

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®

SAYI 12 | EYLÜL 2021 | www.sigortalifedergi.com | 30 TL



SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

Sigorta sektörüne dair güncel bilgilerden haberdar olmak için,
sosyal medya hesaplarımızı takip edin!



FINANSAL SİGORTALARIN UZMANINDAN İŞ İNSANLARINA TAKVİYE



Bugüne kadar binlerce iş insanı, finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta ile işlerini ileri taşıdı. İşiniz için sağlıklı finansal sigorta çözümleri Quick Sigorta'da!



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



www.quicksigorta.com

QUICK

SİGORTA

İçin deki ler

06-07

HABER | “BES’e iki ayda 30 bin çocuğumuz katıldı”

08

HABER | TSB Başkanı ve Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli’den sel bölgesine önemli ziyaret

10-11

HABER | Yangın bölgesinde poliçe yenilemelerine ilave süre tanındı

12-13

HABER | AXA Sigorta bu sefer de bisikletçilerin yanında!

14-15

RÖPORTAJ | Barbaros Özkök
Auto King Genel Müdürü

16

HABER | Generali Sigorta, birçok farklı riske karşı esnafı destekliyor

18-21

KISA KISA | Sektörden Kısa Kısa

22-26

RÖPORTAJ | Pınar Kuriş
Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü

28-29

HABER | Türk Nippon Sigorta Gündemi



30

HABER | HSSK- Quick Sigorta Avrupa
Şampiyonu oldu

32-33

RÖPORTAJ | Firuzan İşcan
AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi

34-36

ÖZEL HABER | Türk sigorta sektörü
yangınların yaralarını sarıyor

38-39

HABER | Corpus Sigorta Risk Mühendisliği ile
işletmeler güvende!

42-43

HABER | Katılım Emeklilik'ten gümüşe yatırım yapan ilk
emeklilik fonu

44-45

ÖZEL HABER | Mert Grup Sigorta'dan yeni sezon öncesi
isim değişikliği

46

ÖZEL HABER | Corpus Sigorta Önleyici Sigortacılık ile
içiniz rahat olsun!

48-51

RÖPORTAJ | Rüstem Güngör
GRI Sigorta Genel Müdürü

52-54

HABER | Ferrari 296 GTB, Dünya lansmanı kapsamında
Türkiye'de tanıtıldı

56-58

HABER | Yangın kaynaklı sigortalı hasar ihbarı 1800'ü,
sel kaynaklı hasar ihbarı 600'ü geçti

60-61

HABER | "Araçta yangın tüpü bulundurmak
toplumsal sorumluluk"

64-66

HABER | Vodafone'luların geleceği
Fibaemeklilik ile güvence altında

67-68

HABER | DASK'ta hedef %100 sigortalılık!



70-71

HABER | STD Başkanı Altıngöz sigortalıları uyardı:
Bunlara dikkat edin!

72-73

HABER | Sürücülerin hayatını kolaylaştıracak
yepyeni uygulama

74

HABER | Bereket'li ol, takımına destek ol

76-82

KAPAK KONUSU | Sigorta Life 1 yaşında

84

SÖZLÜK | Sigorta Sözlüğü

48



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

Anıl Uludağ

Grafik Tasarım

Santra Marketing

Reklam Satış ve Yönetim

iletisim@sigortalifedergi.com

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Dr. İsmail Kızılbay

Dr. Yasemin Ulubay

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Marka Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti.

İletişim

0224 451 53 23 | 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

www.sigortalifedergi.com



sigortalifedergi

SigortaLife Dergi, Bir



MARKETING

Kuruluşudur.

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

www.santramarketing.com

EDİTÖR DEN

Kısa zamanda sektörün en önemli oyuncularından biri haline gelen ve adından oldukça fazla söz ettiren Sigorta Life şimdi 1 yaşında...

Güçlü ekip kadromuz ile birlikte Eylül ayında ilk baskısına giren Sigorta Life, koca bir seneyi geride bıraktı. Sigorta Life olarak nihai amacımızın sektörün gelişmesine katkı sağlamak, sadece sektör temsilcilerinin takip ettiği değil daha fazla kitlelere ulaşarak herkesin sigorta sektörüne dair doğru ve tarafsız haberlerin aldığı hem de yeni nesile sigorta bilincini aşılamaya gayret ediyoruz.

Dijitalleşmenin neredeyse tek önemli konu haline geldiği bu dönemde Sigorta Life olarak, 12 sayı boyunca yaptığımız konseptli kapak tasarımlarımız ve özel dosya haber çalışmalarımız, dijital mecralardaki canlı yayınlarımız, sektörün değerli isimleri ile yaptığımız sohbetlerimiz ile sektördeki yerimizi garantileyerek birinci yılımızı doldurduk. Her ay yayınladığımız birbirinden farklı kapaklarımız beğenilerek sektörde apayrı bir yerimiz oldu. Bu övgü dolu sözleri sektör yöneticilerinden duyarken aynı zamanda yeni dönem için de hazırlıklarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

Geçtiğimiz günlerde yaşanan yangın felaketlerin üzerine Gentleman Türkiye dergisinin çağrısına yanıt vererek Eylül ayındaki sayımızı basmama kararı aldık ve TEMA Vakfı'na bağışta bulunduğumuzu bir kez daha bu vesile ile hatırlatmak isterim. Sektörün en önemli haberlerinin ve sadece Sigorta Life'a özel olan röportajlarımızın yer aldığı bu sayımızda ayrıca birinci yaşımıza özel bir kapak konusu işledik. Keyifle okuyacağınıza emin olduğumuz bu sayımızı Turkcell Dergilik, Türk Telekom e-dergi, dijitalbasin.com ve sigortalifedergi.com adresimizden ücretsiz olarak okuyabilirsiniz.

Birlikte Daha Güçlüyüz...

Diğer sayılarda görüşmek üzere, sağlıklı kalın.

Genel Yayın Yönetmeni

Merve ÖZKAN

Sigortacılık,
Özel Emeklilik Düzenleme ve
Denetleme Kurumu Başkanı

Türker Gürsoy

“BES’e iki
ayda
30 bin
çocuğumuz
katıldı”

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy, yürürlüğe girmesinin üzerinden 2 ay gibi kısa bir süre geçen 18 yaş altına BES'e ilginin çok sevindirici olduğunu söyledi. Gürsoy, "Yaklaşık 2 aylık kısa süre zarfında, 10 Ağustos 2021 itibarıyla, 30 bin civarında çocuğumuz BES'e dahil oldu ve fon büyüklüğü 22 milyon TL'ye ulaştı" dedi.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde sevindirici gelişmeler yaşanıyor. 25 Mayıs 2021 tarih ve 31491 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 18 yaş altındaki nüfusun BES'e girmesine imkan tanıyan düzenleme sonrası söz konusu yaş dilimindeki çocuklarımız hızla BES'le tanışmaya başladı. Söz konusu düzenlemenin geride kalan 2 aylık dönemini değerlendiren Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy, "Yeni başlayan bu uygulamaya vatandaşlarımız önemli bir teveccüh gösteriyor" dedi.

18 yaş altındaki çocuklarımızın Türk Medeni Kanunu hükümleri çerçevesinde BES'e katılabilmelerinin 25 Mayıs 2021 tarih ve 31491 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 7319 sayılı "Sigortacılık ile Diğer Bazı Alanlara İlişkin Kanunlarda ve Bir Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile 4632 sayılı "Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanununda" yapılan değişiklik neticesinde mümkün hale geldiğini hatırlatan Türker Gürsoy, söz konusu düzenlemenin tasarruf alışkanlığını ve finansal okuryazarlık farkındalığını küçük yaşlardan itibaren kazandırmakla birlikte anne ve babaların çocuklarına daha güvenli bir gelecek sağlamaları için onlara avantajlı bir alternatif sunduğunun altını çizdi.

"Çocuklarımız kendilerine finansal bir güvence oluşturuyor"

"Çocuklarımız için başlatılan bu uygulamada devlet katkısı ve buna ilişkin hak kazanma koşulları diğer katılımcılar ile aynı şekilde uygulanıyor" diyen Türker Gürsoy sözlerini şöyle sürdürdü: "Devlet katkısı ve cazip yatırım getirileri gibi BES imkânları ile erken yaşta tasarruf yapma alışkanlığı edinecek çocuklarımız, elde edecekleri birikim ile kendilerine finansal bir güvence oluşturacak ve bu sayede üniversiteye giriş, evlenme, iş kurma veya bulma gibi hayatlarındaki kilometre taşlarında da kendilerine önemli bir destek bulabilecek."

2021 sonu hedef 200 bin katılımcı ve 200 milyon TL fon büyüklüğü

Yeni başlatılan uygulamaya vatandaşlarımızın önemli bir teveccüh gösterdiğine dikkat çeken Gürsoy, "Uygulamanın başlangıcından bu yana geçen yaklaşık 2 aylık kısa süre zarfında, 10 Ağustos 2021 itibarıyla, katılımcı sayısı 30.000'ler seviyesine, fon büyüklüğü ise 22 milyon TL seviyesine yaklaştı. 2021 yılı sonu itibarıyla sektördeki beklentiler dikkate alındığında, katılımcı sayısında 200.000 düzeyinin aşılmasını, fon büyüklüğünde ise 200 milyon TL seviyelerine yaklaşılmasını bekliyoruz. Bunun yanı sıra, emeklilik şirketlerimiz 18 yaş altı katılımcılar adına geniş bir yelpazede ek faydalar sağlamak için çalışmalarını yoğun bir şekilde sürdürüyor." diye konuştu.

18 yaş altındaki bireylerin BES'e dahil edilmesine ilişkin detaylı bilgiye Emeklilik Gözetim Merkezi'nin web sitesi adresinden <https://www.egm.org.tr/> ulaşılabilir.



*TSB Başkanı ve
Türkiye Sigorta
Genel Müdürü*

Atilla Benli'den sel bölgesine önemli ziyaret

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli ve Türkiye Sigorta üst yönetimi 14.07.2021 tarihinde Rize'de, 22.07.2021 tarihinde ise Artvin'de can ve mal kayıplarına yol açan sel felaketi bölgesine 3-4 Ağustos 2021 tarihinde geçmiş olsun ziyaretinde bulundu. İki gün süren ziyarette Benli ve beraberindeki heyet; valilik, ilçe Kaymakamlıkları, il ve ilçe Belediye Başkanları, sigorta sektörünün bölgedeki paydaşları acenteler, eksperler, banka şubeleri ile görüştü ve selde hasar yaşayan vatandaşların sorunlarını ve taleplerini yakından dinleme şansı buldu.

Atilla Benli ve beraberindeki heyet ziyaret çerçevesinde, selden zarar gören yerlerde de incelemelerde bulundu. Türkiye Sigorta'nın selin hemen ardından Artvin'in Arhavi ilçesinde hasar tespiti çalışmalarına destek olunması amacıyla faaliyete aldığı iletişim ofisinde çalışmaları yerinde takip eden Benli, burada yaptığı açıklamada Türkiye Sigorta olarak bu tür felaketler olduğu anda hasar ödeme ve hasar başvurularını önceliklendirdiklerini ve bunu da hemen kamuoyu ile paylaştıklarının altını çizdi. Türkiye Sigorta'ya Rize ve Artvin'de bugüne kadar kasko, konut, mühendislik ve yangın poliçeleri kapsamında toplam 51 adet hasar başvurusu yapıldığını belirten Benli, "Söz konusu 51 adet ihbar karşılığında 14'ü konut, 9'u kasko olmak üzere 1 milyon 92 bin TL'lik ödememizi sigortalılarımıza hemen yaptık. Geride kalan ihbarlara ilişkin ise toplam 10.7 milyon TL'lik bir muallak tutarı da karşılık olarak ayırdık." diye konuştu.

Sektörümüze gelen toplam hasar başvurusu 154, sigortalı hasar 27.7 milyon TL

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı ve Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli sigorta şirketlerine bölgeden gelen hasar taleplerine yönelik güncel verileri ve sektör olarak yapılanları da paylaştı. "Sektör olarak olağanüstü her durum için özel yetki ve tavsiye kararlarını hızlıca alarak tüm paydaşlarımızla birlikte hasar süreçlerini kısaltabilmek adına gerekli aksiyonları alıyoruz." diyen Benli, yaşanan sel felaketlerinin hemen ardından TSB Yönetim Kurulu'nun tavsiye kararı ile birlikte sektörün veri ve teknoloji merkezi konundaki Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi ile iletişime geçilerek felaket bölgesindeki sigortalılara SMS aracılığı ile bilgilendirme sürecinin hızla başlatıldığının altını çizdi. Benli, "Bugün itibariyle iki kentimizde yaşanan sel felaketi kaynaklı şirketlerimize ulaşan kesin ihbar sayıları araç hasarlarında 72 adet, konut ve işyeri hasarlarında 78 adet, mühendislik hasarlarında ise 4 adet olmak üzere toplam 154 adete ve şirketlerimize ulaşan ihbarlara ilişkin hasar tutar ise 27.7 milyon TL'yi buldu." diye konuştu.

Sigorta geleceğe güvenle ulaşmamız için olmazsa olmazımız

Ülkemiz ve dünyanın son dönemde oldukça zor zamanlardan geçtiğine vurgu yapan Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "Biz gerek coğrafi yapımız, gerek deprem bölgesinde olmamız dolayısıyla, doğal afetlere çok açık bir ülkeyiz ve bunun örneklerini de son yıllarda sıklıkla yaşıyoruz. Bu nedenle şunun altını özellikle çizmek isterim ki, sigortasız olan varlıkların her an kaybedileceğini bu tür felaketlerde acı bir şekilde yaşıyoruz. Sigorta geleceğe güvenle ulaşmamız ve kaybettiklerimizi yerine koyabilmemiz için olmazsa olmaz. Risk gerçekleşmeden önce başta canımız ve sağlığımız olmak üzere tüm varlıklarımızı sigorta güvencesi altına almalıyız."



*Sağlınızı güvence altına alın,
hayata güvenle bakın.*

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI



**Türkiye
Sigorta Birliği**

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

*Yangın Bölgesinde
Police Yenilemelerine*

İLAVE SÜRE TANINDI

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD) tarafından “Genel Hayata Etkili Afet Bölgesi” ilan edilen yerlerdeki orman yangınlarında zarar gören vatandaşların zararlarının hafifletilmesi ve bu bölgelerindeki yangınlara müdahale çalışmalarına katılan resmi görevli kişilerin sigorta ihtiyaçlarının kolaylaştırılması amacıyla aşağıdaki tedbirlerin alınmasına karar verildiğini duyurdu.

SEDDK'nın tavsiye niteliğindeki kararları şöyle sıralandı:

• Orman yangınlarında zarar gören mallara ilişkin hasarların ödenmesi

Yaşanan yangınlar neticesinde zarar gören mallara ait konut sigortası, kara araçları kasko sigortası gibi mal sigortalarına sahip vatandaşlarımızın mallarında meydana gelen zararların tazmininde, ilgili sigorta poliçelerinde teminatı sınırlayan hususların sigortalı lehine yorumlanarak zarar gören vatandaşların teminatsız bırakılmaması adına azami özenin gösterilmesi, hasar ödemelerinin mümkün olan durumlarda sigorta şirketlerince ex-gratia (lütuf-hatır ödemesi) kapsamında değerlendirilmesi faydalı olacaktır.

Ayrıca, hasar ödemelerinin en kısa sürede tamamlanabilmesi amacıyla mevzuat gereği sigortalılardan talep edilen bilgi ve belgelerin temini konusunda yangından zarar gören vatandaşlarımıza azami ölçüde kolaylık sağlanması önem arz etmektedir.

• Sigorta primlerinin ödenmesinde kolaylık sağlanması

Sigorta poliçelerine ilişkin yapılacak prim ödemelerinde yaşanması muhtemel gecikmelerde sigorta şirketlerince poliçelerin iptal edilme yoluna gidilmeksizin ödemelerin yapılabilmesi için ilave olarak en az bir ay süre tanınması sigortacılık hizmetlerinin devamlılığı bakımından önem arz etmektedir.

• Zorunlu trafik sigortası poliçelerinin yenilenmesi

“Genel Hayata Etkili Afet Bölgesi” ilan edilen yerlerde zarar gören vatandaşlarımız tarafından zorunlu trafik sigortası yaptırılması veya yenilenmesinde yaşanabilecek olası gecikmeler göz önünde bulundurularak 31.08.2021 tarihine kadar; 14.07.2007 tarihli ve 26582 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmeliğin 7 nci ve 9 uncu maddeleri kapsamında ilave prim uygulaması yapılmayacak, 19.11.2019 tarihli ve 2019/19 sayılı Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasının Uygulanmasına İlişkin Genelge kapsamında sigortalıların hasarsızlık indirim hakkı kullanımı olumsuz etkilenmeyecektir. Bu madde kapsamında Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi gerekli bilgi işlem altyapısını oluşturacaktır.

• Maden çalışanları zorunlu ferdi kaza sigortası

“Genel Hayata Etkili Afet Bölgesi” ilan edilen yerlerde bulunan madenlerde poliçe başlangıcından itibaren altı ay içinde yenilenmesi gereken risk incelemesi bir ay süre ile ertelenmiştir.

