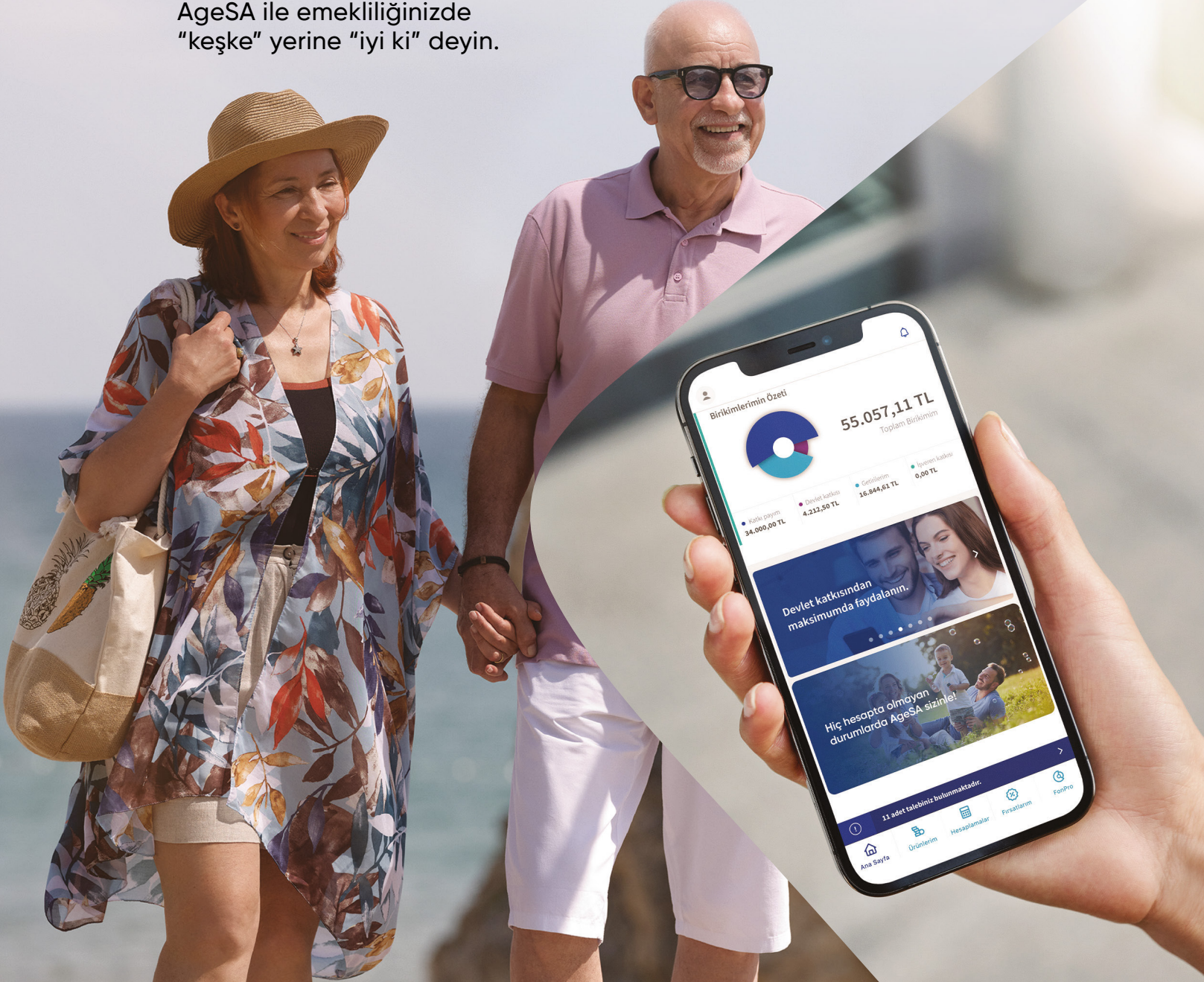
- 1 Allianz Sigorta
- 2 HDI Sigorta
- 3 Doğa Sigorta
- 4 Anadolu Sigorta
- 5 Türkiye Sigorta
- 6 Quick Sigorta
- 7 Türk Nippon Sigorta
- 8 Demir Sağlık ve Hayat Türkiye
- 9 OYAK Grup Sigorta
- 10 Generali Sigorta

İyi ki

Emekliliğimi düşünen biri var

AgeSA'nın geniş fon çeşitliliği ve herkese uygun fon danışmanlığı seçenekleri ile birikimlerinize bugünden yön verin.

AgeSA ile emekliliğinizde "keşke" yerine "iyi ki" deyin.



444 11 11
agesa.com.tr



5. nesil Range Rover yüzünü gösterdi!



BORUSAN Otomotiv'in Türkiye temsilcisi olduğu Land Rover, SUV araç sınıfının en lüks modeli Range Rover'ın beşinci neslini Londra'daki Royal Opera House'da düzenlenen dünya lansmanı ile tanıttı. Zamansız tasarımı, moda ve trendlere yön veren detaylarıyla SUV araç sınıfında lüksün sembolü olan Range Rover, beşinci nesliyle de lüks kullanıcılarına yaşatmaya devam ediyor. Yeni Range Rover, nefes kesen zarafeti ve öncü teknolojileriyle sınıfında yeni bir dönem başlatmaya hazırlanıyor.

Yeni Range Rover, 3 litre hacmindeki 350 bg güç üreten, Mild Hybrid teknolojili dizel motoruyla Borusan Otomotiv Yetkili Satıcılarında standart ve uzun aks aralığı seçenekleri ile 2022 yılında yerini alacak. HSE ve Autobiography'ye ek olarak Yeni Range Rover, lansman senesine özel First Edition donanım paketi ile de sunulacak.

Yeni Range Rover'ın Türkiye'deki anahtar teslim başlangıç fiyatı ise 5.468.000TL olacak.

Düşük Sürtünme Katsayısı ile En Aerodinamik Lüks SUV

Land Rover'ın modern tasarım felsefesi doğrultusunda Yeni Range Rover'da görülen sofistike yüzey ve çizgiler; gözü yormayan, yalın ve modern bir görüntü sunarken



aynı zamanda aracın 0,30 cd'lik sürtünme katsayısına da katkıda bulunuyor. Markanın MLA-Flex olarak adlandırdığı esnek modüler mimarisi, kullanıcıya daha geniş yaşam alanıyla birlikte daha dinamik bir sürüş deneyimi sunuyor. Ayrıca Land Rover'ın Entegre Şasi Kontrol Sistemi, bugüne kadar Land Rover'ın geliştirdiği en yetenekli ve teknolojik şasi olma özelliğine de sahip.

Birinci Sınıf Malzemelerle Yeniden Tasarlanan İç Mekan

Yeni Range Rover'ın lüks iç mekanı, kullanıcılara sakin ve konforlu bir ortam sunmak amacıyla en iyi malzemeler ve en yeni teknolojilerle uyumlu olacak şekilde tasarlandı. Türkiye'de satışa sunulacak olan Yeni Range Rover'da yumuşak dokulu, üst düzey kaliteye ve konfora sahip olan Semi-Aniline deri döşeme standart olarak sunulacak.

Yeni Range Rover, Land Rover'ın ödüllü Pivi Pro bilgi-eğlence teknolojisi ile şimdiye kadar sahip olduğu en büyük dokunmatik ekranla bir adım ileriye taşıyor. İç mekanın mimari hafifliğini somutlaştıran 13,1 inçlik kavisli ekran, tüm ana araç fonksiyonlarının kontrolünü sağlıyor.



Ön koltukların arkasına monte edilmiş ayarlanabilir 11,4 inç büyüklüğündeki HD dokunmatik ekranlar ile yeni Arka Koltuk Eğlence Sistemi, arka koltuklarda yolculuk yapanlar için uzun seyahatleri keyifli hale getiriyor. Arka Koltuk Eğlence Sistemi, Yeni Range Rover'in First Edition ve Uzun Aks Aralığı (LWB) versiyonlarında standart, diğer donanım paketlerinde ise opsiyonel olarak sunuluyor. Bu ekranları ve aracın arka bölümünde yer alan birçok özelliği kontrol etmek için 8 inç boyutunda Dokunmatik Ekran Kumandası da bulunuyor. Autobiography ve First Edition donanım paketlerinde Executive Sınıf Koltuklar ile birlikte standart olarak sunulan bu kumanda paneli, HSE donanımında ise opsiyonel olarak tercih edilebiliyor.

Yenilenen araç içi eğlence ve bilgilendirme sistemi Kablosuz Apple CarPlay özelliğini de kullanıcısına sunuyor. Bu özelliğe ek olarak Wireless Şarj ve Head-Up Display de Yeni Range Rover'in öne çıkan standart özellikleri arasında yer alıyor. Yeni Range Rover'in modern ve şık tasarımı iç mekân isteğe göre ayarlanabilen 30 farklı renk seçeneğiyle daha ferah bir atmosferi kullanıcısına sunuyor.

Yeni Range Rover, en iyi ses deneyimini yaratmak için Autobiography ve First Edition donanım paketlerinde 1.600W gücünde Meridian Signature Ses Sistemini kullanıyor. Üçüncü nesil Aktif Gürültü Önleme Sistemi, kabine iletilen yol ve motor seslerini izler, 35 adet hoparlör aracılığıyla yol sesini azaltarak kabin içerisinde daha sessiz bir ortam sağlar.



Dijital LED Far Teknolojisi ile Daha İleri Görüş

Yeni Range Rover sahip olduğu üst düzey konfor ve lüksü, gelişmiş teknolojik donanımlarıyla da destekliyor. Bu donanımlar arasında en dikkat çekici olanlardan biri de Dijital LED far teknolojisi. Bu teknoloji sayesinde farlar, yaklaşık 500 metrelik alanı aydınlatarak daha geniş bir görüş alanını kullanıcısına sunuyor. Dijital LED far teknolojisi, milyonlarca mikro aynadan oluşan bir filtre kullanarak ışık hüzmesini istenilen noktaya yüksek çözünürlükle iletiyor.

