

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®

SAYI 11 | AĞUSTOS 2021 · www.sigortalifedergi.com · 30 TL



Tatil güvenceniz Seyahat Sigortanız olsun!



YAZA ÖZEL AĞUSTOS SAYISI



Konut
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

EV #SigortasızOlmaz

Konut sigortası da DASK'sız olmaz.
Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

BİTER Mİ

DIYE DÜŞÜNMEYİN. ● QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!



Quick Bina Tamamlama Sigortası

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

Quick Sigorta'nın 3.200'ü aşan acentesi bina tamamlama sigortası için sizi bekliyor, detaylı bilgi ve başvuru için;

www.quicksigorta.com/bina-tamamlama



www.quicksigorta.com

QUICK 
SİGORTA

İçin deki ler

06-07

HABER | Anadolu Hayat Emeklilik'ten yeni bir fon: Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu

08-09

HABER | AvivaSA'dan isim değişikliği: AgeSA Hayat ve Emeklilik

10-12

HABER | Çocuklar erken BES'lensin

14-15

ÖZEL HABER | TÜSED Başkanı Ahmet Nedim Erdem güven tazeledi

16-17

ÖZEL HABER | Tatile çıkacaklar dikkat! Kaskosuz tatile çıkmayın...

18-19

HABER | Groupama Sürüş Akademisi'nden güvenli sürüş önerileri

20

HABER | Groupama Sigorta'ya "En Etik Şirket" ödülü

22-23

ÖZEL HABER | Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar: "Kefalet sigortalarında düzenlemeye ihtiyaç var"

24-28

KISA KISA | Sektörden kısa kısa



30-31

ÖZEL HABER | Sigorta yaptırırken doğru sigortayı yaptırdığınızdan emin olun!

32-35

RÖPORTAJ | Deniz Yurtseven

| Metlife Genel Müdürü

36-38

ÖZEL HABER | Özgür bir seyahat rotası için karavan

40-41

HABER | Auto King'de yapı değişikliği

44-46

KAPAK | Tatilde güvenceniz Seyahat Sigortası olsun!

48-49

HABER | Fon yönetimini uzmanlara devreden BES katılımcılarına optimum getiri imkanı

50-51

HABER | Türkiye Hayat Emeklilik 18 yaş altı BES ürünü ile çocukların geleceğini güçlendiriyor

52

HABER | Mayıs ayı işsizlik rakamları açıklandı

54-55

HABER | Türk Nippon Sigorta Gündemi

56-58

RÖPORTAJ | Tayfun Ünverdi

| GRI Sigorta Mali ve İdari İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

60-61

HABER | Maher Yatırım Holding CEO'su Levent Uluçecen sigortacılık sektörünün geleceği ile ilgili konuştu; "Kısa vadeli hedefimiz finans sektörüne doğrudan girmek!"

62

HABER | AXA Sigorta'dan VOLVO sahiplerine özel anlaşmalı marka kasko sigortası

64-65

HABER | Sağlık dolu işbirliği HDI Sigorta ve Bupa Acıbadem Sigorta'da



66

HABER | Zorunlu sigortada yeni fiyatlar belli oldu

68-70

HABER | Atilla Benli: "Yeni yatırımcılara uygun ortam sunan sektörümüz ülkemizin uzun vadeli finansman ihtiyacına da cevap veriyor"

72-73

HABER | AXA Sigorta çalışmalarını AXA Avrupa çatısı altında sürdürecektir

74-77

LIFE | Aston Martin

78

HABER | Aksigorta'nın yapay zekalı risk fiyatlandırmasına IDC European Data Strategy & Innovation Awards'tan ödül

80

SÖZLÜK | Sigorta Sözlüğü

SİGORTALİFE

Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi

İssn

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Genel Yayın Yönetmeni

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

Art Director

Oğuzcan Günay

Editör

Merve Nur Üner

merve.uner@santramarkeeting.com

Grafik Tasarım

Viggo Agency

Reklam Satış ve Yönetim

Ebru Akar

ebru.akar@sigortalifedergi.com

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Dr. İsmail Kızılbay

Dr. Yasemin Ulubay

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Marka Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti.

İletişim

0224 451 53 23 | 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

www.sigortalifedergi.com



| sigortalifedergi

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

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

www.santramarkeeting.com

38



EDİ TÖR DEN

Pandemi ve eve kapanma ile geçen koca bir dönemin ardından özlediğimiz yaz aylarının neredeyse sonlarına geldik. Aşılmanın artması ve normalleşmeye başlamamız ile birlikte bir nebze de olsa psikolojik olarak rahatlamaya başladık. Bayram tatilinin de 9 gün olması, birçok insanın tatile çıkmasına neden oldu. Tatile çıkarken kendinizi güvende hissetmek için yapmanız gereken tek şey ise; Seyahat Sigortası...

Yaza özel hazırladığımız Ağustos sayımızda ise siz değerli okurlarımız için seyahat sigortasını kapamızda işledik. Bilindiği üzere ister yurt içi ister yurt dışı olsun tüm seyahatlerinizde belirli riskler vardır. Beklenmedik hastalıklar, kazalar ya da bagaj kaybolması gibi problemlerle karşılaşabilirsiniz. Seyahat sigortası yaptırarak daha huzurlu bir tatil imkânı elde edilebilir. Sakin ve güvenilir bir tatil geçirmeniz için tercih edeceğiniz sigorta, seyahatte başınıza gelebilecek aksiliklerde yanınızda olur. Seyahat sigortaları ile merak edilenlerin hepsini bu sayımızda bulabilirsiniz.

Ayrıca bu sayımızda karavan ile tatil rotalarına, sektörün en önemli gündem başlıklarına ve çarpıcı röportajlarımıza sizler için yer verdik. Keyifle okuyacağınıza emin olduğumuz bu sayımızı tüm seçkin kitapevlerinden satın alabilir ayrıca Turkcell Dergilik, Türk Telekom e-dergi, dijitalbasin.com ve sigortalifedergi.com adresimizden ücretsiz olarak okuyabilirsiniz. Diğer sayılarda görüşmek üzere, sağlıklı kalın...

Genel Yayın Yönetmeni

Merve ÖZKAN

*Anadolu Hayat
Emeklilik'ten yeni bir fon:*

Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu



Anadolu Hayat Emeklilik, fon portföyüne bir yenisini daha ekledi. Geleceği önemseyen, çevreye duyarlı bireysel emeklilik müşterilerine özel “Anadolu Hayat Emeklilik Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu”nu sunmaya başladı.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları alanında yenilikçi hizmetler sunmayı sürdüren Anadolu Hayat Emeklilik, sürdürülebilirlik konusunda attığı adımlara bir yenisini daha ekledi. 2020 yılında, Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan 58 şirket arasına girerek, sigorta ve emeklilik sektöründen BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'ne kabul edilen ilk şirket olan Anadolu Hayat Emeklilik hem kendine hem de dünyanın geleceğine yatırım yapmak isteyen bireysel emeklilik müşterilerine yönelik Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu'nu hizmete sundu. Yeni fonun varlıkları arasında BIST Sürdürülebilirlik Endeksi ile yurt dışında genel kabul görmüş sürdürülebilirlik endekslerinde yer alan yerli ve yabancı şirketlerin ortaklık payları ve depo sertifikaları bulunuyor.

Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu'nu tercih edenler; birikimlerini küresel ısınma, doğal kaynaklar, sağlık, güvenlik ve istihdam gibi konulara duyarlılık gösteren şirketlerin hisse senetlerinde değerlendirebilecek ve böylelikle sorumlu yatırımlar yapabilecekler.



“Çevreci bir yatırım seçeneği sunuyoruz.”

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, sürdürülebilirlik stratejileri doğrultusunda geleceğe değer katan bir fon sunduklarını açıkladı.

Ertürk, “Değişen koşullar ve trendler doğrultusunda, müşteri ihtiyaç ve beklentilerini dikkate alarak yeni yatırım enstrümanları geliştirmeye devam ediyoruz. Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu ile bireysel emeklilik müşterilerimize; BIST Sürdürülebilirlik Endeksi ile yurt dışı sürdürülebilirlik endekslerinde yer alan, sürdürülebilirlik bakış açısını ve stratejilerini benimsemiş, çevreye, sağlığa, istihdama önem veren şirketlerin hisse senetlerine yatırım yapabilme imkânı sunuyoruz. Fon'un özellikle dünyanın sınırlı kaynaklarını korumaya özen gösteren, çevre bilinci yüksek ve gelecek odaklı müşteri kitlemizin öncelikli tercihi olacağını öngörüyoruz. Çevreye ve sürdürülebilir geleceğe önem veren bir şirket olarak müşterilerimizin de bizimle aynı yolda yürüyeceklerini düşünüyoruz” diye konuştu.

Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu www.anadoluhayat.com.tr üzerinden incelenebilir, yeni fona emeklilik portföylerinde yer vermek isteyenler fon dağılımlarını Anadolu Hayat Emeklilik'in dijital kanalları AHE Mobil ve AHE Online üzerinden kolayca değiştirebilirler.



AvivaSA'dan isim değişikliği: AgeSA Hayat ve Emeklilik

Sabancı Holding ve Aviva ortaklığı ile 2017 yılında kurulan AvivaSA, 2 Temmuz itibari ile yola AgeSA Hayat Emeklilik unvanıyla devam edeceğini açıkladı.

Türkiye'nin önde gelen bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketlerinden olan AvivaSA, 5 Mayıs itibari ile ortaklık yapısı değişmiş olup artık Sabancı Holding ile 200 yılı aşkın bir geçmişe sahip olan ve 14 ülkede faaliyet gösteren Ageas'ın ortaklığıyla faaliyetlerine devam edeceklerini açıkladı. Bu yeni birliktelikle ilgili gerçekleştirilen basın toplantısında yeni kurumsal kimlik, marka hikayesi ve önümüzdeki dönem ile ilgili açıklamaları kamuoyu ile paylaştı.

Bireysel emeklilik ve Hayat Sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AvivaSA, ortaklık değişim işlemlerinin resmi olarak gerçekleşmesinin ardından 200 yıllık geçmişe sahip Belçikalı sigorta şirketi Ageas Insurance International NV ile yoluna devam ettiğini açıklamıştı. Değişen ortaklık yapısı ve yeni birliktelikle ilgili bir basın toplantısı düzenleyen şirket, yeni ismini de ilk kez kamuoyuyla paylaştı. AgeSA ismiyle yoluna devam edecek olan firmanın düzenlediği basın toplantısı, üst düzey şirket yöneticilerinin ve basın mensuplarının katılımıyla gerçekleşti. Birlikteliğin yeni ismi, kurumsal kimliği, markanın hikayesinin konuşulduğu ve yeni reklam filminin gösterildiği basın toplantısında, Sabancı Holding Finansal Hizmetler Grup Başkanı ve AgeSA Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Dinçer, AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca ve Ageas CEO'su Hans De Cuyper önemli açıklamalarda bulundu.



“Ageas ile yaptığımız ortaklıkla stratejilerimize hız kesmeden devam edeceğiz.”

Avrupa'nın en büyük sigorta şirketlerinden biri olan Ageas ile oluşan yeni ortaklıkla AgeSA'nın yoluna hız kesmeden devam edeceğini söyleyen Sabancı Holding Finansal Hizmetler Grup Başkanı ve AgeSA Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Dinçer, birleşmeyle ilgili şu açıklamalarda bulundu: “Sabancı Holding olarak değerlendirdiğimizde; Ageas, iş birliği içerisinde olduğumuz, deneyimlerine ve gücüne güvendiğimiz, beraber iş birliği geliştirmekten heyecan duyduğumuz bir kuruluştur. Aynı zamanda Sabancı Holding şirketlerinden Aksigorta'nın da ortağıdır. Hayat dışı sigorta pazarındaki tecrübesi ve başarılarını AvivaSA'nın bireysel emeklilik ve hayat sigortası alanındaki başarılarıyla birleştirmek isteyen Ageas ile birlikte yolumuza çok daha güçlü bir şekilde devam edeceğiz. Her zaman olduğu gibi müşterilerimizin ve çalışanlarımızın memnuniyetini gözeterek yeni başarılar elde ederken büyümeye devam edeceğimiz konusunda hiçbir şüphem yok.”



“Türkiye’deki sigorta pazarının özellikle hayat branşındaki parlak geleceğine inanıyoruz.”

Ageas CEO’su Hans De Cuyper ise konuya ilişkin “AgeSA’daki yatırımlarımız, uzun süredir ortağımız olan Sabancı Holding ile birlikte Türkiye’de büyüyerek, hayat sigortası pazarına girmemiz için önemli bir fırsat sunuyor. Sabancı Holding’in şirketlerinden AkSigorta aracılığı ile hâlihazırda hayat dışı sigorta alanında faaliyet gösteriyoruz. Bunun ardından bu ortaklıkla, hayat sigortası alanında da olmamız Ageas’ın Türkiye’deki pazarın önde gelen sigorta şirketlerinin ana hissedarı olmasını sağlıyor. Türkiye, nüfus dinamikleri ve sigorta penetrasyonu açısından büyüme ve gelecek vaat eden bir pazar. Türkiye’deki sigorta pazarının özellikle hayat branşındaki parlak geleceğine inanıyoruz. Bununla beraber AvivaSA’nın yıllardır süregelen güçlü pazar konumu, yükselen başarı performansı ve yönetim kültürü bize çok cazip geldi. Firmanın deneyimine ve yerel gücüne, uluslararası sigortacılık deneyimimizle katkı sağlayarak hayat ve emeklilik pazarında daha güçlü bir konum yakalamayı hedefliyoruz.” şeklinde konuştu.



“Ageas yeni, dinamik ve farklı bir enerji getirecek”

Ageas ile başlayacak olan yeni ortaklık sürecinin yeni fırsatların kapısını açacağına değinen AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca süreçle ilgili şunları söyledi: “Ageas ile birlikte başlayacak olan yeni ortaklık yapımızın bizi oldukça heyecanlandığımızı belirtmek isterim. Ageas gibi köklü ve güçlü bir kurumla ortak olmak bize yeni, dinamik ve farklı bir enerji getirecek. 2021 yılında özel sektör şirketleri arasında BES pazar liderliğimizi sürdürmek ve hayat sigortası alanındaki büyümemizi devam ettirmeyi hedefliyoruz. Varlık nedenimiz doğrultusunda ürün ve hizmet yelpazemizi yenilikçi bakış açımızla zenginleştirerek müşterilerimize “iyi ki” diyebilecekleri bir gelecek yaşayabilecekleri çözümler geliştiriyoruz. Şirket olarak; “Mutlu bireyleri olan, güven dolu bir toplum hedefiyle, işimizin özündeki iyiliği sunmak için varız” diyor ve bu doğrultuda somut adımlar atarak sektörümüzde dönüşüm yaratmaya hazırlanıyoruz” diyerek sözlerini tamamladı.

Çocuklar erken BES'len sin

Katılım Emeklilik, tüm 18 yaş altındakilerin geleceğini Erken BES'le güvence altına alacak. Yeni düzenlemeye iddialı bir ürünle hazırlanan Katılım Emeklilik'in Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Erken BES'i herkesin yararlanabileceği, ailelerin küçük küçük birikimlerle çocuklarının geleceğini güvenceye alabilecekleri özelliklerle çıkartıyoruz. Ayrıca Erken BES'e erkenden girenlere özel fırsatlar ve yaş gruplarına özel ek hizmetlerden faydalanma imkanı sunuyoruz. Katılım Emeklilik'le Erken BES'lenen çok kazançlı çıkacak" dedi...

Katılım Emeklilik'in 18 yaş altına sunduğu fırsatlarla dolu bireysel emeklilik planı Erken BES ile ilgili açıklamalarda bulunan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Milyonlarca gencimiz de artık BES'in avantajlarından yararlanacağı için sektör olarak heyecanlıyız. Katılım Emeklilik olarak her gelir seviyesinden anne babanın, çocuklarının geleceğine yatırım yapabileceği, biriktirirken ilave faydalarla da onları destekleyen bir ürün ortaya koymak istedik. Bu doğrultuda geliştirdiğimiz Erken BES'i inanıyorum ki aileler çok sevecek" dedi.

Erken BES'e erken giren kazançlı çıkacak

Erken BES'in özelliklerine değinen Ayhan Sincek şöyle devam etti; "Öncelikle sunduğumuz bu fırsatlardan herkes yararlanabilsin diye minimum 100 TL katkı payıyla çocuklarımızı sisteme dahil etmeniz mümkün. Giriş aidatını başlangıçta almıyor, sistemden çıkışa erteliyoruz, üstüne üstlük 5 yıl sistemde kalan katılımcılar için de giriş aidatını hiç almıyoruz. Katkı payını düzenli yatıran katılımcılar için de yönetim gider kesintisi yok. Ayrıca önümüzdeki 3 aylık özel kampanya dönemimizde Erken BES'e katılanlara yüzde 25 devlet katkısına ek olarak bir de yüzde 25 Katılım Emeklilik Katkısı sunuyoruz. 300 TL'ye kadar alınabilecek Katılım Emeklilik Katkısı ile Erken BES'e erken girenler kazançlı çıkacak.

Yaş gruplarına özel avantajlar

Ayrıca Erken BES'te yaş gruplarına göre değişen pek çok ek hizmet de sunuyoruz. Yenidoğan 0-2, Okul öncesi 2-5 ve Okul çağı 5-18 şeklinde yaş gruplarına ayrı ayrı, çok cazip asistans içerikleri hazırladık. Erken BES'e giren çocukların yaşlarına uygun olarak sunduğumuz paketlerle çocuklarımızın diş ve göz check-up'ları, oyun terapisi, psikolojik ve eğitim danışmanlığı gibi büyüme döneminde ihtiyaç duydukları pek çok hizmete erişimlerini kolaylaştırıyoruz. Örnek olarak; yeni doğan gruptakiler kıyafet, bebek koltuğu ya da doğum fotoğrafçısı gibi indirimlerden yararlanabiliyor. Okul öncesi gruptakiler, çocuk diş ve göz check-up'larını anlaşmalı kurumlarda ücretsiz yaptırabiliyorlar ve sonrasında da tedavilerinde indirimlerden yararlanabiliyorlar. Yine kıyafet, oyuncak indirim gibi fırsatlarla anlaşmalı firmalardan indirimli alışveriş yapabiliyorlar. Okul dönemindekiler de yine anlaşmalı kurumlarda diş ve göz check-up'larını yaptırabiliyor, lise ya da üniversite tercihi ile ergen danışmanlık hizmetlerinde ya da erken ergenlik danışma hizmetlerinde bir seansları ücretsiz ve sonrasında yüzde 30 indirimli şekilde yararlanabiliyor. Ailelerimizin çocuklarını büyütürken karşılaştıkları ihtiyaçlar doğrultusunda kapsamlı ek hizmetler yapılandırmaya çalıştık."





Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek:

“Ailenin tüm bireyleri BES kapsamına giriyor”

BES'te 18 yaş düzenlemesinin pek çok açıdan yararlı olduğuna dikkat çeken Sincek, “Düzenlemeyle ailenin tüm bireyleri için aynı anda gelecek planı yapabilme imkanı sunulmuş oluyor. 21 milyon genç ve çocuk, 18 yaş altı BES kapsamına dahil olup bu imkândan yararlanabilecek. Küçük yaşta bireysel emeklilik sistemine dahil olan çocukların belirli safhalarda hem eğitim hem de diğer ihtiyaçları için bir kenarda tasarrufları oluyor. Özellikle pandemi döneminde insanlar, ailenin tüm bireylerini kapsayan, onların geleceklerini güvence altına alabilecekleri adımlar atmaya daha önem verir hale geldi. Birikim yapmanın, geleceği güvence altına almanın önemi bu dönemde daha iyi anlaşıldı. Katılım Emeklilik olarak yaptığımız Sigorta Okuryazarlık Araştırmamızın sonuçlarına göre katılımcılar, yüzde 60 oranında BES'in gelecekleri için yarar sağlayacağını belirtti. Bu da insanlarımızın uygun şartlar sağlanırsa küçük küçük de olsa tasarruf yapmak istediklerinin bir göstergesi.

Finansal okuryazarlık erken yaşta başlayacak

18 yaş düzenlemesinin yürürlüğe girmesi ve bizim sunduğumuz Erken BES gibi cazip ürünlerin devreye alınmasıyla finansal okuryazarlıkta farkındalık çocuklara kadar inecek. Geleceği planlamada, tasarruf yapmada orta yaşlarda yükselen farkındalık daha genç yaşlara inecek, insanlarımız daha rahat tasarruf etmeye başlayacaklar. Hatta BES'in 18 yaş altına inmesiyle çocukluktan bu farkındalık oluşacak; ilk başta belki küçük miktarlarla katılarak biriktirmeye başlayacaklar. Tasarrufları büyüdükçe hayallerini gerçekleştirme imkanlarıyla da erkenden tanışacaklar. Erken yaşta bireysel emekliliğin ne olduğunu, fonun ne olduğunu belki fon çeşitlerini ev içinde de konuşur hale gelecekler. Güçlü tasarrufların, ekonomisi güçlü evlere ve mutlu ailelere dönüşeceğine inanıyorum.”

ÇOCUĞUNUZUN GELECEĞİ ŞİMDİDEN GÜÇLENİYOR!

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 18 yaş sınırı kalktı. Çocuklarınızın geleceğini şimdiden garanti altına alma fırsatı sizleri bekliyor.

İlgili kanun maddesindeki değişikliğe göre 18 yaşından küçük çocuklarınızı Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil edebilirsiniz. Üstelik çocuğunuz için **%25 devlet katkısı**ndan yararlanabilecek, çocuklarınız adına şimdiden birikim yapma fırsatı elde edeceksiniz.

**Çocuklarınızın geleceğini
BES'le güçlendirin!**

**%25
Devlet
Katkısı**

Detaylı bilgi için;
**acentelerimize ve
anlaşmalı banka
şubelerimize** başvurabilir,
turkiyesigorta.com.tr
internet adresimizi
ziyaret edebilirsiniz.



www.turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK**
Gücü, adında.



Ahmet Nedim Erdem

TÜSED Başkanı Ahmet Nedim Erdem güven tazeledi

Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği'nin 24 Haziran tarihinde gerçekleştirdiği Olağan Genel Kurulu'nda mevcut Dernek Başkanı Ahmet Nedim Erdem'in tek aday olduğu seçimde 104 oy ile yeniden başkan seçildi.

Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği 24 Haziran tarihinde Olağan Genel Kurulu, meslektaşların katılımı ile gerçekleştirildi. Açılış konuşması ve Divan seçiminin ardından Yönetim Kurulu Faaliyet Raporu ve Denetçi Raporu okundu. Raporlar üzerinde yapılan görüşmeler sonrası Yönetim Kurulu ve Denetçilerin ibrası gerçekleştirildi. Genel Kurul Olağan Gündemi içerisinde yer alan tüzük değişikliği maddeleri okunarak maddelerin eski ve yeni halleri izah edilerek değişikliklerin tamamı oybirliği ile kabul edildi.

Toplantının devamında ise SEDEV Sigorta Eksperleri Dayanışma ve Eğitim Vakfı Başkanı Tamer Topal ve TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi SEİK Başkanı ve Dernek Başkanı Ahmet Nedim Erdem Divan Kurulu'ndan söz aldı. Topal konuşmasında vakfın çalışmaları hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Erdem ise SEİK ve TÜSED'in 2018 – 2021 yılları arasındaki çalışma ve faaliyetleri ile geleceğe yönelik strateji ve hedefler hakkında genel kurula bilgiler verdi.

Ahmet Nedim Erdem yeniden başkanlığa seçildi

Mevcut Dernek Başkanı Ahmet Nedim Erdem'in tek aday olduğu seçimde 104 üye oy kullandı, tamamlanan oy kullanma süreci sonrasında yapılan sayımda 104 adet mevcut blok liste ile Başkan Erdem 4. döneminde de güven tazeleyerek dernek başkanlığına yeniden seçildi.

Erdem konuşmasında mevcut hedeflerde önemli yollar kat edildiğini, eksperler için önemli kazanımlar sağlandığını ifade ederek “Yeni dönemde de hedeflerimizi gerçekleştirmek üzere çalışmalarımız, omuzlarımıza yüklenmiş olan sorumluluğun bilinci, vermiş olduğu kuvvet ve hedeflerimizi yerine getirme inancı ile devam edecektir, amacımız mesleğe katkı sağlamak olup bu doğrultuda tüm meslektaşlarımızın görüş ve desteklerine ihtiyacımız var, bugün olduğu gibi bundan sonra da mesleğimize sahip çıkarak, tüm meslektaşlarımız ile birlik, bütünlük ve sektörünün tüm aktörleri ile birlikte uyum içerisinde çalışmalarımızı sürdüreceğiz” dedi.

Tatile çıkacaklar dikkat! Kaskosuz tatile çıkmayın...

Herkesin tatil planları yaptığı ve milyonlarca aracın aynı anda yola çıkacağı bayram tatili öncesinde pek çok kişi, yolculuk için özel araçlarını tercih ediyor. Tatile çıkmadan önce aracın bakımının yanı sıra trafik sigortası ve kasko sigortasını da yaptırmak ise yolda karşılaşılabilecek olumsuz durumlara karşı büyük önem taşıyor.

Tatile çıkacaklar için uyarılar

Tatile giderken aracınızın bakımlarını ihmal etmeyin.

Periyodik kontrollerinizi yaptırın, tatiliniz yolda kalmamasın.

Arabanızı temizleyin. Ön camlarınızın ya da aynalarınızın yüzeyini kaplayan tozlar, görüşünüzü engelleyerek ve güneş ışınlarının gözünüze ani olarak çarpmasına sebep olarak kazalara neden olabilir.

Tekerlek basıncını ölçerken yedek tekerinizi sağlama almayı da unutmayın.

Frenlerinizi ve akünüzü kontrol edin.

Son olarak Trafik ve Kasko Sigortanızı yaptırmayı unutmayın.

Ana Sigorta aracınızın yanında!

En uygun ve ihtiyaca yönelik kasko sigortasına sahip olmak sigortaya ihtiyaç duyduğunuz anda kritik önem taşır. Araç sahibinin faydasını gözetken bir sigorta türü olan kasko için en doğru adres olan Ana Sigorta, tatilde yola çıkacak sürücülere sosyal medya hesaplarından uyarılarda bulundu. Ana Sigorta'nın müşterilerine sunmuş olduğu Ana Kasko ile mini onarım teminatı ile santim santim ölçüm derdi olmadan, dilediğiniz anlaşmalı yerimizde işlem yaptırabilirsiniz.

Detaylı bilgi almak için anasigorta.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Groupama Sürüş Akademisi'nden güvenli sürüş önerileri

Groupama Sürüş Akademisi çatısı altında 2020 yılının sonundan bu yana güvenli sürüş etkinlikleri düzenleyen Groupama Sigorta, tatilde yola çıkmadan önce güvenli sürüş için dikkat edilmesi gereken önemli noktaları açıkladı.

Trafik kazalarının azaltılmasına yönelik hayata geçirdiği sorumluluk projesi kapsamında kasko sigortalarına ücretsiz güvenli sürüş eğitimi vererek yol güvenliğine katkıda bulunan Groupama Sigorta, tatilde yola çıkacaklara güvenli sürüş için önerilerde bulundu. Her şeyden önce aracın güvenli bir trafik sigortası olmasının zorunlu olduğunu hatırlatan Groupama Sigorta, yolda yaşanabilecek risklere karşı ise kasko sigortasının önemli bir rolünün olduğunu altını çizdi.

Yolculuk öncesinde ve sırasında alınması gereken önlemleri ve oluşabilecek riskleri belirten Groupama Sigorta, güvenli sürüş önerilerini şöyle sıraladı:

- Araca binmeden önce; lastiklerin durumunu, farların temizliğini ve camların görüşe uygunluğunu dikkatle kontrol edin.
- Aracı çalıştırmadan önce, araç içinde serbest dolaşan eşya olmadığına, koltuk ve ayna ayarlarınızın doğru olduğuna, emniyet kemerinizi taktığınıza ve tüm yolcularınızın emniyet kemerlerini taktığına emin olun. Unutmayın, emniyet kemeri kullanımı; olası kazalarda ağır yaralanma riskini %45 azaltır.
- Kazalardan uzak durmak için hız limitlerini aşmayın; öndeki aracı yakından takip etmeyin. Sürüş esnasında asla cep telefonu kullanmayın. Unutmayın, cep telefonu ile konuşmak kazaya karışma olasılığını %400 oranında artırır.
- Seyir esnasında yola odaklanın. Konsantrasyon enerji gerektirir. Konsantrasyonunuzu korumak için yolculuk öncesinde uykunuzu alın ve yolculuk sırasında 2 saatte bir 15 dakika mola verin.
- Son olarak trafikte saygılı ve hoşgörülü olmayı ihmal etmeyin.

Türkiye’de trafik kazalarının %88’i sürücü hatalarından kaynaklanıyor. Trafik kazalarına neden olan sürücü hatalarının başlıca sebepleri; hız limitlerini aşmak, öndeki aracı yakından takip etmek, kavşaklarda geçiş önceliklerine uymamak ve sürüş esnasında telefon görüşmesi yapmak şeklinde sıralanıyor. Bu hatalara karşı alınabilecek önlemler ise şöyle;

- Hız limitlerini aşmak yerine yola erken çıkın. Bu sizin yolda acele etmenize neden olan stresinizi ortadan kaldıracaktır.
- Öndeki araçla aranızda en az 2 saniyelik mesafe bırakın. Olası bir tehlikede bu mesafe sizin müdahale yapmanıza izin verecektir.
- Dönel kavşaklarda öncelik kavşağın içindeki araçtır. “Yol ver” tabelasına dikkat edin.
- Cep telefonu görüşmenizi bluetooth kulaklık ile yapsanız dahi beyniniz etrafınızda olup biteni algılayamayacaktır. Bu yüzden kontağı açtığınızda, telefonunuzu kapatın.

Trafik kazası risklerine ve olumsuzluklarına karşı zorunlu trafik sigortanızı ve araç güvenceniz için ise kasko sigortası yaptırmayı ihmal etmeyin.



Groupama Sigorta'ya “En Etik Şirket” ödülü

Groupama, Etik Değerler Merkezi Derneği tarafından etik değerlere önem veren şirketlerin değerlendirildiği ETİKA 2020 Türkiye Etik Ödülleri'nde ödüle layık görüldü.

Groupama, Etik Değerler Merkezi Derneği tarafından etik değerlere önem veren şirketlerin değerlendirildiği ETİKA 2020 Türkiye Etik Ödülleri'nde ödüle layık görüldü. Groupama Sigorta Kurumsal Risk Yönetimi Grup Müdürü Ayça Özyılmaz, “Tüm süreçlerini şeffaf şekilde yürüten bir şirket olarak referans gösterilebilecek bir konumda olduğumuza inanıyoruz” dedi.

Groupama Sigorta, ödüllere bir yenisine daha ekleyerek Etik Değerler Merkezi Derneği (EDMER) tarafından her yıl geleneksel olarak etiğe önem veren şirketlerin değerlendirildiği “ETİKA 2020 Türkiye Etik Ödülleri”nde ödüle layık görüldü. Böylece Groupama Sigorta, kriterleri başarıyla yerine getirerek ödüle layık görülen 23 şirketten biri oldu.

ETİKA ödülüne hak kazanmak için uluslararası standartlara göre uyulması gereken etik ilkelerin olduğuna dikkat çeken Groupama Sigorta Kurumsal Risk Yönetimi Grup Müdürü Ayça Özyılmaz, “Groupama Sigorta olarak sorumluluklarımızın bilincindeyiz. Faaliyetlerimizi etik yaklaşım ve kalite anlayışımızdan ödün vermeden sürdürüyoruz. Etik değer ve yaklaşımlarımızı, iş süreçleri ve karar mekanizmalarına dahil ederek işleyişimizin vazgeçilemez bir parçası haline getirdik. ETİKA 2020 Türkiye Etik Ödülü'nü almaya hak kazanan 23 şirketten biri olduğumuz için çok gururluyuz. Tüm süreçlerini şeffaf şekilde yürüten bir şirket olarak referans gösterilebilecek bir konumda olduğumuza inanıyoruz” dedi.

ETİKA ödülünü almaya hak kazanan şirketler, dernek tarafından hazırlanan 109 soruluk ankete verdiği cevaplar kapsamında değerlendirilmeye alınıyor. Eylül 2021'de gerçekleşmesi planlanan ödül töreninde EDMER Yönetim Kurulu üyeleri tarafından ödül sahibi şirketlerin yöneticilerine ETİKA 2020 ödülleri takdim edilecek.



GÜVENCESİ İLE
AKLINIZ EVDE KALMADAN
SAĞLIĞINIZ YERİNDE
YOLUNUZ AÇIK
OLSUN!

Konut Paket
Sigortası

Kasko
Sigortası

Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00



Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar:

“Kefalet sigortalarında düzenlemeye ihtiyaç var”

A Para’da yayınlanan Güvenli Hayat programına katılarak açıklamalarda bulunan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Bakan Elvan’ın sigorta sektörüne yaptığı çağrıya dikkat çekerek sektöre dair açıklamalarda bulundu. Kefalet sigortalarında düzenlemelere ihtiyaç olduğunu belirten Yaşar, bankalar ile haksız bir rekabet içerisinde olduklarını belirtti.

Sigorta sektörüne dair açıklamalarda bulunarak Mayıs ayı rakamlarından bahseden Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, “Sigorta sektörü pandemi döneminde diğer sektörlerle göre farkındalığını daha da arttırarak reel olarak bir büyüme gerçekleştirmese de enflasyona yenik düşmedi. Açıklanan rakamlara göre hayat ve hayat dışı olmak üzere toplam 38 milyar 500 milyon liralık bir üretim rakamına ulaşmış oldu. Türkiye’de elementer olarak adlandırdığımız hayat dışı sigortalar daha büyük bir paya sahip. 32 milyar 400 milyon gibi bir üretim rakamı hayat dışı sigortalarında gerçekleşti. 6 milyar 100 milyon liralık üretim de hayat sigortalarında gerçekleşti. Hayat dışı yüzde 1.3’lük bir büyümeye sahipken hayat branşında bir büyümeden bahsedemiyoruz. 2021 yılında da gerçek bir büyüme ile sanıyorum ki 12 milyar dolar civarında bir rakama ulaşmış oluruz” dedi.

“Bankalar ile haksız rekabet içerisindeyiz”

Türkiye’nin en büyük yerli bağımsız sigorta grubu olduklarının altını çizen Yaşar, geçtiğimiz dönemde Quick Sigorta olarak 2 milyar lirayı aşkın kefalet senedi arzı yaptıklarını belirtti. Kefalet senedi alan sigortalıların bankalardaki limitlerini nakit krediler ve yatırımları için kullandıklarını belirten Yaşar, “Bankalar ile haksız bir rekabet içerisindeyiz. Sayın Bakanımıza bu vesile ile taleplerimizi iletmış olalım. SEDDK ve TSB’de bu konuda yoğun çalışmalar içerisinde ve bu düzenlemeleri yapmak için uğraşıyorlar” dedi.

Kefalet sigortalarında yükümlülükleri yerine getirebilmek için sigortalılardan bankalar gibi bir takım teminat talebinde bulunduklarını ifade eden Yaşar, “Bu durumda alınacak ipotek ve rehinlerde bankalar harç ve vergi muafiyetinden istisna olmasına rağmen maalesef kefalet sigortalarında iş insanlarımızın üzerinde böyle bir yük oluşuyor ve bu da maliyetleri arttırıyor. Bu konuda bir düzenlemeye ihtiyacımız var. Onun dışında vergi, icra iflas ve gümrük mevzuatında da kamu ihale mevzuatında yapıldığı gibi kefalet senetlerinin banka teminat mektuplarına eşdeğer olduğunun bir şekilde bir yönetmelikle düzenlenmesi gerekiyor” şeklinde açıklamalarda bulundu.

Sektörden
Kisa
Kisa



Düşük sigortalar emekli aylıklarının da düşük olmasına yol açıyor

Ulusal Sigorta Kurumu NOİ, ülkede çalışan vatandaşların yaklaşık üçte birinin asgari veya asgari maaş tutarı altında sigortalı olduğunu ve bunun emekli aylıklarının düşük olmasına yol açtığını açıkladı.

Nisan ayında sigortalı olanların sayısı ancak 2 755 000 kişi oldu. Diğerleri çocuk, genç, emekli, işsiz, evhanımları ve iş arayan kişilerdir.

Çalışanların yüzde 30'u 330 avroluk gelir üzerinden sigortalanıyor. 724 000 vatandaş ise 330 ile 509 avro arasında değişen tutarda aylık gelir üzerinden sigortalıdır.

Sonuçta 1 584 000 vatandaş veya sigortalıların yüzde 57'si, 509 avro altında kalan gelir üzerinden sigorta yatırıyor.

Öte yandan emeklilerin sayısı 2 milyonun üzerinde. Bu yüzden NOİ bütçesi, her zaman açık veriyor ve emekli aylıklarının büyük bir bölümü devlet hazinesinden vergiden toplanan para ile ödeniyor.



Çiftçiye 1.6 milyar TL hasar ödendi

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), 2020'de, devlet destekli tarım sigortası kapsamında toplam 1.3 milyar lira hasar ödedi. Geçen yıl tarım sigortasında poliçe sayısı, bir önceki yıla göre yüzde 7 artışla 2.2 milyon oldu. Sigorta yaptıran çiftçi, 1.1 milyar lira prim ödedi, devlet ise prime 1.6 milyar lira destek oldu. Böylece, sigorta yaptıran çiftçi ödediği 1.1 milyar lira prim karşılık, 1.3 milyar lira hasar aldı.

TÜİK, 2020 yılı devlet destekli tarım sigortaları rakamlarını açıkladı. Buna göre, geçen yıl, 1.9 milyon adet ile çiftçi en çok bitkisel ürün sigortası yaptırdı. Geçen yıl devletin prime desteği ise 2019 yılına kıyasla yüzde 30.1 artışla 1.6 milyar TL olurken, toplam prim tutarı yüzde 30.7 artışla 3.1 milyar TL olarak gerçekleşti. Devlet destekli tarım sigortası kapsamında TARSİM, 2020'de, toplam 1.3 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirdi. En çok hasar 884 milyon lira ile bitkisel ürünlerde ödendi. TARSİM, geçen sene en çok hasarı da dolunun verdiği zarar nedeniyle ödedi. Dolu hasarı için 2020'de çiftçiye 480 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirildi. Doludan sonra en çok zarara neden olan afet ise don oldu. TARSİM, geçen yıl 285 milyon TL don hasarı öderken, hayvan ölümleri nedeniyle de 180 milyon lira tazminat ödedi.