• Hayat ve sağlık sigortaları

Yangınlarda vefat eden vatandaşlarımızın vefat teminatlı sigorta poliçelerine ilişkin yapılacak tazminat ödemelerine öncelik verilmesi, zarar gören vatandaşlarımıza hayat veya sağlık sigortası yaptırılmasında yaşanabilecek olası gecikmeler göz önünde bulundurularak, sigortalıların bu süreçlerinde hak kaybına uğramamaları, yangınlar nedeniyle, özel sağlık sigortasını kullanan vatandaşların varsa hasarsızlık indirim hakkı kullanımının olumsuz etkilenmemesi, ayrıca tamamlayıcı sağlık sigortası bulunan vatandaşların kullanım hakkının eksilmemesi hususları önem arz etmektedir.

• Ekspertiz faaliyetleri ve destek hizmetleri

Ekspertiz faaliyetlerinin mümkün olan en kısa sürede tamamlanması konusunda azami gayretin gösterilmesi, risk öncesinde hasarı önlemek ve hasar gerçekleştikten sonra azaltmak amacıyla yapılacak zararın önlenmesi, azaltılması, artmasına engel olunması tedbirleri ve bunlara ilişkin masraf/makul giderlerin teminat kapsamında sayılması ve bu tedbirlerin iyi niyet esasınca genişletilerek yorumlanması, zararın önlenmesi, azaltılması, artmasına engel olunması tedbirleri için hasar ihbarı sonrasında avans ödemesi yapılması, ikame araç temin etme sürelerinin uzatılması, asistans hizmet kapsamlarının genişletilmesi hususlarında kolaylık sağlanması tavsiyelerinin şirketlerce değerlendirilmesi faydalı olacaktır.

• Poliçe yenilemeleri

Tüm branşlar için poliçe yenilemelerinin en hızlı şekilde yapılması ve yenileme işlemlerinde gecikmeye mahal verilmemesi son derece önem arz etmektedir.

AXA Sigorta bu sefer de bisikletçilerin yanında!

Yenilikçi bakış açısıyla sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, insanları bisiklet sürerken güvence altına alan “Bisikletçi Dostu Sigorta” ürünü hizmete sunuyor. Sektörde bir ilk olarak merkeze bisiklet değil bisikletçiyi alan “Bisikletçi Dostu Sigorta” sürüş esnasında meydana gelebilecek kazalarda bisikletçileri teminat altına alıyor. Bisiklet sürücüsünün üzerinde bulunan forma, kask, eldiven gibi özel giyim aksesuarları da kaza sonucunda zarar görmeleri halinde poliçe limitleri dahilinde teminat altında bulunuyor. Günlük hayatının bir parçası olarak, hobi veya spor amaçlı bisiklet kullanan, bisiklet kullanmayı seven ve çevresel nedenlerle bisiklet kullanımını arttırmak isteyen herkes için ilgi çekici bir ürün olan Bisikletçi Dostu Sigorta, Ağustos ayı itibarıyla AXA Sigorta’nın dağıtım ve satış kanallarından alınabiliyor.

Ürün aynı zamanda AXA Sigorta’nın gezegen sağlığı konusunda toplumsal farkındalığa katkı sağlayacak çalışmalarını pekiştiren bir niteliğe sahip. AXA Sigorta’nın insanları kendi enerjilerini daha çok, dünyanın kaynaklarını daha az kullanmaya çağırdığı kurumsal sosyal sorumluluk projesi ‘Dünya İçin Hareket Et’ fiziksel hareketlilik çağrısı, “Bisikletçi Dostu Sigorta”nın bisiklet sürücülerine sağladığı güvencelerle güçlü bir teşvike dönüşüyor.



AXA Sigorta, Dünya için Hareket Et projesiyle paralel olarak insanları güvenle bisiklet sürmeye teşvik etmek amacıyla sektörde bir ilk olan **Bisikletçi Dostu Sigorta**'yı geliştirdi.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan “İşinin merkezinde korumak ve insanlara güven vermek olan bir şirket olarak iş hayatından evlere, ulaşımdan sağlığa, çevreden ekonomiye kadar insan yaşamı için önemli olan her alanda uzmanlığımızı ortaya koyuyoruz. Geliştirdiğimiz tüm çözüm ve yenilikleri bu bakış açısıyla tasarlıyoruz. Sektörde bir ilk olan bu uygulamayla AXA Sigorta olarak müşterilerimizi korumanın merkezine aldığımızı, en ihtiyaç duydukları anlarda müşterilerimizin yanında olduğumuzu ve fiziksel hareketliliği öne çıkartan çevre dostu alışkanlıklarını desteklediğimizi göstermek istiyoruz.” dedi.

Bisikletçi Dostu Sigorta ile Dünya İçin Hareket Et Çağrısına Destek

Ürünün AXA Sigorta'nın insanlığın gelişimi için yürüttüğü proje ve faaliyetleri de desteklediğini belirten AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan “AXA Sigorta olarak insanlığın gelişimi adına insanlık için önemli olanı korumayı amaçlıyoruz. Bu doğrultuda Dünya İçin Hareket Et projemiz ile atmosferdeki ısı artışı ve iklim değişikliğinin ana sebeplerinden biri olan karbon salımına ve karbon salımını günlük hayatta nasıl azaltabileceğimize değiniyoruz. Aslında yalnızca daha hareketli bir yaşam tarzı benimseyerek kişisel karbon salımını azaltmak çok kolay. Öyle ki bazen arabayla gideceğimiz kısa bir yolu yürümeyi veya bisikletle gitmeyi tercih etmek bile Dünya'ya olan olumsuz etkimizi azaltıyor. Bu yüzden ‘Dünya İçin Hareket Et’ derken hareketli bir yaşamın karbon ayak izini düşürmek konusunda insanların seçenekleri arasında yer almasını sağlamayı hedefliyor ve herkesi gezegen sağlığı için hareket etmeye davet ediyoruz. İnsan merkezli bir bakış açısıyla geliştirdiğimiz “Bisikletçi Dostu Sigorta”nın bisiklet deneyimini daha güvenli kılarak Dünya için Hareket Et ile yaptığımız daveti daha cazip kılacağını umuyorum.”



Auto King
Genel Müdürü

**BARBAROS
ÖZKÖK**

Auto King lokasyonlarına yatırım yapmaya başlıyor

Auto King ile yolları yaklaşık 6 yıl önce kesişen Barbaros Özkök, geçtiğimiz günlerde Genel Müdür olarak atandı. Sigorta Life Sohbetleri'mize konuk olan Özkök, okurlarımız için Auto King ile ilgili merak edilenleri yanıtladı. Her sektörde olduğu gibi pandemi sürecinden olumsuz olarak etkilenseler de pandemi zorluklarını fırsata çevirdiklerinin altını çizen Özkök, önümüzdeki süreçlerde Auto King olarak farklı lokasyonlarda da müşteri ile buluşacaklarının da sinyallerini verdi.

Barbaros Bey öncelikle yeni göreviniz hayırlı olsun. Auto King maceranız nasıl başladı, izleyicilerimiz için kendinizden bahsedermisiniz?

Auto King'e benim hikâyem yaklaşık 6 sene önce başladı. EMF Capital Partners Yatırım Müdürü görevindeyken Auto King firmasının satın alan ekibi yürütüyordum. Auto King ile olan hikayemiz her gün derinleşerek devam etti ve sonunda genel müdürlüğe kadar taşındı. Yaklaşık 5 mesene oldu bunun yaklaşık dört senesi dışarıdan Auto King Yönetim Kurulu Danışmanı olarak, son bir buçuk senesi ise İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalıştım. 1 Temmuz'dan itibaren de Genel Müdür görevime devam ediyorum.

“Pandemi zorluklarını bir yandan da fırsata çevirdik”

Bütün dünyayı etkisi altına alan ve sektörlerde olumsuz sonuçlar doğuran Covid-19 salgını hala etkisini göstermeye devam ediyor. Auto King olarak pandemi gölgesinde geçen süreci nasıl değerlendirdiniz? Pandeminin olumsuz koşullarından etkilendiniz mi?

Bu dönemde iş yapmanın zorlukları bir hayli arttı ama biz de bu zorlukları bir yandan da fırsata çevirmek istedik. En önemlisi çok ciddi anlamda yatırım yaptık, bu yaptığımız yatırım müşterilerimize olan yatırımdı. Bu yatırımın şu özellikle konjonktürde pandeminin de etkisiyle teknolojinin çok büyük bir ivme kazandığının farkına vardık ve müşterilerimize daha iyi hizmet edip, onları daha iyi anlamak adına müşteri ilişkileri platform yönetimi sistemi kurduk. Teknolojideki iş süreçlerimizi gözden geçirdik, sistemlerimizi revize ettik. Sigortalarla olan bağımızı daha da güçlendirdik. Müşterilere kendimizi daha iyi tanıttak dijital pazarlama çalışmalarına başladık. Bu süreçte aslında biraz bizim için yatırım süreci olarak geçti diyebilirim ama iş hacmine bakarsanız çok ciddi bir etkilenme söz konusu. Özellikle tam kapanmanın olduğu süreçlerde maalesef ki servislerimizi kapatmak zorunda kaldık. İş hacimlerimiz azalmasına rağmen o dönemlerde daha fazla müşteriye gittiğimiz için bunu telafi ederek aslında yaralarımızı bir nebze olsun sarabildik diyebilirim.

Türkiye’de 56 noktada hizmet vermekte olan Auto King olarak müşterilerinize hangi hizmetleri sunuyorsunuz? Bizlere faaliyetlerinizden de bahseder misiniz?

Kurucumuz Fazıl Bey Amerika’dan ekipman ithalatıyla başlamış aslında. “Mini Onarım” dediğimiz özellikle kasko poliçelerinin asistans hizmeti olarak satılan hizmet diyebiliriz. Auto King’in de en domine ettiği ve pazarın Auto King’i bildiği mini onarımın yanı sıra bizler hasar onarımı, mekanik bakım, oto bakım ürünleri, ekspertiz ve mobil parça hizmetleri gibi neredeyse otomotiv satış sonrası hizmetlerdeki tüm müşterilerin ihtiyacını karşılayacak bir büyük bir firmayız.

Operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmalarına ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

Filo firmaları bizim çalıştığımız firmalardır. Operasyonel ve günlük fark etmeksizin biz o sektördeki her iki müşterilerimize de aynı hizmetleri veriyoruz. Özellikle sizlerin de bildiği gibi filodaki kaza frekansı normal araçlardaki kaza frekansına göre çok yüksek. Bu sebeple filo sektörüne biz hasar üzerinde çok ciddi hizmet veriyoruz. Hasar hizmetlerimiz yanı sıra da periyodik ve mekanik bakımlarında da onlara yardımcı olarak büyük fayda sağlıyoruz.

“İlk 6 aylık çerçevede hedeflerimize ulaştık”

Türkiye’nin en büyük oto bakım ve onarım markası olarak 2021 yılının ilk altı ayını nasıl geçirdiniz?

Aslında bizler için işler pandemiye rağmen güzel gidiyor diyebilirim. Bu geçen sene başlattığımız yatırımların bizler meyvelerini toplamaya başladık. Perakende üzerinde yani müşterilere direkt olan satışlarımızı çok ciddi anlamda neredeyse %80 oranında artırdığımızı görüyorum ben. Bunun yanı sıra yeni hizmetlerimizi ve ekspertiz hizmetimizi devreye sokmamız bu sektörde yine farklı bir alana girmiş olmaktan ve buradaki yeni pazardaki pastadan pay alan bir firma olarak mutluluk duyuyoruz. Tabii ki tam kapanmalar çok ciddi anlamda kötü etkiliyor. İnsanlar araçlarını kullanamıyor, dışarı çıkamıyorlar. Bu sürelerde Mayıs ayında biraz zorluk yaşamamıza rağmen ilk 6 aylık çerçevede hedeflerimize ulaştığımızı söyleyebilirim sizlere.

Önümüzdeki günlerde gerçekleştirmek istediğiniz yatırımlarınız var mı? Büyüme stratejilerinizden bahseder misiniz?

Biz aslında yatırımımızı ilk başta organizasyonumuz ile birlikte teknolojiye ve sürece odaklanarak yaptık. Şimdi de lokasyonlarımıza yatırım yapmaya başlıyoruz. Bu süreçte müşterilerimize daha fazla hizmet verme amacıyla lokasyon sayımızı arttırmak istiyoruz. Özellikle daha butik servisler açmak istiyoruz. Ekspertiz markamızın şu anda yeni açılmamıza rağmen sadece yedi yerde faaliyet gösteriyor ve hızlı şekilde bayilik veriyoruz. Ama bunu çok kısa sürede biz ellili rakamlara getireceğimiz inancındayız. Bazı yerlerde Franchise olarak, bazı yerlerde de kendi servisimiz olarak noktalar açacağız ki müşterilere daha yakinen hizmet edebilelim. Sizlerin de dediği gibi Auto King’in aslında tüm çözümleri biraz daha fırın yani biraz daha hafif sanayi classına giriyor ve nispeten şehir bazı noktalarımız dışında kalabiliyor. Özellikle büyükşehirlerde, o yüzden de büyükşehirlerde biz biraz daha bacasız olarak hizmetlerimizi hayata geçirecek işte periyodik bakım, oto bakım, mekanik, ekspertiz gibi hizmetlerimizi yapabileceğimiz daha butik noktaları açmayı hedefliyoruz.

İzleyicilerimiz ve okurlarımız için eklemek istedikleriniz ve tavsiyeleriniz var mı?

Pandemide biraz insan tüketicilerin araçlarla olan ilişkisi de değişmeye başladı. Eskiden insanların çok önem vermediği klima bakterisi temizliği, ozonla dezenfeksiyon, detaylı iç temizlik gibi konuların çok ciddi anlamda talebinin arttığını gözlemliyoruz ve bunları da tüketiciye şiddetle tavsiye ediyoruz. Her ne kadar ki pandemi koşulları bir nebze azalsa dahi ister istemez aracımızı valeyeye teslim ediyoruz, bir yerlere bırakmak zorunda kalıyoruz. Mutlaka tüketicilerin bu konuda gerekli önlemleri almalarını şiddetle tavsiye ediyoruz. Bu kapsamda ben herkese bunun önemini ve faydasını hatırlatma gereksinimi duyuyorum.

**Araç içi
detaylı
temizlik
oldukça
önemli!**



Generali Sigorta, birçok farklı riske karşı esnafı destekliyor

Koronavirüs salgınının en çok etkilediği ve etkilemeye devam ettiği meslek gruplarının başında esnaflar geliyor. Birçok alanda hizmet sunan esnafa pandemi döneminin getirdiği olumsuz koşullarda sunulan destekler ise büyük önem taşıyor.

150 yılı aşkın köklü geçmişiyle müşterilerine hizmet veren Generali Sigorta, Türk sigortacılık sektöründe ilk olma özelliği taşıyan ürünü “Ekmek Teknem Sigortası” ile olumsuz koşullardan etkilenen esnafların; müşterilerine, çalışanlarına, makinelerine, elektronik cihazlarına güvence sağlıyor. Hatta onların işletme kârlarına dair finansal endişelerini ortadan kaldırıyor. Her esnafın ihtiyaç duyduğu esneklik esasına göre tasarlanan Ekmek Teknem ürünü; esnafın kendi teminat paketlerini oluşturmaya olanak tanıırken, ihtiyaç dâhilinde olmayan teminatlara ekstra prim ödeme zorunluluğuna da son veriyor. Birçok farklı riske karşı esnafın yanında

Hızlı ve zahmetsizce poliçe düzenleyebilme imkânı sunan Ekmek Teknem;

Yangın, sel, toprak kayması, enkaz kaldırma, hırsızlık, deprem, finansal kayıplar, 3. şahıslara karşı sorumluluk, işveren sorumluluk ve birçok farklı riske karşı esnaflara avantaj sunuyor.

Sektörel teminatlar da sağlıyor

Ekmek Teknem; Çiçekçi, eczane, elektronik cihaz satış yeri, giyim satış mağazası, kırtasiye, kuru temizleme, market ve büfe, noter, oto servisi, restoran ve kafeler, tekstil üretimi gibi birçok alanda hizmet sunan esnaflar için özelleştirilmiş teminatlar da sağlıyor. Ekmek Teknem; esnafın karşılaşılabileceği yüksek olasılıklı risklere karşı 7/24 yardım hizmetleri ile genişletilmiş “Temel Koruma Paketi”, işletmenin faaliyeti bünyesinde taraf olabileceği sorumluluk risklerini güvence altına alan “İşletme Sorumluluk Paketi”, işletmenin finansal devamlılığını sağlamak üzere güvence sağlayan “İşletme Koruma Paketi” ve isteğe bağlı olarak sunulan diğer ek teminatlardan oluşuyor.



AXA SİGORTA

AXA Bisikletçi Dostu Sigorta

Sağlığını düşünerek dünya için bisikletiyle yolculuk edenlere AXA'dan büyük güvence. Türkiye'de ilk olan "AXA Bisikletçi Dostu Sigorta" ile sürüşünüzü risklere karşı güvenceye alın, pedallara özgürce basın.

Pedallarıyla dünyayı
değiştirenlerin yanında:
**AXA Bisikletçi
Dostu Sigorta**



Detaylı bilgi için
kare kodu okutarak
web sitemizi ziyaret
edebilirsiniz.