En Yenilikçi Hava Temizleme Sistemi

Yeni Range Rover, Kabin Hava Temizleme Sistemi Pro ile lüks SUV segmentine yenilik getiriyor. Dual-Nanoe™ X teknolojisini kullanan sistem, kokuları ve virüsleri önemli ölçüde azaltırken, PM2.5 Kabin Hava Filtrelemesi ile hava kalitesini de en üst seviyeye çıkarıyor.





Aracına gözü gibi bakanlara **MAPFRE GENEL SERVİS** uzmanlığında **Fırsat Kasko!**

- TQ kalite standartlarında daha uygun prim ile hizmet imkanı
- Poliçenin MAPFRE Sigorta'dan yenilenmesi ile hasarsızlık indirimi imkanı*
- Kullanılan yedek parça ve işçilik için ömür boyu onarım garantisi
- Azami 14 gün süre ile ikame araç hizmeti*
- Araç hareket ediyorsa ücretsiz vale, hareket etmiyor ise poliçe kapsamında çekme-kurtarma hizmeti
- Onarım sonrası araç dezenfekte hizmeti

* mapfre.com.tr adresinde belirtilen şartlara istinaden.



MAPFRE Sigorta



MAPFRE GO

Download on the
App Store

ANDROID APP ON
Google play



MAPFRESIGORTA

www.mapfre.com.tr

MAPFRE Müşteri Hizmetleri 0850 755 0 755

*Groupama'dan
'Herkes İçin Sağlık
Sigortası'*

YILIN ilk sekiz ayında tamamlayıcı sağlık sigortası poliçe adedini bir önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 30 oranında artıran Groupama Sigorta, sağlık sigortalarında sunduğu ürünlerle sigortalıların yanında yer alıyor. Yılın ilk sekiz ayında tamamlayıcı sağlık sigortası poliçe adedini bir önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 30 oranında artıran Groupama Sigorta, sağlık sigortalarında sunduğu ürünlerle sigortalıların yanında yer alıyor.

“Tamamlayıcı Sağlık Sigortası çalışanlar için fırsat”

SGK verilerine göre Türkiye’de sosyal güvenceye sahip 22 milyondan fazla çalışan olduğunu söyleyen Elvan Atalay, “Buna karşın tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesine sahip kişi sayısı sadece 2,1 milyon seviyesinde. Sigortacılar için burada önemli bir potansiyel olmakla birlikte, bu hizmetten yararlanarak herhangi bir sağlık sorununda özel hastanelerden hizmet alabilecek kişiler için de bir fırsat söz konusu. Sağlık sigortalarını ve avantajlarını kamuoyuna doğru bir şekilde anlatarak hem sektörümüz hem de sigortalılar için fayda sağlamamız gerekiyor” dedi.

Groupama Sigorta’nın tamamlayıcı sağlık sigortasına “Herkes İçin Sağlık Sigortası” (HİSS) adını verdiklerini belirten Atalay, “Çünkü çok makul prim ödemeleriyle bu hizmetten tüm çalışanlar yararlanabilir. ‘Her şeyin başı sağlık’ diyen bir kültürümüz var ve bunun için sigorta gibi alınabilecek basit bir önlemle sağlığımızı teminat altına almamız gerekiyor” şeklinde konuştu.

‘Uzaktan sağlık hizmetlerine talep artmaya devam ediyor’

2017 yılından bu yana “7/24 Doktorum” uygulamasıyla sigortalılarına uzaktan sağlık hizmeti sunduklarını ve Covid-19 salgınıyla birlikte bu hizmete olan talebin arttığını söyleyen Elvan Atalay, “Covid-19 salgını birçok ihtiyacın çözümü noktasında alışkanlıkları değiştirdi. Özellikle salgının ilk aylarında acil ihtiyaçlar dışında hastanelere gidenlerin oranında ciddi bir düşüş oldu. Bu dönemde 2017 yılından bu yana sigortalılarımıza sunduğumuz online sağlık danışmanlık hizmeti 7/24 Doktorum uygulamasıyla fark yarattık” ifadelerini kullandı.

Sigortalılarımız, sağlık aplikasyonumuz Healpy ve web sitemiz üzerinden doktorlarımızla görüşerek hastalıkları ya

da şikayetleri hakkında danışmanlık aldılar ve almaya devam ediyorlar. 2020 yılında bir önceki yıla göre bu hizmetten yararlanan sigortalılarımızın oranı bir önceki yıla göre 4 kat artış gösterdi. 2021 yılında da 7/24 Doktorum uygulamasına yoğun bir talep var. Üstelik pandemi dönemi ihtiyaçlarını dikkate alarak bu hizmetin kapsamına psikolog ve diyetisyen hizmeti de eklendi” dedi.

Anlaşmalı doktorlarının online kanallar üzerinden mesafeli danışmanlık hizmetinde uzman olduğunu belirten Atalay, “Sigortalılarımıza güven veren bu hizmetimiz sayesinde doktorlarımız görüntülü görüşme ya da mesaj yoluyla sigortalılarımızla iletişim kuruyor, şikayetlerini dinliyor ve tavsiyelerde bulunuyor. 7/24 Doktorum uygulamasına artan talepler doğrultusunda memnuniyet oranımız da 2020 yılında yüzde 92 olarak gerçekleşti” şeklinde konuştu. HİSS dışında Pozitif Özel Sağlık Sigortası, Acil Güven Sigortası, Acil Güven Plus Sigortası, Seyahat Sağlık Sigortası gibi ürünleriyle sağlık branşında kapsayıcı ürünlere sahip olduklarını belirten Atalay, Groupama Sigorta için bu branşta sürdürülebilir başarı ve nitelikli hizmetin önemli olduğunu sözlerine ekledi.

Groupama Sağlık Sigortaları’nda ücretsiz check-up fırsatı

Türkiye genelinde 2.287 anlaşmalı kurumda geçerli olan Groupama Pozitif Özel Sağlık Sigortası, sigortalılara beş farklı plan sunuyor. Limitli / limitsiz ayakta ve yatarak tedavi teminatları bulunan planlar dahilinde sigortalılar kendilerine en uygun poliçeye sahip olabiliyor. Groupama Pozitif Özel Sağlık Sigortası’nda diş paketi, ücretsiz check up, medikal yardım ve online olarak hizmet veren 7/24 Doktorum uygulamasından poliçe kapsamında yararlanılabiliyor.

Groupama’nın Herkes İçin Sağlık Sigortası (HİSS) adındaki tamamlayıcı sağlık sigortası ise Türkiye genelinde 540 anlaşmalı kurumla sigortalılara hizmet veriyor. Üç farklı planda sunulan HİSS’te yatarak ve ayakta tedavi teminatlarının yanı sıra anne adayları için annelik teminatı da bulunuyor. Aile indirimi de bulunan HİSS’te ücretsiz check up ve 7/24 Doktorum hizmetleri de sigortalılara sunuluyor.

Groupama, Acil Güven Sağlık Sigortası ve Acil Güven Plus Sağlık Sigortası’nda ise sağlığın tehlike altında bulunduğu ve acil olarak müdahale edilmesi gereken durumlarda sigortalılarının yanında yer alıyor. Groupama, Acil Güven Sigortası’nda ücretsiz check up, diş paketi, medikal asistans ve 7/24 Doktorum hizmetini sigortalılarına sunuyor.



600 milyon dolarlık 'dünyanın en büyük yatı'

2024 yılında denize indirilecek 600 milyon dolarlık dünyanın en büyük yatının detayları ortaya çıktı. Latince "hayal etmek" anlamına gelen Somnio adı verilen ve 222 metre uzunluğuyla dünyanın ilk yat gemisi olarak kabul edilen yüzen malikanede bulunan 160 ila 650 metrekare büyüklüğündeki 39 özel dairenin fiyatlarının 11 milyon dolardan başladığı belirtildi.

Norveç'te inşa edileceği duyurulan dünyanın en büyük yatı Somnio'nun ayrıntılı fotoğrafları paylaşıldı. 2024'te piyasaya sürüldüğünde dünyanın en büyük özel yatlarından biri olacak yatta bulunan 39 lüks dairesinin her birinin 11,2 milyon dolara mal olduğu belirtildi.

Özelleştirilebilir daireleriyle aynı zamanda dünyanın ilk "yat gemisi" olarak kabul edilen Somnio'nun uzunluğu 222 metre olurken, sergilenen daire seçeneklerinde deniz kabuğu şeklinde büyük yataklar, okyanus manzaralı geniş yaşam alanları ve duvar aynaları dikkat çekiyor.

160 ila 650 metrekare arası değişen dairelerin fiyatı 11 milyon dolardan başlarken en büyük dairenin, üst güvertenin çoğunu kapladığı vurgulandı. Latince "hayal etmek" anlamına gelen Somnio adlı yat gemi, İsveçli Winch Design ve Tillberg Design tarafından tasarlanırken, Norveçli gemi tasarımcısı ve üreticisi VARD tarafından inşa edilecek. "Dünyanın en özel adresi" olarak tanımlanan gemiden daire alanların seçeceği seçeneklerin üç ay içinde tamamlanacağı belirtilirken, gemiden daire alanların kimliklerinin gizli tutulacağı aktarıldı. Somnio'nun kurucu ortağı Erik Bredhe yaptığı açıklamada, "Dünyadaki tek konut süper yat olarak, titiz standartlarımızı tamamlayan tasarımcılarla çalışmaktan mutluluk duyuyoruz" derken, "Sahiplerimiz, bu tür bir yata yakışır şekilde sadece en iyisini deneyimleyecek" diye konuştu.

Proje sözcüsü ise verdiği demeçte, Somnio'nun daire satışlarının bu yılın başlarında piyasaya sürülmesinden bu yana olağanüstü ilgi gördüğünü ve bazı dairelerin şimdiden satıldığını söyledi.



BES kuşaklı için Gelecek Net!