Atilla Benli: **“Hedefimiz 5.000 acente!”**

Türkiye Sigorta Acente Akademi lansmanı ile acenteleri ve basın mensupları ile bir araya geldi. Simge Fıstıkoğlu’nun moderatörlüğünü yaptığı basın toplantısında açılış konuşmasını Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli gerçekleştirdi. 3600 acente sayısına ulaştıklarını ifade eden Benli, hedeflerinin 5000 acenteye ulaşmak olduğunu açıkladı.

Marmara Üniversitesi iş birliği ile gerçekleştirilen Türkiye Sigorta Acente Akademisi hakkında detaylı bilgiler veren Benli, 300’ün üzerinde acentenin eğitimlere katılacağını aktardı. Acentelerinden aldıkları geri dönüşler ile kapsamlı eğitimler hazırladıklarını ifade eden Benli, “Marmara Üniversitesi ile çok güçlü bir eğitim programı hazırladık. Dağıtım kanallarımız arasında birinci sırada yer alan acentelerimiz için daha nitelikli ve kaliteli hizmet vermek için çalışıyoruz. Acentelerimize yatırım yapmak sektöre yatırım yapmaktır” dedi.



MetLife çalışanları sürdürülebilir bir dünya için çöp topladı

Sürdürülebilir kalkınma ilkeleri doğrultusunda çalışmalarını sürdüren MetLife, Türkiye’de ilk defa düzenlenen “Büyük EMEA Çöp Toplama” etkinliği kapsamında MetLife Türkiye gönüllülerinin katılımıyla çöp topladı.

Dünya genelinde 40’tan fazla pazarda faaliyet gösteren MetLife, Türkiye pazarına girdiği 2012 yılından günümüze kadar müşterilerine değer katmak için çalışmalarını sürdürürken, şirket için en önemli başarı kriterinin sürdürülebilirlik olduğunun altını çiziyor.

Daha çevreci bir dünya için sorumlu bir şekilde yatırımlarını sürdüren, aynı zamanda tüm paydaşlarına değer sunan MetLife, atıklardan arındırılmış yaşanabilir bir çevre sunmak adına EMEA bölgesi genelinde “Büyük EMEA Çöp Toplama” etkinliği düzenledi. Etkinlik, MetLife Türkiye gönüllülerinin katılımıyla ormanlık alanda yapılırken gönüllüler 3 saat boyunca başta tek kullanımlık plastikler olmak üzere, plastik poşetler, plastik şişeler, plastik kapaklar, kahve kupaları, ambalaj kutuları, kumaş parçaları, izmarit, fast food kutuları, cam şişeler, gazete kağıtları ve teneke kutu gibi birçok atığı toplayarak doğadan temizlediler.



Demir Sağlık ve Hopi'den kazandıran iş birliği!

Demir Sağlık ve Hayat, Hopi iş birliği ile kazandırıyor. Demir Sağlık ve Hayat'ın web sitesi üzerinden Hopi QR kodu ile satın alınan her İki Can Hamilelik ve Seyahat Sağlık Sigortası Paracık olarak geri dönüyor. Hadi #birlikteyürüyelim mottosuyla ile hayata geçirilen kampanya 22 Temmuz'a kadar devam edecek.

Demir Sağlık, 'Hayata İyi Bak' mottosu ile çalışmaya ve Türkiye sağlık sektöründe daha önce yapılmayanları yapmaya devam ediyor. Demir Sağlık'ın hamilelik sigortaları arasında hamilelik başladıktan sonra dahi yaptırılabilen ilk ve en kapsamlı sigorta olma özelliği ile ön plana çıkan İki Can Hamilelik Sigortası ve avantajları ile seyahatleri güvenceye alan Seyahat Sağlık Sigortası, Hopi ile kazandırıyor. 22 Temmuz'a kadar demirsaglik.com.tr web sitesinden Hopi QR kodu ile satın alınan Demir İki Can Hamilelik ve Seyahat Sağlık Sigortaları Paracık olarak geri dönüyor.



Ray Sigorta en değerli markalar-dan biri oldu

Uluslararası marka derecelendirme kuruluşu Brand Finance tarafından hazırlanan Türkiye'nin En Değerli Markaları Raporu 2021 listesi yayımlandı.

Çalışan ve müşteri memnuniyeti skorlarında büyük atılım yapan, prim üretimi ve finansal sonuçlarında rekor büyümeye imza atan ve acente kanalıyla büyütmeyle beraber pandeminin etkilerine karşı da hazırladığı programlarla destek olan Ray Sigorta, bir kez daha "Türkiye'nin En Değerli 100 Şirketi" arasında yer aldı. Ray Sigorta, bir önceki yıla göre yüzde 32.1 değişimle marka değerini en çok artıran 6'ncı şirket oldu. Marka değerinin ortak hedefe inanmış ve kurum kültürüyle hareket eden bir ekip tarafından büyütülebileceğini vurgulayan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, Türkiye'nin en değerli şirketleri arasında yer almanın gururunu yaşadıklarını belirtti.



Devlet destekli tarım sigortalarında toplam sigorta bedeli yüzde 50,7 arttı

Devlet destekli tarım sigortalarında toplam sigorta bedeli geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 50,7 artarak 83,1 milyar liraya yükseldi. Toplam poliçe sayısı da yıllık yüzde 7,1 artışla 2,2 milyon oldu.

Türkiye İstatistik Kurumu, 2020 yılına ilişkin devlet destekli tarım sigortaları istatistiklerini açıkladı.

Buna göre, devlet destekli tarım sigortalarında toplam sigorta bedeli geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 50,7'lik artışla 83 milyar 146 milyon 49 bin 745 lira olarak hesaplandı.

Branş özelinde en yüksek yıllık artış yüzde 159,6 ile kümes hayvanları hayat sigortasında görüldü.

Devlet destekli tarım sigortalarında toplam poliçe sayısı da yıllık yüzde 7,1 artışla 2 milyon 235 bin 626'ya çıktı.



Bereket Sigorta İslami Finans Ödülleri 2021'de iki ödüle layık görüldü

Bereket Sigorta, World Finance tarafından düzenlenen "İslami Finans Ödülleri 2021'de "Türkiye'nin En Güvenilir Katılım Sigorta (Tekafül) Şirketi" ile "Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Topluma Adanmışlık" kategorilerinde olmak üzere iki ödüle layık görüldü.

Bereket Sigorta, dünyanın saygın iş ve finans dergilerinden World Finance tarafından düzenlenen "İslami Finans Ödülleri 2021'de "Türkiye'nin En Güvenilir Katılım Sigorta (Tekafül) Şirketi" ile "Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Topluma Adanmışlık" kategorilerinde olmak üzere iki ödüle layık görüldü.

2007 yılından itibaren verilen ve uluslararası alanda prestijli ödüllerden biri olarak kabul edilen World Finance İslami Finans Ödülleri'nde 2 kategoride ödül kazanan Bereket Sigorta'nın Genel Müdürü Mahmut Güngör, "Tekafül prensipleri çerçevesinde gerçekleştirdiğimiz faaliyetler ile aldığımız bu iki ödül; "Sigortadan Öte" anlayışıyla, misyonumuz için bir gösterge olmuştur. Ülkemizde tekafül modelini uygulayan şirket olma sorumluluğunun bilinciyle, tekafül sisteminin bilinirliğinin ve farkındalığının artırılmasına, Tekafül sigortacılığının daha geniş kitlelere yayılmasına hizmet etmeye devam edeceğiz" dedi.

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK



Kurumsal Sigortacılıkta 21. yüzyıl anlayışı.

İş hayatında öngörülebilir riskleri doğru saptamak önemlidir.

Corpus Sigorta olarak, iş yerinizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, karşılaşılabilecek riskleri analiz eder, raporlarız. Böylece siz basit ve doğru önlemler alabilir ve çok daha uygun ve kapsamlı sigorta çözümlerine sahip olursunuz. Kısacası, öncesi de sonrası da bize ait.

Önleyici sigortacılık, sadece Corpus'ta.



Sigorta yaptırırken doğru sigortayı yaptırdığınızdan emin olun!

Sigorta sözleşmesi yapılırken belirlenmesi gereken hususlardan belki de en önemlisi olan sigorta bedelidir. Doğru sigorta bedeli belirlenmediği takdirde meydana gelen hasarlardan sonra sigortalı ve sigortacı arasında anlaşmazlıklar ve beklentinin altında hesaplanan hasar tazminatları ortaya çıkıyor. Bu tarz olaylarda ise sigortalının sigortaya bakış açısında değişiklik yaşandığı gibi sigortaya olan güven azalarak sigorta sektörü hakkında olumsuz yorumlar giderek çoğalıyor.

Toplumumuzdaki sigorta algısı sigorta şirketlerinin hasarları geç ödemediği, eksik ödemediği ya da ödememek için elinden geleni yaptığı yönünde. Ancak burada ortaya çıkan durum aslında görüldüğü gibi değil. Sigorta bedeli sigortalanan kıymetin piyasa fiyatıdır. Diğer bir deyişle, sigortalanan şey tamamen zarar görür veya çalınırsa, onu yerine koymak için ne kadar para ödenecekse, bu tutar sigorta bedelidir.

İlter Mutlu Türk, sosyal medya hesabında paylaştığı bir gönderi ile sigorta bedelinin ve teminat kapsamında olan hasar konusunun oldukça ciddi bir konu olduğunu gözler önüne serdi. Paylaşımında fabrikanın yaşanan sel baskınında 10 milyon TL'lik bir zarara uğradığını anca yüzde 95 eksik sigorta yaptırılması sebebiyle 500 bin TL tazminat alacağını ifade etti. Türk, "Sigorta yaptırmak yetmez, doğru sigorta yaptırın" notunu da paylaşımına ekleyerek sigortalıları uyardı.

*MetLife Genel Müdürü
Deniz Yurtseven
Sigorta Life'ın Ağustos
sayısına konuk oldu.
Yaşanan salgın süreç-
nin tüm sektörleri
olduğu gibi emeklilik ve
hayat sigortacılığını da
etkilediğini ifade eden
Yurtseven, bu dönemde
aldıkları aksiyonları
da okurlarımız için
paylaştı.*

Deniz Yurtseven

Metlife Genel Müdürü

Deniz Bey, hâlâ etkisini gördüğümüz pandemi sürecinden MetLife nasıl etkilendi ve bu dönemde ne gibi önlemler aldınız?

Yaşanan salgın süreci, tüm sektörleri olduğu gibi bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığı alanını da etkiledi. MetLife olarak salgın hızının yavaşlamaya başladığı ve aşılama çalışmalarının büyük bir özveriyle devam ettiği bugünlerde, dijital altyapımızdan aldığımız güçle çalışmalarımıza ara vermeksizin devam ediyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak ve sektörün canlılığını artırmak adına önemli projeleri hayata geçiriyoruz.

Bu projelerin en önemlilerinden biri olan ‘MetLife Benimle’ müşteri sadakat programını pandemi döneminden hemen önce devreye almıştık. MetLife Benimle, MetLife müşterilerinin kolayca kullanabileceği güçlü marka işbirlikleriyle alanında fark yaratan özelliklere sahip olarak kurgulandı. MetLife Benimle ile amacımız; MetLife müşterilerinin günlük hayatlarına fayda sağlayacak çeşitli fırsatlar sunarak günlerini de kolaylaştırmak. Her ay yenileri eklenen kampanyalarla alışverişten eğlenceye, seyahatten yeme-içmeye kadar günümüzün şartlarına uygun olarak online alışverişe uzanan bir yelpazede MetLife Benimle’yi her gün daha da zenginleştiriyoruz.

Bu dönemde devreye aldığımız bir başka hizmetimiz ise “Değer Yaratan Asistans Hizmetleri” oldu. Yaptığımız araştırmalarda gördük ki insanlar sadece risk gerçekleştiğinde değil, sağlıklı, mutlu günlerinde de sigorta poliçelerinden faydalanmak istiyor. Biz de bu yüzden asistans paketlerimizi müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda gözden geçirdik ve daha kapsamlı hale getirdik. Farklı segmentlerden müşterilerimizin günlük ihtiyaçları için de faydalanabileceği birçok ücretsiz ya da indirimli hizmeti ürünlerimizi alarak doğal olarak sahip oldukları asistans paketlerine ekledik. Tıbbi yardım ve sağlık destek hizmetlerinin yanı sıra örneğin çocuklarının geleceğini düşünen ebeveynler için psikolojik danışma ve eğitim danışmanlığı gibi hizmetler içeren Eğitim Desteği; küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için akaryakıttan matbaaya birçok alanda indirim sağlayan İşime Desteği; tarım segmentinde yer alan kişiler için akaryakıt alım desteği gibi avantajlar sağlayan 4x4 Çiftçim Güvende asistans paketlerimiz zengin içerikleri ile daha cazip hale getirildi.

COVID-19 salgını ile müşterilerimizde sağlığın daha fazla ön plana çıkmaya başladığını gözlemledik. Bu bakımdan sigorta sektöründe sağlık, hayat sigortası gibi ürünlerin daha fazla rağbet görmeye başladığını söyleyebiliriz. Bu ihtiyaçları salgın gibi herkesin evinde olduğu bir dönemde karşılamak için dijitala daha fazla yatırım yaptık. Dijital kanallarımıza ağırlık vererek müşterilerimizin her ihtiyacında yanında olduk. Ayrıca müşterilerimizin bu ihtiyaçlarına cevap vermek üzere geçtiğimiz günlerde MetLife Emeklilik ve Hayat olarak sağlık sigortaları ruhsatımızı almış bulunuyoruz. Müşterilerimize kolay ulaşabilecekleri ve ihtiyaçlarına cevap verecek sağlık alanında ürün çalışmalarımıza da hızla başladık. Önümüzdeki günlerde bu alandaki hazırlıklarımızı da tamamlayarak MetLife müşterilerinin korunma ve bireysel emeklilik ihtiyaçlarının yanı sıra sağlık ihtiyaçlarına da cevap vermeye başlayacağız.

“Her katılımcının kendi risk düzeyine uygun bir fon dağılımını tercih etmesini önemsiyoruz”

Emeklilik fonlarından da okurlarımız için biraz bahsedelim. Emeklilik fonlarının yıl sonu ortalama getirisi nasıldı? Hangi fonunuz ne kadar getiri sağladı?

Sektör özelinde baktığımızda emeklilik fonları 2019’da yüzde 28 ve 2020’de yüzde 29 nominal getiri sağladı. Bu yıl ise ilk altı ayda emeklilik fonlarında %6’ya yakın bir getiri söz konusu.

MetLife olarak ise 9 Temmuz 2021 itibarıyla 185 bini aşkın katılımcımız ve 2,7 milyar TL fon büyüklüğümüz bulunuyor. MetLife fonları içinde geçen yıl en fazla getiriyi %48,77 ile altın fonumuz sağladı. Döviz fonumuz ise %33,72 getiri sağladı. Tabii ki bu iki fonun yüksek performansında geçen yıl dövizde yaşanan değerlenmenin payı büyük. Hisse senetleri de geçen sene iyi bir yıl geçirdi ve hisse fonumuz %23,19 getiri sağladı. En büyük fonumuz olan standart fonumuzun getirisi ise tahvil değerlerinde yaşanan gerileme sebebiyle %10,03 oldu. Dengeli değişken fonumuz ise %13,32 getiri sağladı. Bu fonlara belli oranlarda yatırım yaparak birikimini dağıtan katılımcılar ortalamada makul bir getiriyi geçen yıl yakaladılar.

Sistemin başlangıcından bu yana yıllık ortalama reel getiri, yani enflasyondan arındırılmış getiri %3 civarında. Bu, sizi emekliliğinizde hayal ettiğiniz getiriye götürecek bir fon performansı olarak görülmelidir. Riski dağıtan bir yaklaşımla, her katılımcının kendi risk düzeyine uygun bir fon dağılımını tercih etmesini önemsiyoruz. Katılımcı riskinin belirlenmesi ve buna uygun fon dağılım önerisi verilmesi konusunda şirketimiz çeşitli kanallardan destek veriyor. Bundan sonraki kısa / orta vadede daha dengeli bir pozisyonla farklı fonlar arasında birikimi dağıtmayarak riski dengelemek anlamlı olabilir. Piyasalarımızın durumunu izlemek ve küresel ekonomik koşulların değişme riskini dikkate almak gerekiyor.

“Bu yıl farklı fon tercihleri ortaya çıkıyor”

Katılımcılara emeklilik fonları ile ilgili olarak tavsiyeleriniz var mı?

2020, emeklilik fonları açısından getirisi yüksek bir yıl olarak ön plana çıktı. Fonların ortalama getirisi yüzde 29’a yakın oldu -ki bu da enflasyonun 12 puan üzerinde bir getiri anlamına geliyor. Her katılımcının getiri oynaklığına bakış açısı farklı olduğu, başka bir ifadeyle herkesin risk iştahı ve toleransı farklı olduğu için bir tavsiye vermem doğru olmaz, ama örneğin; geçen sene birikimlerini altın fonunda değerlendirmeyi tercih edenlerin getirisi yüzde 55’lerde, döviz araçları fonunu tercih edenlerin yüzde 35’lerde, hisse fonlarını tercih edenlerin yüzde 30’larda olurken, para piyasası ve bono fonlarını tercih edenlerin getirileri yüzde 10-11’lerde kaldı.

2021 yılı, pandeminin etkisinin silinmeye çalışıldığı, bir yandan da ekonominin eski gücünü kazanmaya çalıştığı bir yıl olarak geçiyor. Bu yıl farklı fon tercihleri ortaya çıkıyor. Ayrıca geçtiğimiz yıla oranla TL’de faizler artınca, TL’ye dayalı fonlar, dövizde dayalı fonlara göre daha ön plana çıkıyor. Teknolojinin gelişmesi ile birlikte ortaya çıkan yapay zekâ uygulamaları katılımcıların getirilerini optimize edecek teknolojik imkânlar sağlıyor. Bu uygulamaların yatırımcılar tarafından kullanımının artmasını bekliyoruz.

2021 yılının ilk çeyreği MetLife için nasıl geçti?

Hayat ve ferdi kaza sigortası alanlarında ürettiğimiz toplam sigorta primine baktığımızda sektörde 3’üncü sıradayız. Aynı ayrı baktığımızda hayat sigortalarında ilk çeyreği 5’inci sırada; ferdi kazada ise 2’nci sırada tamamladık. Toplam prim üretimimiz ise 436 milyon TL civarında gerçekleşti.

BEFAS ile tüm kullanıcılar şeffaf bir şekilde fon yönetecek. Bildiğiniz gibi 18 yaş altı vatandaşların kapsama alınması-na imkân tanınmasının ardından BEFAS’ın hizmete alınmasıyla da yeni bir döneme girildi. BEFAS’ın katılımcılara sağlayacağı faydalar sizce neler olacak? Bu konu hakkında sizler neler düşünüyorsunuz?