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri • #DertVarsaDermanAXA



**DÜNYA İÇİN
HAREKET ET**

Sektörden
Kısa
Kısa

SEDDK web sitesi açıldı

Sigorta ve özel emeklilik sektörünün regülatörü Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) web sitesini hizmete aldı. Kurumun faaliyetlerinin güncel olarak takip edilebileceği site kullanıcı dostu olmasıyla dikkat çekiyor. SEDDK web sitesinde yaptığı duyuruda, “Sigortalılar ve katılımcılar ile sektörde yer alan diğer kişi ve kuruluşların hak ve menfaatlerini korumak, kişi ve kuruluşların faaliyetlerini güvenli ve etkin şekilde yürütmelerini sağlayacak piyasa düzenini tesis etmek, yurt içi ve yurt dışı paydaşlarımızla işbirliği halinde finansal piyasalarımızın gelişmesine katkıda bulunmak, bu misyonun temini için etkin bir düzenleme ve denetim sistemi kurmak amacıyla kurulan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumunun faaliyetleri artık seddk.gov.tr adresinden takip edilebilecektir.” ifadelerine yer verildi.



Sigortalı sayısında 200 bin artış yaşandı

İşten çıkarma yasağının kalktığı 1 Temmuz'dan sonra beklentilerin aksine işten çıkarmalar değil işe alımlar arttı. SGK Başkanı İsmail Yılmaz, “Sigortalı sayımızda mayıs ayına göre 200 bin artış var. İşe alımlar artıyor, artmaya da devam edecek gibi görünüyor” diye konuştu. Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), işten çıkarma yasağının kalktığı 1 Temmuz'dan sonra işten çıkarmaların değil, işe girişlerin arttığı açıklamasında bulundu. SGK Başkanı İsmail Yılmaz, “Sigortalı sayımızda mayıs ayına göre 200 bin artış var. İşe alımlar artıyor, artmaya da devam edecek gibi görünüyor” dedi. Gazetecilerle bir araya gelen Yılmaz, işten çıkarma yasağından sonra SGK çıkışlarında artış olacağı yönünde bir beklenti olduğunu söyledi. İşten çıkarma yasağı sonrasındaki ilk ayın (temmuz) verilerine göre değerlendirme yaptıklarını belirten Yılmaz, “Geçtiğimiz yıllarla aynı sevir devam ediyor. Geçmiş yıllarda 2020 ve 2019'unun temmuz veya haziranında durum neyse, öyle hatta daha iyi. Sigortalı sayısında artış var” ifadelerini kullandı. Yılmaz, sorular üzerine, istihdam rakamlarına ev işlerine yardımcı olan ve 10 günden fazla sigortalılığı bulunanların da dahil olduğunu belirtirken, bu kapsamda 62 bin 413 kişinin bulunduğunu ifade etti. Yılmaz, SGK verilerinin yıl sonunda hedeflediklerinden daha iyi olacağını da sözlerine ekledi.

Anadolu Hayat Emeklilik'e yeni Genel Müdür Yardımcısı atandı

Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları alanında faaliyet gösteren Anadolu Hayat Emeklilik'te üst düzey bir atama gerçekleşti. Genel Müdür Yardımcılığı görevine atanan Diğdem Makaskesen, şirketin Pazarlama ve Ürün Yönetimi Müdürlüklerinden sorumlu olarak 16 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla görevine başladı. Anadolu Hayat Emeklilik'te Pazarlama ve Ürün Yönetimi Müdürlüklerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevi Diğdem Makaskesen'e verildi.

Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun olan Diğdem Makaskesen çalışma hayatına 2002 yılında Anadolu Hayat Emeklilik Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortaları Müdürlüğü'nde Uzman Yardımcısı olarak başladı. Makaskesen, 2008 yılında Uzman olarak atandığı Pazarlama Müdürlüğü'nde, 2011 yılında Müdür Yardımcısı, 2015 yılından itibaren de Pazarlama Müdürü görevini üstlendi. Diğdem Makaskesen, 16 Temmuz 2021 tarihinde Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.



Neova Katılım Sigorta'nın Pazarlama, Satış Genel Müdür Yardımcısı Habip Çetinkaya oldu

22 yıldır sigorta sektöründe önemli görevler üstlenen Habip Çetinkaya, Neova Katılım Sigorta'da Pazarlama, Satış Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi.

Sigorta sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan Neova Katılım Sigorta, stratejik hedefleri doğrultusunda organizasyon yapısında değişikliğe gitti. Buna göre Pazarlama, Satış Genel Müdür Yardımcılığına 1 Ağustos itibarıyla Habip Çetinkaya atandı. Ayrıca, Pazarlama, Satış Genel Müdür Yardımcılığına hâlihazırda bağlı bulunan Bölgeler ve Acenteler Satış Direktörlüğü ile Sağlık, Broker, Direkt Satış Direktörlüğüne ilaveten Kurumsal Satış Direktörlüğü de bağlandı.



Generali Grubu 2021 ilk yarıyıl sonuçlarını açıkladı

Assicurazioni Generali'nin Yönetim Kurulu, Gabriele Galateri di Genola'nın başkanlık ettiği toplantının ardından, Generali Grup'un 2021 Konsolide Yarı Yıllık Finansal Raporunu onayladı ve zorlu bir ortamda elde edilen başarılı sonuçlardan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Generali Grubu'nun operasyonel gelirleri; hayat, varlık yönetimi, holding ve diğer iş alanlarındaki olumlu performans sayesinde %10.4 artışla 2.996 milyon Euro olarak gerçekleşti. Bu artışta kıta Avrupası'nda yaşanan önemli doğal afet hasarlarının etkisine rağmen hayat dışı branşının katkısı önemliydi.

Hayat ve hayat dışı segmentleri, Yeni İş Marjı tarafından gösterilen %4,67 (%3,94 artış) ve büyük ölçüde istikrarlı bir Kombine Oranı %89,7 (+0,2 artış) ile başarılı teknik karlılığı doğruladı. Net sonuç, operasyonel sonuçlar ve faaliyet dışı performans dolayısıyla 1.540 milyon Euro'ya yükseldi.



Unico Sigorta kıdemli acentelerine plaket verdi

Unico Sigorta yönetimi 15 yıldan uzun süredir iş birliği içinde olduğu acentelere plaketlerini takdim etti.

1988 yılından günümüze dek Türk sigorta sektörünün köklü oyuncularından biri olarak faaliyetlerine devam eden Unico Sigorta, 15 yıldan uzun süredir iş birliği içinde olduğu kıdemli acentelerine plaketlerini takdim etti. Plaketler, yönetim tarafından verildi.

Unico Sigorta Genel Müdürü A. Sertem Demir yaptığı açıklamada; acentelerin en önemli iş ortakları arasında olduğunu belirterek şunları söyledi: “2020 yılında da acentelerimizle verimli bir iş birliği gerçekleştirdik. Bu başarılı iş ortaklığının önümüzdeki yıllarda da devam etmesi en büyük arzularımızdan biri. Yeni dönemin yeni ihtiyaçları esnek, özel ve yaratıcı çözümler gerektiriyor. Butik hizmet anlayışı ile sigorta sektöründeki tüm gelişmeleri de yakından takip ediyoruz. Yenilikçi, hızlı, dinamik ve istikrarlı iş yapışımızla ihtiyaçlara uygun çözümler bularak, öncelikli olarak acentelerimizin memnuniyeti için çalışmalarımızı sürdürüyoruz” dedi.

Magdeburger'den yeni bir ürün: İkinci El Garanti Sigortası

Magdeburger Sigorta, ikinci el araç satışı yapan işletmelere yönelik ürününü piyasaya sundu. Magdeburger İkinci El Garanti Sigortası'nı ikinci el araç satışıyla ilgili yetkilendirilmiş işletmeler satın alabiliyor. 10 bin TL limitli sigorta, aracın satış tarihinden itibaren 3 ay ve/veya 5.000 km.'yi kapsıyor.

Magdeburger İkinci El Garanti Sigortası ile Türkiye'de kayıtlı 8 yaşından küçük, hususi amaçla kullanılan binek otomobiller ve arazi taşıtları teminat altına alınıyor. Sigorta teminatının uygulanabilmesi için gereken diğer şartlar ise; araçların 160 bin kilometrenin altında olması, satışı yapılacak aracın üretici veya ithalatçı garantisinin sonlanmış olması, yetki belgesine sahip işletme tarafından satışı yapılan araçlar olması. Aynı zamanda satıştan en fazla 3 gün önce TSE'nin yayınlamış olduğu belgeli ekspertiz firması tarafından verilmiş ekspertiz raporuna sahip otomobiller bu sigortadan yararlanabiliyor.



Cigna
Sağlık • Hayat • Emeklilik

Pınar Kuriş

Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü

Geçtiğimiz günlerde Cigna Global, pandemi döneminde bireylerin “aile, finansal durum, fiziksel durum, sosyal yaşam ve iş hayatı” konularındaki algılarını ölçmek üzere gerçekleştirdiği “360 İyi Yaşam Araştırması”nın 2021 raporunu yayınladı. Yayımlanan rapor hakkında dikkat çeken detaylara değinen Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Pınar Kuriş, “Bu yıl ki araştırma Türkiye de dâhil Avustralya, Çin, Almanya, Hong Kong, Hindistan, Suudi Arabistan, Singapur, İspanya, Hollanda, Birleşik Arap Emirlikleri, İngiltere ve ABD gibi baya uzun bir liste toplam 21 ülkeden 18 bin katılımcıyla gerçekleştirdi” dedi.

“Cigna 360 İyi Yaşam Araştırması”nın 2021 raporunda çalışanların da iş verenlerden beklentileri değişmeye başladı. Çalışanlar için sağlık sigortası artık olmazsa olmazların arasına giriyor. Konu hakkında açıklama yapan Kuriş, “Sağlık sigortaları şirketlerinin vereceği sosyal haklar kapsamında zorunlu hale gelmese de çalışanların artan talepleri doğrultusunda yaygın bir uygulama olacağını düşünüyoruz. Biz de şirket olarak bu anlamda kurumların kısa ve orta vadede oluşabilecek ihtiyaçlarına cevap verebilmek için grup tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzü oluşturduk ve rafa da koyduk. Pandemiyle beraber bu ürüne ilginin her gün artacağını olarak düşünüyorum” şeklinde konuştuk.

Pınar Hanım, pandeminin olumsuz koşulları hala devam etse de, sigorta sektörü diğer sektörlerle nazaran başarılı bir ivme yakaladı. Sizlerden kısa da olsa yılın ilk yarısı için sektör değerlendirmesi almak isteriz. Sigorta sektöründe neler yaşandı?

Geçtiğimiz yıl hepimizin bildiği gibi Mart ayında başlayan pandemi süreci sigorta sektörü de dahil olmak üzere hemen hemen her sektörü çok derinden etkiledi. Öncelikle sigortacılık sektörünün kendi iç dinamikleriyle başlarsak, örneğin iş yapış şeklimiz nasıl etkilendi dersek ilk öne çıkan konu herhalde sektör üretiminde ciddi bir paya sahip olan geleneksel yüz yüze satış modelinin pandemiyle beraber evde çalışmanın getirdiği bir zaruretle yerine online görüşmelere doğru kaydırması oldu. Müşteriler de olumlu tepki verdi, onlar da sağlık endişeleriyle aslında yüz yüze görüşmeyi bu dönem tercih etmediler. Bu şekilde pandemi sayesinde aslında uzaktan satış ve dijitalleşme yönünde sektör çok önemli bir yol kat etmiş oldu. Bundan sonrasında da bu öğrenilmişlik bence hayatımızda kuvvetlenerek devam edecek. Sektörde ve şirketlerde konuştuğumuz gibi ofise dönüş diyoruz ama eskisi gibi ofise dönmeyeceğiz, hibrit adını verdiğimiz ofis ve uzaktan çalışma modellerinin bir arada benimseneceği şekilde çalışmalara devam edeceğiz. Biz de Cigna olarak vakaların seyri ve aşılma hızına göre hibrit modele geçiyor olacağız. “Müşterilerimizin hasta olmadıklarında da yanlarında olan bir bakış açısı benimsiyoruz”

Biraz da Cigna’nın yılın ilk yarısındaki performansından bahsedelim. Cigna olarak bu dönemi nasıl geçirdiniz? Sağlığını veya sevdiklerinin geleceğini güvence altına almak isteyen bireyler için geliştirdiğiniz yeni ürünler veya hizmetlerinizden bahseders misiniz?

Bu dönem bizim için dandeminin bütün olumsuzluklarına rağmen çok olumlu bir dönem oldu. Çünkü bizim için yeni bir bebek dünyaya geldi. 2020’nin başında yani daha pandemi başlamadan sağlık lisansımızın onayını aldık. Biz pandemiye hem çalışanlar olarak hem şirket olarak çok motive girdik. Çünkü dediğim gibi yeni bir bebek dünyaya geldi. 2020 yılını hazırlıklarla geçirdik ve 2021 yılının başında da yani bu yılın başında da yeni ürünümüzü rafa koyduk. Tamamlayıcı sağlık ürünümüz, sağlık branşında ilk ürünümüz ve bize çok heyecan veriyor. Sağlık sigortacılığına baktığımız zaman toplam 5 milyon poliçe adedi var ve pazardaki penetrasyonu %10’un altında. Bu anlamda pazara yeni giriş motive edici, özellikle ekonomik bir ürün aslında yani girmemiş %90 için iyi bir alternatif olduğunu düşünüyoruz. Biz de Cigna olarak bu ürünü müşterilerimiz için ‘Nasıl daha farklı ve zengin hale getirebiliriz, özellikle sadece sağlık sorunu yaşadıklarında kullanabilecekleri veya ayakta ve yatarak tedavi teminatlarımızla değil daha bütünsel sağlık bakış açısı ile sağlıklı kalmaları için kullanabilecekleri ek hizmetlerle daha nasıl kapsamlı hale getiririz’ diye düşündük. Ürünümüz kapsamında online doktor, psikolog, diye-

tisyen gibi ücretsiz online hizmetleriyle ayrıca ücretsiz diş ve sağlık bakım hizmetleri ve yılda bir kereye mahsus da ücretsiz check-up hizmetiyle sigortalılarımızın sağlıklarını kontrol altında tutmalarını, sadece yani hasta olduklarında yanlarında olan bir bakış açısıyla değil hasta olmamaları için kontrolleriyle beraber daha yakın, daha el ele olacağımız bir ürün oluşturduk diyebilirim.

Az önce bahsettiğiniz gibi Sağlık Sigortacılığına bu yılın başında giriş yaptınız. bize hem sağlık branşına girme yolculuğunuzdan hem de Cigna olarak kendinizi nasıl konumlandığınızdan bahseders misiniz? Yani kısaca Tamamlayıcı Sağlık Sigortası almayı düşünen ancak henüz almamış bireyler neden Tamamlayıcı Sağlık Sigortası almalı ve neden Cigna’yı tercih etmeli?

Cigna olarak bakış açımız operasyonel bir sağlık hizmetlerinin ücret tarafını yani finansman tarafını bir çözüm oluşturmak değil müşterilerimizin her anlamda hayatlarına dokunmak iyi gününde de yanında olmak, kötü gününde de yanında olmak. O anlamda biz sigorta olarak risk oluştuğunda değil, aslında risk oluşmaması için el ele bir deneyim yaratmak istiyoruz. Tamamlayıcı sağlığı da bu dediğim aslında finansman tarafının yanında online doktor, psikolog, diyetisyen bunları zihinsel sağlığı açısından psikolog ihtiyacı olduğunda psikolog hizmeti de sunuyoruz.Çünkü hepimiz biliyoruz ki stres bu dönemin en önemli sıkıntısı ve bu çözmek için de ne yazık ki aslında en de deneyimsiz olduğumuz taraf. Psikolog hizmeti de bu anlamda Türkiye olarak da çok alışıksız olmadığımız bir dönem ama online hizmetlere bu anlamda ilginin daha da arttığını görüyoruz.

Günde 1 TL’ye TSS!

Tüm bunların dışında sağlık sigortamızla ilgili bir konudan daha bahsetmek istiyorum. Hepimizin bildiği gibi sağlığımız ve sevdiklerimizin hayatta en çok değer verdiklerimiz konuları ve bunu kaybetmekten en çok korktuklarımız aslında bu riskleri öngörmekte çok zor. Mesela hiç birimizin aklına Covid gibi bir pandemi yaşayacağımız aklımızda bile yoktu, ama önlem almak çok daha kolay hatta riskin yarattığı etkiden de çok çok daha ucuz o yüzden biz de yeni sunduğumuz bu tamamlayıcı sağlık sigortamız ürün özelinde, dijital mecralardan yeni bir iletişim kampanyası başladık, adı da bireylere ‘önlem almak için bu anı bekleme’ diye sesleniyoruz ve günde 1 TL gibi gayet cüzi nerelere neler verdiğimiz düşünüldüğünde 1 TL gibi çok, sağlığımız için gerçekten küçük bir yatırım diyebilirim, Cigna Tamamlayıcı Sağlık almaya davet ediyoruz. Cigna olarak önümüzdeki dönemde bizim vizyon ve misyonumuz ‘hayatına dokunduğumuz herkesi iyi ve güvende hissettirmek adına hayatın her alanında kolay, anlaşılabilir ve ulaşılabilir çözümler sunma’ ve sigortalılarımızla bu anlamda buluşmaya devam edeceğiz diyebilirim kısacası ‘bizi izlemeye devam edin’ diyebiliriz.