Fibaemeklilik ile 18 yaş altı çocuğunuzu*
Bireysel Emeklilik Sistemine dahil edin,
geleceğini güvenceye alın.

Fibaemeklilik, 18 yaş altı Gelecek Net Bireysel Emeklilik Planı ile,
AÇEV'in Okuyan Bir Gelecek Projesi'ne destek oluyor. Çocuğunuzun
geleceği netleşirken geleceğin okuryazarları yetişiyor.
Detaylı bilgi için geleceknet.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

444 82 88 | www.fibaemeklilik.com.tr



*Her bir çocuğunuz için ayrı ayrı devlet katkısı imkanından yararlanabilirsiniz!

Erol Esentürk

Monopoli Sigorta CEO'su



“Sektöre devrimsel yaklaşımlar getiriyoruz”

Monopoli Sigorta CEO’su Erol Esentürk, Sigorta Life Dergi’nin Aralık sayısına konuk oldu. Sigorta Life Dergi Genel Yayın Yönetmeni Merve Özkan’ın sorularını yanıtlayan Esentürk, Monopoli Sigorta’nın sektöre devrimsel yaklaşımlar getirdiğini ve özellikle birçok ürünü tek bir yerde topladıkları MonoPolice hizmetinin müşterilerine büyük avantajlar sağlayacağını söyledi.

MONOPOLİ Sigorta'nın kuruluş hikayesi ile sözlerine başlayan Erol Esentürk, "Monopoli Sigorta olarak 2000 yılında Life Group adı ile kurulduk. Bu yıl itibarıyla 21 yıllık deneyimimizle Türkiye'nin prim hacmi açısından önde gelen sigorta araçlarından bir tanesiyiz. Yenilikçilik ve fark yaratma bakış açısıyla sektöre getirdiğimiz inovatif ürün ve iş modelleriyle öne çıkmayı başarmıştık. "Monopolice" ismini verdiğimiz, farklı poliçeleri tek poliçede toplayan zaman ve para tasarrufu sağlayan ürünümüz sayesinde ciddi bir talep yarattık. Türkiye'de hayat dışı sigortacılıkta faaliyet gösteren 38 şirketin 26'sı ile yaptığımız anlaşmalar sayesinde müşterilerimiz için en uygun içerikte poliçeleri, en uygun fiyatlara temin etme misyonuyla çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Mayıs 2016'dan bu yana EMF Capital Partners adlı İngiliz menşeli bir yatırım fonuyla yapmış olduğumuz ortaklık, Türkiye Sigorta acenteleri arasında bir ilk ve tek olma özelliğini koruyor. EMF Capital Partners, finansal sektörlere odaklanmış özel sermaye fonu olup yatırımcıları arasında Avrupa Birliği Kalkınma Bankası (EBRD), Hollanda Kalkınma Bankası (FMO), Almanya Kalkınma Bankası (DEG) ve Almanya'nın sigorta devi GOTHAER bulunmaktadır.

EMF Capital Partners Londra merkezli olup; Türkiye, Rusya ve Ukrayna başta olmak üzere Arnavutluk, Azerbaycan, Gürcistan ve Sırbistan gibi sigortacılık faaliyetlerinin gelişmekte olduğu Doğu Avrupa ülkelerinde yatırımlarına devam ediyor. Bugün de ortaklık yapımızın da getirdiği sermaye gücü, kurumsallık ve bilgi birikimi avantajını kullanarak, farklı iş modelleri ile büyümeye devam ederken, bir taraftan da sektörün tüm paydaşlarına fayda sağlamaya çalışıyoruz" dedi.

"Monopolice devrimsel bir üründür"

Müşterilerine sundukları MonoPolice ürününün, sektörde devrimsel bir ürün olduğunun altını çizen Esentürk, "Monopoli

Sigorta bünyesinde, tüm hayat dışı branşlarda faaliyet gösteriyoruz. Sağlık, kasko, trafik seyahat, konut, yabancılar, DASK, iş yeri ve mesleki sorumluluk sigortası alanlarında hizmet sunuyoruz. Monopoli olarak benimsediğimiz öncülük misyonumuza uygun biçimde, ürünlerimizde insan odaklı yaklaşım sayesinde sektöre olan bağı güçlendiriyoruz.

Sadece poliçe sahiplerine değil acentelerle gerçekleştirdiğimiz ortaklıklarla da sektöre değer katmayı sürdürüyoruz. Bu sıralar bildiğiniz üzere Covid- 19 salgını, tüm dünyada sigorta anlayışını a'dan z'ye değiştirdi. Özellikle halk sağlığının öne çıktığı bu gelişme nedeniyle sigortacılıkta risk analizi yeniden ele alındı. Türk sigortacılığı bu alanda iyi bir sınav verdi. Öte yandan izolasyon tedbirlerine bağlı olarak ortaya çıkan ekonomik belirsizlik nedeniyle iş yeri sigortası ve mesleki sorumluluk sigortalarında da talep artışının yaşandığını görüyoruz.

Sigorta işinde müşteri memnuniyeti ve pro-aktif iletişimin önemine inanıyoruz. Sektörün alışkanlığı, poliçe sahiplerinin ihtiyaç duyduklarında sigorta danışmanlarına ulaşması yönündedir. Monopoli Sigorta, bu alanda devrimsel yaklaşımlar geliştiriyor.

Bu alanda hayata geçirdiğimiz müşteri memnuniyeti merkezimiz ve birçok ürünü tek bir poliçede topladığımız MonoPolice ürünümüz ile müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran çözümler sunuyoruz. Ayrıca önümüzdeki dönemde insuretech alanında yapacağımız yatırımlarla sektöre dinamizm getirmeye devam edeceğiz.

MonoPolice, poliçe sahiplerinin birçok ihtiyacını aynı anda karşılamayı vadediyor. Farklı vadelere yayılmış birden fazla poliçeyi tek bir vadeye toplamak ve tek bir poliçeymiş gibi takip etmek fikrinden doğan MonoPolice ile satın alma süreçlerini kolaylaştırarak ilk faydayı sağlıyoruz.

MonoPolice'yi satın alan müşterilerimizin tüm riskleri bir yerde toplandığı için ise standart sektör fiyatlarının en az yüzde 20 altında bir fiyatla ürünü satın alma imkânı tanıyoruz. Sadece bir temsilci, tek vade, daha uygun fiyat, zaman ve para tasarrufu gibi majör özellikler ürünü daha satın alınabilir hale getiriyor.

Monopolçe neden tercih edilmeli?

Neden Monopolçe?

Çünkü hepimiz en iyi hizmeti en uygun fiyata almak isteriz!

Çünkü hepimizin vakti az!

Dolayısıyla günümüzde hepimiz zaman ve para tasarrufu sağlayacak ürünler tercih ediyoruz...

“Müşteriler artık daha pratik hizmetler bekliyor”

Pandemi dönemi ile beraber müşterilerin artık sigorta şirketlerinden daha pratik hizmetler beklediğini ve bunu da dijitalleşme ile mümkün olduğunu vurgulayan Erol Esentürk, “Müşteriler, tıpkı diğer sektörlerden beklediği gibi sigorta şirketlerinden de daha pratik ve esnek davranmasını bekliyor. Dijital altyapı müşterilere daha verimli ve esnek çözümler üretmeyi mümkün kılıyor. 15 sene önce online poliçe satışları patlayacak denseydi, bu ifadeyi tebessüm ile karşılırdık. Oysa şimdilerde online satış sigortacılığın vazgeçilmez bir parçası. Sigorta sektörü, tüm operasyonları dijital platformlara taşıyarak müşteriye özel çözümler üretebilme fırsatını yakalamasını sağlıyor. Özellikle c-level yöneticilerin piyasanın ihtiyaçlarını ve müşteri içgörülerini yakalaması gerekiyor.

Sigorta sektörünün süreçleri perakendeden farklı olarak, karşılıklı arz etmesinden kaynaklı online platformlardan hizmet üretmek konusunda farklı paradigmalara sahip. Bu nedenle üst düzey yönetici kadrosunun vizyoner, yenilikçi, cesur ve inisiyatif sahibi olması kilit rol oynuyor. Her geçen gün daha çok çevrimiçi hale gelen ticaret, tüketicinin hız beklentisini tetikledi. Artık fiziki olarak müşterilerle daha az bir araya gelebileceğimiz açık.

Online hizmetlerin, geleneksel yöntemlerin yerini tutup tutmadığını zaman gösterecek. Bu noktada eskiye takılı kalmayıp akıllı stratejilerle belirlenmiş çok kanallı iletişimin uzun vadede sektör tarafından benimseneceğini ve bağlılığın eskisinden de iyi olacağını bekliyoruz. Çünkü şimdilerde hız ve görünürlüğü müşteri nezdinde önemsenmesi söz konusu... Dijitalleşme ile birlikte fiyat politikalarının yeniden değerlendirilmesi ve müşteri odaklı çözümler üretebilen sistemler kurmak sigorta sektörünün ilerlemesine yol açacaktır. Önümüzdeki süreçte teknolojinin müşteri memnuniyeti açısından şirketlere sağladığı konfora bakarak teknolojiye ve finansal yazılımlara olan ilginin artacağını düşünüyoruz” diye konuştu.

“Siber sigorta ile internet tabanlı risklerden koruyoruz”

Dijitalleşme ile beraber bazı tehlikelerin de ortaya çıktığını, bunlar karşısında da siber sigorta alanında bazı ürünler geliştirdiklerini söyleyen Esentürk, “Dijital teknoloji kurumsal ve sosyal hayatın vazgeçilmez bir parçası haline geldiği için siber riskler de bu teknolojilerin hızına paralel olarak yaygınlaşmaya devam etmektedir.

Özellikle online alışverişlerin büyük artış gösterdiği, fiziksel mağazalar yerine online alışveriş sitelerinin her zamankinden daha fazla ziyaret edildiği bu dönemde siber dolandırıcılar, kargo şirketlerini ve e-ticaret sitelerini taktit ederek milyonlarca tüketiciyi dolandırmayı amaçlıyor.