Bireysel emeklilikte 18 yaş sınırının kalkması, yaklaşık 23 milyon gencimizin sisteme dâhil olmasının önünü açtı. Bu açılımla 23 milyon gencimizin tümü olmasa da ciddi sayıda yeni katılımcının bireysel emekliliğe dahil olacağını düşünüyoruz. Orta vadede genç nüfusun 3 milyonunun sisteme gireceğini ve yaklaşık 30 milyar TL fon büyüklüğü elde edileceğini tahmin ediyoruz. Bu açıdan değerlendirdiğimizde; Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım (BEFAS) platformu ile gençler de dahil tüm kullanıcılar şeffaf bir şekilde fon alım-satımı yapabilecek ve fonlarını istedikleri gibi yönetecekler. BEFAS ile katılımcılar benzer fonların getirilerini karşılaştıracak,

daha yüksek getiri sağlayan fonları seçmeyi düşünebilecekler. Ayrıca BEFAS ile katılımcıların sistemden memnuniyetleri artacak, biz sigorta şirketleri açısından da tatlı bir rekabet ortamı oluşacak.

“Gençlere sigorta ve tasarruf bilincini aşılamamız gerekiyor”

Türkiye olarak büyüme ve gelecek vadeden büyük bir pazar payına sahip olsak da sigorta bilinci ülkemizde istenilen düzeyde değil. Sizler bu konu hakkında neler düşünüyorsunuz? Özellikle gelecek nesillere vermek istediğiniz mesajlar neler?

Türkiye’de sigorta bilinci son 20 yılda gelişmeye başladı, ancak ne yazık ki henüz istediğimiz seviyelerde değil. Toplumumuz birikimlerini ya da gelecek kaygısına yönelik yatırımlarını gayrimenkulde ya da yastık altında altın birikimi ile değerlendirmeyi tercih ediyor. Çünkü insanımız bu yatırımları başı sıkıştığında anı çıkartıp kullanabileceğine güveniyor.

Sigorta edinmek ise ne yazık ki riski bertaraf etmek için akla ilk gelen tercihlerden biri değil. Koruma ürünlerine talep düşük seyrediyor ve hâlâ yaygın bir şekilde “Bana bir şey olmaz” anlayışı toplumumuza hâkim. Dolayısıyla bu yaklaşımı değiştirmek için hem birikim (bireysel emeklilik) hem de korunma (hayat ve ferdi kaza sigortaları) ürünlerinin değerinin çok iyi anlatılması gerekiyor. Sigortanın içinde bulunduğumuz çağda bir ihtiyaç olduğunun anlatılması, düşük primlerle kişilerin hem kendilerini hem sevdiklerini koruyabileceklerinin altının çizilmesi, böylece öncelikle gençler olmak üzere topluma sigorta ve tasarruf bilincinin aşılanması gerekiyor. Burada bize düşen görev ise bireysel emekliliğin uzun vadeli bir tasarruf aracı olduğunu, hayat ve ferdi kaza sigortalarının korunma ihtiyaçlarına cevap verdiğini, taşıdıkları avantajları topluma aktarmaya devam etmek ve toplumun özelliklerine göre bu alanlardaki ürünlerimizi çeşitlendirmek.

MetLife olarak önümüzdeki günlerde gerçekleştirmeyi hedeflediğiniz planlar neler?

Sektörümüzdeki gelişmeler ışığında ve müşterilerimize daha geniş yelpazede değer yaratacak ürün ve hizmetler sunma anlayışımız çerçevesinde çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bireysel Emeklilik Sistemi’ne girişte 18 yaş sınırının kalkmasıyla birlikte 18 yaş altı gençlerin de sisteme katılmalarını sağlamak üzere 18 yaş altına özel bireysel emeklilik ürünümüzü çalışmaya başladık. Çok kısa bir zaman içinde ürünümüzü pazara sunmayı ve hem bu kitle için hem de aileleri için MetLife’in değer önerisini sunmayı hedefliyoruz.

Geçtiğimiz günlerde sağlık sigortaları alanında faaliyet gösterme ruhsatımızı aldık ve müşterilerimizin sağlık ihtiyaçlarına cevap verecek ürünümüzü de hazırlamaya başladık. 2022 yılının başlarında çalışmalarımızı tamamlayarak bu alanda da hizmet vermeye başlayacağız.

Dijitalleşen dünyamızda, ana dağıtım kanalımız DenizBank genelindeki dijital varlığını ve görünürlüğümüzü daha fazla artırmak için DenizBank ile etkin çalışmalarımızı sürdürüyoruz. DenizBank’ın müşterilerinin olduğu her noktada ürün ve hizmetlerimizle yer alma stratejimizin bir sonucu olarak DenizBank’ın mobil uygulamalarında sunduğumuz ürünlere yakın zamanda yenilerini ekleyeceğiz.



“Pandemiye rağmen bireysel emekliliğe yeni girişlerin arttığını görüyoruz.”

COVID-19’un teminat altına alınmasıyla birçok branşta sevindirici artışlar yaşandı. BES tarafında durum nasıl? BES’in önemi bu dönem de arttı mı?

COVID-19, öncelikle bireylerin sağlıkları ve gelecekleri hakkındaki endişelerini somut bir seviyeye çıkardı diyebiliriz. Bu anlamda ilk etki, bireylerin sağlık sigortalarını kontrol ederek COVID-19’un kapsam dahilinde olup olmadığını kontrol etmek ve bu anlamda talepte bulunmak oldu. İlk etkinin ardından kişilerin, özellikle ebeveynlerin hayat sigortalarının önemini daha iyi kavradığını düşünüyoruz. Bu noktada bireysel emeklilik de belirsiz bir gelecekte birikim yapmış olmanın, tasarruf sahibi olmanın önemli olacağını gösterdi.

Pandemi döneminde gelecek kaygısı ile katılımcılar temkinli davranarak birikimlerini koruma yönünde bir eğilim sergilediler. Bu da katılımcıların her şeye karşın %25 devlet katkısı ile desteklenen bireysel emekliliğe güvendiklerini ve birikimlerini korumak için güvenli bir alan olarak gördüklerini gösterdi. Şu anda düşük de olsa pandemiye rağmen bireysel emekliliğe yeni girişlerin arttığını görüyoruz. Bireysel emeklilikte hem katılımcı sayıları hem de fon büyüklüğünde ulaşılan rakamlar, kısaca, katılımcıların sisteme güvendiklerini ve birikimleri için önemli bir adres olduğunu düşünüyoruz.

Bizi çok heyecanlandıran bir diğer projemiz ise, artık hemen her finansal işlemin mobil platformlardan yapıldığı gerçeğinden hareketle online internet şubemizin ardından mobil uygulamamızı hazırlamaya başlamamız oldu. Halihazırda yoğun bir şekilde geliştirme ve fonksiyon testlerinin yapıldığı mobil uygulamamız bu yıl içerisinde müşterilerimizin beğenisine ve kullanımına sunulacak.

Mobil teknolojilerde attığımız adımların yanı sıra genel olarak dijital platformlarda da varlığımızı artıracak projelerimiz mevcut. Farklı iş ortaklıklarımıza hizmet edeceğine inandığımız bu çalışmalarımıza hem müşterilerimize hem de mevcut ve potansiyel iş ortaklarımıza en üst seviyede hizmet verecek şekilde odaklanmaya devam ediyoruz.

Tekerlek üzerinde 5 yıldızlı tatil:

Özgür bir seyahat rotası için Karavan



Şehir hayatında gölgelenen huzuru doğada bulmanın en keyifli yollarından biridir kamp yapmak. Sizi, kamp yapmayı seven-sevmeyen herkesin en merak ettiği kamp çeşitlerinden biri olan “karavan” ile tanıştırmak istiyoruz.

İçlerindeki özgürlük duygusuyla vaktini yeni yollar ve rotalar keşfederek geçirmek isteyen karavan tutkunları, hayallerini yollarda yaşıyor. Kendi isteğinize göre çizdiğiniz rotanın yanında istediğiniz yerde duraklayabilme imkanı, karavan tatilini oldukça cazip kılıyor. Karavan deneyimini ilk defa yaşayacak olanlar veya yeni rotalar keşfetmek isteyenler de var elbet...

Karavanla tatil yapanlar önümüzdeki yıllarda seyahat trendlerinin belirleyicisi olacak. Türkiye’nin en keyifli karavan rotalarını sizler için hazırladık:



Dilek Yarımadası Büyük Menderes Deltası Milli Parkı, Kuşadası

Avrupa Konseyi tarafından "Flora Biogenetik Rezerv Alanı" kabul edilen ve koruma altında olan Dilek Yarımadası Büyük Menderes Deltası Milli Parkı Türkiye'nin mutlaka görülmesi gereken karavan rotaları arasında. Biyo çeşitliliği, endemik türlerin varlığı ile doğal bir kamp alanından çok daha fazlası. Temiz ve doğal kıyıları ile sahip olduğu plajları, mağarası, tarihi köyü, trekking parkurları ile günlerce buradan ayrılmak istemeyeceksiniz.

Karagöl Kamp Alanı, İzmir

Mitolojik bir hikâyesi bile olan Karagöl, İzmir'den kısa bir araba yolculuğu ile ulaşabileceğiniz bir cennet. Jeolojik hareketler sonucu oluşan bu set gölü kıyısındaki ormanlık alan oldukça düzenli ve temiz. Yaz aylarında, hafta sonu kalabalık olsa da diğer mevsimlerde ve hafta içi günlerde tam anlamıyla dinginliği yakalayabileceğiniz kamp alanında gölü çevreleyen küçük patikalarda yürüyebilir, göle doğru eğilen ağaçlar çevresinde gezinen kuşları seyre dalebilirsiniz. Kamp alanında telefon çekmiyor.

Yazılı Kanyon, Isparta

Doğa ve tarihin iç içe olduğu Yazılı Kanyon aynı zamanda Likya Yolu'ndan sonra en uzun yürüyüş yolu St. Paul yolunun da bir parçası. Sahip olduğu yeşil doğa arasında süzülün Göksu Nehri harika manzara sunuyor. Yürüyüş, tırmanış rotaları sunan Yazılı Kanyon'da kamp yaparsanız Kovada Gölü'ne de bir gününüzü ayırmanızı ve rotanızı Sagalassos Antik Kenti, Kuyucak (Lavanta Kokulu Köy) ziyaretlerini de eklemelisiniz.

Cunda, Ayvalık

Dar sokaklara sahip olan bölgenin tarihi, koyları ve lezzetleri her zaman Cunda Adası'nı özel kılmıştır. Midilli Adası'nın izlenebildiği sahil kenarında yer alan kamp alanları, karavanınızla park edebileceğiniz geniş bir alan sunarken, aynı zamanda sosyal imkanlarıyla da konforlu bir tatil vaat ediyor.

Bozcaada

Son yıllarda giderek popülerleşmesine rağmen güzelliğinden hala bir şey kaybetmeyen Bozcaada, hala en güzel rotaların başında geliyor. Ayazma Plajı'na üç yüz metre uzaklıkta bulunan kamp alanı ise özellikle karavancıların buluşma noktalarından biri olarak biliniyor.

Çubucak, Muğla

Marmaris'in keşmekeşinden uzakta, Hisarönü Körfezi'nin hemen kıyısında yer alan Çubucak, yazın en sıcak zamanlarında bile ferahlamak isteyenlerin kaçış noktası olmasıyla ünlü. Bu ününü de elbette çam ağaçlarıyla kaplı bir alan olmasına borçlu.

Kaş, Antalya

Tatilin en güzel adreslerinden biri olan Kaş, karavan tutkunlarının da rotalarında mutlaka yer verdiği yerlerden. Dillere destan deniziyle karavancıların uğrak noktası olan bölge, daha çok huzur ve sessizlik arayanlar için ideal.

Dalyan, Muğla

Kayalara oyulmuş Kral Mezarları ile ve Caretta Carettaları ile bilinen Dalyan, Muğla'nın Ortaca ilçesinde, Fethiye ve Marmaris'in arasında yer alıyor. İztuzu Plajı mutlaka görülmesi gerekenler listenizde olabilir.

İnbükü, Marmaris

Çevresinde market sıkıntısı yaşanabileceği için yalnız gitmenizde fayda olan İnbükü'nde yalnız vakit geçirmenin hazzı sizleri doyuracak. Doğayla baş başa olacağınız bu yerde Marmaris'in sığla ağaçlarından sık sık görebilirsiniz.



Sudan sebeplerle telefonunuzdan olmayın!

Hemen **gigit**'i indirin, cebinizin sigortasıyla
telefonunuzu koruma altına alın.



0850 252 5282
gigitiletisim@gulfsigorta.com.tr

Gulf
Sigorta

gig
Turkey



GULF
INSURANCE
GROUP



Auto King'de yapı değişikliği

Türkiye'nin en geniş ağına sahip otomobil onarım ve bakım servisi Auto King'de genel müdür Engin Atakan, koltuğunu Genel Müdür Yardımcısı Barbaros Özkök'e devrediyor. Engin Atakan, Auto King İcra Kurulunda TOBFED yönetiminde yer almaya devam edecek.

Sektörde inovasyon hazırlıkları

20 yılı aşkın süredir Türkiye'nin 56 noktasında hizmet veren TOBFED üyesi Auto King, otomotiv bakım ve onarım sektöründe dijital dönüşümünü hızlandırıyor.

Kendine ait ERP yazılımları, mobil uygulama ve kullanıcı dostu yeni web sitesiyle Auto King, sektördeki öncü rolünü pekiştiren dijital dönüşüm çalışmalarına yeni Genel Müdür Barbaros Özkök ile daha da hız vermeyi hedefliyor.

Geniş kasko ve sigorta anlaşma ağına sahip olan Auto King, sigorta şirketlerinin ve müşterilerinin işlemlerini kolaylaştıran Acente platformu ile sigorta acentelerini kendi hazırladığı platform'da toplayacak. Auto King servisleri, sigorta şirketleri anlaşmalarının yanı sıra mekanik, oto bakım, hasar ve ekspertiz alanlarında da tüm otomotiv kullanıcılarına hizmet veriyorlar.

Auto King IT, Yazılım, Pazarlama ve Çağrı Merkezi ekibini dışardan destek almak yerine içeriden yürüterek tüm süreçlerini normalden daha hızlı gerçekleştiriyor.

Auto King'in sektörde lider olmasını sağlayan müşteri memnuniyetinin daha profesyonel kurgulandığı müşteri ilişkii yönetim sistemi de Auto King'in teknolojik dönüşüm çalışmalarını hızlandırıyor.

Mustafa Barbaros Özkök kimdir?

1988 Kütahya doğumlu olan Barbaros Özkök, 2010 yılında Sabancı Yönetim Bilimlerinden lisans bölümünden mezun oldu. Uluslararası muhasebe ve finansal yönetim yüksek lisansını University of East of Anglia 2011'de tamamlayan Özkök, Auto King'de Finans ve İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı görevini sürdürüyordu.

Başarılı iş yaşamına Ernst&Young'da başlayan Özkök, sırasıyla Şirket satın alma ve birleşmelerinde danışmanlık, Egeli Yatırım Holding'te İş geliştirme, EMF Capital Partners Yatırım Müdürü görevlerinde bulundu.

EMF Capital Partners Yatırım Müdürü görevindeyken Auto King firmasının satın alınmasında takım liderliği yapmıştır. Genel Müdür Yardımcılığı görevine başlayana kadar Auto King'in tüm yapısı ve işleyişini detaylarıyla tespit edip inceleyen Özkök, Genel Müdür yardımcılığı görevinde Şirket'in mali yapısının tekrardan oluşturulmasına, iş geliştirme alanında yeni iş ortaklıkları ve gelir kanallarının yaratılmasında ve dijital dönüşüm süreçlerinin yönetilmesini sağlamıştır.

Teknolojiye ve spora ilgisi olan Özkök, iyi derecede İngilizce bilgisine sahip.





MİNİ, MOBİL VE HASAR ONARIMLARINDA GARANTİLİ HİZMET: RS SERVİS

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

MİNİ ONARIM

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

MOBİL ONARIM

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

HASAR ONARIMI

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

AK ÇÖZÜM SERVİS AK Sigorta	KAZANÇLI SERVİS Allianz	AS ONARIM Ankara Sigorta	PRESTİJ SERVİS GENERALI	OTO EKSPRESS'O Groupama Sigorta	HOM SERVİS RAY SİGORTA VIENNA INSURANCE GROUP
ANADOLU SİGORTA	ATLAS MUTUEL SİGORTA	AXA SİGORTA	BEREKET SİGORTA	CORPUS SİGORTA	Doğa Sigorta güven doğasında var
KORU SİGORTA her gününüzde	Magdeburger Sigorta	MAPFRE	NEOVA	orient	QUICK

TAM KAPSAMLI OTO SERVİSİ

EHOM SERVİS  SOMPO SİGORTA	DOST SERVİS  TÜRKİYE SİGORTA Güçü, adında.	TNS VIP SERVİS  TÜRK NİPPON SİGORTA	ÖNCELİKLİ SERVİS  ZURICH®
 DUBAI SİGORTA	 EUREKO SİGORTA	 Gulf Sigorta Kuwait	 GRI Sigorta A.Ş. "Global Risk Insurance"
 Şeker Sigorta	 UNI*CO UNITED INSURANCE COMPANY		

0850 777 4077
www.rsservis.com.tr

Tatilde g ven eniz Seyahat Sigortası olsun!



Seyahat sigortası, yurt içi veya yurt dışı fark etmeden yaptığımız seyahatlerde valiz kaybetme, kaza geçirme gibi başınıza gelebilecek ve hazırlıksız yakalanacağınız benzer durumlara karşı kendinizi güvenceye almanızı sağlıyor. Yurt dışı seyahatlerinde ve genellikle Avrupa ülkeleri tarafından vize alabilmek için zorunlu yurtdışı seyahat sigortası yaptırmak durumundasınız.

Seyahat sigortası satın alırken, poliçenizin başlangıç ve bitiş tarihlerine, seyahat edecek kişi sayısına, ziyaret edeceğiniz ülkenin varsa vize şartlarına uygunluğuna, dikkat etmeniz çok önemlidir.

Seyahat için geçici olarak yaptırabileceğiniz sigorta, farklı gün ve süreler için ayarlanabilir. Tatilde olacağınız süreye göre sigorta süresini tercih etme hakkınız bulunmaktadır. Seyahat için ihtiyacınız olan sigorta süresini belirleyerek dilediğiniz zaman dilimi için sigorta satın alabilirsiniz.

Tatildeyken kafanız rahat, içiniz ferah olsun

Tatilde sizin rahat etmenizi sağlayan sigorta teminatları, tatildeyken güvende olmanız için size önemli bir ayrıcalık sağlar. Örneğin tatil sırasında rahatsızlanma, hastalanma ya da yaralanma gibi olumsuz olaylarda bir tıbbi merkeze nakil giderlerinizi karşılama teminatı, avantajlı bir seyahat geçirmenize olanak sağlar. Sakin ve güvenilir bir tatil geçirmeniz için tercih edeceğiniz sigorta, seyahatte başınıza gelebilecek aksiliklerde yanınızda olur.

İster yurt içi ister yurt dışı olsun tüm seyahatlerinizde belirli riskler vardır. Beklenmedik hastalıklar, kazalar ya da bagaj kaybolması gibi problemlerle karşılaşabilirsiniz. Seyahat sigortası yaptırarak daha huzurlu bir tatil imkânı elde edilebilir. Güven ve huzur dışında ekonomik açıdan da avantajlar sağlayan sigorta, aksiliklerde ekonomik açıdan büyük etkilerden de sizi korur.