**“360 İyi Yaşam Araştırması”nın
2021 raporuna 21 ülkeden
18 bin katılımcının katıldı**

Geçtiğimiz günlerde Cigna Global, pandemi döneminde bireylerin “aile, finansal durum, fiziksel durum, sosyal yaşam ve iş hayatı” konularındaki algılarını ölçmek üzere gerçekleştirdiği “360 İyi Yaşam Araştırması”nın 2021 raporunu yayınladı. Raporda neler öne çıkıyor, bireylerin iyi yaşama dair bakış açıları değişti mi?

Öncelikle biraz araştırmanın kendisinden kısaca bahsetmek istiyorum. Cigna olarak global çapta her yıl yaptığımız bir araştırma. Sadece pandemi özelinde ajandaya girmedi, adı dediğiniz gibi “360 İyi Yaşam Araştırması”. Pandemi döneminde tabi ki bu araştırmanın sonuçları daha da anlam kazandı. Çünkü geçmiş yıllarla karşılaştırarak pandeminin insanları nasıl etkilediği, onların yaşama bakışları, endişeleri, sağlıkla ilgili geleceğe yönelik beklentileri nasıl oldu bunu karşılaştırma şansımız oldu. İçerik olarak ise “360 İyi Yaşam Araştırması” bireylerin aile, finansal durum, fiziksel durumları, sosyal yaşamları ve iş hayatı konularında algılarını ölçümleyen bir araştırma. Bu yıl ki araştırma Türkiye de dâhil Avustralya, Çin, Almanya, Hong Kong, Hindistan, Suudi Arabistan, Singapur, İspanya, Hollanda, Birleşik Arap Emirlikleri, İngiltere ve ABD gibi baya uzun bir liste toplam 21 ülkeden 18 bin katılımcıyla gerçekleştirdi. Gerçekten çok kapsamlı bir araştırma. Biz de Türkiye olarak araştırmaya yaklaşık bin kişilik bir katılımcı ile katıldık.

İyi yaşam konularındaki pozitif algı hala düşük

Araştırmanın sonuçlarından biraz bahsetmek gerekirse, sağlık ve iyi yaşamın bireylerin hayatlarında en önemli konulardan biri haline geldiğini görüyoruz. Tüm dünya olarak pandemiden öncelikle hayatlarımızı, eski hayatımıza dönmeyi özlerken iyi ve sağlıklı yaşam daha önce hiç bu kadar önemli olmadığı kadar önemli olduğu bir dönemden geçiyoruz. ‘İyileşme yolunda’ adımı verdiğimiz bu “360 İyi Yaşam Araştırması” pandemi öncesi döneme göre sağlık ve iyi yaşam konularında ki pozitif algının da hala düşük seviyelerde olduğunu, daha az dayanıklı bireylerin stres ve olumsuzluktan çok etkilendiğini gösteriyor. Bu rapor iyileşmenin başlangıç aşamasını yansıtmakla birlikte bazı ülkelerde devam eden vaka artışları ve yaşanan dalgalanmalar da pandeminin bir süre daha etkili olacağını gösteriyor ama araştırmanın zamanlamasına bakılırsa biraz daha bu aşılmanın belli bir noktaya gelmediği bir dönemdeydi. Belki şu an da yapılırsa biraz daha insanların aşıyla beraber daha pozitifte döneceğini ben ümit ediyorum, bu sebeple gelecek senenin sonuçlarını heyecanla bekliyoruz.

Onun dışında zihinsel sağlık eskiden hiç belki söz konusu değilken ve konuşulmazken bireylerde artan bir farkındalık olduğunu görüyoruz. Dünya çapında katılımcıların %72’si Türkiye’de ki katılımcıların ise %87’si gibi çok yüksek bir oranın zihinsel sağlığın, fiziksel sağlık ve iyi yaşam üzerinde en önemli etken olduğunu düşünüyor.



Uzun dönemli yatırım yapmaya en az sıcak bakan yaş grubu ise gençler

Daha çarpıcı sonuçlar da var. Pandemi döneminde tüm dünyada mali durumun düşüşe geçmesiyle bireylerin kredi ödemeleri ve çocuk eğitimi gibi uzun vadeli giderleri karşılayabilme konusundaki endişeleri yani finansal endişelerinin arttığını görüyoruz. Bu anlamda gelecek döneme yönelik yatırım alışkanlıklarının da etkilenmesine neden olmuş. Mesela araştırmaya göre Türkiye'den katılanların sadece %11'i emeklilik dönemi için yeterli birikim yapabileceğini düşünüyor, uzun dönemli yatırım yapmaya en az sıcak bakan yaş grubu da yaşı itibarıyla de tabi gençlerimiz 18 ve 24 arasında oluşuyor. Bu anlamda aslında burada da gidilecek önemli bir yol olduğu ihtiyaç olduğu gözüküyor.

Pandemi döneminde kadınlar daha mutsuz

Diğer enteresan bir konu ise, kadınların pandemide en çok etkilenen grup olduğunu göz önüne sermiş. Kadınlar maaş, leşef sağlık ve iyi yaşam konularına genel olarak erkeklerden daha olumsuz bakmışlar. Kadınların %85'i stres altında olduklarını belirtirken, bu oran erkeklerde %80'lerde. Uyku bozukluğu, depresyon ve daha duygusal olmak gibi stres belirtileri kadınlarda artış gösteriyor. Bununla birlikte bu dönemde kadınlar aileleriyle birlikte geçirdikleri zaman uzunluğu ve kalitesinden de erkeklere göre de daha memnundur. Çocuklarının eğitimlerini destekleme yetenekleri konusunda da erkeklerden daha iyimser yaklaşmışlar. Son olarak beni şaşırtan konulardan bir tanesinden daha bahsetmek istiyorum. Aslında bir ebeveyn olarak çok şaşırmamam lazım ama, pandemi döneminin en dayanıklı grubunun çocuğu olan çalışan bireyler olduğu. Bir yandan stresimiz arttığı doğru ama uzaktan eğitim ve çocuk bakım gibi bütün bu ek sorumluluklar gelmesine rağmen en dayanıklı gruplar olduk.

Türkiye online terapiye diğer ülkelerden daha sıcak bakıyor

Raporda dikkat çeken bir nokta daha var. Pandemi döneminde dünya çapında online terapi ve danışmanlık hizmetleri kullanımı artarken ülkemizde de online terapiye sıcak bakanların oranlarında ciddi artışlar yaşanmış. Bu artış hakkında neler söylemek istersiniz?

Pandemi döneminde zihinsel sağlığın, genel sağlık üzerindeki etkisine dair bireylerden artan bir farkındalık oluştu. Bununla birlikte dünya genelinde zihinsel sağlık ile ilgili profesyonel destek almak konusunda ön yargı devam etse de, bu algının kırılmaya başladığı görülüyor. Belki doktorun muayenehanesine fiziken gitmek bir takım tabuları kırmak daha zor, onlinedan belki bir clikle kimsenin farkına varmadan, gizlilik duygusunu da hissederek bunu yapmak bireylere daha sıcak geliyor. Bir de ihtiyacın artması tabi var. Pandeminin başlangıcından bugüne kadar istatistik çarpıcı, dünya çapında online terapi ve danışmanlık hizmetinin kullanımı %89 artmış, neredeyse 2'ye katlanmış. Araştırmaya Türkiye'den katılanların %74'ü de online terapi hizmetine sıcak bakarken, dünyada mesela bu oran %66'da. Yani Türkiye'de aslında buraya eğilim olduğu gözüküyor. Bu anlamda daha destekleyip o tarafa doğru biraz daha yönlendirme yapmamızla bu hizmet, bu servis çok daha kullanılıyor olacak. Cigna olarak da biz kendi ürünlerimizde de bu yaklaşıma değişimi gözlemliyoruz. Ücretsiz online doktor ve psikolog hizmetimiz bu dönemde sigortalılarımız tarafından en çok kullanılan ek hizmetlerimiz arasında yer aldı hatta bu ihtiyaçtan yola çıkarak da bu iki hizmete yani online doktor ve psikolog hizmetine ek olarak da tamamlayıcı sağlık sigorta ürünümüzü online diyetisyen hizmetini de ücretsiz olarak eklemiş bulunmaktayız. Biz de müşterilerimizle öğreniyor ve hep beraber aslında öğrenerek devam ediyoruz.

“Sağlık sigortaları artan taleplerle yaygın bir uygulama olacak”

Pandemi ile birlikte sağlık sigortasına sahip kişi sayısında sevinç verici bir artış yaşandı ancak hala Türkiye nüfusuna baktığımızda istenilen seviyede değil. “Cigna 360 İyi Yaşam Araştırması”nın 2021 raporunda da açıkça görüyoruz ki artık çalışanların da iş verenlerden beklentileri değişmeye başladı. Çalışanlar için sağlık sigortası artık olmazsa olmazların arasına giriyor. Sizce ilerleyen zamanlarda şirketler bu konuda bir gelişim sağlayacak mı? Grup sağlık sigortalarında da bir artış gözlemler miyiz?

Belirttiğiniz gibi 2020'nin başından boyunda iş dünyasında çok şey değişti. Pandemi süreci çalışanlara iş yerinde neyin önemli olduğunu tekrar değerlendirme fırsatı sundu. Bugün artık çalışan beklentileri gerçekten büyük ölçüde değişti diyebiliriz. Araştırmaya göre şirketlerin yeteneklerini elde tutabilmeleri ve şirketlerine çekebilmeleri için sosyal yardım paketleri çalışan beklentilerine uygun hale getirmeleri gerekiyor. Bunun içine finansal tavsiyeden, sağlık yaşam iyi yaşam desteğine kadar uzun vadeli çözüm üretmeleri bekleniyor. Sağlık sigortaları şirketlerinin vereceği sosyal haklar kapsamında zorunlu hale gelmese de çalışanların artan talepleri doğrultusunda yaygın bir uygulama olacağını düşünüyoruz. Biz de şirket olarak bu anlamda kurumların kısa ve orta vadede oluşabilecek ihtiyaçlarına cevap verebilmek için grup tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzü oluşturduk ve rafa da koyduk. Pandemiyle beraber bu ürüne ilginin her gün artacağını olarak düşünüyorum.

Grup Tamamlayıcı Sağlık ürününüzden de bahsedebilir misiniz?

Biz sene başında tamamlayıcı sağlığı bireylere yönelik sunmuş-tuk, bu ay itibariyle de grup tamamlayıcı sağlık ürünümüzü rafa koyduk. Bu anlamda gerçekten hem fiyatlama konusu olarak hem de içerik olarak gayet zengin bir ürün. Sadece büyük kurumların tercih edeceği bir ürün değil, biz bu ürünü tabana yaygın, ko-bilere yani 25 çalışanı 10 çalışanı olan küçük şirketlerin de kullanabileceği bir ürün olarak düşünüyoruz. Bu sebeple hem QNB Finansbank'ın da satış gücü ile hem de kendi satış gücümüz ile beraber müşterilerin değişen ihtiyaçlarını karşılamak için biz hazırız.

“Cigna olarak yatırımlarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz.”

Ülkemizde sigortacılık sektöründe hem elementer hem de sağlık, hayat ve emeklilik alanlarında dijital dönüşüm kaçınılmaz. Ancak Türk sigorta sektöründe hala %100 dijitalleşmeye ulaşılabilmiş değil. Kasko veya trafik sigortalarında sıkça rastladığımız online satın alma opsiyonunu hayat veya ferdi kaza sigortalarında çok sık görmüyoruz. Cigna olarak sizin dijitalleşme çalışmalarınız nelerdir? İlerleyen süreçlerde dijitalleşme adına yatırımlarınız olacak mı?

Pek çok sektörde olduğu gibi sigorta sektörü de pandeminin etkisiyle dönüşmeye, müşterilerin beklentilerine göre yeni hizmetler geliştirmeye başladı. Dijitalleşme ve online hizmetler de bunların başında geliyor tabii ki. Cigna olarak biz de hem şirket olarak hem de sektörümüzün geleceğine ve büyümesine katkı sağlamak için yatırımlarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz. Dijitalden müşterilere ürün sunma ve satışı tamamen dijitalde kapatma, müşterilerimize daha kolay ve basit çözümler sunmak adına hem satış hem de satış sonrası süreçlerin otomasyonu ve optimizasyonu, uzaktan satış yetkinliğimizi geliştirecek konular gibi hali hazırda öncelik verdiğimiz birçok adım var aslında. Biraz daha detaya girmek gerekirse, dijitalleşme sektörün geleceğinde güçlü ve önemli bir dağıtım kanalı olması adına önemli bir fırsat alanı aslında. Biz de Cigna olarak bu alana yatırımlarımızı yapıyoruz. Güçlü dağıtım kanallarımızı çeşitlendirmek için sistemlerimizi ve süreçlerimizi online satışa adapte ediyoruz. Sadece dağıtım kanalı olarak değil, servis anlamında da müşterilerimize hızlı kolay ulaşabilir hizmeti sağlamak için alt yapımıza sürekli yatırım yaparak kendimizi geliştiriyoruz. Onun dışında farklı sağlık modelleri hayatımızda yerini alırken dünyanın her yerinde online sağlık hizmeti, sağlık hizmeti veren öncü kurumları tarafından büyük oranda kabul gören bir yöntem haline geldi. Geçen yıl yaşadığımız deneyim insanların sağlık konusundaki beklentilerini derinden değiştirdi. Birçok insan artık sağlık profesyonelleriyle yüz yüze görüşmek yerine online görüşmeler yapmayı tercih ediyor. Bu tercihte gelecekte hastaların seçeceği sağlık hizmeti yolculuğuna uyum sağlamak için tartışmasız bir fırsat. Bu fırsatta genel sağlık, zihinsel sağlık, sağlıklı yaşam desteği gibi konularda özellikle ön plana çıkarak bireye en uygun şartlarda en iyi sağlık hizmeti sunulması anlamına geliyor bunun içinde hazır olmamız lazım. Sadece hastaneler değil, sigortacılık anlamında da bizim yapabileceklerimiz var bunları rafa koyuyoruz.

Cigna'dan sektördeki en kapsamlı satış sonrası hizmeti sunacak mobil uygulama yolda!

Cigna Global'in bu konuda öncü olmasıyla bizde sağlık sigortacılığında dijital dönüşümde oldukça olgunlaşmış bir süreç kurguladık. Müşterilerimize sağlık sigortası satın alma süreçlerine mesela tamamen kâğıtsız dijital bir süreçle bir deneyim yaşıyoruz diyeyim. Yani tamamen mobil üzerinden birkaç tıklamayla, imzasını yine dijitalden atması sağlanarak süreç kapanıyor. Az önce değindiğim gibi tamamlayıcı sağlık sigortasıyla birlikte sunduğumuz online doktor, diyetisyen, psikolog hizmetleriyle de müşterilerimizin sağlık problemi yaşadıklarında evden çıkmadan uzman bir doktora, diyetisyene veya psikologa kolayca ulaşmalarını sağlamak bunlardan sadece birkaç tanesi. Bunu yanında hasar öncesi müşterilerimize veya hasar anında da mükemmel deneyim yaşatmak bizim için çok önemli. Bu sebeple de sektördeki en kapsamlı satış sonrası hizmeti sunacak bir mobil uygulamamızı yılın son çeyreğinde müşterilerimize sunmuş olacağız.

Önümüzdeki dönem için şirket planlarınızdan ve hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Sohbetimiz esnasında ipuçları vermiştim. Sektörde fark yaratacak hizmetlerimiz ve yeni ürünlerimiz olacak. Sağlık sigortalarında derinleşerek sektörü büyütmek önümüzdeki dönemdeki konularımız arasında diyebilirim. Tamamlayıcı sağlık sigortası, bireysel ve grup ürünlerine ek olarak yeni ürün ve hizmetlerimizi zenginleştirerek QNB Finansbank'ın güçlü iş birliği ile müşterilerimize daha iyi ve güvende hissettiren bir sigortacılık anlayışı sunmak için çalışmaya devam edeceğiz. Sağlık sigortacılığı konusunda da geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi Cigna olarak bu yılda da bireyleri odağımıza koyduğumuzda da onların ihtiyaçları ve beklentileri doğrultusunda da geliştirdiğimiz yeni ürünlerimiz olacak. Diğer bir yandan müşterilerimize hizmet verirken çalışanlarımızın da moral ve motivasyonları bizler için önemli konu. 2021 yılında odaklandığımız ve devam edeceğimiz diğer konu da çalışanlarımız. Yeni dönemde çalışma koşulları, liderlik, iletişim ve kültür anlamında çalışanlarımıza destek veriyoruz. Her yıl kendini geliştiren bir kurum olarak bu yeni düzende bizi bir adım öne taşıyacak, kurum kültürümüzü ve değerlerimizi yaşatacak, birbirimizden uzak olsak da bir olmayı sağlayacak gelişimlere odaklanıyoruz.

“Müşterilerimiz bizi, biz müşterilerimizi besleyeceğiz.”

Sigorta sektörünün geleceğine dair öngörüleriniz nelerdir?