Siber koruma; kişi veya kuruluşların hem siber suçlardan hem de diğer çevrimiçi suçlardan korunmasına ve saldırıya uğrarsa iyileşme yeteneğine sahip olması anlamına gelir. Siber sigorta, kişi ve işletmeleri internet tabanlı risklerden korumayı amaçlayan, madde varlıklarımızı ve itibarımızı koruyan özel bir sigorta ürünüdür.

“2022’de dijitalleşmeye odaklandık”

Önümüzdeki günlerde de, tüm dünyada yaygınlaşması öngörülen siber risk sigortaları ürünleri, veri sızıntıları ve ihlallerinin potansiyel hasarlarına karşı yenilikçi bir koruma paketi olarak karşımıza çıkmaya devam edecektir” ifadelerini kullandı. 2022 yılında dijitalleşmeye odaklandıklarını vurgulayan Erol Esentürk, “Pandemi sadece risk analizini değil iş yapış biçimini

de temelden sarstı. Tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılığın da dijitalleşmesi şart. Bu noktadan hareketle Monopoli Sigorta olarak öncelikle tüm süreçlerimizi dijitalleştirmeye odaklanmış durumdayız.

Her ne kadar sektörde bu alanda bazı çekinceler olsa da biz inisiyatif olarak bu dönüşümü gerçekleştireceğiz. Bunu yaparken de sadece satış süreçlerimizi değil, sigortalılarımızın hasar, tahsilat ve diğer satış sonrası süreçlerini de takip edebilecekleri bir dijital platform hazırlığı içindeyiz. Bunun yanında çalışanlarımızın sağlıklarını korumakla yükümlü olduğumuz özel bir dönem yaşıyoruz.



Ofisimizin fiziki çalışma ortamını pandemi gerekliliklerine göre güncel tutmak önceliklerimiz arasında olmaya devam edecek. Yine çalışanlarımızın gelişimlerinden de sorumlu olduğumuz inancıyla bu sene “Monopoli Akademi”yi hayata geçirdik. Bu akademide çalışanlarımız sadece sektörel alanda teknik bilgi almakla kalmayacak, kişisel ve profesyonel gelişimlerine katkı sağlayacak sertifika programlarına da dahil olacaklar” dedi.

Monopoli değer katanlar platformu

Yeni dünya düzeniyle birlikte yeni riskler hayatımıza girdi. Küresel ısınma ile iklim değişikliğine bağlı riskler, buna bağlı yaşanan doğal afetler, salgın hastalıklarla birlikte iş kayıpları gibi. Bu da bize artık ne birey olarak ne de tek başına bir şirketin ayakta durmasının yeterli olmadığını gösteriyor. Artık şirketlerin birlikte iyi olması ve etkileşim halinde olması gerekiyor. Ancak bu şekilde ayakta kalabileceğimizi ve iş hayatlarımızın, doğanın ve dünyanın sürdürülebilirliğini ancak bu şekilde sağlayabileceğimizi görüyoruz. Çünkü artık dünya ortak değerler etrafında şekilleniyor. Markaların ayakta kalabilmeleri için kendi sektörlerinde değer katan, fayda sağlayan projeler üretmesinin geleceğe yapılan en önemli yatırım olacağını düşünüyoruz. Biz de bu bilinçle yola çıkarak “Monopoli ile Değer Katanlar Platformu”nu oluşturduk.

Amacımız yeni dünya düzeni ile birlikte hayatımıza dahil olmaya başlayan yeni risklerle başa çıkabilmek ve devamlılığımızı sağlayabilmek. Bu çerçevede; paydaşlarımızla ve iş ortaklarımızla bir araya geleceğimiz, tecrübe ve fikir paylaşımında bulunacağımız, projeler üreteceğimiz bir platform oluşturmayı hedefledik. 2021 – 2022 yılı boyunca devam edeceğimiz projelerimizle birlikte öngörülemeyen riskleri öngörebilenlerin tecrübeleri ışığında, hem iş hayatımızın hem dünyamızın hem de doğanın daha sürdürülebilir hale gelmesi için fikir paylaşımları gerçekleştireceğiz. Önümüzdeki aylarda da platformun ikinci buluşmasını gerçekleştirerek, yine farklı sektörlerin önde gelenlerinin bir araya geldiği ve karşılıklı fikir paylaşımların yapılabildiği bir ortam oluşturarak fark yaratmak istiyoruz.

Ülkemizdeki sigorta sektörünün önünde hala büyük bir potansiyel olduğunun altını da çizen Esentürk, “Türkiye’de sigorta bilinci hala istenen seviyede değil. Maalesef zorunlu olan trafik sigortası ve DASK gibi ürünlerde dahi sigortalılık oranı olması gereken seviyelerin çok uzağında. Bu açıdan bakacak olursak sektörün önünde hala büyük bir potansiyel var. Bu potansiyelin açığa çıkmasıyla birlikte sektördeki her paydaş bu büyümeden nemalanacaktır. Sigorta şirketleri ve aracılar bu büyüme ile gelişecek ve müşteriler de daha kaliteli hizmet konusunda fayda sağlayacaklardır. Ancak bunun gerçekleşmesi için, sektördeki her oyuncuya büyük görevler düşüyor. Sigortanın faydaları, ürünlerin içeriği, verilen teminatların çeşitliliği gibi konularda müşterilerin çok daha iyi bilgilendirilmeleri ve bu sayede sigorta bilincinin artırılmasının gerekli olduğunu düşünüyoruz. Sigorta şirketleri ve özellikle de aracı kurumların da teknik anlamda kendilerini geliştirerek mevcut ve potansiyel müşterileri doğru şekilde bilgilendirmeli, riskleri doğru ve eksiksiz aktarmalı ve en doğru şekilde müşteriye dokunabilmeli.

“Sektörün önünde hala büyük bir potansiyel var”

Biraz önce de değindiğimiz gibi, bu potansiyeli ortaya çıkarmak için acentelerin de çok daha kurumsal kimliklerle müşterilerine yaklaşmaları gerekmekte. Şu anda Türkiye’de faaliyet gösteren acentelerin büyük çoğunluğu motor branşı olarak adlandırılan trafik ve kasko poliçeleri üzerine yoğunlaşmış durumda. Bu da ürünler üzerindeki uzmanlıklarını oldukça kısıtlamakta ve müşteriye risklerini doğru ve eksiksiz bir şekilde aktarmalarını etkilemekte. Diğer taraftan da birçok branşta uzmanlaşmış ancak çeşitli sebepler ile yeterli büyümeyi sağlayamayan acentelerimiz var. Gerek yaşı itibarıyla, gerek mali konular sebebiyle yeterli büyüme eşliğini aşamayan acenteler için konsolidasyonun sektörde bir zorunluluk olduğunu düşünüyoruz. Konsolidasyon sayesinde, daha güçlü finansal yapılar ve uzmanlıkların bir araya gelmesi ile ortaya çıkacak sinerjinin hem acente sahiplerine, hem sektöre hem de müşteriye artı değer katacağı aşikar” diyerek sözlerine nokta koydu.



AgeSA'dan toplu ödemede hediye yağmuru

AGESA, yeni yıl öncesi müşterileri için bir kampanya başlatıyor. AgeSA, yıl sonuna kadar BES planına yapılan toplu para yatırımlarını sürpriz hediye fırsatlarıyla buluşturuyor.

Sabancı Holding ve Ageas iştiraki olan AgeSA, yeni bir kampanya başlattı. 31 Aralık 2021 tarihine kadar geçerli olacak Toplu Ödeme Kampanyası, müşterileri yeni yıl öncesi “iyi ki” diyecekleri fırsatlarla buluşturacak. BES planına toplu para yatıran müşteriler hem birikimlerini artırırken hem de katılacakları çekilişe hediye fırsatından birini kazanma şansı elde edecek. Yapacakları yatırım doğrultusunda, devlet katkısından maksimum oranda faydalanabilecek müşterilerin, çekilişe katılabilmek için 31 Aralık tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sözleşmesi'ne 10 bin TL ve üzeri toplu ödeme yapması yeterli. Her 10 bin TL'lik ödemenin bir katılım hakkı kazanacağı çekilişte, daha fazla toplu para ödemesi yapmak kazanma şansını artıracak.

Çekilişin hediye fırsatlarıysa şöyle: 1 kişiye MacBook Pro, 3 kişiye iPhone 13, 5 kişiye Xbox Series X Oyun Konsolu ve 100 kişiye ise 1.000 TL değerinde Bi'dolu Dijital Çek kazanma fırsatı.

SigortaShop Var, Endiře Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com



ANA SİGORTA

TAMAMLAYICI Sağlık Sigortası, SGK'nın anlaşmalı olduğu ve sigorta şirketinin de Tamamlayıcı Sağlık Sigortası anlaşması yaptığı özel sağlık kurumlarında SGK'nın katılım sağladığı yani SGK'nın ödediği her bir fatura, ödeyeceğiniz fark ücretlerinin sizin yerinize bu poliçe tarafından karşılanmasını sağlar. Ana Sigorta'nın Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile fark ücret ödemediğiniz özel hastaneler ve sağlık kuruluşlarından sağlık hizmeti alma imkanına sahip olabilirsiniz.

Ana Sigorta'nın dış teminatını da kapsam altına aldığı TSS ile hem sağlığınız hem de dış sağlığınızı güvence altına alıyor. Poliçe başlangıç tarihinden itibaren ayakta tedavi gerektiren tıbbi müdahaleleri karşıladığı gibi yatarak tedavi gerektiren tıbbi müdahaleleri de karşılıyor. Ayakta Tedavi Teminatı ise 10 doktor muayene hakkı ile limitlidir.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile ilgili bunlara dikkat edin!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, özel sağlık sigortası primlerine oranla çok daha düşük primler ile SGK kapsamındaki sağlık hizmetlerinden ayrıcalıklı bir şekilde yararlanmanızı sağlar.