Tatile giderken ve gelirken yol masraflarınızı da koruma altına alarak maddi açıdan size ayrı bir güvence verir. Yolculuğunuzun iptal edilmesi, uçağınızın gecikmesi gibi mağdur olabileceğiniz durumlarda zararlarınızı gidererek ekonomik açıdan da zarar görmenizi engeller. Hem kafanızın rahat hem bütçenizin sıkışmadığı bir tatil rahatlığı için seyahat sigortası yaptırmak önemlidir.

Sigortanızı yaptırırken bunlara dikkat edin!

Tatiliniz esnasında yaşanacak olumsuz olaylarda içinizin rahat olması için dikkat etmeniz gereken birkaç detay bulunuyor. Peki, seyahat sigortası yaptırırken nelere dikkat etmeniz gerekiyor?

- Seyahat sigortanızın muafiyetli ya da muafiyetsiz olup olmadığı oldukça önemli bir konu. Muafiyetli sigorta daha ucuz olmasına karşın, belli meblağların altında zararlarda sigorta şirketini sorumluluktan muaf tutar.
- Sağlık hizmeti almanız gerektiğinde mutlaka sigorta şirketinize haber verin. 24 saat içerisinde durumu haber vermezseniz, sigorta şirketi ödemenizi yapmayabilir.
- Poliçenize dikkat edin. Elle yazılmış poliçeler birçok ülke konsoloslukları tarafından kabul edilmemektedir.
- Sigortanızın teminat süresine özellikle dikkat edin. Çünkü seyahat sigortaları 2 tip teminat seçeneğine sahiptir.



Peki, neleri teminat altına alabilirsiniz?

Gerek iş gerekse tatil amaçlı yapacağımız tüm seyahatlerinizde sizi 24 saat boyunca teminat altına alan seyahat sigortaları kendinizi güvende hissetmenizi sağlar. Peki, bu sigorta ürünü kapsamında neleri teminat altına alabileceğinizi biliyor musunuz?

Tıbbi tedavi, tıbbi nakil, tedavi sonrası ikametgaha dönüş ve cenaze nakli gibi teminatları kapsam altına aldığı gibi kayıp bagajın bulunup ulaştırılması, bagajın kaybı ve hasarı, seyahatin iptali veya rötör gibi teminatları da sigortalılar için teminat kapsamı altına alıyor.

“Ya son anda bir aksilik çıkarsa?” diye de endişelenmeyin!

Yaz aylarının gelmesi ve pandemi kısıtlamalarının sona ermesiyle birlikte herkes tatil planlarını yapmaya başladı. Ancak birçok kişi tatile giderken hep bir olumsuzluk çıkacağı korkusuyla endişe ediyor. Son anda bir aksilik çıkarsa diye düşünenler ve olası risklere karşı önlem almak isteyenler için; tatil paketi satın aldığınız sırada sunulan “erken rezervasyon güvence sigortası” ya da “iptal güvence sigortası” yaptırabilirsiniz.

Erken rezervasyon sigortası ile tatiliniz otele giriş tarihine üç gün kalana kadar güvenceye alınıyor. Herhangi bir nedenle tatilinizi iptal etmeniz durumunda ise koşulsuz iptal ve ücretinizin tamamını geri alma hakkına sahip oluyorsunuz.

Her türlü seyahatleriniz için sigorta yaptırabilirsiniz

Seyahat sigortası teminatlarını, seyahatinize bağlı olarak seçeceğiniz sigorta türü belirler. Yolculuğunuz yurt içine mi yurt dışına mı olacak ya da yolculuk amacınız nedir gibi soruların cevapları sizi ihtiyacınız olan seyahat sigortası türüne götürebilir.

Yurt Dışı Seyahat Sigortası: Hayalini kurduğunuz yurt dışı seyahatinizin keyfini doya doya çıkarmak, dünyayı dolaşırken kaygılardan uzak olmak için bu sigortayı yaptırabilirsiniz.

Vize Yurt Dışı Seyahat Sigortası: Yurt dışı seyahatlerinde kaza sonucu yaralanma ya da hastalık geçirmeniz halinde tedavi masraflarınız %100 teminat altına alınır.

Yurt İçi Seyahat Sağlık Sigortası: Yurt içi seyahatlerinizde de seyahatinizi iptal etmek zorunda kalmadan ihtiyacınız olan desteğe ulaşabilirsiniz. Seçtiğiniz teminatların geçerli olduğu bölge poliçenizde belirtilir. 0-80 yaş arası bireylerin, Türkiye ve KKTC sınırlarında yapacakları yolculuklarda faydalanabilirsiniz.



Türk Nippon Sigorta
Seyahat Sağlık Sigorta Poliçesi
sizi ve sevdiklerinizi olası
her türlü riske karşı
güvence altına alıyor!

*Siz sadece
rotanızı belirleyin.*



TÜRK NIPPON
SİGORTA



Fibaemeklilik BES birikimlerinin yönetiminde bir ilke daha imza attı

Fon Yönetimini Uzmanlara Devreden BES Katılımcılarına Optimum Getiri İmkkanı

Fibaemeklilik, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) katılımcılarının birikimlerini en iyi şekilde değerlendirmelerini sağlamak için sektörde bir ilke daha imza attı. Bireysel emeklilik için Fibaemeklilik'i tercih edenler, fon dağılım değişikliği haklarını uzman portföy yönetim şirketlerine devredebiliyor. Portföy yönetim şirketleri, katılımcıların getiri beklentileri ve risk profillerine göre BES birikimlerini optimum düzeyde artırmayı hedefliyor.

Emeklilik sektöründeki öncü uygulamalarına bir yenisini daha eklemekten mutluluk duyduklarını vurgulayan Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoglu şunları söyledi:

“Fibaemeklilik olarak 2016 yılında bir ilke imza atarak, aralarımızda Fiba Portföy’ün de olduğu toplam 11 fon yönetim şirketi ile ‘Fon Marketi’ uygulamasını başlatmış ve katılımcılarımıza istedikleri portföy yönetim şirketini seçme imkanı sunmuştuk. Şimdi ise bu uygulamayı bir adım daha ileri taşıyoruz. Katılımcımız fon tercihi ile fon dağılım değişikliği hakkını portföy yönetim şirketine devrediyor. Şirketleri de onlar adına finansal piyasalardaki gelişmelere ve risk profillerine göre en uygun fon dağılımına ve değişikliklerinin zamanlamasına karar veriyor. Böylece herhangi bir alt limit olmadan küçük tasarruf sahiplerine portföy yönetim şirketleri aracılığıyla yatırım danışmanlığı hizmeti ve emeklilik fonlarının yönetimine de katkı sağlamış oluyoruz.”

Fibaemeklilik olarak katılımcılara fon performansı anlamında çok geniş seçenekler sunduklarını belirten Öztürkoglu, “Katılımcıların yıllık 12 fon dağılım değişikliği hakkını etkin bir şekilde kullanmasını sağlarken, finansal piyasaların değişen koşullarına göre pozisyon olarak getiri avantajlarından da en yüksek seviyede yararlanmalarına imkan yaratıyoruz” diye konuştu.

Müşterinin doğru zamanda doğru fonda olması önemli

BES’in uzun vadede kazançlı bir sistem olduğunu sözlerine ekleyen Öztürkoglu şunları ifade etti:

“Fon performanslarına baktığımızda BES’teki hisse senetleri fonlarının, piyasalarda meydana gelen tüm dalgalanmalara rağmen son 3 yıllık dönemde medyan yıllık yüzde 16,2 ve son 5 yıllık dönemde yüzde 20,95 bileşik ortalama getiri sağladığını görüyoruz. Aynı şekilde eurobond emeklilik fonları son 3 yılda medyan yüzde 28,9, son 5 yılda ise medyan yüzde 24,5 getiri sağladı. Aynı dönemde enflasyon oranları 3 yılda ortalama yüzde 15,5, son 5 yılda ise yüzde 13,4 oldu. Ancak burada fon performansları kadar, müşterinin doğru zamanda doğru fonda olması da önem taşıyor. Yüzde 50 getiren bir fon olabilir ancak müşteri bu fonu seçmediğinde bir anlamı olmuyor. Emeklilik şirketlerinin fon getirileri ne kadar yüksek olursa olsun, katılımcılar o getirilerden yararlanmadığında bunun bir anlamı yok. Biz katılımcılarımızın doğru fonları seçerek birikimlerini en doğru şekilde değerlendirmelerini hedefliyoruz.”

Katılımcılar beklenti belirliyor, portföy yönetim şirketi fonu yönetiyor

Fon tercih ve dağılım değişikliği haklarının portföy yönetim şirketine devredilmesini sağlayan uygulama ile katılımcılar, Fibaemeklilik’in anlaşmalı olduğu portföy yönetim şirketlerinden birini tercih ederek birikimlerini uzmanlara bırakıyor. Devir işlemi internet şubesi üzerinden kolaylıkla yapılabilir ve fon dağılımı değiştirme hakkı 1 yıl boyunca portföy yönetim şirketine devrediliyor. Katılımcılar risk profili getiri anketini doldurarak ve getirilerinin karşılaştırılacağı yatırım enstrümanını seçerek beklentilerini belirliyor; BES fon getirilerini altın, döviz sepeti ya da BIST 100 ile kıyaslamayı seçebiliyor. Portföy yönetim şirketi de katılımcının risk profil anketine göre belirlediği yatırımcı özelliklerini dikkate alarak karşılaştırma ölçütünün üzerinde getiriye elde etmeye odaklanıyor.

Türkiye Hayat Emeklilik 18 yaş altı BES ürünü ile çocukların geleceğini güçlendiriyor



Türkiye Hayat Emeklilik, 18 yaş altındaki çocuklar için rahat bir geleceğin keyfini yaşatacak avantajlar sunan 18 Yaş Altı BES ürününü hizmete aldı.

Çocukları adına Bireysel Emeklilik Sistemi ile tasarruf etmeye başlayacak ebeveynler; 150 TL'den başlayan aylık katkı payı tutarı, faizli ve faizsiz fon alternatifleri ve yüzde 25 devlet katkısı avantajıyla çocuklarının geleceğini güvence altına alabilecek.

Bireysel Emeklilik'te 18 yaşından küçüklerin kapsama alınması ile tasarruf bilincine sahip bireyler yetişmesine yönelik büyük bir adım atılırken, Türkiye Hayat Emeklilik uygulamaya aldığı 18 Yaş Altı BES ürünü ile genç ve çocukların geleceğine güçlü destek veriyor.

Çocuklarının hayallerine daha güvenli adımlarla ilerlemesine destek olmak isteyen ebeveynler, Türkiye Hayat Emeklilik'in giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi alınmayan 18 Yaş Altı BES ürünü kapsamında 150 TL'den başlayan aylık katkı payı tutarı ile çocuklarının geleceğine yatırım yapabilecek. Faizli ve faizsiz fon alternatiflerinin sunulduğu, yüzde 25 devlet katkısının sağlandığı sistem, aynı zamanda genç ve çocuklara tasarruf alışkanlığı da kazandıracak.

Birikimlerin emeklilik yatırım fonlarında değerlendirme imkânının sunulduğu ve yılda 12 kez fon dağılım değişikliği hakkının da sağlandığı ürüne Türkiye Hayat Emeklilik'in anlaşmalı banka şubeleri, turkiyesigorta.com.tr web sitesi ve özel acen-teler üzerinden başvuru yapılabiliyor.

“Bugünün birikimleri, gençlerimizin parlak yarınlarının teminatı”

18 yaş altının BES'e girmesine imkân tanıyan sistemin, genç ve çocuklara tasarruf alışkanlığı kazandırırken, finansal okuryazarlıklarının artmasını sağladığını ve bugünden yapılacak birikimlerin güzel bir gelecek için önemli olduğunu vurgulayan Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli şunları söyledi; “18 yaş altı genç ve çocuklara sunduğumuz ürünümüz toplumun her kesimi tarafından ulaşılabilir ve avantajları yüksek bir ürün olma özelliğiyle öne çıkıyor. Anne babalar için aylık bazda bütçelerinden ayıracakları tutarların onları zorlamaması ve bu yönden teşvik edici olmasına özellikle önem verdik. Yeni ürünümüzle ebeveynleri çocukları için tasarrufa teşvik ederken, bir yandan da önümüzdeki dönemde ürünümüze eklemeyi planladığımız ek fayda hizmet paketiyle de sunduğumuz hizmeti anne ve babalar için daha da avantajlı bir hale getirmeyi hedefliyoruz”.



**“Bugünün
birikimleri,
gençlerimizin
parlak
yarınlarının
teminatı”**

Mayıs ayı işsizlik rakamları açımlandı

İşsizlik Mayıs ayında yüzde 13,2 oldu. İşsiz sayısı 4,2 milyon olarak gerçekleşti.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) Mayıs ayı işsizlik rakamlarını duyurdu.

Türkiye’de işsizlik oranı, Mayısta bir önceki aya göre 0,6 puan azalışla yüzde 13,2 oldu.

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştaki kişilerde işsiz sayısı Mayısta bir önceki aya göre 265 bin kişi azalarak 4 milyon 237 bin kişi oldu.

İstihdam edilenlerin sayısı bir önceki aya göre 216 bin kişi azalarak 27 milyon 844 bin kişi, istihdam oranı ise 0,4 puanlık azalış ile yüzde 43,8 olarak gerçekleşti.

Genç nüfusta işsizlik yüzde 24

15-24 yaş grubunu kapsayan genç nüfusta işsizlik oranı bir önceki aya göre 2 puanlık azalışla yüzde 24, istihdam oranı 0,1 puanlık artışla yüzde 31,9 olarak belirlendi.

İki kişiden biri hizmet sektöründe

Mayıs ayında istihdam edilenlerin sayısı bir önceki aya göre tarım sektöründe 312 bin kişi, sanayi sektöründe 57 bin kişi azalırken, inşaat sektöründe 24 bin kişi, hizmet sektöründe 129 bin kişi arttı. İstihdam edilenlerin yüzde 16,9’u tarım, yüzde 21,3’ü sanayi, yüzde 6,6’sı inşaat, yüzde 55,2’si ise hizmet sektöründe yer aldı.





Risklerinizin yönetimi için
güçlü bir çözüm ortağı
aradığınızda,

gücünüze güç katmak için
buradayız!

 **telesure**
S İ G O R T A



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

***Baturalp
Pamukçu***

Türk Nippon Sigorta hibrit çalışma modelini uyguluyor

Türkiye'de pandemi vakalarının görüldüğü 2020 Mart ayından itibaren önlemini alarak evde çalışma sistemini uygulamaya başlayan Türk Nippon Sigorta, normalleşme sonrasında ise Eylül ayına kadar hibrit çalışma modeline geçerek çalışanları için en uygun ve verimli çalışma ortamını sağlayan öncelikli şirketlerinden biri oldu. Hibrit çalışma modelinde %30 kapasite ile dönüşümlü olarak ofise gelen çalışanlarına periyodik olarak antikor testleri, aylık olarak ofisin nano teknoloji ile dezentekte edilmesinin yanı sıra isteyen çalışanlarının evlerinin nano teknoloji ile ücretsiz dezenfekte edilmesini sağlayan Türk Nippon Sigorta çalışanların ve ailelerinin sağlığını insan kaynaklarını stratejisinde birinci plana koyuyor.

Türk Nippon Sigorta'dan çalışanlara alışveriş çeki

Pandeminin getirdiği sıkıntıların yükünü paylaşmak ve çalışanlarına mutlu bir çalışma imkânı yaratmak Türk Nippon Sigorta'nın en önemli önceliklerinden biri. Pandemi nedeni ile evden çalışma sisteminin uygulanması ve buna bağlı olarak artan masrafları göz önünde bulunduran Türk Nippon Sigorta çalışanların ihtiyaçlarını karşılayabilmelerine destek olabilmek adına alışveriş çeki hediye ediyor.

TNS'de eğitimler devam ediyor

Türk Nippon Sigorta, çalışanlarına sağladığı eğitim fırsatlarından biri olan İngilizce dil eğitim programına yeni dönemde online olarak devam etme kararı aldı.

Boğaziçi Dil Eğitim Kurumu tarafından Zoom platformu üzerinden gerçekleştirilen eğitimde çalışanlar haftanın iki günü ikişer saat olmak üzere ders alarak İngilizcelerini geliştirme imkânı buluyor. Eğitim programları ile ilgili açıklama yapan genel müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sektörel gelişmeler paralelinde verdiğimiz eğitimlerin yanı sıra, çalışanlarımızın kişisel gelişimine yönelik eğitimler de vermeye önem veriyoruz. En büyük yatırımın insan olduğu mantığı ile yola çıkarak çalışanlarımıza buna benzer eğitim fırsatları sunmaya ve gelişimlerine katkıda bulunmaya devam edeceğiz." dedi.

Ecem Güzel'i Tokyo Olimpiyatlarına uğurladık

Hem bireysel hem de takım sporlarına destek vererek Türk Sporunun gelişmesini kendine hedef olarak belirleyen Türk Nippon Sigorta, 2020 yılında sponsoru olduğu ve Olimpiyat seçmesini kazanan aynı zamanda Galatasaray Spor Kulübü Yelken Şubesi'nden Olimpiyatlara katılacak ilk kadın yelken sporcusu olan Ecem Güzel'e olimpiyat yolunda başarılar diledi.

2020 yılında pandemi sebebi ile gerçekleştirilemeyen bu yüzden bu yıl 23 Temmuz – 8 Ağustos tarihleri arasında Japonya'nın Tokyo şehrinde düzenlenecek olimpiyat oyunlarında ülkemizi yelken branşında temsil edecek Ecem Güzel için Galatasaray Spor Kulübü Kalamış Su Sporları ve Sosyal Tesisleri'nde bir organizasyon düzenlendi. Gerçekleştirilen organizasyonda Ecem Güzel'e Türk Nippon Sigorta Ailesi olarak başarı dileklerimizi ilettik.





Şirket olarak üretime başlayalı 7 ay gibi bir süre olmasına rağmen sektöre hızlı bir giriş yapan GRI Sigorta, “Her Gününüzde Dost” mottosu ile çalışmalarına devam ediyor ve her zaman “Acente Dostu Şirket” vurgusu yapmayı da ihmal etmiyor. GRI Sigorta ile ilgili tüm merak ettiklerimizi yanıtlayan GRI Sigorta Mali ve İdari İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Ünverdi, 1400’e yakın acente ile günlük üretim rakamlarının gün geçtikçe arttığını ve her zaman ulaşılabilir bir şirket olduklarının da altını çizdi. Resmi olarak açılışlarını gerçekleştiremediklerini belirten Ünverdi, çok yakın bir zamanda konuyla ilgili duyurularını da yapacaklarını açıkladı.

Tayfun Ünverdi

GRI Sigorta Mali ve İdari İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

“GRI Sigorta olarak, hem müşterilerimizin hem de acentelerimizin her gününde dostu olmaya çok önem veriyoruz.”

Tayfun Bey okurlarımız için kısaca kendinizden bahsedebilir misiniz? GRI Sigorta ile yollarınız nasıl kesişti?