Pandemi farkında olmadığımız pek çok faktörü ve endişeleri getirdi. Türkiye'de sigortacılık gelişim eğrisinde çok daha başındayız ve gideceğimiz çok yol var. Müşterilerimizin algısı, farkındalığı ve penetrasyonlarına bakıldığı zaman zaten rakamlar söylüyor. Ben o yüzden bardağın boş tarafına çok olumlu ve gelişime açık bir şekilde bakıyorum. Sigortacılıkta hızlı bir değişim dönemi geleceğini düşünüyorum. Kısa dönemli ön görüleri baktığımızda normalleşme süreci ile birlikte ekonomide beklenen toparlanma ve aşılmalarmın hızlanması ile birlikte bu yılın ikinci yarısından itibaren hayat sigortası ve sağlık sigortası branşlarında olumlu bir artış olacağını düşünüyoruz. Özellikle TSS'deki rakamları paylaşmak gerekirse, bu yılın ilk altı ayı ile geçen seneki yılın ilk altı ayını karşılaştırdığımız zaman yüzde 60'lık bir büyüme söz konusu. Tamamlayıcı sağlık sigortası hız kesmeden büyümeye devam ediyor. Kredi bağlantılı sigortaların bağlantılı olduğu hayat sigortalarında da geçen seneki prim üretiminin üzerinde bir üretimle birlikte 2021 yılını kapatacağını düşünüyoruz. Burada da sağlık branşında olduğu gibi sürdürülebilir bir büyüme olacak. Daha öncede bahsettiğim gibi dijitalleşme ve online hizmetler çok kritik bir öneme sahip. Hem satış öncesi ve satış sırasında hem de satış sonrasında vereceğimiz hizmetlerin genişlemesi ile beraber müşteri de hem ürünleri yakından tanıyor olacak hem de rahatlıkla kullanıyor olacak. Sektörün böylelikle daha iyi konumlara geleceğini düşünüyorum.

Türk Nippon Sigorta Kasko Poliçesi

aracınızı kazalara, hırsızlık
olaylarına ve olası
her türlü riske karşı
güvence altına alıyor!





*Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü*

**Baturalp
Pamukçu**

“Seyahatlerinizde Sağlıkınız Güvence Altında”

Aşılama oranlarının artması ve kontrollü normalleşme süreci ile 2021 yılı yaz aylarında turizmin yeniden hareketlenmesi yurt içi ve yurt dışı seyahatlerinde seyahat sağlık sigortası yapılmasını tekrar önemli hale getirdi.

Türk Nippon Sigorta, müşterilerinin seyahatlerini güvence altına almak için Seyahat Sağlık Sigortası ürününe yurt dışı seyahatleri için Covid -19 teminatını ekledi. Sigortalılarının ve sigortalı adaylarının yurt dışı ve yurt içi seyahatlerinde karşılaşılabileceği acil sağlık problemlerini ve olası riskleri de teminat altına alarak güvence vermeye devam eden Türk Nippon Sigorta, yaralanma veya hastalık nedeniyle tıbbi tedavi, yaralanma veya hastalık nedeniyle sigortalının nakli, taburcu olduktan sonra daimi ikametgaha nakil, sigortalıya yapılacak tedavi nedeniyle aile üyelerinden birinin konaklaması ve evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması sonucu geri dönüş seyahati gibi gerçekleşebilecek olası risklere karşı teminat sağlıyor.

Ayrıca bagajın bulunması ve sigortalıya ulaştırması, telifli bagaj kaybı, gecikmeli bagaj, kanuni işlemlerle ilgili kefalet, ilaç gönderilmesi organizasyonu ve acil mesajların iletilmesi gibi durumlarda da Seyahat Sağlık Sigortası ürününe alan sigortalılara güvence sağlıyor.

Tema Vakfı'nın başlattığı “Yeniden Yeşerteceğiz” kampanyasına Türk Nippon Sigorta'dan 2.000 fidan ile destek

28 Temmuz Çarşamba günü ülkemizin birçok ilinde başlayan hem doğaya hem ormanda yaşayan canlılara hem de o bölgelerde yaşayan vatandaşlarımıza çok büyük zararlar veren orman yangınları sebebi ile TEMA Vakfı tarafından başlatılan yeniden yeşerteceğiz kampanyasına Türk Nippon Sigorta'dan 2.000 fidan bağışı ile destek geldi.

Konuyla ilişkin açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Ormanlar sürdürülebilir yaşamın en önemli öğelerinden biri. Ormanlarımızın eski haline gelmesi gelecek nesillere daha güzel, sürdürülebilir bir dünya bırakmak adına kampanyaya destek olarak yanan bölgelerimizi yeniden yeşertebilmek için 2.000 adet fidan bağışında bulunduk. Şirketimizin en önem verdiği konulardan biri olan sürdürülebilirliği iş süreçlerimize entegre etmenin yanında doğa ve çevreyi koruyan adımlar atmaya devam edeceğiz” dedi.

Yangın Bilinçlendirme Eğitimi

Türk Nippon Sigorta çalışanları, Ege ve Akdeniz Bölgelerini etkisi altına alan ve hepimizi oldukça üzen orman yangınları konusunda neler yapılması gerektiğini anlatan “Yangın Bilinçlendirme Eğitimi” ne katıldı. Eğitimde, yangın gönüllüsü olmak ve ileride yaşanabilecek yangınlarda, yangın ekiplerine daha bilinçli destek olma konusunda bilgiler alan Türk Nippon Sigorta çalışanları ayrıca yangın esnasında neler yapılması gerektiği ile ilgili de eğitici ve öğretici bilgiler aldılar.

TNS Stars eğitimleri tüm hızıyla devam ediyor

İnsan kaynaklarının bir işletme için en önemli sermaye olduğunun bilincini taşıyan Türk Nippon Sigorta A.Ş.; çalışanlarının gelişimlerine yatırım yaparak 2021 yılında TNS Akademi kapsamında; TNS Stars Yetenek Havuzu projesini hayata geçirdi. Bu proje ile yüksek potansiyelli çalışanları için yetenek havuzu oluşturan Türk Nippon Sigorta, bu havuz içerisinde bulunan personelin hem kariyer hem de kişisel gelişim süreçlerini destekleyerek gelişmeleri için katkıda bulunmaya devam ediyor.

Türk Nippon Sigorta bu proje ile yetenek havuzunda yer alan yıldız çalışanları için özel olarak hazırlanan; eğitim programları, yabancı dil eğitimleri, özel projeler, koçluk / mentorluk ve üst yönetimle bir araya gelecekları periyodik toplantılar gibi süreçlerle geleceğin yöneticilerini Şirket içerisinde yetiştirmeyi ve bununla birlikte aynı zamanda personelin işyerine bağlılığını arttırmayı amaçlıyor.

Mayıs ayında ilk eğitimini gerçekleştiren TNS STARS üyeleri, ağustos ayında da geribildirim ve koçluk workshoplarıyla ikinci eğitimlerini aldılar.

Ferdi kaza kampanyası sonuçlandı

Türk Nippon Sigorta'nın düzenlediği ferdi kaza kampanyası sonuçlandı. Satış kanalları genelinde kampanyanın birincisi Kotra Sigorta Aracılık Hiz. Ltd. Şti. oldu. Acen-teye birincilik ödülü olan iPhone 12 cep telefonunu Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu tarafından takdim edildi.



HSSK- Quick Sigorta Avrupa Şampiyonu oldu

23-29 Ağustos 2021 tarihleri arasında Kalamış Yelken Kulübü'nün ev sahipliğinde gerçekleşen ve beş ülkeden 29 tekneyle 160 sporcunun katıldığı yarışlarda, HSSK Quick Sigorta Yelken Takımı Avrupa şampiyonu oldu. Dünya ve Avrupa şampiyonu sporcuların mücadele ettiği ORC Sportsboat Avrupa Yelken Şampiyonası Kınahada Caddebostan parkurunda, büyük bir heyecanla gerçekleşti.

Daha önce 1 Ağustos 2021 tarihinde gerçekleşen, Sportsboat Trofesi dördüncü ayak HSSK Quick Sigorta Kupası Yarışları'nda da şampiyon olan Quick Sigorta sponsorluğundaki HSSK Yelken takımı, başarılarıyla adından söz ettirmeye devam ediyor. Heybeliada Su Sporları Kulübü Genel Kaptanı Mehmet Ayan ile bu yarış öncesi yaptığımız röportajda hedeflerini şöyle belirtmişti: "Quick Sigorta gibi sponsorlarımızın olması başarılarımızı arttırdı. Hedefimiz Avrupa şampiyonluğu!"

23-29 Ağustos 2021 tarihlerindeki yarışlarda bu hedefine ulaşan ve şampiyon olan; dokuz sporcudan, iki tekneden ve tek kadın dümençiden oluşan Quick Sigorta sponsorluğundaki HSSK Yelken Takımı, aynı zamanda mücadele ettiği şampiyonadaki "en genç takım" unvanına sahip.

"Yarışma programımızın meyvelerini topladığımız bir sezon oldu"

Yarış boyunca başarılı performanslar sergileyen Heybeliada Su Sporları Kulübü Quick Sigorta Yelken Takımı Antrenörü Saruhan Çınay, 2021 sezonu ve Avrupa şampiyonluklarıyla ilgili şunları söyledi: "Dört sene önce kulüp bünyesinde başlamış olduğumuz Sportsboat sınıfı teknelerle eğitim ve yarışma programımızın meyvelerini topladığımız bir sezon oldu. 2021 sezonu hedef yarışımız olan Avrupa Şampiyonası öncesinde, yaklaşık bir yıllık yoğun bir antrenman ve yarış programını geride bıraktık. Bu sezon katıldığımız tüm yarışlarda, kürsüde yer alma başarısı gösterdik ve eksikliklerimizi görme şansımız oldu. 13-15 Ağustos tarihleri arasında yapılan Türkiye Şampiyonası'nda ikinci olmuştuk. Bu yarıştaki kazanımlarımız sayesinde, çok zorlu yerli ve yabancı rakiplerimizi geride bırakarak şampiyonluğu elde ettik. Bu başarıda emeği geçen sporcularımıza, kulübümüze ve sezon öncesi bizlere destek olan Quick Sigorta yetkililerine teşekkür ederiz."

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve Maher Holding CE-O'su Levent Uluçgeçen ise yaklaşık bir yıldır sponsor oldukları HSSK Yelken Takımı'nın başarılarıyla gururlandıklarını, spor ve sporcunun her zaman yanında olacaklarını belirttiler.

ÇOCUĞUNUZUN GELECEĞİ ŞİMDİDEN GÜÇLENİYOR!

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

150 TL'den başlayan aylık katkı payı tutarı, faizli ve faizsiz fon alternatifleri ile 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.

AXA Sigorta
Satış ve Pazarlama Başkanı ve
İcra Kurulu Üyesi

Firuzan İşcan

*“AXA Sigorta olarak
insanlar için değerli olanları
korumak için çalışıyoruz”*

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, Türkiye'nin ve dünyanın en önemli inovasyon ve girişimcilik merkezleri arasında yer alan İTÜ ARI Teknokent içerisindeki İTÜ Çekirdek'in sektörel programlarından İTÜ Çekirdek InsurTech Programı ile ilgili okurlarımızı bilgilendirdi. AXA Sigorta olarak genç girişimcilere destek verdiklerini ve bu açıdan da İTÜ Çekirdek InsurTech'i oldukça değerli bulduğunu belirten İşcan, "AXA Sigorta'dan üst düzey yöneticilerimiz geniş bilgi birikimleri ve deneyimleriyle İTÜ Çekirdek InsurTech programı içerisindeki birbirinden parlak girişimlere mentorluk veriyor" dedi.

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

Türkiye'nin ve dünyanın en önemli inovasyon ve girişimcilik merkezleri arasında yer alan İTÜ ARI Teknokent içerisindeki İTÜ Çekirdek'in sektörel programlarından İTÜ Çekirdek InsurTech Programı Türkiye'nin özgün, teknolojik değeri yüksek ve küresel ölçekte ses getirecek değerli girişimcilere ev sahipliği yapıyor. Program kapsamında yapay zekâ, makine öğrenimi, nesnelerin interneti, blockchain, telematik, robotik, artırılmış gerçeklik, giyilebilir teknoloji, drone gibi dijital teknolojileri kullanarak yeni nesil sigortacılık çözümleri geliştiren girişimler yer alıyor. Program kapsamında her aşamadaki InsurTech girişiminin yolculuğunu besleyecek network, mentorluk, eğitim ve yatırım gibi destekler sağlanıyor.

AXA Sigorta genç girişimcilere destek veriyor

Firuzan Bey, sigorta sektörüne değer katacak teknolojiler geliştiren girişimcilerin başvurabildiği program olan İTÜ Çekirdek InsurTech Programı ile girişimcilere birçok anlamda avantajlar sunulduğundan sizler de bahsettiniz. Sizin InsurTech programına dair görüşlerinizi alabilir miyiz?

AXA Sigorta'da geleceğin sigortacılığını yapıyoruz ve geleceğe hazırlanıyoruz. Gençlere ve ruhu hep genç kalan girişimcilere destek veriyor, geleceğin çözümleri üretilirken bir tuğla da biz koyuyoruz. Bu açıdan İTÜ Çekirdek InsurTech'i oldukça değerli buluyorum. Girişimcilerin multidisipliner bir anlayış ve ilham verici bir merakla teknoloji geliştirme faaliyetlerinde bulunması ülkemizin ekonomisi ve sektörümüzün geleceği için büyük önem taşıyor.

InsurTech programından AXA Sigorta olarak beklentileriniz ne yönde?

AXA Sigorta olarak sigortacılık ve risk yönetimi alanında hizmet verirken; insanlığın gelişmesi ve ilerlemesi adına insanlar için değerli olanları korumak için çalışıyoruz. Bu yüzden günümüzde insanlığın gelişimi anlamında önem taşıyan ve geleceği şekillendirecek olan inovasyon ve girişimcilik yatırım yaptığımız alanlardan iki tanesi. Bu doğrultuda İTÜ Çekirdek InsurTech programında bilim, teknoloji ve tasarımı bir araya getirerek çözümler üreten birbirinden parlak girişimleri destekliyoruz. Programdan beklentilerimiz girişimlerin bilim, teknoloji ve tasarımı bir araya getirerek ürettiği çözümlerin insanlığın ortak bilgi birikimine katkı sağlaması ve yeni nesil sigortacılık çözümleriyle sektörümüzü zenginleştirilmesi.

"Sigortacılık konusundaki köklü mirasımızı girişimcilerle paylaşıyoruz"

InsurTech Programının destekçileri arasında bulunan AXA Sigorta olarak sizlerin bu alanda aldığınız aksiyonlar neler?

İnovasyon, teknoloji ve sigortacılık konusundaki köklü mirasımızı İTÜ Çekirdek InsurTech programı kapsamında girişimcilerle paylaşıyoruz. AXA Sigorta'dan üst düzey yöneticilerimiz geniş bilgi birikimleri ve deneyimleriyle İTÜ Çekirdek InsurTech programı içerisindeki birbirinden parlak girişimlere mentorluk veriyor. Böylece sorunları, çözümleri, stratejileri ve yol haritalarını hep birlikte tartışıyor; girişimcilere katkı sağlarken aynı zamanda onlardan öğreniyoruz. Bunun yanı sıra tabii ki girişimlere daha çok fırsat sunulabilmesi ve büyüme yolculuklarının desteklenmesi için programa maddi desteğimiz bulunuyor. Sektörümüzün sürdürülebilirliği için hem maddi olarak hem de insani sermayemizle böylesine bir yatırım yapıyor olmak mutluluk verici.

Dijitalleşmenin kimin için ve ne amaçla yapılıyor oluşuna dikkat edilmesi gerekiyor!

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

Dijitalleşme şu an global ekonominin, hayatımızın her alanına sirayet etmiş durumda. Bizim sektörümüz de bu trendden üzerine düşen payı alıyor, dijitalleşmeyle birlikte iş süreçlerimiz, paydaşlarımızla olan iletişimimiz ve müşteri ihtiyaçlarına ürettiğimiz çözümler geliyor. Sigorta sektörü önümüzdeki yıllarda yapay zekâ, makine öğrenmesi, büyük veri, veri analitiği, mobil teknolojiler gibi kavramlar önem kazanmaya devam edecek. Bu teknolojiler gittikçe daha fazla iş süreçlerimize entegre olacak ancak işimizin insani yanı da önemini yitirmeyecek. Dijitalleşmeye geçerken şirketlerin dikkat etmesi gereken en önemli şey dijitalleşmenin kimin için ve ne amaçla yapılıyor olduğu; bizim işimizin merkezinde her daim insan var. Dolayısıyla teknolojiyi tüm paydaşlarımızın hayatını kolaylaştırmak ve iş süreçlerimizin verimini arttırmak için kullansak dahi insani dokunuşumuzu, iletişimimizdeki samimiyeti kaybetmememiz gerekiyor.

Firuzan Bey, son olarak girişimcilere tavsiyeleriniz nedir?