Bu sigortadan faydalanabilmek için sigorta poliçesinde belirtilen bekleme sürelerine ve teminat hak edişleri ile ilgili doğru beyan vermek, bir zorunluluktur. Aksi halde, sigorta şirketi poliçeyi iptal etme veya ek prim alma hakkına sahiptir.

Ömür Boyu Yenileme Garantisi alan bir sigortalı, bu hakkın alınış tarihi itibarıyla sigorta şirketi değişikliği yapmadığı sürece herhangi bir hastalık ile karşılaşılmaması durumunda muafiyet, ek prim, limit gibi uygulamalarla karşılaşamaz.

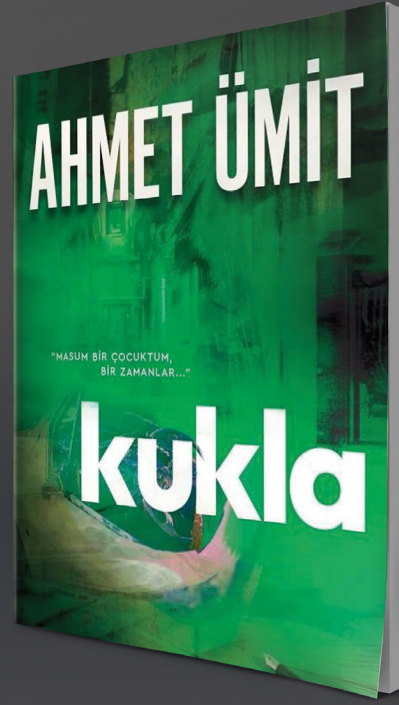
*Ana Sigorta
Tamamlayıcı
Sağlık
Sigortası ile
güvendesiniz*

Kitap Önerisi:

Ahmet Ümit-Kukla



Dilara Gürsoy



TÜRK Edebiyatı'nın usta kalemlerinden Ahmet Ümit'i tanımayan yoktur herhalde. Aslında tanımayan demek Ahmet Ümit'e oldukça büyük bir haksızlık olur. Ahmet Ümit okumayan yoktur herhalde diye düzeltsek hiç fena olmaz. Gerek yazdığı polisiyelerle gerekse gerilim romanlarıyla daha ilk sayfadan olayların içine sizi hapseder adeta. Her yazar da olduğu gibi Ahmet Ümit'in de eserlerinde kendi hayatına dair çarpıcı izler bulmak mümkün elbette ancak kurgusal olarak oluşturduğu karakterler ve olaylarda da yine kendi hayatında yaşadıklarının izlerini görmek ve bunları işleyiş şekline tanık olmak oldukça etkileyici. Türkiye'de oldukça popüler olan birkaç romanının dışında daha az popülariteye sahip ancak Türkiye'nin yakın tarihiyle ilişkilendirilebilecek bir kitabıyla tanışma şansım oldu son zamanlarda. Kitabın ismi Kukla...

“Yıllar sonra karşılaşan iki üvey kardeş. Karanlık güçlerin tetikçisi Doğan... Yaşamın anlamını alkolde arayan eski gazeteci Adnan. Onların yaşamlarından Türkiye'nin yakın tarihi. Gündelik hayatımızı alt üst eden entrikalar, cinayetler, komplolar... Hep sözü edilen ama bir türlü gün ışığına çıkarılamayan o derin devlet. Gizli örgütler, idealist gençler, çıkarıcı gazeteciler...” tanıtımıyla in-sanda hemen ilgi ve merak uyandıran bu kitap bir anda elinizden bırakılamayacak bir filme dönüşüyor kafanızın içinde.

Romana başlamadan Carlo Callodi'nin Pinokyo isimli kitabından bir pasaj karşılıyor bizleri... Pasajı okuduktan sonra başlıyoruz kita-

ba. Ve kitap boyunca Kukla; tüm direnmelerine rağmen Doğan'ın istediği gibi yönlendirdiği Adnan mı, yoksa sistemin ve kendi çıkarlarının kuklası olmuş Doğan mı? Sorusuna yanıt arıyoruz.

Kitabımızın başkahramanı Adnan Sözmen geçmişte birçok başarıya imza atmış ama zamanla kendisini alkole fazlasıyla kaptırarak ününü korumayı başaramamış eski bir gazetecidir. Çalıştığı gazeteden kovulduğu gün “tesadüfi” olarak üvey kardeşi Adnan ile karşılaşır markette... Adnan Doğan'ı en son 20 yıl önce Maltepe Askeri Tutukevi'nde görmüştür. Doğan başının belada olduğunu söyleyerek Adnan'dan yardım istemektedir. Doğan Adnan'dan karıştığı suçlarla ve birlikte suç işlediği insanlarla ilgili bilgi ve belgelerin haber yapılmasını istemektedir. Ancak Adnan her ne kadar mesleğinde eski günlerine dönmek istese de içkisiyle mutludur ve bu mutluluğu bozmaya hiç niyeti yoktur. Başına gelen şeyler için Doğan'ı sorumlu tutmaktadır ve yaptıklarının bedelini ödemesini istemektedir.

Bu olaylar ışığında gelişen roman başlarda hiç kimsenin aklına gelemeyecek şekilde sonlanarak herkese ters köşe yapıyor. Ahmet Ümit'in keskin zekasına tanık olduğumuz bu dokunuşlar ile sanki olayların içindeymişçesine gerilerek okuyacağınız bu kitap bittiğinde ise kitabın kapağını kapatıp bir süre düşünmeye sevk ediyor sizleri. Son ana kadar sürekli olarak beni şaşırtan, tahminlerimi sürekli değiştiren, sürekli farklı fikirler yürütmemi sağlayan, ama bir türlü tam da tahmin edemediğim şekilde ilerleyen bir kitap oldu Kukla. Ahmet Ümit'in tarzını seven herkese tavsiye ederim.



**Kerem
Erberk**

Anadolu Sigorta Genel
Müdür Yardımcısı

Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası'nın,
2021 sonu itibarıyla

2.5
milyon
kişiyeye
ulaşması
bekleniyor

SAĞLIK sigortaları içindeki payı her geçen gün artmaya devam eden tamamlayıcı sağlık sigortası, geçen seneye oranla yaklaşık yüzde 60 oranında artış kaydetti. 2021 yılının Eylül ayı itibarıyla sektörde yaklaşık 2,2 milyon kişinin tamamlayıcı sağlık sigortasına sahip olduğunu belirten Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, sene sonunda tamamlayıcı sağlık poliçesi ile koruma alan kişi sayısındaki artışın 600 bin kişiye ulaşabileceğini söyledi. Erberk, sağlık branşı genelindeki sigortalı sayısının ise bugün yaklaşık 8 milyon kişiye ulaştığını ifade etti.

Pandemi döneminde sağlık sigortası ürünlerine gösterilen talep artışı, yükselişini sürdürüyor. 2021 yılının ilk 9 ayında hayat dışı toplam prim üretimi yaklaşık 58 milyar TL'ye ulaşan sigorta sektöründe, sağlık sigortalarının payı yaklaşık 9 milyar TL üretim ile yüzde 15,3 civarında seyrediyor. Toplam sağlık prim üretimi içindeki payı yüzde 9,6 seviyesine ulaşan Anadolu Sigorta, sene sonuna doğru pay artışını hızlandırmayı hedefliyor.

Sağlık sigortaları içinde tamamlayıcı sağlık sigortasının önemli ölçüde bir büyüme kaydettiğini ifade eden Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, özel sağlık sigortasında ciddi bir büyüme görülmeyeceğini, ancak tamamlayıcı sağlık sigortalarındaki artışın etkisiyle sağlık branşında şirket olarak geçen seneye kıyasla yüzde 23 oranında daha fazla prim üretimi gerçekleştirdiklerini kaydetti. Tamamlayıcı sağlık sigortası alanında sigorta sektöründe geçen seneye oranla yüzde 60 oranında artış olduğunu belirten Erberk, "Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran kişilerin sayısı Eylül ayı itibarıyla 2,2 milyona ulaştı. Sene sonunda ise tamamlayıcı sağlık sigortasına 600 bin yeni kişinin katılmış olması bekleniyor" diye konuştu.

"Bireysel talepler ağırlıkta"

Anadolu Sigorta'nın kurumsal ve bireysel tamamlayıcı sağlık sigortalarında talep dengesinin bireysel ağırlıklı olduğunu söyleyen Erberk, "Sektörün geneline baktığımızda, yüzde 30-40 kurumsal, yüzde 60-70 civarında ise bireysel taleplerin olduğunu görüyoruz. Sisteme ilk kez girecek kurumlar, tamamlayıcı sağlık sigortası ile başlamayı tercih ediyor. Tamamlayıcı sağlık sigortalarında bekleme sürelerinin olmaması, SGK anlaşmalı hastanelerde SGK kuralları çerçevesinde kullanım gibi avantajlar bulunuyor. Bu sigorta türünün bu sene ön plana çıkması ise pandemi nedeniyle farkındalık oluşmasından kaynaklanıyor" diye konuştu.

"Sağlık sigortalarında medikal enflasyon artışları dikkat çekiyor"

Sağlık sigortalarında prim artışlarına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Erberk, çok sayıda bileşenden oluşan medikal enflasyon artışlarına dikkat çekti. Hastanelerimiz modern teknolojinin kullanıldığı tıbbi cihazlara sahip. Döviz ile yapılan yatırımlar, son 1 yıllık kur farkına baktığımızda TL açısından ciddi dezavantajlar yarattı. Dolayısıyla maliyetlerdeki artış primleri de yükseltiyor. Şirketlerin tamamlayıcı sağlık sigortasında sunduğu her bütçeye uygun primlerle, sigortalılarla çözüm ortaklığı kurduğunu belirten Erberk sözlerini şöyle sürdürdü: "Bireyselde prim tutarları il, yaş ve cinsiyete göre belirlenirken, grup sigortalarında ise sigortalı sayısına göre değişkenlik gösterebiliyor. Ayrıca tercih edilen teminat içeriği poliçenin fiyatını belirliyor. Dolayısıyla her bütçeye uygun ürün bulunuyor."