1991 yılında sigorta sektörüne Güneş Sigorta'da adım attım. O günden bugüne birçok şirketin genel müdürlüklerinde yöneticilik yaptım. 2015 yılında bir sigorta şirketinin kuruluşunda bulunmak üzere, İstanbul'dan İzmir'e gelmiştim. Kuruluşun tamamlanmasından birkaç yıl sonra İstanbul'a dönmeyi düşünürken, Sayın Rüstem Güngör ile tanıştım. Bana İzmir ilinde yeni bir sigorta şirketi kurma isteğinden ve gerçekleştirmeyi düşündüğü birçok ilkten bahsetti. Yeni olan her şey, yeni heyecanlar ve yapılanmalar her zaman ilgimi çeker. O günden beri ilk günkü heyecanımız ile şirketin kuruluşunu gerçekleştirip yolumuza devam ediyoruz. Artık kesin olarak İzmirli olduğumu söyleyebilirim.

Şirketinizin 2021 yılının ilk yarısını GRI Sigorta açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?

Şirket olarak üretime başlayalı 7 ay gibi bir süre olmasına rağmen, sektöre hızlı bir giriş yaptığımızı düşünüyorum. 1400'e yakın acentemiz ile günlük üretim rakamlarımız gün geçtikçe artıyor. Anlaşılabilir servis ağıımız 1.500 adetlere yaklaştı. GRI Sigorta ulaşılabilir bir şirket. Şirketin bütün yöneticilerine, Genel Müdürümüz dahil günün her saati ulaşabilirsiniz. Bu da şirkette samimiyeti güçlendirip, doğru zamanda karar verme ve anında çözüm getirme reflekslerinin kuvvetlenmesini sağlıyor.

GRI Art çok yakında!

Şirketin kurumsal yapısının gelişmesine, çalışanlarınıza daha rahat ve konforlu bir çalışma ortamı sunmaya büyük önem veriyorsunuz diye biliyoruz. Genel Müdürlüğünüz ve bölgelerinizde bu konuda nasıl çalışmalar yapıyorsunuz?

Şirket çalışanlarımız için ilk günden itibaren şirket içi eğitimlere ağırlık veriyoruz. Şirketimize katılan her personel belirli dönemlerde kendisini eğitim ve gelişme içerisinde bulacaktır. Şirketimizin genel müdürlük binasını tasarlarken, personelimizin mesai saatleri dışında ve öğle saatlerinde rahat bir şekilde yemeğini yiyebileceği, hoşça vakit geçirebileceği, birlikte sohbet edebileceği alanlar belirledik. Bu alanları gerek oyun aletleri, gerekse dinlenme bölümleri

ile geliştirdik. Bunun yanında binamızın bir bölümünü sanat galerisi haline getirdik ki “GRI Art” dediğimiz bu alanın açılışını da çok yakında yapacağız. Burada birçok sanatçının eserlerini sergilemeyi ve özel günler düzenlemeyi planlıyoruz.

“Biz yola acentelerimiz ile çıktık, her zaman onlar ile devam edeceğiz.”

GRI Sigorta “Her Gününüzde Dost” mottosu ile yola çıktı. Bu mottoya uygun olarak her zaman “Acente Dostu Şirket” vurgusu yaptı. Şirketin acentelerine sağladığı kolaylık ve avantajlar nelerdir? Acentelerinizi bekleyen yeni projeler var mı?

GRI Sigorta olarak, hem müşterilerimizin hem de acentelerimizin her gününde dostu olmaya çok önem veriyoruz. Müşterilerin karşılaştıkları hasarları zamanında değil, zamanından önce ödemeye gayret gösteriyoruz. Genel Müdürümüz bu konuda çok hassas.

Biz yola acentelerimiz ile çıktık, her zaman onlar ile devam edeceğiz. Acentelerimizin komisyon ödemelerinde belirlediğimiz günü aksatmamaya özen gösteriyoruz. İstisnalar haricinde GRI Sigorta acentesi bilir ki, komisyon ödemesi belirlenen güne kadar ödenir.

Kendi acentelerimize özel geliştirdiğimiz “Acente Dostu Kart”ların basımına ve dağıtımına devam ediyoruz. Bu kart ile acentemiz istediği zaman, kendisi ve yanında bir misafiri ile şirket genel müdürlüğünde bulunan “GRI CAFE”den ücretsiz bir şekilde faydalanabilmekte. Daha önce belirttiğim “GRI ART” sanat galerisi projemiz de yine acentelerimiz için geliştirilmiş bir proje.

Tüm bunların yanında, acentelerimizin fikir ve önerilerini paylaşabilecekleri bir ortam olan “Acenteler Komitesi”nin kurulumunu da çok yakında gerçekleştireceğiz.

“Amacımız gençlere maddi, manevi destek verip onların daha iyi bir birey, insan olmasını sağlamak”

GRI Sigorta bir süredir sosyal sorumluluk projeleri ile de adından söz ettiriyor. Bu projelerden biri de amatör lig futbol takımlarından Gültepespor ile olan sponsorluk çalışmanız. Yine bu sponsorluk çalışmasına istinaden “gençleri kötü alışkanlıklardan koruma projeniz” söz konusu. Bize kısaca sponsorluk çalışmanızın hikayesinden ve bu önemli projeden bahsedebilir misiniz?

Birçok şey silinir ama yardımlaşmanın, iyi niyetli eylemlerin izleri yıllarca kalır. Biz her zaman sadece ürünlerimiz ile değil; topluma katkılarımız ile de izimizi bırakma hayali kurduk. Bu hayali artık yavaş yavaş gerçeğe dönüştürüyoruz.

Geçtiğimiz günlerde bir ilkokulumuzun depremde zarar gören bir dersliğini baştan sona yenilemenin mutluluğunu yaşadık. Bu mutluluğu amatör kümede mücadele veren Gültepe Spor sponsorluğumuz ile taçlandırdık. Kendileri çok güzel bir iş yapıyor. Ellerindeki imkanlarla semtlerindeki gençlerin hayallerine kavuşmaları, spora olan tutkularını eyleme dökmeleri için uğraşıyorlar. Bunu yaparken gençleri kötü alışkanlıklardan uzaklaştırıp enerjilerini spora yönlendirmelerini sağlıyor, iyi bir insan olmaları için onları eğitiyorlar. “Gençleri kötü alışkanlıklardan koruma projesi”nin amacı da zaten bu; gençlere maddi, manevi destek verip onların daha iyi bir birey, insan olmasını sağlamak.

Bu proje nezdinde GRI Sigorta Gültepe Spor takımı altında oynayan çocuklarımız için İngilizce öğretmeni, drama öğretmeni, pedagog ve psikolojik danışman tutuldu. Çocuklarımız artık sadece spor konusunda değil, mental ve kültürel olarak da kendilerini geliştiriyor ki bu bizi çok mutlu ediyor. İyi bir insan ve sporcu olarak yetişen her bir genç bizim için çok önemli. Bu önemi kulübün her bir ferдинin, taşıdıkları GRI Sigorta GültepeSpor formasıyla hissettiklerine eminiz.

Karavan sevenlere GRIVAN Karavan Sigortası! Şirketiniz çıkardığı yenilikçi ürünlerle de dikkat çekiyor. Yakın zamanda çıkan ürünlerinizi kısaca bize anlatabilir misiniz?

GRI Geleneksel Tarım Sigortası ve Hasat Dostu Sigorta ürünlerimiz tarım sigortası alanında oldukça yenilikçi ve benzersiz ürünler. GRI Geleneksel Tarım ile çiftçilerimizin ÇKS belgesi olmayan tarlaları ve tapusuz parselleri de teminat altına alırken, Hasat Dostu Sigorta ile hasat sonrası tarlada bekletilen tahıl saplarının yangın riskine karşı teminat altına alınması sağlanıyor. Çok kısa bir süre önce çıkardığımız GRIVAN Karavan Sigortası ise karavan severlere geniş kapsamlı kasko rahatlığı sağlayıp 20 yaşa kadar olan tüm motokaravan araçları güvence altına alıyor.

Pandemi sebebiyle GRI Sigorta resmi açılışını gerçekleştirilemedi. Bildiğimiz kadarıyla çok yakında açılışınızı büyük bir kutlama ile duyuracaksınız. Bunun hakkında bize bilgi verebilir misiniz?

Pandemi dolayısıyla şirketimizin açılışını yapamamıştık. Planımız İzmir ilimizin kurtuluşu olan 9 Eylül tarihinde bunu gerçekleştirmek. Eğer aksi bir durum olmaz ise 9 Eylül’de, şirketimizin genel müdürlük binasında bir açılış kokteyli düzenleyeceğiz. İleriki dönemlerde bununla ilgili duyurularımızı yapacağız.



Bozulabilir, kırılabilir, çalınabilir.

SORUN DEĞİL!

CEP T ile cep telefonunuz
Magdeburger Sigorta güvencesinde!



444 26 24
MÜŞTERİ HİZMETLERİ

Magdeburger
Sigorta



magdeburgersigorta



Türkiye Sigorta Birliği'nin Genel Kurulu'na katılan Hazine ve Maliye Bakanı Lutfi Elvan'ın, sigorta sektöründeki beklentilerini dile getirmesiyle, sigortacılık sektörünün gelecek planları yeniden gündeme geldi. Sigortacılığın finans sektöründeki payının sadece yüzde 4,5 olduğuna dikkat çeken Lutfi Elvan, bu payın artmamasındaki problemin bulunup çözülmesi için kamu ve özel sektörün birlikte çalışması gerektiğini belirtmesi sektörün tüm paydaşları açısından büyük önem taşıyor.

Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın bağlı olduğu Maher Yatırım Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Hazine ve Maliye Bakanı Lutfi Elvan'ın çok önemli bir konuya dikkat çektiğini belirtti. Türkiye'deki hayat, hayat dışı, emeklilik ve reasürans şirketlerinin tamamının toplam varlıklarının 2021 yılı Mart sonu itibarıyla yaklaşık 318 Milyar TL olduğunu belirten Levent Uluçeçen, bankaların toplam varlıklarının ise yaklaşık 6,5 Trilyon TL olduğuna dikkat çekti.

Levent Uluçeçen sözlerine şöyle devam etti:

"Bankaların Mart 2021 itibarıyla yönettikleri bilanço varlıkları, sigortacılık sektörünün yaklaşık 20 katı. Bu veri, ülkemizde sigortacılığın ne kadar küçük kaldığını çok çarpıcı bir şekilde gösteriyor.

Sayın Bakanımız'ın da işaret ettiği gibi bu dengesizliği düzeltmemiz gerekiyor. Sigortacılık sektörünün aktif büyüklüğünü bankacılık sektörüyle kıyaslanabilir seviyelere yükseltmek temel hedefimiz olmalı. Bu hedefe ulaşabilmemiz için öncelikli olarak sigorta ürün gamını genişletmeliyiz. Mesela, kefalet sigortaları, alacak sigortaları ve bina tamamlama sigortalarında çok büyük bir potansiyel görüyoruz."

Maher Sigorta Grubu Sigortacılığın Ötesine Geçecek

Sigorta şirketlerinin en büyük sorununun, sigortacılıkta dar bir çerçeve içine sıkışmak olduğunu söyleyen Levent Uluçeçen, Maher Sigorta Grubu'nun hedefinin, oluşturdukları yatırım portföyünün bir kısmı ile finans sektörüne yatırım yapmak olduğunu belirtti. Levent Uluçeçen açıklamalarını şöyle sürdürdü:

"Bizim için sigortacılık hiçbir zaman sadece risk transferi olmadı. Biz her zaman sigortacılıkta underwriting kadar yatırım yönetiminin de önemli olduğunu düşündük. Şimdi de yatırımlarımızı finans sektörüne yönlendirme kararı aldık. Maher Sigorta Grubu son yıllarda gerçekleştirdiği atılım ile finansal sigortalar alanında

*Maher Yatırım Holding CEO'su Levent Uluçen,
Sigortacılık sektörünün geleceğiyle ilgili konuştu;*

“Kısa vadeli hedefimiz finans sektörüne doğrudan girmek!”

sektöre liderlik etti ve know-how oluşturdu. Şimdi bu birikimi finans sektöründe kullanmak istiyoruz.”

Bina Tamamlama Sigortaları Büyük Potansiyel Taşıyor

Türkiye'nin en önemli gündeminin kentsel dönüşüm olması gerektiğini belirten Levent Uluçen, ülkemizin şartlarını gözönünde bulundurduğumuzda, kentsel dönüşüm için en gerçekçi yöntemin arsa payı karşılığı inşaat sözleşmeleri olduğunu söyledi. Bu sebeple, hak sahipleri ile yüklenicilerin arasındaki güveni sağlayacak tek sektörün sigortacılık sektörü olduğunu vurgulayan Levent Uluçen, hak sahipleri lehine düzenlenecek bina tamamlama sigortaları ile oluşturulacak güven ortamının, kentsel dönüşüm projelerine ivme kazandıracağını açıkladı.

Levent Uluçen şöyle devam etti:

“Kentsel dönüşüm projeleri hem arsa sahipleri hem de yükleniciler açısından riskler taşımakta. Sigorta şirketlerinin devreye girmesi ile riskler doğru bir şekilde yönetilebilecektir. Ayrıca, bu projelerin finansmanı açısından da sigorta şirketlerinin sağladığı güvenli ortamı kolaylaştırıcı bir faktör olarak yer alacaktır.”

Maher Sigorta Grubu'nun Vizyonu

Hayat-dışı sigortacılık sektöründe Quick Sigorta ve Corpus Sigorta ile toplamda yaklaşık 3.5 Milyar TL'lik varlık yönettiklerinin altını çizen Levent Uluçen, bu bilanço büyüklüğü ile kefalet sigortaları, alacak sigortaları, bina tamamlama sigortaları gibi yeni ürünlerde sektöre öncülük edeceklerini belirtti.

Levent Uluçen açıklamalarını şöyle bitirdi:

“Maher Sigorta Grubu olarak, yatırım portföyümüzü daha aktif yönetmek istiyoruz. Bu bakımdan kısa vadeli hedefimiz bir finansman şirketi yatırımı ile finans sektörüne doğrudan girmek. Böylece, sigortacılığın verdiği piyasa bilgisi, risk yönetimi uzmanlığı ve bilanço büyüklüğü ile finans sektörünün sunduğu fırsatlardan daha etkin bir şekilde yararlanmak istiyoruz. En önemlisi de kentsel dönüşüm gibi büyük projelerde, sigortacılığın yanında finansman ürünleri de sunarak müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına yönelik ürün portföyünü hızlı ve verimli bir şekilde oluşturmayı hedefliyoruz. Bu vizyon ile orta vadede Sayın Bakanımız'ın öngördüğü şekilde bankalarla kıyaslanabilecek varlık büyüklüklerine ulaşabileceğimize inanıyoruz.”

AXA Sigorta'dan VOLVO sahiplerine özel anlaşmalı marka kasko sigortası

AXA Sigorta, Volvo iş birliği kapsamında hayata geçirdiği Volvo Car Kasko ürünü ile Marka Kasko'nun geniş im-kanlarına ek olarak Volvo araç sahiplerine Volvo yetkili servislerinde marka standartlarında onarım taahhüdü veriyor.

AXA Sigorta, otomobil sektöründe faaliyet gösteren önde gelen markalara sunduğu geniş kapsamlı ve avantajlı marka kasko anlaşmalarına bir yenisini daha ekledi. AXA Sigorta, Volvo marka otomobil sahiplerine Nisan ayında başlattığı maksimum Kasko ürününe ek olarak farklı avantajlar sunuyor. Volvo markası ile özel bir anlaşma ile sunulan, 10 yaşa kadar olan araçların faydalanabileceği Volvo Car Kasko ile AXA Sigortalılara Volvo Yetkili Servislerinde marka standartlarına göre onarım imkânı sunuluyor. Hayata geçirilen iş birliği ile Volvo Car Kasko sahipleri Maksimum Kasko sigortasının tüm avantajlarından yararlanıyor ve araçlarını geniş kapsamlı teminatlar ile güvence altına alıyor.

Volvo Sahiplerine Geniş Teminat

Sektördeki en geniş teminatlara sahip kasko ürünlerinden biri olan Volvo Car Kasko sigorta poliçesi kapsamında; sigortalıların kaza sonucu oluşan hasarlarının tazmininin yanı sıra çalıma, yangın, cam kırılması, doğal afetler ve hayvanların araca vereceği zararları da teminat altında yer alıyor. AXA güvencesi ile Marka Kasko sigorta poliçesi bir kez satın alındığında anahtar kaybı ek teminatı da sigortalılara sunulan hizmetler arasında bulunuyor. Araçta oluşan küçük çaplı hasarlar ise küçük onarım ek limiti ile poliçe kapsamına dahil edilebiliyor. Araç hasar gördüğünde ikame araç hizmeti başta olmak üzere, seyahat ve mecburi konaklama giderlerinin sigorta kapsamında tazmin edilmesi gibi asistans hizmetlerine başvurulabiliyor. Ayrıca Volvo Car Kasko sigortası kapsamına girildiği anda sigortalılar 7/24 Asistans Hizmetlerinden de faydalanmaya başlıyor.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, "AXA Sigorta olarak farklı sektörlerin ihtiyaçları paralelinde yeni ürünler geliştiriyor ve her dönem özel ürünlerle sigortalılarımıza avantajlar sunuyoruz. Volvo markası ile bir anlaşma yaparak, marka kasko ürünümüz ile Volvo sahiplerine de avantajlar sunmaya başladık. Dağıtım kanalı güçlü bir şirket olarak, araçların tam güvenceyle sigortalanması noktasında birçok katkı sağlayacağımıza inanıyoruz" dedi.

SigortaShop Var, Endiŕe Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com



Sağlık dolu iş birliği HDİ Sigorta ve Bupa Acıbadem Sigorta'dan!

HDI Sigorta A.Ş. ve Bupa Acıbadem Sigorta A.Ş. Özel Sağlık Sigortacılığı alanında iş birliğine imza attı.

Sigorta sektörünün öncülerinden HDI Sigorta, sağlık sigortacılığı alanında ürün çeşitliliğini genişleterek yeni bir döneme başlıyor. Bupa Acıbadem Sigorta ile yapılan iş birliği kapsamında Size Özel Sağlık Sigortası, Size Özel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Size Özel Doğum Sigortası, Size Özel Seçimli Teminat ve Acil Sağlık Sigortası ürün seçenekleriyle HDI Sigorta güvencesi altına alınan sigortalılar; senCard üyelik programı ile geniş anlaşmalı kurum ağından ve program avantajlarından da faydalanabilecekler.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu iş birliğine ilişkin “Covid-19 salgını bizlere sağlığımızın kıymetini, bu alanda alınacak önlemlerin gerekliliğini bir kez daha hatırlattı. Sağlık sigortalarına yönelik ilgi ve bilincin de arttığı bu dönemde, müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik ürünler ve kesintisiz hizmetimiz ile sigortalılarımızın yanında olacağız. İş birlikleri için alanında uzman Bupa Acıbadem Sigorta Ailesine bir kez daha teşekkürlerimizi iletiyoruz.” açıklamalarında bulundu.

Bupa Acıbadem Sigorta A.Ş. CEO’su Gökhan Gürcan, süreci, “Sağlıklı ve mutlu yaşam danışmanı konseptimizin bir yansıması olan senCard Üyelik Programı ile ana konsantrasyonumuz olan sigortacı kimliğimizin dışındaki değer önermelerimizi tek bir ekosistemde bir araya getiriyoruz. Bu kapsamda en güçlü olduğumuz yönlerimizi prestijli sigorta şirketleri ile paylaşan, onların da kendi bilgi birikimlerini ve güçlerini bizimle paylaşmasına vesile olan senCard Üyelik Programı’na; sektörün güvenilir ve öncü oyuncularından olan HDI Sigorta’nın katılmasından memnuniyet duyuyoruz. Bu iş birliği ile hedefimiz sadece pazarı genişletmek ve pazar paylarımızı arttırmak değil; ezber bozan uygulamaları hayata geçirerek, sigortalıların daha sağlıklı, daha uzun ve daha mutlu yaşamaları için katkıda bulunmaktır. HDI Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği kapsamında, birlikte daha da güçlüyüz ve sağlık sektörüne büyük değer katacağız.” sözleriyle yorumladı.