Girişimcilere en büyük tavsiyem halihazırda var olan cesaret ve azimlerini sürdürülebilir kılmaları olur çünkü girişimcilik düz değil, iniş çıkışlarla dolu ve dirençli olmayı gerektiren karmaşık bir yol. Dirençli olmanın sırrı ise girişimcilerin hem kendi deneyimlerinden hem de çevrelerinden beslenmesinde saklı. İTÜ Çekirdek InsurTech programı bu açıdan girişimcilere deneyimlerini hem kendi aralarında hem de sektör devleriyle paylaşmaları için güzel bir havuz sunuyor. Deneyimler ve deneyimlerden çıkartılan dersler çoğaldıkça ekosistem daha da zenginleşiyor.

Türk sigorta sektörü yangınların yaralarını sarıyor

Adana, Osmaniye, Mersin, Kayseri, Antalya'daki yangınların ardından Antalya'nın Alanya ilçesi ve Aydın'ın Didim ilçelerinin yanı sıra Kilis ve Muğla'nın Marmaris ve Bodrum ilçesinde yaşanan orman yangınları sonrası Türk sigorta sektörü kolları sıvadı. Ülke genelindeki orman yangınlarında zarar gören alanları ağaçlandırmak için bazı belediyeler ve birliklerin yanı sıra sigorta firmaları da fidan bağışında bulunmaya başladı.

Kadın Sigortacılar Derneği'nden sigorta sektörüne çağrı!

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler sigorta sektörüne çağrıda bulunarak, sektörü fidan bağışı için harekete geçirdi. Tüfekçiler, "Ülkemizde yaşanmakta olan son orman yangınlarında, hepimizin yürekleri de yandı ve halen de yanıyor. Daha yeşil bir Türkiye için fidanlarımızı toprakla buluşturuyor, geleceğe nefes oluyoruz. El ele, gönül gönüle, katıl bize. Haydi Türk Sigorta Sektörü, acil fidan dikmeye! Bizler dernek olarak kampanyaya bağışımızı yaptık ve herkesi ellerinden geldiği ölçüde bu kampanyaya destek olmaya davet etmek istiyoruz" dedi.

*Sektör çağrıya kayıtsız kalmadı...
Kaybedilen ormanları geri kazanmak adına sektörün büyük bir çoğunluğu çağrıya kayıtsız kalmayarak fidan bağışı kampanyasına destek verdi.*

•Doğa Sigorta sosyal medya hesabında yaptığı paylaşımda, "Hepimiz doğanın bir parçasıyız. Gelin yarınlarımızı hep birlikte yeşertelim. Geleceğe yaşanabilir bir doğa bırakmak adına İstanbul Ayvansaray Üniversitesi ile birlikte ülkemizde kaybettiğimiz ormanlarımız için 2000 fidan bağışlıyoruz" dedi.

•Nart Sigorta ise; "Ülkemizin birçok ilinde gerçekleşen yangınlarda ormanlarımız, ciğerlerimiz yandı. Acılarımız büyük. Yangınlarda zarar gören bölgelerin tekrar ağaçlandırılması için TEMA Vakfı'nın düzenlediği ağaçlandırma kampanyasında her çalışanımız adına ve NART Sigorta olarak destek oluyor, tüm sektörü birlik olmaya davet ediyoruz. Ormanlar yarınlarımız, ciğerlerimiz. Şimdi birlik zamanı."

•Aksigorta yaşam alanları ve tüm hayatını kaybeden canlılar için TEMA Vakfı ve Haytap'a bağışta bulundu. Sosyal medya hesabından paylaşımda bulunarak, "Aksigorta olarak, ülkemizin farklı bölgelerinde meydana gelen orman yangınları sebebiyle yaşam alanlarını ve hayatlarını kaybeden tüm canlılar için Tema Vakfı ve Haytap'a bağışta bulunuyoruz. Geçmiş olsun Türkiye" dedi.

•Allianz Türkiye, "Ülkemizi günlerdir etkisi altına alan orman yangınları ve bu yangınlar sebebiyle yaşanan can kayıpları kalplerimizi tarifsiz bir üzüntü ile kapladı. Hepimizin üzüntüsü bir nebze hafiflesin, doğamızı, nefesimizi ve çocuklarımızın geleceğini hep birlikte geri kazanalım diye TEMA Vakfı'nın başlattığı yeniden ağaçlandırma kampanyasına 10.000 fidanla destek oluyoruz. Bu zor günlerin bir an evvel son bulmasını dileriz" paylaşımında bulundu.

•Generali Sigorta her bir çalışanı için 10 adet fidan bağışında bulunarak, "Generali Sigorta olarak, TEMA Vakfı'nın orman yangınları sebebi ile zarar gören bölgelerin tekrar ağaçlandırılması nedeniyle başlattığı kampanyaya her bir çalışanımız için 10 adet fidan bağışlayarak destek veriyoruz" dedi.

•Türk Nippon Sigorta ise TEMA Vakfı'na 2000 adet fidan bağışında bulunarak "Ülkemizde çıkan orman yangınlarında zarar gören bölgelerimizin yeniden yeşertilmesi için TEMA Vakfı'na 2000 adet fidan bağışlıyoruz. #YenidenYeşerteceğiz" paylaşımında bulundu.

•GRI Sigorta yangında zor durumda kalan vatandaşların yanında olarak bölgeye yardım kolisi ulaştırdı. Sosyal medya hesabında yapılan paylaşım ise şöyle: "Manavgat yangınında zor durumda kalan halka ve yangını kontrol altına almak için canla başla çalışan ekip ve gönüllülere destek için yardım çalışmaları devam ediyor. GRI Sigorta olarak biz de 100 koli ayran desteğimizle Manavgat'tayız."

•TEMA Vakfı'na 1000 adet fidan bağışında bulunan Koru Sigorta, her kasko poliçesi için bir fidan diyeceklerini sosyal medya hesaplarından duyurdu.

•Haytap ve TEMA Vakfı'na bir bağış da Demir Sağlık ve Hayat Sigorta'dan geldi. Tüm çalışanları adına bağış yaptıklarını paylaşan firma, "Ülkemizde meydana gelen ve bizi derinden üzen yangınlarda zarar gören ormanlarımız ve içindeki tüm canlılara bir nebze yardımcı olabilmek için şirketimiz ve tüm çalışma arkadaşlarımız adına TEMA'ya fidan bağışında bulunarak can dostlarımız için de HAYTAP'a destek olarak yaralarımızı hep birlikte sarıyoruz. Demir Sağlık ve Hayat Sigorta olarak sizleri de yaralarımızı birlikte sarmaya davet ediyoruz" dedi.

•Anadolu Sigorta'nın ise yapmış olduğu sosyal medya paylaşımında ise; "Ülkemizin birbirinden güzel ormanlarını küle çeviren yangın felaketinden büyük üzüntü duyuyoruz. Kaybolan ormanlarımızı tekrar yeşertmek için tüm acentelerimiz ve çalışanlarımız adına TEMA'ya fidan bağışında bulunuyoruz" denildi.

•AXA Sigorta ise T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı'nın izni doğrultusunda @wwf_turkiye'nin (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) koordinasyonunda temin edilen, Muğla Büyükşehir Belediyesi iş birliğiyle söndürme çalışmalarında görevlendirilecek 4.000 litre kapasiteli bir helikopterin afet bölgesinde hizmet vermesine katkıda bulundu. AXA Sigorta, "Tüm bu ortak çabaların bölgede yaraların daha hızlı sarılmasına, hayatın yeniden ve daha güçlü şekilde yeşermesine vesile olmasını diliyoruz. Sahada halen mücadele etmeye devam eden resmi ve gönüllü tüm ekiplere bir kez daha saygılarımızı, minnetimizi ve teşekkürlerimizi sunuyoruz" paylaşımında bulundu.

•Gulf Sigorta da duruma kayıtsız kalmayıp Haytap ve TEMA Vakfı'na bağışta bulunarak sosyal medya hesaplarından duyurdular. Gulf Sigorta, "Ülkemizin çeşitli yerlerinde devam eden yangın felaketini büyük bir üzüntüyle takip ediyoruz. Gulf Sigorta olarak, kaybettiğimiz ağaçlarımız ve yangınlarda zarar gören hayvan dostlarımız için Tema Vakfı ve HAYTAP'a bağışta bulunuyoruz" açıklamasını yaptılar.

•HDI Sigorta ise "Ülkemizde devam eden yangınlar ile mücadele kapsamında yardımlarımız afet bölgelerine doğru yola çıkıyor. Hızlıca ihtiyaç sahiplerine ulaştıracağız. Yangın bölgelerinde gece gündüz durmaksızın gayret gösteren görevli ekiplere ve onlara destek olan halkımıza sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz" paylaşımında bulunarak afetten etkilenen vatandaşlara yardım gönderdiklerini açıkladı.

•Mapfre Sigorta, "Ülkemizde pek çok yerde devam eden orman yangınları ile ilgili derin üzüntü duyuyoruz. Afet bölgelerinde bulunan sigortalılarımız ve iş ortaklarımıza bu zor günlerde destek olmak amacıyla, yangınlar sebebiyle oluşan hasarlarını önceliklendiriyoruz. Ayrıca Fundación MAPFRE aracılığıyla geleceğimizi yeniden yeşertmek, yaralarımızı sarmak, ekosisteme ve dünyayı paylaştığımız canlılara destek olmak amacıyla TEMA ve HAYTAP Derneği'ne desteklerimizi ilettik" dedi.

•Fibaemeklilik ise Fiba Grubu olarak, Fiba Grubu ailesinin her bir üyesi adına TEMA Vakfı'nın kampanyasına 13.000 fidan bağışladıklarını duyurdu.

•Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik de çağrılarını cevapsız bırakmayarak bağışta bulundu. Sigorta şirketi, "Ülkemizin birçok noktasında çıkan orman yangınlarında verdiğimiz her can kaybında üzüntümüz daha da artıyor. Kayıplarımızın telafisi olamasa da nefesimiz olan ormanlarımızı yeniden oluşturup geleceğe miras bırakmak için Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak, 81 ilimizdeki çalışan ve dağıtım kanallarımızın sayısı kadar, toplam 11.000 adet fidan bağışlıyoruz" diyerek sosyal medya hesabından duyurdu.

•BNP Paribas Cardif yaptığı paylaşımında her çalışanı için TEMA Vakfı'na 3 adet fidan bağışladığını açıkladı.

•Her çalışanı için 5 adet fidan bağışında bulunan Anadolu Hayat Emeklilik ise sosyal medya hesaplarından "Ülkemizde meydana gelen yangınlar sonucunda zarar gören ormanlarımızı yeniden yeşertebilmek amacıyla TEMA Vakfı'nın başlattığı kampanyaya, her bir çalışanımız için 5 adet fidan bağışında bulunarak destek oluyoruz" paylaşımında bulundu.

•AgeSA ise devam eden orman yangınlarının söndürülme çalışmalarında kullanılmak üzere en güncel ihtiyaç malzemelerini çalışanlarının desteği ile hazırlayarak Muğla Menteşe bölgesine ulaştırmak üzere yola çıkardıklarını duyurdu.

•Doğanın yeniden oluşumuna katkıda bulunmak adına her çalışanı için 10 fidan dikeceğini açıklayan Katılım Emeklilik, "Kötü günlerin bir an önce geride kalmasını diliyoruz" dedi.

•Fidan bağışında bulunan bir diğer sigorta firması ise MetLife oldu. MetLife sosyal medya hesaplarında "MetLife olarak 10.000 fidan bağışımız ile Tema Vakfı'nın bu önemli kampanyasına destek oluyoruz. Kaybettiğimiz ormanlarımızı geri getiremeyecek olsak da ülkemizi yeniden yeşillendirmek için elimizden geleni yapmaya devam edeceğiz. 2021 için en büyük hedeflerimizden biri olan Sürdürülebilirlik için #YenidenYeşerteceğiz" paylaşımında bulundu.

Doğa sigorta

HER ZAMAN YANINIZDA!



**Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası**



**Kasko
Sigortası**



**Kobi Paket
Sigortası**



**Konut Paket
Sigortası**

Corpus Sigorta Risk Mühendisliği ile işletmeler güvende!

Corpus Sigorta; sunduğu risk mühendisliği hizmetiyle, sigorta hizmeti alan veya almayan her işletmeyi olası risklere karşı değerlendirip işletme yetkilisine analizler ve raporlar sunuyor. Bu sayede işletmeler; profesyonel bir gözle incelenen yangın, sel, fırtına, deprem gibi tüm risklere karşı önlem alabilme şansına sahip oluyor. Otelcilik, madencilik, lojistik, havacılık gibi hemen hemen her sektörde; alışveriş merkezi, güneş enerjisi santrali, depo ve hangar, fabrika gibi alanlarda detaylı çalışmalar yapan Corpus Sigorta önleyici sigortacılık uzmanları, olası kayıpları önlemek için tüm işletmelerin yanında bulunuyor.

Özellikle endüstriyel ve ticari riskler konusunda, hasar önleyici çözümler oluşturularak müşterilerin kayıp yaşamadan yollarına devam etmesini sağlamayı hedefleyen Corpus Sigorta; müşterileri için iş sürekliliği ve hasarın önlenmesi başlıklarının, hasar tazmininden önce geldiği bilinciyle çalışmalarını sürdürüyor. Teklif çalışması sonucunda resmi olarak müşterisi olsun olmasın, ziyaret sonundaki teknik değerlendirme sonuçlarını ilgili kişilere geri bildirim yapan Corpus Sigorta, önleyici sigortacılık misyonunu her zaman yerine getiriyor.

“Tehlikelere karşı önlem almak, hasar gerçekleşikten sonraki zorluklara göre çok kolaydır”



Maher Holding Sigorta Grubu Risk Koordinatörü Savaş Yılmaz, önleyici sigortacılığı ve süreçlerini şöyle anlatıyor:

“Risklerin gerçekleşmesi sonucu doğabilecek zararları gidermek için kullanılan ve mali bir araç olarak tanımlanan sigorta, aynı zamanda risklerin gerçekleşmesini önlemekle de yükümlü. Sigorta sektörünün görevleri arasında ilk sırada yer alan riskleri önlemek, “önleyici sigortacılık” olarak adlandırılıyor. Acentemizden veya müşterimizden teklif talebi gelmesinin ardından, sektör ayrımı gözetmeksizin risklerle ilgili bilgi topluyoruz. Bu bilgiler, ilgili teknik departmanlarda değerlendiriliyor, risk mühendisinin teknik görüşü alınıyor ve gerekirse saha ziyareti yapılıyor. Bir nevi teknik geziler olan saha ziyaretlerinde, tesisle ilgili detaylı risk analizleri gerçekleştiriliyor.

Bu ziyaretlerden sonra risk analiz raporları hazırlanıyor, varsa tesiste görülen eksiklikler müşterilerle tavsiye mektubu olarak paylaşılıyor. Bu paylaşım sayesinde müşterilerin işletme körlüğü gideriliyor, farkındalıkları artırılıyor ve eksiklerin tamamlanması sağlanıyor. Sonuç olarak da olası hasarların önüne geçerek müşterinin iş sürekliliği sağlanıyor. Unutulmamalıdır ki tehlikelere karşı önlem almak, hasar gerçekleştikten sonraki zorluklara göre çok kolaydır.”

Yaşar:
“Risklerin öncesi de sonrasında bizde, işinizi sürdürmek sizde.”

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar Corpus Sigorta’nın önleyici sigortacılık modeli hakkında şunları ekliyor:

“Risklerin bir kısmını öngörebilirsiniz ve alacağınız bir takım önlem ve tedbirlerle önleyebilirsiniz. Bir kısmını öngörebilseniz de önleyemeyebilirsiniz, özellikle doğal afetlerde bazen bir işletmenin çabaları tek başına yeterli olmayabilir, risklerin önlenmesi için daha geniş düzeyde planlamalar ve yatırımlar yapılması gerekebilir.

Bazı riskleri ise öngöremeyebilirsiniz işte o zaman sigorta ile sonuçlarını önleyebilirsiniz. Önemli olan işletmelerimizin, fabrikalarımızın, tesislerimizin, mühendislik yapılarımızın sürdürülebilirliğini sağlamak, öngördüğümüz riskleri önlemek, önleyemediklerinizin ise sonuçlarını önlemektir.

Corpus Sigorta “Önleyici Sigortacılık” yaklaşım ile hasarlar gerçekleşmeden önce de sonra da sizi risklerden korur. İşletmenizin tıkır tıkır çalışmasını sağlar. Kısaca Corpus Sigorta, önleyici sigortacılık uygulaması ile risklerin öncesi de sonrasında bizde, işinizi sürdürmek sizde.”