Yavuz Ölken

AXA Sigorta CEO'su

AXA Sigorta'dan geleceğin uzay teknolojilerini şekillendiren gençlere Destek

2016 yılında Türkiye'deki uzay teknolojilerinin gelişimini hızlandırmak ve insansız gezegen keşif aracı projelerine katkı sağlamak amacıyla kurulan İTÜ Rover Takımı'nın iki yıldır Big Bang (Ana) sponsoru olan AXA Sigorta, 22 Kasım tarihinde İTÜ (İstanbul Teknik Üniversitesi) Rover Takımı'nı laboratuvarlarında ziyaret etti. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Hukuk Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı & İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar ve Kurumsal Sorumluluk, Sürdürülebilirlik ve İletişim Müdürü & Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Erdal Serbest'in katılımıyla gerçekleşen ziyarette, İTÜ Rover takımı AXA Sigorta yöneticilerine geliştirdikleri yeni nesil "rover" aracını tanıttı.

Uzay teknolojilerinde önemli bir yere sahip olan roverler, üzerindeki robot kolu ile insan elinin yapabileceği işleri yerine getirerek uzay araştırmalarında astronotlara destek oluyor. Roverlerin kendi kendine çalışabilen, engebeli arazilerde yüksek performansta hareket edebilen, bilim sistemi ile bulunduğu toprağın canlılık analizini yapabilen çeşitleri de bulunuyor. İTÜ Rover Takımı, her yıl NASA ve Mars Society tarafından düzenlenen ABD Utah'daki University Rover Challenge (URC) ve Polonya'daki European Rover Challenge (ERC) yarışmalarında Türkiye'yi temsil ediyor.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ziyaretle ilgili düşüncelerini şu şekilde aktardı:

"AXA Sigorta'nın 129 yıllık köklü tarihine yön veren önemli bir misyonu var: İnsanlığın gelişimi adına insanlar için değerli olanı korumak. Bu doğrultuda, ülkemizin yegâne değerlerinden gençlerimizin gerçekleştirdiği bilimsel çalışmaları desteklemenin, ülkemize bu alanda yeni gururlar yaşatılmasına vesile olmanın önemli olduğuna inanıyoruz. İTÜ Rover Takımı'nın ana sponsoru olarak girişimciliğe, gençliğe ve uzay teknolojilerinin gelişimine katkı sağlamayı hedefliyoruz.

Takımımız 2017 yılında NASA ve Mars Society'nin düzenlediği University Rover Challenge'a kabul alan ilk Türk takımı oldu. 2020'de Amerika'da katıldıkları University Rover Challenge yarışmasında üçüncülük derecesi elde etti. 2021 yılında beşinci nesil roverları ile katıldıkları European Rover Challenge yarışmasında genel klasmanda gümüş madalyanın yanında "En İyi Robot Kol" ödülünü almaya hak kazandı ve tüm Türk rover takımları tarafından alınmış en yüksek uluslararası sıralamayı elde ederek de bizlere büyük gurur yaşattı. Bu başarının devamının geleceğine inancımız tam. Önümüzdeki dönemde de gençlerimize olan desteğimizi sürdüreceğiz."

Montaj sırasındaki risklere karşı Corpus Sigorta güvencesi

KURULDUĞU günden bu yana farklı sektörler için özel çözümler üreterek, hızlı ve verimli bir çalışma modelini benimseyen Corpus Sigorta, sigortalılarına sadece risk transferi değil, risk yönetimi hizmetleri ile “önleyici sigortacılık” yaklaşımını da bir bütün olarak sunuyor. Corpus Montaj Sigortaları sayesinde, tüm sigortalı değerleriniz montaj sırasında risklere karşı Corpus güvencesi altında.

Endüstriyel, kurumsal, ticari alanlarda ciddi çözümler oluşturabilen bir sigorta şirketi olan Corpus Sigorta, önleyici sigortacılık çalışmalarıyla hasar oluşup işler durduktan sonra değil, öncesinde hizmet vermeye başlıyor.

Corpus Sigorta’nın Mühendislik Sigortaları kapsamında sunduğu Montaj All Risks Sigortası ile teminat kapsamına alınan değerlerin, montaj sahasında bulunduğu sırada, önceden bilinmeyen ve ani bir sebeple göreceği herhangi bir zayi ve hasara uğraması halini temin ediyor. Yangın, yıldırım, infilak, toprak çökmesi ve kayması gibi çok fazla meydana gelen risklerin yanı sıra ek teminatlar sunarak iş yerlerine güvence sağlıyor. Geçici Şantiye Tesisleri (CPE), İnşaat Makineleri (CPM), Grev, Lokavt, Kargaşalık, Halk Hareketleri, Kötü Niyetli Hareketleri ve Terörizm gibi risklere karşı da ek teminatlar sunuyor.

OtoKonfor

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

Atlas Mutuel Sigorta ile zarardan kurtulun!

İş yeri Yangın Paket Sigortası kapsamında iş yerlerinizde, bina ve bina içindeki mal varlığınızı, çalışanlarınızı, yangın, deprem, fırtına, sel ve su baskını ve aşağıda belirtilen diğer birçok riske karşı teminat altına alabilirsiniz. Atlas Mutuel Sigorta "İşyeri Paket Yangın Sigortası" ile oluşabilecek tüm risklere karşı işletmenizi güvence altına alın.

İş yeri Yangın Paket Sigortası kapsamında yangın, yıldırım, infilak, yangın mali sorumluluk gibi teminatların yanı sıra grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler, Terör, sel su baskını, kara-hava taşıtları çarpması, dolu, alternatif işyeri masrafları ve makine kırılması gibi iş yerinizde oluşacak her türlü riske karşı sizlere teminat sunuyor.

İşyerinizin veya işyerinizdeki her türlü demirbaş eşya, makine-tesisat veya cam-emtia gibi varlıklarınızın güvence altına alınması amacıyla yapılan bu sigorta ürününde paket poliçeler ile riskinize özel geliştirilen teminatları alabilir ve sağladığımız güvenceyi arttırabilirsiniz. Detaylı tüm bilgi için atlasmutuel.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

NN Hayat ve Emeklilik NN Senin Mobilin'i ve internet şubesini yeniledi



NNN Group bünyesinde faaliyet gösteren NN Hayat ve Emeklilik, müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek amacıyla çevrim içi hizmet sunduğu mobil uygulaması NN Senin Mobilin'i ve NN İnternet Şubesi'ni yeniledi. NN Group'tan yapılan açıklamaya göre, hayata geçirilen yeni özelliklerle müşteriler, daha kolay ve hızlı bir şekilde işlemlerini gerçekleştirebilecek. NN Hayat ve Emeklilik'in yenilenen internet şubesi, kullanıcıların birikim ve hareketlerini daha net raporlayabileceği ve analiz edebileceği bir platform sunuyor. Böylece müşteriler hem zamandan kazanıyor hem de kısa zamanda daha fazla içeriğe ulaşabiliyor.

İnternet şubesinde Bireysel Emeklilik, Hayat ve Ferdi Kaza ile OKS müşterileri, ilgili sözleşme detaylarını kolaylıkla inceleyebiliyor, fon alım-satım ya da değişiklik gibi taleplerini ve birikimlerini detaylı grafiklerle analiz edebiliyor ve ihtiyaç duyduklarında Fon

Bilen ile risk profillerine uygun dijital danışmanlık hizmetlerini kolaylıkla alabiliyor. NN Hayat ve Emeklilik'in yenilenen şubesi ayrıca, müşteri deneyimi ve bu deneyime yönelik olumlu-olumsuz geri bildirimlerini ölçümlemek amacıyla da belirli frekanslarda anket sunuyor.

NN Mobil uygulamasına eklenen yeni özelliklerle ise hızlı ve kolay işlem yapılmasına olanak sağlanıyor. Mobil uygulamada 'İşlemler' sekmesinin altında 'Ek Katkı Payı Ödeme' adımı 'Ödeme Bilgileri Değişikliği', 'Açık Vade Ödeme İşlemleri' ve bireysel emeklilik sözleşmeleri, oks ve hayat poliçeleri için dekont görüntüleme ve e-posta ile gönderme seçeneği yenilenen özellikler arasında yer alıyor. Bunun yanı sıra 'Hesap Hareketleri' bölümünde BES ve Hayat sözleşmeleri için 'Tüm Vadeler, Ödenmemiş Vadeler' ve 'Gelecek Vadeler' ile ödenmemiş veya kısmi ödeme yapılmış olan vadeler görüntülenebilirken, istendiğinde ödeme işlemi de kolayca gerçekleştirilebiliyor.

Konut Sigortası, evlerdeki güven ve huzurun anahtarı!

*Koray
Erdogan*

Ray Sigorta Genel Müdürü



PANDEMİ etkisiyle artık daha fazla vakit geçirdiğimiz bir yaşam alanına, hatta bazılarımız için iş yerimize de dönüşen evlerimiz her gün deprem, yangın, hırsızlık gibi birçok risk ile karşı karşıya kalıyor. Diğer yandan iklim değişikliğinden en çok etkilenen coğrafi bölgelerden biri üzerinde yer alan ülkemizde; su taşkınları, yangın ve ağır yağışlardan kaynaklı hasarlar hızla artıyor. Konut Sigortaları ise tüm bu risklere karşı son derece ekonomik şartlarda koruma sağlıyor. Konut Sigortası'nda penetrasyon oranının henüz istenilen seviyelerin altında olduğunu belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Penetrasyon düşük olsa da, Konut Sigortası yaptıran müşterilerimizin büyük bir kısmının yılsonunda poliçelerini yenilediklerini görüyoruz. Ray Sigorta olarak müşterilerin ihtiyaçlarına dokunan çözümlerle bu ürünle ilk tanışma oranını artırmayı hedefliyoruz." dedi.