Zorunlu Sigortada Yeni Fiyatlar Belli Oldu

2021 trafik sigortası ücretleri il il belli oldu. 2021'de trafiğe yeni çıkacak araçlarda en pahalı trafik sigortası İstanbul'da olacak.

Yeni yılın trafik sigortası ücretleri netleşti. 2021'de trafiğe yeni çıkacak araçlarda en pahalı trafik sigortası bin 626 lira ile İstanbul'da olacak. Ankara, Bursa ve Kocaeli bin 580 lira ile ikinci sırada yer alırken 19 küçük ilde fiyat bin 457 lirada kalacak.

Prim tavanı il bazında belirleniyor

Zorunlu trafik sigortası primlerinde şu anda tavan fiyat uygulaması mevcut. Prim tavanı il bazında belirleniyor. Ayrıca trafik sigortasında araçların sigorta primi 7 ayrı basamakta tespit ediliyor. İlk kez otomobil veya başka bir araç alıp sigorta yaptıran sürücü 4'üncü basamak sayılıyor.

Sürücü eğer kaza yaparsa 1'inci basamağa doğru eğer kaza yapmaz ise 7'nci basamağa doğru gidiyor. 7'nci basamak 3 yıl arka arkaya kaza yapmayan iyi sürücüleri içeriyor. 1'inci basamaktakiler yüksek prim öderken 7'inci basamaktakiler en düşük primi ödüyor.

Tavandan daha düşük fiyata sigorta yapılabilir. Tabii ki tavanın üstüne çıkılamıyor. Tavan yer ay yüzde 1.5 artırılıyor. 1 ve 2'inci sırada bulunan yani yılda 2 ve daha fazla kaza yapan araçların toplandığı Riskli Sigortalar Havuzu var. Bu havuzda bulunan araç sahipleri doğal olarak biraz daha fazla prim ödüyor.

İstanbul, Hakkari arasında 169 lira

Yapılan düzenli artışlarla yeni yılda trafiğe yeni kayıt edilecek araçlarda en pahalı trafik sigortası 1.626 lira ile İstanbul'da olacak. Kocaeli, Bursa ve Ankara 1.580 lira ile ikinci sırada yer alırken Adıyaman, Aydın, Tunceli, Kilis gibi 19 küçük ilde fiyat 1.457 lira olacak. Trafiğe yeni kaydolacak araçlarda İstanbul ile küçük şehirler arasındaki fark 169 liraya çıkacak.

En pahalı otomobil sigortası yine İstanbul'da 2'den fazla kaza yapmış otomobiller için 4.065 lira olarak belirlendi. Küçük illerde 2'den fazla kaza yapan ve 1'inci basamakta bulunan otomobiller için 3 bin 643 lira prim ödenecek. İstanbul ile küçük şehirler arasındaki fark kaza yapan araçlarda 412 lira olacak. Otomobiller için en ucuz trafik sigortası Kars, Osmaniye, Şırnak gibi illerde 3 yıl ve daha fazla kaza yapmamış araçlar için 801 lira olarak tespit edildi. Kaza yapmayan araçlarda İstanbul'da sigorta primi 894 liraya çıkacak. Kaza yapmayan araçlarda büyük şehirler ile küçük şehirler arasındaki fark sadece 93 lira yani her zamanki gibi daha az olacak.

En pahalı sigorta otobüste

En pahalı trafik sigortası 25 bin 218 ile İstanbul'da 2'den fazla kaza yapmış otobüsler için uygulanacak. Çok kaza yapan taksilerde de en yüksek fiyat İstanbul'da 10 bin 521 lira olarak uygulanacak. En pahalı çekici sigortası 19 bin 58 lira ile yine İstanbul'da ödenecek. En ucuz sigorta ise 165 lira ile uzun süre kaza yapmamış traktörler için uygulanacak. En ucuz motosiklet sigortası 327 lira olarak belirlendi.

GELECEĞİNİ BES'LE

18 YAŞ ALTI İÇİN

BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ'NİN KAPILARI AÇILDI.



BNP Paribas Cardif güvencesiyle,
çocuğunuzun Geleceği BES'lensin, hayalleri birikiminizle gerçekleşsin.

Detaylı bilgi almak için 444 43 23 numaralı Müşteri İletişim Merkezimizi arayabilir,
size en yakın TEB Şubesi'ne ya da BNP Paribas Cardif Emeklilik Acenteleri'ne
ulaşabilirsiniz.



BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK

Değişen
dünyanın
sigortacısı

*TSB Başkanı Atilla Benli,
Türk sigorta sektörünün
taşıdığı potansiyele ve ülke
ekonomisine katkısına
dikkat çekti:*

**“Yeni
yatırımcılara
uygun ortam
sunan
sektörümüz
ülkeminizin
uzun vadeli
finansman
ihtiyacına da
cevap veriyor”**

Sigorta sektöründeki yeni düzenlemeler çerçevesinde değerlendirmelerde bulunan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, sektörün taşıdığı büyüme potansiyelini ve ülke ekonomisine katkısını vurguladı. Pandemi döneminde sektörün önemli bir sınav verdiğini ve ‘başarı hikâyesi’ yazdığını belirten Benli: “Son 3-4 yılda devletimizin teşvik ve düzenlemeleriyle büyük ivme yakalayan sektörümüzde gidecek çok yolumuz var.”

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, sektörün çatı kurumu olarak Türkiye ekonomisine katma değer sağlamak, sigorta sektörünü büyütmek, ürün kullanımını yaygınlaştırmak, ürünleri sigortalılar lehine geliştirmek ve sektöre bu alanlarda rehberlik etmek amacını taşıdıklarının altını çizdi. Tüm dünyayı etkisi altına alan ve sigorta sektörünü direkt etkileyen pandemi döneminde tüm sektörün hizmetlerini sürdürme konusunda çok başarılı bir sınav verdiğine dikkat çeken Benli, “Hem pandemi hem de iki büyük deprem felaketinin yaşandığı 2020 yılında halkımıza yaklaşık 2,2 milyar TL gibi destek ve tazminat ödemesi yaptık. Böylece hem sektörümüzün gelişimine hem de sigortalılarımıza önemli ölçekte fayda sağladık. Tüm yaşananlar bize şunu çok net gösteriyor ki, sigorta yarınlara güvenle ulaşmamızın en önemli yapı taşlarından biri konumunda.” şeklin- de konuştu.

“Ülkemizin uzun vadeli finansman ihtiyacına katma değer sağlıyoruz”

Türkiye’nin son 3-4 yılda sigorta açığını en yük- sek oranda kapatan ilk 10 ülke arasında olduğunu, 2020’de sektörün 261,5 milyar TL fon yaratabilme kapasitesine sahip olduğunu belirten Benli, “Sektörümüz; konsolidasyon, büyüme, yerli ve yabancı yeni oyuncuların pazara girmesi anlamında cazip bir sektör olarak karşımıza çıkıyor. Oluşturduğumuz potansiyel ile ülkemizin uzun vadeli finansman ihtiyacına katma değer sağlıyoruz. Sağlamaya da devam edeceğiz” dedi.

TSB Başkanı Benli, sektörün üretim rakamlarıyla ilgili ise şu bilgileri paylaştı: “Sektörümüz son yıllardaki istikrarlı büyümesini bu yılda sürdürüyor. Sektörümüzün prim üretimi 2021 yılı Ocak-Mayıs döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre %16,2 artışla 38,5 milyar liraya ulaştı. Hayat dışı prim üretimi %18,1 artışla 32,4 milyar liraya çıkarken, hayat prim üretimi %7 artışla 6,1 milyar lira oldu. 2020 yılındaki çift haneli büyümemizin bu yıl da süreceğini öngörüyoruz. Öte yandan, dünyada %7,2 seviyesinde olan sigorta penetrasyonu, ülkemizde dünya ortalamasının oldukça altında seyrederken %2,2 seviyelerinde gerçekleşti. Sektör aktif büyüklüğünün GSYH’ye oranı Avrupa Birliği’nde %75,7 iken Türkiye’de bu oran %5,5. Bizim 39. sırada değil, kısa vadede ilk 20’de olmamız gerektiğine inanıyorum. Dolayısıyla özellikle son 3-4



yılda devletimizin teşvik ve düzenlemeleriyle de büyük ivme yakalayan sektörümüzde gidecek çok yolumuz var.”

İlk çeyrekte sektörün teknik sonuçları hakkında da bilgi veren Benli şöyle konuştu: “Sigorta sektörü net teknik kârı, 2021 yılı ilk çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre 91 milyon TL artış ile 2,909 milyar TL oldu. Hayat dışı branşlar net teknik kârı, geçen yılın aynı dönemine göre trafik branşında yaşanan teknik zarar sebebiyle sadece 61 milyon TL artarak 2 milyar TL seviyesinde sabit kaldı. Hayat branşı net teknik kârı ise prim üretiminde kredili ürünlere bağlı yaşanan daralma nedeniyle geçen yıla göre 69 milyon TL azalarak 646 milyon TL’ye geriledi. Emeklilik branşında da aynı dönemde 99 milyon TL artışla 254 milyon TL teknik kâr elde edildi.”

“BES’te orta vadede 3 milyon çocuğumuzun sisteme katılmasını öngörüyoruz”

Bireysel Emeklilik Sistemi’ndeki(BES) son gelişmelere de değinen Benli, özellikle BES’te 18 yaş sınırının kaldırılması kararını, küçük yaşlarda tasarruf alışkanlığının kazandırılarak emeklilikte refah kaybının önlenmesi, ulusal tasarrufların artması ve beraberinde sektörün de büyümesi anlamında son derece kıymetli bir karar olarak karşıladıklarını ifade etti.

TSB Başkanı, BES’ten beklentileri için şu açıklamalarda bulundu: “Orta vadede 18 yaş ve altı 3 milyon çocuğumuzun sisteme katılması ile 30 milyar TL civarında sisteme bir katkı ve tasarruf öngörüyoruz. Bu noktada vatandaşlarımızın aklında bir dizi soru olduğuna şahit olduk ve hızla harekete geçtik. Çocukların Bireysel Emeklilik Sistemine Dâhil Edilmesine İlişkin Rehber’imizi web sitemizde vatandaşlarımızın ve tüm paydaşlarımızın kullanımına sunduk. Öte yandan vakıf ve dernek gibi kuruluşlardan BES’e aktarılabilecek üye birikimleri ise kurumsallık, şeffaflık ve hesap verilebilirlik ilkeleri çerçevesinde yönetilerek yine ülkemizin tasarruf oranlarının artmasına olumlu yönde katkı sağlayacak. 50’nin üzerinde vakıf, 40 milyar TL civarında bir fon var. Dolayısıyla sayısı 3 milyonu bulan 18 yaş altı çocuğumuzun sisteme girmesi ile de orta vadede ciddi bir fon büyüklüğü elde edebileceğiz.”

“Trafik sigortasında poliçe fiyatları düşmeye başladı”

Atilla Benli, zorunlu trafik sigortası kapsamında ‘değer kaybı’, ‘sürekli sakatlık’ ve ‘destekten yoksun kalma’ tazminatlarına ve bu sigortanın teminat kapsamı dışında kalan hâllerine ilişkin kanuni çerçeve çizilerek, trafik kazaları sonucunda zarar gören hak sahiplerine tazminatların daha adil ve

hızlı bir şekilde ödenebilmesinin yolunun açıldığını söyledi. Düzenleme ile tazminatların bilimsel yöntemlere göre hesaplanması sağlanacağını ifade eden Benli, böylece trafik sigortasında herhangi bir hak kaybı yaşanmaksızın, hak sahiplerinin gerçek zararının en kısa sürede karşılanabileceğini kaydetti.

Son dönemde artan ‘hasar aracıları’na da gerek kalmayacağını ve mahkemelerimizde biriken davalar azalacağını kaydeden Benli, şöyle devam etti: “Dava maliyetlerinin yanı sıra yıllarca devam eden davalar nedeniyle oluşacak ekonomik kayıpların da önüne geçilecek. Değer kaybı tazminatında aracın piyasa değeri, kullanılmışlık düzeyi, hasara uğrayan parçaları ile hasar tutarı dikkate alınacak. Trafikten çekilecek ve hurdaya çıkmış araçlar da sigortadan değer kaybı tazminatı alamayacaklar. Ayrıca sigorta şirketlerimizin maliyetlerinin azalması ile poliçe fiyatlarında aşağı yönlü hareketler gözlenmeye başladığını da belirtmek isterim.”

“Finansal sigortalar önemli bir gelişim alanı”

TSB Başkanı Atilla Benli, sigorta sektörü açısından finansal sigortaların önemli bir gelişim alanı olduğunu altını çizerek bu alanda alacak sigortası ve kefalet sigortası gibi ürünlerin öne çıktığını söyledi. Benli, şirketlerin bilançolarının yaklaşık yüzde 40’ının alacaklarında oluştuğu gerçeğinden hareketle Alacak Sigortası’nın öneminin pandemi döneminde daha da arttığını vurguladı. Benli, Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Tarife ve Talimat Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile mevcutta yıllık net satış hasılatı 25 milyon TL’nin altında olan mikro ve küçük işletmeleri kapsayan sistemin, yıllık net satış hasılatının 125 milyon TL’ye çıkarılması ile orta büyüklükteki işletmeleri de kapsayacak şekilde genişletildiğini söyledi.

Benli, Kefalet Sigortası’nın da bilinirliği arttıkça ürüne olan talebin artış gösterdiğini, bu branşın da ekonomiye önemli boyutta destek sağladığını ifade etti. Benli, “Kefalet Sigortası, teminat mektubu işlevine sahip bir sigorta ürünü, sigorta şirketinin sigortalı lehine üçüncü kişi lehara sağladığı bir teminat. Bu güvence reel sektörün bankalardaki kredi limitlerinin tamamının nakit kredi olarak kullanılmasını sağlayarak, bankaların kredi hacmini artırıyor, ilave kredi kapasitesi oluşturulmasına imkân veriyor.” diye konuştu.

“Katılım Sigortacılığı, sektörümüzün finansal derinliğine pozitif katkıda bulunuyor”

Son yıllarda ülkemiz sigortacılığında dikkat çeken bir başka alanın da faize duyarlı vatandaşlarımızı sigorta güvencesi ile tanıştırmak için önemli düzenlemelerle hayatımıza giren Katılım Sigortacılığı olduğuna dikkat çeken Atilla Benli, bu alanın da ülkemizde hızla geliştiğini ifade etti. Benli, şöyle konuştu: “Bu sigortaların hassasiyetleri nedeniyle henüz sigortayla tanışmamış ya da uzak kalmış kişileri sigortayla tanıştıracak ve ülkemizdeki sigortalı sayısının artışına önemli katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Katılım Sigortacılığı, sektörümüzün finansal derinliğine pozitif katkıda bulunacak ve sektörümüzü daha da güçlendirecek. Mevzuat gücü ile yasal zemine kavuşmuş faizsiz sigortacılık prensiplerine dayanan Katılım Sigortacılığı ürünlerinin sektörde aldığı yüzde 6’lık payın, önümüzdeki dönemde çok daha hızla yukarılara çıkacağını düşünüyoruz.”

“Siber sigorta çözümlerine ilgi artıyor”

Pandemi ile birlikte uzaktan çalışmayla birlikte hayatın hızla dijital-

leştiğine vurgu yapan Benli, “Satın alma yolculuklarının çoğu artık dijitalde başlamaya başladı ve bunun devam etmesini bekliyoruz.” diye konuştu. Özellikle son yıllarda dijitalleşmenin getirdiği risklerin arttığını belirten Benli, bu yönde sektörün dünya sigortacılığında gelişmiş ülkelerdeki örnekleri yakından takip ederek ülkemiz sigortacılığını bu yönde çözümler sunmaya başlayan sigorta şirketlerinin olduğunu ve bu yönde sigorta talebinin her geçen gün artmaya başladığını ifade etti.

Öte yandan BES’te son yapılan yönetmelik değişikliği ile dijitalleşmenin hız kazandığına da değinen Atilla Benli, “BES’te işlemlerin daha hızlı yapılabilmesi için matbu gönderime alternatif olarak elektronik iletişim araçları, imzaya alternatif olarak da dijital onayın kullanılabileceği alanlar genişletilmiş oldu. Yönetmelikteki bir diğer değişiklik de EGM tarafından e-devlet üzerinden bazı operasyonların merkezileşmesi yönünde. Bu sayede BES işlem maliyetlerinin azalması bekleniyor. Buna göre, katılımcıların cayma-aktarım-ayrılma ve emeklilik talepleri ile hak sahiplerince aranmayan paralara ilişkin bilgilendirmenin şirketler adına ilgililere iletilmesi-ne aracılık edilebilecek. Diğer yandan kısa süre önce faaliyete geçen Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) sayesinde ise sadece BES sözleşmelerinin bulunduğu şirketin değil, diğer tüm emeklilik şirketlerinin sunduğu fon seçeneklerinden de yararlanılabilmeye başladı. Böylelikle katılımcıların, tüm şirketlerin diledikleri fonları üzerinden işlem yapma imkânları doğdu” diye konuştu.



GRI SİGORTA A.Ş.
'Global Risk Insurance'
"Her Gününüzde Dost"



Qr kodunu okutun!

Yeterince Evde Kaldınız!

**GRI Konut Sigortası ile tatildeyken
aklınız evde kalmayacak,**

**Size yalnızca deniz, kum ve güneşin
tadını çıkarmak kalacak!**





AXA Sigorta çalışmalarını AXA Avrupa çatısı altında sürdürecek

AXA Grubu'nun organizasyon yapısını yeniden şekillendirerek ortaya koyduğu yönetim stratejisi doğrultusunda AXA Sigorta, CEO Yavuz Ölken liderliğinde AXA Avrupa CEO'su Antimo Perretta'ya bağlı olarak çalışmalarını sürdürecektir.

AXA Grubu'nun mart ayında 2023 stratejik planını (Driving Progress) uygulamak üzere üst düzey yönetici ekibinde yaptığı değişiklikleri duyurmasının ardından AXA Sigorta'nın AXA Avrupa Bölgesi'ne dahil edildiği açıklandı. AXA Sigorta, CEO Yavuz Ölken liderliğinde AXA Avrupa'ya bağlı olarak çalışacak ve şirketin raporlaması AXA Avrupa CEO'su Antimo Perretta'ya yapılacaktır. AXA Sigorta; Sigorta 4.0 yaklaşımı, güçlü mali yapısı, esnek bilgi teknolojileri alt yapısı, acenteleriyle olan yakın bağı ve müşteri memnuniyetine verdiği önem ile AXA Grubu'nun başarısında önemli bir konuma sahip olarak öne çıkıyor.