MİNİ, MOBİL VE HASAR ONARIMLARINDA GARANTİLİ HİZMET: **RS SERVİS**

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

MİNİ ONARIM

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

MOBİL ONARIM

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

HASAR ONARIMI

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

AK ÇÖZÜM SERVİS	KAZANÇLI SERVİS	AS ONARIM	PRESTİJ SERVİS	OTO EKSPRES'O	HOM SERVİS

TAM KAPSAMLI OTO SERVİSİ



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

0850 777 4077
www.rsservis.com.tr

ELECEK
UGÜN
AŞLAR

Katılım Emeklilik
Genel Müdürü

Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik'ten gümüşe yatırım yapan ilk emeklilik fonu

2020 yılını emeklilik fonları arasında getiri şampiyonu olarak tamamlayan Katılım Emeklilik, çok talep gören altın fonunun ardından şimdi de sektörde hem konvansiyonel hem de faizsiz tarafta ilk olacak ağırlıklı gümüşe yatırım yapan fonunu hayata geçiriyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. Kıymetli Madenler Katılım Fonu, tasarruflarını kıymetli madenlerde tutmak isteyen ve aynı zamanda değer artışlarından da yararlanmak isteyenlere önemli bir alternatif olacak. BEFAS (Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu) sistemi aracılığıyla diğer BES müşterileri de bu fona yatırım yapabilecek" dedi.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Gelecekte değerli madenleri en güçlü yatırım aracı olarak gören katılımcılara sektörde hem konvansiyonel hem de faizsiz tarafta bir ilk olan Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. Kıymetli Madenler Katılım Fonu ile önemli bir alternatif sunuyoruz. Özellikle pandemi döneminde tasarruflarını klasik değerli madenlere yatırmak ve aynı zamanda değer artışlarından yararlanmak isteyenlere cazip bir fırsat sunuyoruz. Buna ilaveten Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki yüzde 25'lik devlet katkısından da faydalanabiliyorlar. Gümüşün son yıllardaki yükselen trendi göz önüne alındığında önemli bir talebi karşılayacak yenilikçi bir adım attığımıza inanıyorum" dedi.

BEFAS'la tüm BES'liler yatırım yapabiliyor

1 Temmuz itibarıyla yürürlüğe giren BEFAS sayesinde tüm BES'lilerin de Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. Kıymetli Madenler Katılım Emeklilik Yatırım Fonu adıyla ağırlıklı altın ve gümüşe yatırım yapabileceğine dikkat çeken Ayhan Sincek, "BEFAS ile oluşacak rekabetten yatırımcılar karlı çıkacak. 13 faizsiz fonuyla, 2020'nin getiri şampiyonu olan Katılım Emeklilik olarak başanlı fon yönetim anlayışımızla yüksek getiri konusunda iddialıyız. Yeni gümüşe yatırım yapan fonumuzun zamanlaması da bu açıdan çok iyi oldu. Katılım evreninde yatırım tercihi anlamında önemli yer tutan altının yanına güçlü bir alternatif tasarruf aracı sunuyoruz. Yeni fonumuza kısa zamanda yoğun bir talep olacağını öngörüyoruz" şeklinde konuştu.

BES'teki değişim, dikkat çekiyor

Sincek şöyle devam etti; "Son zamanlarda gerçekleşen önemli hamlelerle BES gelişip daha avantajlı ve fırsatlar, alternatifler dolu bir sisteme dönüştü. 18 yaş altına yapılan BES düzenlemesi de bu hamlelerden biri oldu.

18 yaş altı için hazırladığımız Erken BES'e yoğun ilgi var. Önümüzdeki günlerde bu ilginin kayda değer bir seviyeye yükseleceği görülüyor. Bireysel emeklilikle tanışacak genç katılımcılar için sunduğumuz Erken BES'te pek çok avantajı bir araya getirdik; genç katılımcıları sisteme daha hızlı dahil etmek amacıyla özellikle dijital kanallarımızı harekete geçirdik. Herkes yararlanabilsin diye minimum 100 TL katkı payıyla plana dahil olunabiliyor. Giriş aidatını başlangıçta almıyor, sistemden çıkışa erteliyoruz. Ayrıca beş yıl sistemde kalan katılımcılar için giriş aidatını hiç almıyoruz. Katkı payını düzenli yatıran katılımcılara da yönetim gider kesintisi yapılmıyor. Ayrıca üç aylık özel kampanya dönemimizde Erken BES planımıza katılanlara yüzde 25 devlet katkısına ek olarak bir de yüzde 25 Katılım Emeklilik katkısı sunuyoruz. 300 TL'ye kadar alınabilecek bu tutar ile Erken BES'e ilk etapta giren gençlerimiz kazançlı çıkıyor. Ebeveynler bu fırsatı iyi değerlendirmeli, çocuklarının bu avantajlardan yararlanması ve daha erken yaşta yüksek tasarrufa ulaşması için hemen onları BES'e dahil etmeli.

Yaşlara göre ek hizmetler

Erken BES'te yaş gruplarına göre değişen pek çok ek hizmeti ücretsiz ya da indirimli sunuyoruz. Erken BES'e giren çocukların yaşlarına uygun olarak sunduğumuz paketlerle çocuklarımızın dış ve göz sağlığına yönelik check up'lar, oyun terapisi, psikolojik ve eğitim danışmanlığı gibi büyüme döneminde ihtiyaç duydukları pek çok hizmete erişimlerini kolaylaştırıyoruz. Ailelerimizin çocuklarını büyütürken karşılaşılabilecekleri ihtiyaçlar doğrultusunda kapsamlı ek hizmetler yapılandırmaya çalıştık. Gündemimizdeki bu yeni ürünler, yeni fonlar ve yeni dijital geliştirmeler ile faizsiz emeklilik alanının güçlü potansiyelini de kullanarak alanında öncü kurum olmayı sürdürüyoruz."



Mert Grup Sigorta'dan yeni sezon öncesi isim değişikliği

Sigorta Shop Kadınlar Voleybol 1.Ligi şampiyon olarak tamamlayan Mert Grup Sigorta, yeni sezon öncesi isim değişikliğine giderek adını Mert Kaan Sigorta olarak değiştirdi. Yeni ismiyle devam edecek olan geçtiğimiz sezon şampiyonu olan takımın sosyal medya hesabından yapılan açıklamada duyurdu.

Yeni ismiyle yola çıkan kulüp sosyal medya hesabından "Geçtiğimiz sezonu Sigorta Shop Kadınlar Voleybol 1. Ligi Şampiyonu olarak tamamlayan kulübümüzün isim değişikliğini sizlerle paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. Kulübümüz yoluna "MERT KAAAN SİGORTA" ismiyle devam edecektir" denildi.

Yeni logo tasarımı yaptıklarını ifade eden kulüp, "Kulüp kimliğinin daha çağdaş, daha modern ve daha yenilikçi bir dış görünüşe sahip olması adına da yakında sizlerle değişen logomuzu paylaşmış olacağız. Keyif aldığımız oyunu ortaya koyarken bir amaç için kenetlenmek ve voleybol sever sizleri de bunun bir parçası olarak yanımızda görmek en büyük arzumuz" açıklamasında bulundu.

Başarılar Mert Kaan Sigorta!



Corpus Sigorta Önleyici Sigortacılık ile içiniz rahat olsun!

Corpus Sigorta'ya ait Önleyici Sigortacılık videosu yayınlandı. "İki yüz yıllık" köklü bir sigortacılık geleneğinin " eyrek asrı" aşan bir uzantısı olarak faaliyet gösteren Corpus Sigorta'nın Önleyici Sigortacılık yaklaşımı ile sigortalılarına sadece risk transferi değıl, risk yönetimi hizmetlerini de sunuyor.

Kurulduğı günden bu yana farklı sektörler için özel çözümler üreterek, hızlı ve verimli bir çalışma modelini benimseyen Corpus Sigorta, sadece gerçekleşen risklerin zararlarını tazmin etmek üzere hizmet sunan bir sigorta şirketi olarak kalmayıp Türkiye'de "Önleyici Sigortacılık" denilen yeni bir konsepti ve kavramı hayata geçiriyor.

İş insanlarının yatırımlarını ve sahip oldukları varlıkları korumak, olası riskleri tespit ederek önlemek ve yine de risk gerçekleşirse zararı tazmin etmek üzere bütünlük bir Corpus Sigorta Önleyici Sigortacılık modeli uyguluyor.

Kurumsal sigortacılık alanında faaliyet göstermek üzere yola çıkan Corpus Sigorta, faaliyet gösterdiği segment ve alanlarda birlikte çalıştığı araçlara deneyimi ile değer katmayı hedefliyor. %233 özsermaye artışı, 84.2 Milyon TL net kâr, 106 Milyon TL yatırım geliri ile emin adımlarla yoluna devam eden Corpus Sigorta, sigortalıya ve sigorta aracısına önceden hazırlanmış, hazır ürünler ile değıl, anında terzi işi, talep edilen çözümü üreten güçlü kapsama ve yüksek kapasitede güvence sağlayan çözümler sunuyor.

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.



“Sigortacılık
sektörü
bizimle
birlikte bir
değişime
girecek”

*GRI Sigorta
Genel Müdürü*

Rüstem Güngör

Sigortacılık sektöründe 30 yıllık bir geçmişe sahip olan GRI Sigorta Genel Müdürü Rüstem Güngör, Sigorta Life için çarpıcı açıklamalarda bulundu. Sigorta sektörünün geleceğinin mikro sigortacılıktan geçtiğine inandığını belirten Güngör, “Sigortacılık sektörü burada, bizimle birlikte bir değişime girecek ve yeni bir süreç başlayacak. Altını çizerek söylüyorum, bu sektördeki değişim bizimle birlikte başlayacak. Belki bizden sonra Bursa’da, Konya’da, Adana’da, Diyarbakır’da, Mersin’de, başka illerde veya Karadeniz’de bölgesel olarak şirketler kurulmaya başlayacak ve bölgesel kurulan şirket sayıları artacak. Artmasında da büyük yarar var,” dedi.

GRI Sigorta’nın ilk sekiz ayı ile ilgili değerlendirmelerde de bulunan Güngör, acente sayılarının gün geçtikçe daha da arttığını belirterek bunun şirket için büyük bir başarı hikayesi olduğunun da altını çizdi.

Rüstem Bey, sigortacılık sektöründe 30 yıllık geçmişe sahipsiniz. Emekliliğinizin ardından da bir sigorta acenteniz vardı. Peki, GRI Sigorta’yı kurmaya nasıl karar verdiniz? Bize kuruluş hikayesinden bahseder misiniz?

GRI Sigorta’nın kuruluş hikâyesi çok eski aslında. 1989-90 yılında sigortacılığa girdim. Eskişehir’de bir milletvekili arkadaşımız vardı. Kendisi bana şirket kurmakla ilgili bir teklifte bulundu, ben de bu fikre çok sıcak bakmadım ve sonradan İzmir’e geldim. İzmir’e geldikten sonra şirket açma fikri beni heyecanlandırmaya başladı. Dolayısıyla pişman mı oldum acaba diye düşünmeye başladım. Beni tanıyanlar bilir, sigorta şirketi kurma hayalim hep vardı. En son çalıştığım yerden ayrıldıktan sonra, acente açmanın daha ilginç olacağını düşünerek bu düşüncemi gerçekleştirdim. Acentemiz o dönemde büyüyerek gelişti ve belli bir zirve noktasına ulaştı.

Daha sonrasında sigorta şirketi kurma fikrine adapte olarak, işlemlere koyulmaya başladık ancak pandemi dönemine denk geldik. Sigorta şirketimizi kurmak için bu dönemde çok çabaladık. Biz kuruluştan önce altyapımızı hazırlamaya başladık. Yönetici arkadaşlarımızla birlikte kafa kafaya vererek her şeyi en başından düzenlemeye koyulduk. Kuruluş sürecimiz iki yıl sürdü. Şimdi ise sekizinci ayımızı doldurduk. Ruhsat aldıktan sonra iki ay genel altyapı, bilgi işlem altyapısı, bağlantılar ve sistem kuruluşları ile ilgili uğraştık. Bildiğiniz gibi Aralık ayında da ilk policesimizi kestik. GRI Sigorta olarak çok iyi yerlere geldiğimizi ve çok güzel ilerlediğimizi düşünüyorum. Acente sayımız 1500’e yaklaştı. Kısa sürede böylesi bir sayıya ulaştığımız için ekip arkadaşlarımı canı gönülden kutluyorum. GRI Sigorta için şimdiden büyük bir başarı hikayesi diyebilirim.

Güngör: “Sigorta sektörünün geleceği mikro sigortacılıktan geçiyor”

Sektörde yer alan diğer firmaların aksine genel müdürlüğünüz İzmir’de bulunuyor. Bunun özel bir sebebi var mı? İzmir’de bulunmanızın size avantajları ya da dezavantajları olacağını düşünüyor musunuz?

İlk önce sorunuzun sonundan başlayayım. Bizlerin dezavantajı şu; İstanbul’da personel bulmak çok kolay oluyor. Burada yetkinliği ve yeterliliği iyi personel bulmak zor. Bu bizim tek dezavantajımız diyebilirim. Ancak şunu da biliyorum ki, teknik personeller, çalışacak personeller, müdürler ve yöneticiler İzmir’e gelmek istiyorlar. Açıkçası artık İstanbul’da kalmak istemiyorlar. Asıl sorunuza gelecek olursak, bunun birinci nedeni benim İzmir’e olan sevgim. Ben 16 yaşında üniversiteye geldim, Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi’ne... O günden beri de İzmir’den hiç ayrılmadım, kendi memleketime bile dönmedim.

Sigortacılık sektörü burada, bizimle birlikte bir değişime girecek ve yeni bir süreç başlayacak. Altını çizerek söylüyorum, bu sektördeki değişim bizimle birlikte başlayacak. Belki bizden sonra Bursa’da, Konya’da, Adana’da, Diyarbakır’da, Mersin’de, başka illerde veya Karadeniz’de bölgesel olarak şirketler kurulmaya başlayacak ve bölgesel kurulan şirket sayıları artacak. Artmasında da büyük yarar var. Pastayı büyütmenin yolu çoğunluktan geçer. Bizim ulaşmadığımız müşteri kitlesine başka bir firma ulaşacaktır, onların verdiği hizmet ve bizim hizmetimiz daha sonra karşılaştırılacaktır.

“İç Anadolu Bölgesi’nde, Karadeniz Bölgesi’nde veya Ankara’da bir şirket olmalı mı?” diye soracak olursanız, kesinlikle olmalı. Bizler bunu İzmir’de gerçekleştirdik. Yapılması lazım çünkü Türkiye çok büyük bir coğrafya, ne kadar çok insana dokunabilirseniz bu hepimizin yararına olacaktır. Yapılan, uygulanan sistemleri bizler kendimize uyarladık ve bu işin geleceği mikro sigortacılıktan geçiyor. Her sigorta şirketi kendisini bir düşünsün; genel müdürlüklerinin bulunduğu bölgede kaç tane müşterisi var, kaç müşterisine gitmiş? Bizim genel müdürlüğümüz Bornova’da ve burada hiç sigortalımız yok. Tüm Türkiye ile çalışıyoruz ama Bornova’da zayıfız. Çünkü “yakın körlüğü” diye bir gerçek var. Herkes uzağa bakmaya çalışıyor. Oysa yakını daha net görürsünüz. Yakın ile ilgilenirseniz, bu sizin hasar prim oranınızı da düzeltir. Çünkü müşterilerle kuracağınız dostluklar, arkadaşlıklar ve sigortalı oldukları dönemde onlarla kuracağınız temaslar, hasar prim oranlarınızı da etkileyecektir. Türklerin arasında biliyorsunuz dostluk, kardeşlik, akrabalık, arkadaşlık çok önemlidir. Bunu yapmazsanız Türkiye’deki sigortacılıkta kendi hasar prim oranlarınızı ve üretimlerinizi dengede tutamazsınız. Acenteniz müşterisine ve bölgesine hakim olacak, bölgelerinize de siz hakim olacaksınız. Yakında ve mikro pazarlarda olursak, bahsettiğim noktalara çok daha iyi hâkim oluruz ve bu da şirketlerin karlılık oranını çok daha artırır diye düşünüyorum.

Sigortacılık eğitim sistemine girmeli!

Sizlerden kısa da olsa bir değerlendirme almak isterim. 2021 yılının ilk altı ayı sektör bazında ve GRI Sigorta için nasıl geçti? Önümüzdeki günlerde sizce sektörü neler bekliyor, tahminlerinizi alabilir miyiz?

Sigorta sektörünün ilk altı ayının iyi geçtiğini düşünüyorum. Pandemi nedeniyle özellikle kara taşıtları sigortalarında, kaskolar ve trafik sigortalarında hasar oranları oldukça düştü. Biz de tam bu döneme denk geldik. Hasar prim oranları biraz aşağı geldi. Sigortalılık oranı düşmedi, sigortalı oranı da düşmedi. Sektörün geneline baktığımız zaman çok az bir düşüş vardı ama tüm sigortacılık sektörüne baktığımız zaman, 2020'de büyüme var. Türkiye'de sigortalılığın öneminin oturmaya başladığını ve sigorta bilincinin arttığını düşünüyorum. Örneğin, araçların kullanılmadığı dönemlerde bile vatandaşlar kaskolarını yaptırmaya devam ettiler. Ancak diğer branşlar açısından bunu söylemek pek mümkün değil.

Yurt dışındaki verilere baktığımız zaman, Türkiye'nin daha çok yolu olduğunu düşünüyorum. Milli Eğitim Bakanlığı'nca "sigortacılık" teriminin eğitim sistemimizde yer alması gerektiğine ve küçük yaşta sigortacılığı öğretirsek bu konudaki toplum bilincini de yaratmış olacağımıza inanıyorum. Bu sistemin dört, beş yıl içerisinde çok iyi sonuçlar vereceğini düşünüyorum. Şu an bir anket yapılırsa üniversite öğrencileri de dahil olmak üzere öğrencilerin çoğu sigortacılığın ne olduğunu, ne işe yaradığını bile bilmiyorlar. Bizler sigortanın önemini anlatmaktan ürünlerimizi pazarlamaya fırsat bulamıyoruz. Acentelerin de yer alacağı AR-GE departmanı kurulacak.