Günümüzün değişen dünyası pek çok yeni riski beraberinde getiriyor. Dijitalleşme trendine, son iki yılda pandeminin getirdiği yeni gelişmelerin de eklenmesiyle birlikte iş hayatı ve çalışma koşulları artık değişiyor. Ülkemizde birçok şirket süresiz olarak ya uzaktan ya da hibrit çalışma modeline geçiyor. Bu değişim evlerimizin olası risklere karşı güvence altına alınmasını daha da önemli hale getiriyor. Evlerdeki güven ve huzurun anahtarı ise; Konut Sigortası. Bir konutta, istatistiksel olarak en çok su tesisatından ve izolasyon eksikliğinden kaynaklı hasarlara rastlanıyor. Konut Sigortası ise genel kanının aksine sadece ev sahiplerinin değil, kiracıların da evlerini pek çok riske karşı koruma altına alıyor. Konut Sigortası, evin yanı sıra konutta bulunan eşyaları da; yangın, hırsızlık, su baskını, deprem gibi risklere karşı koruma altına alıyor. Evinizde bulunan elektronik eşyaların voltaj dalgalanması veya düşme kırılma sonucu zarar görmesi durumunda oluşacak maddi kayıplardan, iç-dış cephe camları dâhil, duvara ya da mobilyaya sabit cam malzemeler, elektrikli ocakların cam yüzeyleri ve kapaklarının zarar görmesi durumunda oluşacak maddi zararlar da poliçe kapsamında karşılanıyor. Diğer yandan komşulara, mal sahibinin kiracıya ve kiracının mal sahibine karşı neden olabileceği yangın - dahili su - duman kaynaklı maddi kayıplar da teminat altına alınıyor.

İklim değişikliği kaynaklı hasarlar her yıl artıyor

İklim değişikliğinin etkileri, her yıl daha da şiddetlenerek kendini gösteriyor. Ülkemizde son iki yılda meydana gelen felaketler, küresel ısınmaya bağlı olarak hava olaylarının ne boyutta sorunlara yol açabileceğini gösteriyor. Mevsim içindeki en düşük ve en yüksek sıcaklık makasının açılması, gerçekleşen yağış, fırtına ve yangın gibi olayların etkisinin daha şiddetli olmasına neden oluyor. Bu yıl, Batı Karadeniz bölgesinde meydana gelen sel ve su baskını olaylarında Kastamonu, Sinop ve Bartın illerinde 82 kişi hayatını kaybetti, 228

kişi de yaralandı. Yine bu yıl ülkemizin kıyı kesimlerinde, 15'i büyük olmak üzere çıkan 299 orman yangını da 8 vatandaşın hayatını kaybetmesine neden oldu. Afet bölgelerinde ortaya çıkan maddi hasar ise 200 milyon lirayı geçti. Yangın ve su baskınlarını sigorta korumasına alan Konut Sigortaları bu noktada çok önemli bir işlev üstleniyor.

Konut Sigortasıyla tanışan üründen vazgeçemiyor

"Büyük bir özenle kendimiz ya da ailelerimiz için kurduğumuz yuvalarımızı beklenmedik hasarlara karşı güvence altına alan Konut Sigortaları günlük hayatın devamlılığını sağlamak açısından büyük önem taşıyor." diyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, sözlerine şöyle devam etti: "Konut Sigortaları sadece hasar oluştuktan sonra değil, acil çilingir ihtiyacında ya da tesisat işçiliği gerektiren durumlarda olay anında da yardımımıza koşuyor. Poliçelerle birlikte sunulan halı yıkama, kombi temizliği ve klima bakımı gibi birçok ücretsiz asistans hizmetleri ile hem sağlığınıza hem de konforunuzu garanti altına alıyor." Konut Sigortası'ndaki penetrasyon oranının, Konut Sigortası yenilenme oranıyla karşılaştırıldığında ciddi bir "bilinirlik" soruna işaret ettiğini de vurgulayan Koray Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye geneline baktığımızda, deprem kuşağı üzerinde yer alan ülkemizde DASK zorunlu bir sigorta olmasına karşın %59 seviyesinde. Burada koruma açığıyla beraber ciddi bir bilinirlik sorunu olduğunu görüyoruz. Elimizdeki veriler Konut Sigortası'nda yenileme oranlarının 2021'in ilk 10 ayında %67 oranında olduğunu gösteriyor. Demek ki Konut Sigortası yaptıran vatandaş bundan memnun kalıyor."

"Kiracılar Konut Sigortası alabileceklerinin farkında değil"

Zorunlu Deprem Sigortası'nda depremin binalarda doğrudan sebep olduğu maddi zararlar ile deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tsunami veya yer kayması nedeniyle oluşacak yine sadece binalardaki maddi zararlar sigorta bedeli dahilinde belirli limitler çerçevesinde Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından teminat altına alınıyor. Bu sebeple oluşabilecek diğer tüm riskler için Konut Sigortası oldukça büyük bir önem taşıyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan: "Konut Sigortası için oturduğunuz evin size ait olması şart değil. Kiracılar maalesef Konut Sigortası alabileceklerinin farkında değiller. Oysa bu sigorta ürünü ile ister kiraladığınız, ister kendinize ait konutunuzda bir risk meydana geldiğinde değerli eşyalarınızı, elektronik ürünlerinizi, komşularınıza ya da mal sahibinize verebileceğiniz zararları, hatta olası bir depreme karşı eşyalarınızı teminat altına alabiliyorsunuz."

*‘Alışılmışın dışında’
hizmet
sunmaya
devam
edeceğiz”*



*Recep
Duray*
*Şeker Sigorta
Genel Müdürü*

SEKER Sigorta A.Ş. % 99,84 'ü Şekerbank T.A.Ş. Personeli Munzam Sosyal Güvenlik ve Yardım Sandığı Vakfı'na ait olan bir şirket olan Şekerbank T.A.Ş.'nin de içinde bulunduğu grubun değerli bir üyesidir. Şeker Sigorta, risk yönetimindeki deneyimi ve sürekli kendini geliştiren uzmanlığıyla, müşterilerinin ihtiyaçlarını doğru anlayarak, basit, kolay anlaşılabilir, eksiksiz teminatlar içeren, doğru ve ekonomik ürünler geliştirmekte ve sunmaktadır.

2020 yılını farklı bir noktaya taşıyan pandeminin etkileri hakkında değerlendirmede bulunan Şeker Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, “Sürdürülebilir Büyüme / Sürdürülebilir Karlılık’ ilkesi ile çalışmalarına devam eden Şeker Sigorta, 8 yılda 32 çeyrektir kar eden bir şirkettir. Küresel büyümede yavaşlama ve ticaret savaşları gibi dış faktörlerin yanı sıra ülke ekonomisinde özellikle de zor geçen 2019 yılının ardından, çok daha yüksek büyüme oranlarını tüm branşlarda görmeyi umut ediyorduk. Ancak pandemi ile değişen dinamikler süreci 2020 yılında farklı bir noktaya taşıdı. Sektör pandeminin ilk döneminde de yeni normalleşme döneminde de hızlı bir şekilde beklenti ve ihtiyaçlara cevap sundu. Genel bir perspektifte bakıldığında sektörün bu kriz süreci iyi yönettiğini, hizmet kalite ve hızında aksama yaşatmadığını söyleyebiliriz” şeklinde konuştu.

Kasko ve trafik sigortaları en çok etkilenen branşlar oldu!

Salgının günlük hayata etkilerinin farklı müşteri beklentileri ve ihtiyaçlarını da beraberinde getirdiğini ifade eden Duray, “Bu süreçte sigorta ürünlerine olan talep arttı. Finansal sigorta ürünleri de hem bireysel hem de kurumsal alanda önem kazandı. Kasko ve trafik sigortaları salgından en çok etkilenen branşlar listesinde üst sıralarda yer aldı. Salgının, aniden ortaya çıkabilecek, günlük hayatı ve işleyişleri derinden etkileyebilecek olaylara-durumlara karşı geliştirilen sigorta ürün ve hizmetlerine yönelik talepleri de artırdığını gördük. Her ülkenin ve ekonominin etkilendiği bir süreçle karşı karşıya kaldık” dedi. Şeker Sigorta olarak pandeminin ilk dönemlerinde ve yeni normalleşme döneminde de hızlı bir şekilde beklenti ve ihtiyaçlara cevap sunduklarını belirterek sürdürülebilir şekilde bu gibi süreçlerin yönetimi için Şeker Sigorta’nın hazır olması ilerleyen dönemlerde odaklanılması gereken konu olduğuna dikkat çeken Duray sözlerine şöyle devam etti:

“2021 ve sonrasında da müşteri beklentilerinin dönüşümü devam edecek. Şeker Sigorta olarak bu noktada da hazırlıklıyız.

Müşterilerimizle olan uzun dönemli ortaklık stratejimiz ve felsefemizle yanlarında yer almayı sürdüreceğiz. Salgın sonrasında tüm hasar ve poliçe süreçlerimizi dijitalleştirdik. Bu sayede poliçe sahiplerimiz, istedikleri zaman web sitemizden, mobil hesabımızdan poliçe bilgilerine ulaşabiliyor, hasar durumunu sorgulayabiliyor. Acente portalımızı, web sitemizi dijital dönüşüme uygun çerçevede dizayn ettik.”

“Sigortalılarımıza destek ve güvence sunmaya devam edeceğiz”

Pandemi dönemi ile birlikte dijitalleşmenin baş döndürücü bir şekilde devam ettiğine dikkat çeken Duray, Şeker Sigorta olarak bu dönüşüme uyum sağlamanın ilk ve öncelikli yolunun sistem hızı olduğunun altını çizdi. Duray, acentelerin mümkün olabilecek en kısa sürede poliçe düzenleyebileceği kullanıcı dostu bir sistem kurduklarını ifade ederken dijitalleşme ile ilgili yatırımlarına devam edeceklerinin sinyallerini de verdi. Acentelerin mekandan bağımsız iş yapmalarını sağlamaya yönelik mobil uygulamalara yatırım yaparak satışı kolay olan ve teminat açısından belirli standartlar içeren ürünleri bu uygulamalarla destekleyip, acentelerin ofise dönmelerine gerek kalmadan üretim yapabilecekleri ve geleceğin acentesi olabilmeleri konusundaki olmazsa olmaz olan diğer ürün satışlarına ve satış sonrası sağlayacakları hizmetlere vakit kazanmalarını sağladıklarını ifade eden Duray, “Sigortacılık güven işi, biz de gelecekte yaşanabilecek olumsuz durumlarda müşterilerimizin yanında olmayı taahhüt ediyoruz. Acentelerimiz aracılığıyla sigortalılarımıza destek ve güvence sunmaya devam edeceğiz” şeklinde konuştu.