AXA Avrupa CEO'su Antimo Perretta, "AXA'nın amacını ve yenilikçi bakış açısını benimseyen AXA Sigorta ile çalışma fırsatı bulduğum için mutluyum. AXA Sigorta'nın "Geleceğe Hazır" vizyonunu destekliyorum. Bu vizyonun Türk sigorta pazarında güçlü ve sürdürülebilir bir etki yaratmaya devam edeceğinden eminim. AXA'nın Türkiye'deki geleceğine inancımız tamdır." dedi.



AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "AXA Sigorta olarak AXA Grubu'nun yönetim şemasında gelişmekte olan ülkeler grubundan gelişmiş pazarların bulunduğu Avrupa grubuna dahil olmak heyecan verici. AXA Grubu'nda stratejik önceliklerin uygulanmasını hızlandırmak için yenilenen liderlik ekibi ve sadeleştirilen organizasyon yapısının AXA Sigorta olarak yürüttüğümüz çalışmaları daha da güçlendireceğine eminim. Müşterilerinin hasar yönetim süreçlerinin önemli ölçüde optimizasyonunu sağlayan Alconic hasar projesi, finansal gücü, bilgi teknolojilerinin dönüşümüne odaklanarak güçlenen bilgi teknolojileri becerileri ve teknik becerilerin dahil olduğu güçlü bir inovasyon odağı ile işimizde çığır açan ilerlemeler sağlamayı taahhüt ediyoruz. Ayrıca Dünya için Hareket Et girişimi ve AXA Tüm Kalplerde Gönüllüleri aracılığı ile yürütülen gibi kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri ile marka amacımızı da odağımızda tutuyoruz. Tutkulu büyüme yolculuğuna, müşterilerimiz için güvenilir bir çözüm ortağı olma hedefiyle hayata geçirdiğimiz sigortacılık çözümlerimizle, sigorta sektörüne öncülük etmemizi sağlayan Sigorta 4.0 yaklaşımımızla, güçlü acente ağıımız ve yenilikçi bakış açılarıyla bizi oyunda hep bir adım önde tutan çalışma arkadaşlarımızla devam edeceğiz." dedi.

“Aston Martin



Valkyrie AMR Pro” ilk kez piste çıkıyor

1000 beygir gücündeki Valkyrie Hypercar, Le Mans 24 Saat'te

Bu yıl 21-22 Ağustos günlerinde düzenlenecek 89. Le Mans 24 Saat yarışının sürprizi, kurlsız bir hiper otomobil: Aston Martin Valkyrie AMR Pro. Üç yıl önce Cenevre Otomobil Fuarı'nda ilk kez görücüye çıkan Aston Martin Valkyrie AMR Pro, olağanüstü teknolojileri ve piste özel yapısıyla şimdiden otomobil meraklılarını heyecanlandırdı!

Tasarımında Adrian Newey imzasını taşıyan Valkyrie'nin yol aracı versiyonunu üreten İngiliz devi Aston Martin, Le Mans 24 Saat yarışının yeni hiper araç sınıfı için de çalışmalarını sürdürüyordu. Ve beklenen açıklama geldi! Kardeşinden tam iki kat daha fazla yere basma kuvveti üreten Aston Martin Valkyrie AMR Pro, 21-22 Ağustos 2021'de Fransa'da düzenlenen 89. Le Mans 24 Saat yarışında piste çıkıyor.

Aston Martin Valkyrie AMR Pro'nun Doğuşu

Aston Martin, Adrian Newey, Red Bull Advanced Technologies (RBAT) ve mühendislik ortağı Multimatic, yeni hiper otomobil sınıfında Le Mans 24 Saat yarışını kazanmayı hedefleyen bir Aston Martin Valkyrie yarış otomobili tasarımı üzerinde 2019 yılından bu yana çalışıyordu. Bu gelişmiş tasarım, yeni Valkyrie AMR Pro'nun temelini oluşturdu. İlk kez 2018 Cenevre Otomobil Fuarı'nda sergilenen konsept tasarımı, Valkyrie platformundan daha fazla perfor-

mans elde etmek için yapılmış bir ön çalışmaydı. Yeni Valkyrie AMR Pro ise Le Mans projesinin yarış için optimize edilmiş versiyonu...

Red Bull Advanced Technologies (RBAT) ile teknoloji ortaklığını sürdüren Valkyrie AMR Pro, benzeri görülmemiş bir güce ve akıllara durgunluk veren yeteneklere sahip bir otomobil. Valkyrie şasisinin dingil mesafesinin 380 mm uzatılmış benzersiz bir versiyonunu kullanıyor. Valkyrie AMR Pro ayrıca ek 266 mm uzunluk ekleyen agresif bir aerodinamik pakete sahip.

Gövde altındaki hava akışı sayesinde olağanüstü bir yere basma kuvveti üretirken, Valkyrie'den iki kat daha fazla yere basma kuvveti sağlıyor.

Hibrit motordan vazgeçen Aston Martin mühendisleri, hafifliğin ön plana alındığı AMR Pro'da en hafif ağırlık ve en hızlı tur sürelerinin peşinde. Valkyrie AMR Pro gücünü, Cosworth yapımı 6.5 litrelik atmosferik V12 motorunun değiştirilmiş bir versiyonundan alıyor. 11.000 rpm'ye ulaşan bu içten yanmalı şaheser, 1000 beygir gücünde. Ağırlık tasarrufu; hibrit sisteminin silinmesinin yanı sıra ultra hafif karbon fiber gövde, karbon süspansiyon salıncakları ve Perspex ön ve yan camlar dahil olmak üzere bir dizi değişiklik sayesinde sağlanıyor.



Hedeflenen Tur Süresi 3 Dakika 20 Saniye!

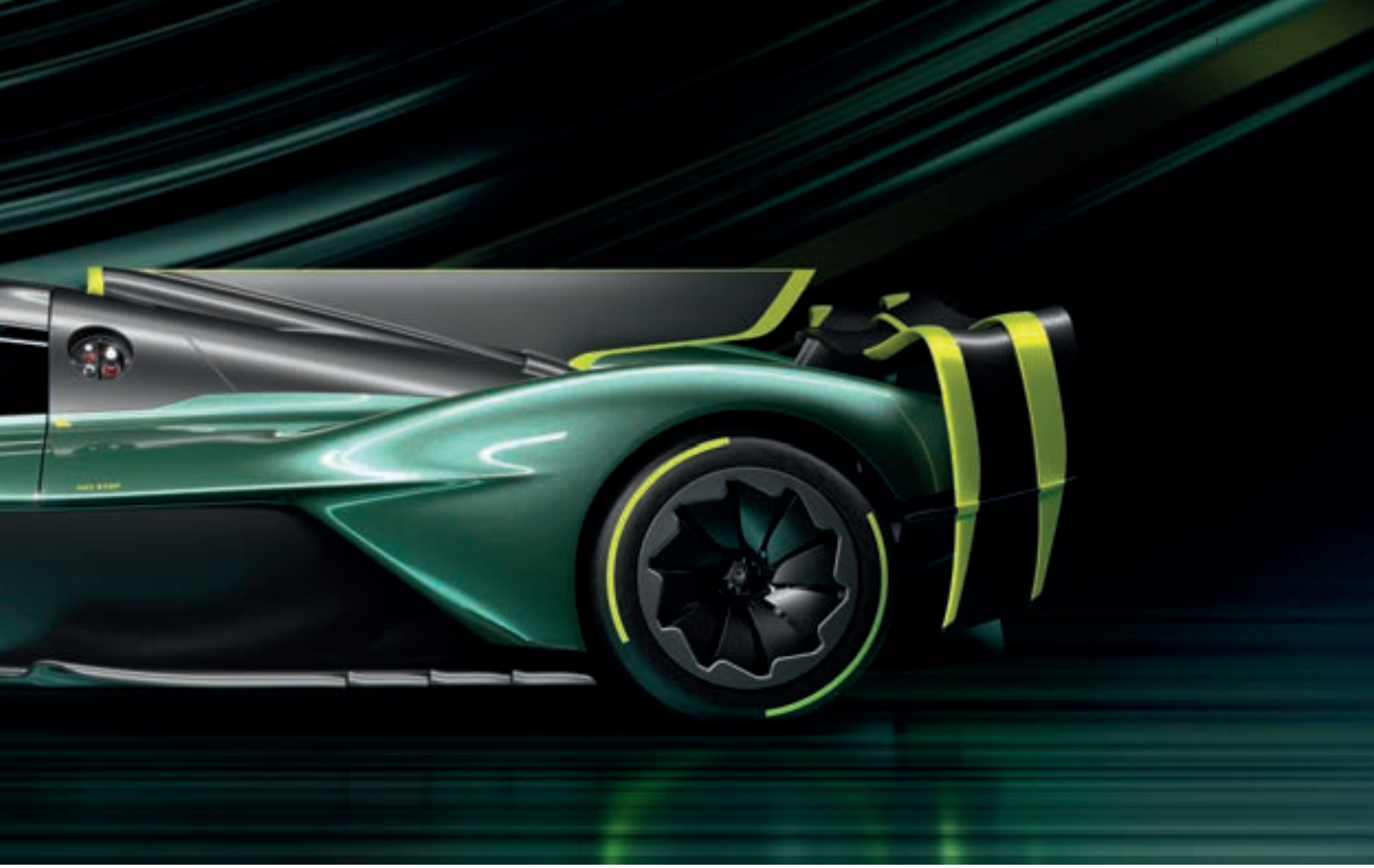
Valkyrie AMR Pro, Formula 1 otomobiline yakın pist performansı vadediyor! Le Mans 24 Saat pistinde ise hedef, 3 dakika 20 saniyelik tur süresi. Valkyrie AMR Pro, tüm bu özellikleriyle dünyanın en büyük dayanıklılık yarışında kazanmak için önde gelen LMP1 otomobilleriyle savaşmak için son derece iddialı.

Aston Martin CEO'su Tobias Moers "Aston Martin Valkyrie programının tamamının olağanüstü bir mühendislik deneyimi" olduğunu belirtiyor:

"Aston Martin ve başta gelen teknik ortaklarında bulunabilecek tutku ve uzmanlığın bir ifadesi olarak Valkyrie AMR Pro; karşılaştırmanın ötesinde bir proje, gerçek bir 'kualite'. Valkyrie AMR Pro, Aston Martin'in saf performansa olan bağlılığının kanıtı. Bu performansın DNA'sının da gelecekteki ürün portföyümüzde kendini göstereceğini söyleyebiliriz. Başka hiçbir şey göze ve kulağa böylesine hitap etmiyor ve eminim ki hiçbir şey böylesine güzel sürülmeyecek!"

Valkyrie AMR Pro için dünya çapındaki çeşitli Uluslararası FIA Pistlerinde, Aston Martin'in ev sahipliğinde, bir pist günü deneyimi organize edilecek. Bu deneyim, pist ve pit şeridi erişimini, Aston Martin Valkyrie eğitmen ekibinin desteğini, ayrıca FIA'ya özel yarış kıyafetlerini ve VIP tarafından düzenlenen akşam yemeğini içerecek. Pist günleri tüm Aston Martin Valkyrie müşterilerine açık olacak; İngiltere, Avrupa, ABD ve ötesindeki en zorlu ve dinamik yollardan bazılarını kullanan Art of Living deneyimlerinden oluşan bir seçki sunulacak. Bu özel deneyimler hakkında ek bilgiler bu yıl içinde yayınlanacak.

Güçlü simülasyon araçları kullanılarak tamamlanan kapsamlı geliştirme çalışmaları ile Valkyrie AMR Pro'nun fiziksel testleri yakında başlayacak. Valkyrie AMR Pro'nun en üst düzey sürüş deneyimini sunması için Aston Martin Cognizant Formula 1 Takımı sürücülerini de işbaşında olacak.



Nevzat Kaya:
**“Herkesin
satın
alabileceği
bir otomobil
olmayacak”**

D&D Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Kaya “Aston Martin Valkyrie AMR Pro”nun aerodinamik tasarımı ile pistleri hedeflediğini ve sınırlı sayıda üretileceği için de herkesin satın alabileceği bir otomobil olmayacağını altını çiziyor. Kaya, 2018 yılında Cenevre Otomobil Fuarı’nda “konsept” olarak tanıtılan bu teknoloji harikası otomobili, tüm otomobil tutkunları gibi ilk kez Le Mans 24 Saat’te pistte görececek olmanın heyecanını taşıdıklarını vurguluyor.

“Valhalla’dan 1 adet siparişimizi verdik”

D&D Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Kaya “Aston Martin, 2. yüzyıl hareket planı kapsamında başta yeni teknolojiler ve yeni fabrika olmak üzere birçok yatırım yaptı. Markamızın özellikle son 5 yılda yenilenen araç modelleri de bunun en güzel ve en etkili örneği. 2.yüzyıl planının en etkili ayağı da sürekli klasmanında lider, teknolojik olarak rakiplerin çok üstün, sınırlı üretim ikonik araçlar üretilmesi. Aston Martin Valkyrie AMR Pro da bu serinin en güzel örneklerinden biri. Biz de Aston Martin Valkyrie AMR Pro’nun kuzen sayabileceğimiz aynı kosept devamı Valhalla’dan 1 adet siparişimizi verdik. Teslimatını dört gözle bekliyoruz, Türkiye yollarında görmek için sabırsızlanıyoruz...”

Sadece 40 adet üretilcek (artı iki prototip) modellerin tamamı, soldan direksiyonlu. İlk teslimatların da bu yılın 4. çeyreğinde başlaması planlanıyor.



Aksigorta'nın Yapay Zekalı Risk Fiyatlandırmasına IDC European Data Strategy & Innovation Awards'tan Ödül

Türkiye sigorta sektörüne yapay zekayı kazandıran Aksigorta'nın, bir ilke imza atarak son kullanıcı açısından oldukça önemli bir gelişme olan yapay zekâ ile risk fiyatlandırma projesi, IDC European Data Strategy & Innovation Awards tarafından ödülle layık görüldü.

Yeni nesil sigortacılık anlayışıyla, Türkiye'deki sigortacılık süreçlerine yapay zekayı kazandıran Sabancı Holding iştiraki Aksigorta, müşteri deneyimini üst sıralara taşıyan Yapay Zekâ ile Risk Fiyatlandırma projesi, IDC Data Strategy & Innovation Awards 2021'de Avrupa'dan katılan 58 şirket arasından Yapay Zekâ ile İnovasyon kategorisinde genel kategori birincisi seçildi.

Müşteri nezdinde en uygun ve adil fiyatlandırmayı sağlayan Yapay Zekâ ile Risk Fiyatlandırma projesinin IDC Data Strategy & Innovation Awards tarafından bir kez daha ödüllendirilmesinden oldukça memnun olduklarını ifade eden Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel, "2020'de bütün bireysel trafik portföyümüzü yapay zekâ ile fiyatlamaya başlamamız Aksigorta'yı Türkiye'de bunu yapan ilk şirket, dünyada da sayılı şirketlerden biri haline getirdi. Bu ödüllü proje ile artık yapay zekayı trafik ve kasko ürünlerinin fiyatlamasında kullanıyoruz. Özellikle markette çok önemli yeri olan kasko ve zorunlu trafik sigortalarında yapay zekayla fiyatlama yapıyoruz bunun etkilerini de pazar payımızdaki artışta hemen görmeye başladık. Bu bizi rekabette öne geçirirken müşterilerimize de en uygun ve adil fiyatı vermemizi sağlıyor" açıklamasında bulundu.

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**

Sigorta

Sözlüğü

• Mini Onarım

Mini onarım hizmeti, sigorta kuruluşlarının bazılarında ek teminatlar arasında yer alır ve bu hizmete sahip olmak için poliçenize ek ücret yansıtılır. Bazı kuruluşlarda ise bu hizmet ücretsiz olarak verilir ve kasko sigortanızın ana teminat maddeleri kapsamındadır. Mini onarım hizmeti sayesinde kısa ya da uzun yolculuklarınızın yanı sıra, aracınız park halindeyken meydana gelen küçük hasarların tamamı ücretsiz olarak karşılanır. Kasko poliçeniz süresince geçerli olan bu hizmeti, sigorta poliçenizin başlangıç ve bitiş tarihleri arasında kullanabilirsiniz. AkSigorta ile mini onarım hizmeti için ekstra bir bedel ödemeniz gerekmez. Bu sigorta hizmetini aldığınızda aracınızın hasarsızlık indirimi de bozulmaz. Aracınız hiç hasar almamış gibi indirim seçeneklerinden yararlanmaya devam edebilirsiniz. Küçük çapta olan tüm hasarlarınızı bu hizmet aracılığıyla giderebilirsiniz.

• Üçüncü Şahıs Mali Sorumluluk Sigortası

Bir kişinin, gerek özel yaşamında, gerekse yapmakta olduğu işi dolayısıyla başkalarına verebileceği her türlü bedeni ve maddi zarar nedeniyle, kendisine yöneltilecek tazminat talepleri ile ilgili sorumluluklarını teminat altına alan sigortalardır. Ürün Sorumluluk Sigortası, Mesleki Sorumluluk Sigortası, Genel Sorumluluk Sigortası, Kişisel Sorumluluk Sigortası en çok bilinen ve uygulanmakta olan Üçüncü Şahıs Sigortalardır.

• Pertotal

Tam ziya ya da toplam zarar olarak da bilinen pertotal, sigortalı bir malın artık kullanılamayacak kadar hasar görmüş olduğunu anlatmak için kullanılan bir sigortacılık terimidir. Hasar gören malın bu kapsamda değerlendirilmesi için, öncelikle sigorta eksperine başvurulması ve rapor edilmesi gerekmektedir. Bu raporun usule uygun olarak düzenlenmesinden sonra, gerekli ek raporlar da alınarak pertotal süreci tamamlanır ve hasara uğrayan tarafa piyasa raicine göre ödeme yapılır.

• Avarya

Deniz ticaretinde yapılan sigorta sözleşmelerinin püf noktası olan avarya, gemi ya da yüke gelen zararlar ile bu zararların karşılanması adına sigorta şirketi tarafından sigorta ettiren tarafa ödenecek olan miktara verilen isimdir. Avarya, farklı şekillerde ortaya çıkabilir. Her ne kadar günümüzde hava tahminleri konusunda büyük bir doğruluk payı olsa da, kimi zaman öngörülemeyen durumlar ya da beklenen hava tahmininde umulmadık zararlar meydana gelebilir. Bu durum avaryaya yol açar. Bunun yanında yoğun ticaretin gerçekleştiği alanlarda gemi trafiğinden kaynaklanan kazalar meydana gelebilir. Gemiye ya da yüke zarar verebilecek bu kazalar da yine avarya kavramının kapsamındadır. Ayrıca avarya yükü gemiye yüklerken, gemiyi boşaltırken ve bunun gibi daha birçok yolla ortaya çıkabilir. Deniz ticareti konusunda etkin bir faaliyet gösteren ve ticari hayatını tehlikelerden korumak isteyen iş sahipleri için avarya, sigorta poliçelerinde fazlasıyla kilit bir role sahiptir.

• Hükmi Tam Ziya

Sigorta teminatı kapsamındaki tehlikelerden birinin gerçekleşmesi sonucu, hasarı önlemek için yapılacak masrafın, kurtarılabilecek değeri aşması veya sigorta konusu olan şeyin tahmini tamir masrafının, ekonomik maliyet sınırını geçmesi hallerinde hükmi tam ziya durumu söz konusu olmaktadır. Genellikle nakliyat sigortalarında söz konusudur.



İyi ki
Hayallerini korkmadan
gerçekleştirenler var.

444 11 11

agesahayatemeklilik.com.tr



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