“2021 yılında da hedef ürünlerimiz kasko, KOBİ ve konut sigortaları”

Ekonomik anlamda ülkemizde dahil olmak üzere dünyanın birçok yerinde sıkıntılı bir dönemden geçtiğimizi ve bunun en büyük etkisini bankacılık sektöründe dönemsel olarak artan/azalan kredilere bağlı sigorta satış adetlerinde yaşandığını aktaran Duray, “Süreç içinde Şekerbank ile birlikte müşteri potansiyelimizi en iyi şekilde değerlendirerek, müşterilerde farkındalık yaratabilmek ve onlara özel ürünler sunmaya devam ettik. Ekiblerimizin uyumlu çalışması ve tüm segmentlere hazırlanan özel ürünlerimiz ile Türkiye’nin her yerindeki Şekerbank müşterilerine iş birliğimizle ulaşabildik, çalışmalarımızı hız kesmeden sürdüreceğiz.2021 yılında da hedef ürünlerimiz kasko, KOBİ ve konut sigortaları olmaya devam edecek ” dedi.

GRI Geleneksel Tarım Sigortası ile çiftçilerin yüzü gülüyor

TARIM sigortaları çiftçi ve üreticinin desteklenmesini, doğal afet yahut iklimsel koşullardan görebileceği olası zararın önüne geçilmesini ya da en aza indirmesini amaçlayan sigorta ürünleridir. GRI Sigorta'nın ÇKS kaydı bulunmayan, tapusu olmayan araziler için özel olarak oluşturduğu GRI Geleneksel Tarım Sigortası ile tüm çiftçilerin yüzü gülüyor.

Türkiye'de bir ilk olup yalnızca GRI acentelerinde satışı bulunan "GRI Geleneksel Tarım Sigortası" dahilinde, artık ÇKS

belgesi olmayan tarlalar ve tapusuz parseller de teminat altına alınacak. ÇKS'si ve tapusu olmayan tarlalar ile parseller, hisseli araziler, hazine arazileri ve tapu alamayan bütün araziler dolu ve yangın riskine karşı teminat altına alınır.

Tüm GRI Sigorta acenteleri bu ürünün satışına yetkili olan bu ürünlerdeki teminatlar ise yalnızca tarla ürünleri için geçerlidir.

2022 üretim yılı sezonu açılan GRI Geleneksel Sigortanızı size en yakın GRI Sigorta acentesinden anında yaptırabilirsiniz.





Şehrin Sigortacısı sektörle buluştu!

SİGORTA sektöründeki yıllara dayanan bilgi birikimi ve tecrübe ile yola çıkan Mert Kaan Sigorta yeni markasını duyurdu. Sektör geçmişi ile sigorta alanında gerek müşterilerine gerek şubelerine en sağlıklı çözümler sunmayı amaç edinen “Şehrin Sigortacısı” şimdi sizlerle... Firmadan yapılan açıklama ise şöyle:

“Her türlü sigorta ihtiyacınızı karşılamak ve çözüm ortaklığınızı yapmak için buradayız. Şehrin Sigortacısı çok yönlü bir sigorta acentesi olması yanında, geleneksel sigortacılık ile dijitali bir arada yorumlayarak her kesimin ihtiyacına göre yanıt vermektedir.

Türkiye’nin en büyük sektörlerinden biri olan sigortacılık sektöründe, Acentelikleri, Sigorta Tekniği, Bilişim Alt Yapısı, Hasar Servisi ile her zaman yanınızdayız. Müşteri memnuniyeti ve güvenilirlik ilkesi çatısı altında, her müşterisi ile şeffaf bir anlayış içerisinde çalışmayı benimseyen şirketimiz bu bağlamda poliçeler ve teminatları konusunda en doğru yönlendirmeyi yapmaktadır. Şehrin sigortacısı hakkındaki haberleri sizler için hazırladığımız avantajları sosyal medya hesaplarından takip edebilirsiniz.

Sıradan acente olma şehrin sigortacısı ol!”



Sayı 1 – Sayfa 20

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu:

“Biz iletişime önem veren, sürekli sahada olan, müşterisinin yanında olduğunu hissettiren bir markayız.”

Sayı 2 – Sayfa 18

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar

“Sosyal dijital bir sigorta şirketiyiz.”





Sayı 3 – Sayfa 48

*Doğa Sigorta Genel Müdürü
Nihat Kırmızı:*

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

Sayı 4 – Sayfa 90

*Yeni yılda herkesin
tek dileği, Sağlık:*





Sayı 5 – Sayfa 38

TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal:

“Üretici, yetiştirici ve paydaşlarımızın talep ve beklentilerini değerlendiriyor ve teminat kapsamını yıllar itibarıyla genişletiyoruz.”

Sayı 6 – Sayfa 36

Birlikte daha güçlüyüz!

Sigorta sektöründeki saygı değer isimlerin Dünya Kadınlar Günü mesajlarına da sayfalarımızda yer verdik.





Sayı 7 – Sayfa 40

AXA Sigorta Genel Müdürü Yavuz Ölken:

“Bizler sigortalılarımızın
hep yanında olmaya gayret ettik”

Sayı 8 – Sayfa 48

Sigorta Korur

İnsan hayatı için bu denli önemli
olan bu konuya dikkat çekerek
kasko ve trafik sigortaları
hakkında merak edilenleri yazdık.





Sayı 9 – Sayfa 10

*Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü
Baturalp Pamukçu:*

“Sağlık branşında % 147’lik
büyüme kaydettik.”

Sayı 10 – Sayfa 40

*Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü
Yılmaz Ertürk*

“Gelecek kaygısı tasarrufları
olumlu yönde etkiledi”





Sayı 11 – Sayfa 32

Tatilde güvenceniz Seyahat Sigortası olsun!

Tatilde sizin rahat etmenizi sağlayan sigorta teminatları, tatildegken güvende olmanız için size önemli bir ayrıcalık sağlar.

Sayı 12 – Sayfa 22

Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Pınar Kuriş:

“Sağlık sigortaları artan taleplerle yaygın bir uygulama olacak.”





Sayı 13 – Sayfa 26

*Doğa Sigorta Genel Müdürü
Coşkun Gölpınar:*

“Sektör yılı aynı seyirle kapatacak”

Sayı 14 – Sayfa 48

*SEDDK Başkanı
Türker Gürsoy:*

“Katılım sigortacılığına ilgi
her geçen gün artıyor”



SIGORTA LIFE®

CLUB HOUSE'TA



"Sigorta Life Dergi" artık Clubhouse'ta! @sigortalifedrg



Sigorta Sözlüğü

• Sigorta Tahkim Komisyonu

Sigorta Tahkim Komisyonu, 5684 sayılı kanun ile yürürlüğe girerek taraflar arasında meydana gelebilecek olan anlaşmazlıklara karşı bu alanda ehil olan hakem heyetince adil ve hızlı bir şekilde sorunu çözen kurumdur.

• Zorunlu Sigorta

Zorunlu sigorta, bağlı olduğunuz ülke otoritelerince, ülke sınırları içerisinde yaşayan vatandaşların can ve mal güvenliğini korumak adına mecburi kıldığı sigortalar bütünüdür.

• İştira (Satın Alma)

Birikim priminin alındığı yaşam sigortalarında sigorta şirketinin, poliçe özel şartlarında yazılı asgari sürenin geçmesi ve bu süreye ait primlerin ödenmesinden sonra sigorta ettirenin talebi ile kâr paylı birikim tutarını ödeyerek poliçeyi satın almasıdır. Sigortalı için poliçenin paraya çevrilme olanağıdır.

• Tenzil (Dondurma)

Uzun süreli sigortalarda poliçe özel şartlarında yazılı azami sürenin geçmesi ve bu süreye ait primlerin ödenmesinden sonra prim ödemelerinin durdurulması ve sigortalının maluliyet, kritik hastalık, vefat gibi tazminat hakkından yararlanmadan sadece yatırılan birikim tutarı üzerinden kâr payı almaya devam etmesidir.

• Zeyilname

Poliçenin yürürlüğü sırasında meydana gelen değişikliği belirten poliçenin ayrılmaz bir parçası olarak düşünülen ek sigorta sözleşmesidir. Örneğin yaşam poliçelerinde prim artışı, sağlık poliçelerinde aile poliçesine çocuk eklenmesi gibi değişikliklerin yanı sıra sigortalının talebiyle düzeltilmesi de zeyilname düzenlenmesini gerektiren işlemdir.

**%100
FAİZSİZ**



HDI Mobil Acentem

Artık Cep Telefonlarında!



Acentelerimize özel hazırlanan uygulamamız “**HDI Mobil Acentem**” ile karşınızdayız. HDI Mobil Acentem ile acentelerimiz, tüm üretim değerlerine ve hedeflerine istedikleri yerden ulaşabilecekler. Müşterilerine ait poliçeleri bir tıkla görüntüleyebilecekler, Kahramanlar Kulübü yarışında nerede olduklarını öğrenebilecekler. Kampanyalarla dolu fırsatlar dünyası ve şanslarını deneyebilecekleri Kazı Kazan yarışması ise cabası.



Tüm acentelerimiz
HDI Mobil Acentem'i Google Play veya
Apple Store'dan indirebilir.

0850 222 8 434 | www.hdisigorta.com.tr

HDI
SİGORTA