GRI Sigorta olarak tarım sigortacılığı alanında önemli farklılıklar yaratıyorsunuz. İlerleyen süreçlerde tarım sigortacılığı üzerine mi yoğunlaşmayı düşünüyorsunuz? Yoksa farklı branşlarda da ürünler görececek miyiz?

Benim şahsi olarak uzmanlık alanım tarım sigortaları. Şu anda kullanılan soğuk don sigortasının 1993 yılında ilk poliçesini düzenleyen ve ilk imzasını atan kişiyim. 93 yılında don sigortası, ilk soğuğa karşı üzüm ürününde ilçe başına beş milyon limitle başlamıştı. Sonra köy başına beş milyon limit oldu, ardından ilçe başına elli milyon oldu. Bu ülkede sigorta şirketleri o kadar güzel işler yapıyorlar ki, kendinize gelececek bir nokta bulmanız lazım. Gelişebileceğiniz noktayı bulmanız ve AR-GE çalışmaları yapmanız lazım. Biz yakın zamanda bir AR-GE departmanı kuracağız. AR-GE departmanında bir ekip kurulacak ve bunların içine acenteleri de dahil edeceğiz. GRI Sigorta olarak yenilikçi şeyler yapmak istiyoruz. Biz tarım sigortasında şu anda adımlarımızı attık. Çok temkinli bir şirketiz. Temkinli olarak giriyoruz; yavaş ama sağlam ilerleyeceğiz. Gelecek sene tarım sektöründe de bizim yaptığımız yenilikler herkes tarafından görülecek.

“Acentelerimizi yalnız bırakmayacağız”

Acentelerinizin sizin için ön planda olduğunu her fırsatta dile getiriyorsunuz. Acenteler sektör için en önemli satış kanalları olsa da sektördeki firmalarımızın hepsi dijitalleşme ile birlikte kendi online satış kanallarını geliştirdiler. Tabii pandemi ile birlikte artan dijital olgunluk da buna fırsat yarattı diyebiliriz. GRI Sigorta'nın kendi satış kanalı olacak mı ya da farklı bir dağıtım kanalı düşünüyor musunuz?

Biz acentelerimizi hiçbir zaman yalnız bırakmayacağız. Acentelerimizle birlikte hareket edeceğiz. Hatta dijital platformdan satış yapmak istesek bile, o satış acentelerimizin üzerinden geçireceğiz. Bizim merkez bir satışımız asla yok, acentelerimiz kanalıyla satışımızı yapmaya devam edeceğiz. Ancak yirmi yıl, otuz yıl sonra tam bir dijitalleşmeden bahsedebilirsiniz. Avrupa için söylemiyorum fakat Türkiye'de, özellikle Anadolu'da; insan size değerse, siz ona değerseniz iş yaparsınız. Ben hiçbir zaman acentenin oyunun dışında kalacağını düşünmüyorum. Hep oyunun içinde olacaklar çünkü inanılmaz bir acente kapasitemiz var ve devletimiz de acentesine sahip çıkıyor. Biliyorsunuz acentelerle ilgili kanunlar var, yönetmelikler var. Acentenizi büyütmeniz gerekir, acentenize destek olmanız gerekir ki ben acentenin gücüne çok inanıyorum.

“Hem gençlere sporda destek oluyoruz hem de mahalle olduğu için gençleri de topluma kazandırmak için çabalıyoruz”

Gültepespor ile olan sponsorluğunuza da değinmek isterim. Gültepespor'a sponsor olmaya nasıl karar verdiniz? Bu sponsorlukla ilgili hayalleriniz ve hedefleriniz var mı?

Her Türk erkeği gibi futbolu seven biriyim. Üniversite zamanlarımda da top oynuyordum. Yeni Bornovaspor'da da lisanslı futbolcuydum ancak sakatlığımdan dolayı devam edemedim. Üniversite zamanlarımda ya ameliyat olacaktım ya da futbolu bırakacaktım. O günlerden bu yana futbol içimde heves olarak kaldı. GRI Sigorta'yı kurduktan sonra mobilya işlerini yapan bir firmamız vardı, o firmanın sahibi de Gültepespor'un başkanıydı. Gültepe insanların birbirini desteklediği ve birbirine sahip çıktığı bir yer. Bana sordular, “Rüstem Bey forma yaptırır mısınız?” Her şey aslında bu soru ile başladı. Forma yaptırdık, daha sonrasında bir konuşmamız esnasında para sıkıntısından ötürü ligden çekilecekleri konusu geçti. Benden bu konuda asla bir yardım istemedi. Karşılıklı dertleşme sırasında bu durumu öğrendim. Bir spor aşığı olarak bu duruma izin vermem, gençlerimizin hayallerinin yıkılışını görmem elbette mümkün değildi. Takımı devam ettirebilmeleri için kendilerini sponsorluk teklifinde bulundum. “Adınızı GRI Sigorta Gültepespor olarak değiştirelim, biz de size destek verelim,” dedim.

Böylelikle hem gençlere sporda destek oluyoruz hem de sponsorluğumuz bünyesinde gerçekleştirdiğimiz “Gençleri Kötü Alışkanlıklardan Koruma Projesi” ile gençlerimize eğitim alanında imkanlar tanıyarak onları topluma kazandırmak için çabalıyoruz. Bu sebeple bu sponsorluk bizler için çok önemli. Belli mi olur, belki ileride 3. lige ya da 2. lige de çıkarız.

Genel müdürlüğünüzü, özellikle sizin makamınızı gezdiğimizde bizi birçok antika ve sanat eseri karşıladı. Antika koleksiyonu merakınız nereden geliyor? Ne kadar süredir antika eşya koleksiyonu yapıyorsunuz?

Antika merakım, sigorta şirketlerinde çalıştığım dönemin sonuna doğru başladı. Son on yıldır böyle bir merakım var diyebilirim. GRI Sigorta olarak bu birikimi değerlendirerek binamızın alt katında bir sanat galerisi kuruyoruz.

“Biz sanatı seviyoruz, sevenleri de bekliyoruz”

Sanat eserleri ve antikalar demişken... Çok yakın bir zamanda “GRI Art” adını verdiğiniz sanat galerinizin açılacağını sinyali verdiniz. Bu galeriden biraz bahsedebilir misiniz? Bu sergi alanında neler göreceğiz?

GRI Sigorta’nın alt katında bir yerimiz var, oraya “GRI Art” isimli sanat galerimizi kuruyoruz. 9 Eylül’de gerçekleşecek resmi açılışımız ile birlikte, sanat galerimizin açılışını da hızlandıracacağız. Bunun yanı sıra, eserlerimizi sergileyeceğimiz bir sergi alanı da yapıyoruz. Fransız şömine saatlerinden sanat eserlerine kadar birçok sanat ürünü bu bölümde yer alacak. Biz sanatı seviyoruz, sevenleri de bekliyoruz.

Büyüme planlarınız var mı varsa bizimle paylaşır mısınız? Büyüme konusunda şirket olarak nasıl bir yol haritası izliyorsunuz?

Şirket olarak büyümeyi biz AR-GE üzerine ve acente üzerine planladık. Bu doğrultuda büyüyeceğimizi düşünüyoruz. Acente sayımızı artırarak, hem eğitim açısından hem mali açıdan her türlü desteği yapmak suretiyle acentelerimizi büyütürük bizlerin de şirket olarak büyüyeceğini düşünüyorum. Kısacası kazan-kazan yapacağız. Ben, “Personel azaltalım, az personelle çok iş yapalım. Böylece personel masrafı olmasın,” fikrine asla inanmıyorum. Çünkü yeni personelin yeni müşteriler, yeni acenteler demek olduğuna inanan biriyim. O yüzden hiçbir şekilde personel kısıtlamasına gitmeyeceğiz. Personel istihdamına önem vereceğiz. Kısacası GRI Sigorta olarak; personelle büyüyeceğiz, acentemizle büyüyeceğiz, yeni ürünlerle büyüyeceğiz.





Ferrari 296 GTB, Dünya lansmanı kapsamında Türkiye’de tanıtıldı

Ferrari 296 GTB, markanın dünya lansman programı dahilinde, Türkiye’de tanıtıldı. Etkinlikte, Ferrari 296 GTB’ye dair detaylı bir sunum da gerçekleştirildi.

Ferrari, dünya lansman programı dahilinde; 296 GTB modelini, SF90 ve Portofino M modelleriyle birlikte FerMas’ın Kuruçeşme’deki showroomunda sergiledi.

Etkinlikte konuşan; FerMas Genel Müdürü Özgür Süslü “Ferrari 296 GTB, 2.9 litre hacmindeki yeni V6 motoru ve bu motoru destekleyen ileri teknoloji şarj edilebilir hibrit sistemiyle öne çıkan bir model. 296 ismi, motorun silindir hacmi (2.992 cc), silindir adedi (6) 2.9 litrelik v6 motoruna atıfta bulunurken GTB ise Ferrari geleneğinin bir parçası olarak arka ortadan motorlu iki kişilik modelleri için kullanılan Gran Turismo Berlinetta’yı temsil ediyor. Araç, 830 beygir gücüne sahip. Şimdiden yedi adet sipariş aldık. Otomobilleri 2022 yılının ikinci yarısından itibaren sahiplerine teslim edeceğiz” dedi.

1960’ların Ferrari’lerine gönderme yapan 296 GTB’nin iç mekanında, Ferrari’nin ilk kez SF90 Stradale modelinde tanıttığı tamamen dijital ara yüzün yeni uyarlaması kullanılıyor.

296 GTB’de, şarj edilebilir hibrit sistem (PHEV) gaz pedalı tepki sürelerini hızlandırıyor ve tamamen elektrikli eDrive sürüş modunda 25 km menzil sunuyor.

Arka tampona entegre edilen ve LaFerrari’den esinlenerek uygulanan aktif spoyler, yüksek bastırma kuvveti ayarında arka aks üzerinde ilave 100 kg bastırma kuvveti uyguluyor. Bu, performanslı sürüşlerde daha kontrollü bir sürüş sunarken, aynı zamanda fren mesafelerini de en aza indiriyor.

Otomobilin yol tutuşunu ve performansını artırmak üzere elektrikli fren sistemi, SF90’dan aktarılan “Aero” fren kaliperleri, elektrohidrolik direksiyon, arka aktif aero çözüm ve SCM-Frs manyetik amortisörler geliştirildi.



- ✓ Makine Kırılması Sigortası
- ✓ Makine Montaj Sigortası
- ✓ İnşaat Sigortası
- ✓ Elektronik Cihaz Sigortası
- ✓ İşveren Mali Sorumluluk Sigortası
- ✓ Ürün Sorumluluk Sigortası
- ✓ Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası
- ✓ Özel Güvenlik Mali Sorumluluk Sigortası
- ✓ Asansör Kazalarında Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası
- ✓ Tüpgaz Zorunlu Sorumluluk Sigortası
- ✓ Maden Çalışanları Zorunlu Sigortası
- ✓ Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
- ✓ Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası

**GRI Mal ve Sorumluluk
Sigortaları ile
içiniz her daim rahat!**



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



QR kodunu okutun!

www.grisigorta.com.tr +90 (232) 347 28 28





**Türkiye
Sigorta Birliği**

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

Yangın kaynaklı sigortalı hasar ihbarı 1800'ü, sel kaynaklı hasar ihbarı 600'ü geçti

19 Ağustos 2021 itibarıyla yangın ve kasko poliçesi kaynaklı 1852; Kasko, Konut, İşyeri, Yangın ve Mühendislik poliçeleri kaynaklı ise 687 adet hasar ihbarı alındığını açıklayan

Türkiye Sigorta Birliği:
“Sigorta sektörü olarak, tüm paydaşlarımızla birlikte, zararların bir an önce giderilebilmesi adına sorumluluğumuzu eksiksiz yerine getirmek için her zamanki gibi çalışmaya devam ediyoruz.”



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Manavgat, Bodrum, Marmaris ve Milas'ta yangınlarla; Artvin, Rize, Bartın, Kastamonu ve Sinop'ta ise sellerle oluşan hasarlar hakkında güncel veriler hakkında açıklamalarda bulundu.

Manavgat, Bodrum, Marmaris ve Milas ilçelerinde, Yangın ve Kasko poliçeleriyle sektörün sağladığı toplam teminat tutarının yaklaşık olarak 100 milyar TL olduğunun altı çizilen açıklamada, "19 Ağustos 2021 tarihi itibarıyla yangınlar sebebiyle tüm bölgelerden 1852 hasar ihbarı alınmıştır" denildi. Söz konusu tarih itibarıyla 3 milyon 700 bin liralık hasar ödendiği ve toplam hasar tutarının da 61 milyon 500 bin TL olarak belirlendiği açıklandı. Hasar ihbarlarının 706'sı Bodrum'dan, 524'ü Manavgat'tan, 377'si Marmaris'ten ve 245'i Milas'tan yapıldı.

Artvin, Rize, Bartın, Kastamonu ve Sinop'ta, Kasko, Konut, İşyeri, Yangın ve Mühendislik poliçelerinde 687 ihbar dosyasıyla birlikte toplam hasar tutarı yaklaşık olarak 83 milyon TL olarak belirlenirken, söz konusu tarih itibarıyla ise yaklaşık olarak 14 milyon TL ödeme yapıldığı ifade edildi. Hasar ihbarlarının 124'ü Artvin'den, 46'sı Rize'den, 40'ı Bartın'dan, 277'si Kastamonu'dan ve 200'ü Sinop'tan yapıldı. İhbarların Artvin ve Rize'de ağırlıklı olarak Kasko ve İşyeri poliçelerinde; Bartın, Kastamonu ve Sinop'ta ise Kasko ve Yangın poliçelerine yönelik olduğu görüldü.

Hızla aksiyon aldık

Türkiye Sigorta Birliği, yangınlar ve sellerden zarar gören sigortalılara bir an önce destek olmak için ilk günden itibaren çok yoğun çalıştıklarının altını çizerek; "Afet Koordinasyon Merkezleri ivedilikle iletişim kurabilmek için TSB uzman personelini bölgeye yönlendirmek, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi ile iletişime geçerek bölgedeki sigortalılara SMS aracılığı ile sigorta poliçelerinden nasıl yararlanabilecekleri konusunda hızlıca bilgilendirme yapmak, evrak temin sürecinde gerekli kolaylıklar sağlamak gibi yollarla sürecin en doğru ve etkin şekilde işlemesi için çalışıyoruz. Birçok sigorta şirketimiz, afet bölgelerine gerek temsilcilerini göndererek gerekse irtibat büroları kurarak zararın giderilmesine yönelik hızla aksiyon alırken, avans niteliğinde ödemeler yapılması kararımızla birlikte ise sigortalılarımızdan olumlu geri dönüşler almaya başladık. İhbarlar devam ediyor, sigorta sektörü olarak yaraların sarılması, zararların bir an önce giderilebilmesi ve hasar tazmin sürecinin hızla işletilebilmesi adına, sektörün rehber kuruluşu olarak, sorumluluğumuzu eksiksiz yerine getirmek için tüm paydaşlarımızla birlikte her zamanki gibi çalışmaya devam ediyoruz." açıklamasında bulundu.

Sigorta geleceğe güvenle bakmanın anahtarı

Türkiye Sigorta Birliği açıklamasında, yaşanan doğal felaketlerin sadece bizim ülkemizin bir gerçeği olmadığını ve son dönemde dünyanın birçok yerinde felaketlere şahit olunduğuna dikkat çekerek, "Uluslararası sektörel raporlara göre, 2021 yılının ilk altı ayında dünya genelinde meydana gelen 163 doğal afette ekonomik kayıplar yaklaşık 93 milyar dolara bunun içinde sigortalı hasarların da büyük bir kısmı gelişmiş ve sigortalılık oranlarının yüksek olduğu ülke kaynaklı olmak üzere yaklaşık 42 milyar dolara ulaştı. Buradan da anlaşılacağı üzere sigortalı hasar oranları toplam hasarın yaklaşık yüzde 50'lere yaklaşmakta ve bu oran da her geçen gün artmakta. Ülkemizde ise yaşanan doğal felaket kaynaklı ekonomik kayıpların henüz yüzde 10'lar civarındaki kısmı, sigortalı kayıplardan oluşuyor. Sigorta bilincinin yüksek olduğu ülkelerde yaşanan doğal felaketlerin yarattığı ekonomik kayıpların etkilerinin sigorta ile birlikte çok kısa sürede atlatıldığını görüyoruz. Unutulmamalıdır ki iklim değişikliği artık dünyamızın önemli bir gerçeği ve riskler her geçen gün hızla artıyor. Bu nedenle de sigorta geleceğe güvenle bakmanın en önemli anahtarı ve bir gelişmişlik göstergesi. Sigorta, yaşanan doğal felaketlerde devletlerin ve bireylerin üzerindeki ekonomik yükü azaltmada büyük bir görev üstlenirken bunun en güzel örneklerini gelişmiş ekonomilerdeki sigortalılık oranlarının yüksekliğinden çok net bir şekilde anlayabiliyoruz." ifadelerine yer verdi.

Ben
Groupama'nın
Dijital Asistanı,
GUPİ!



Neler mi
yapabilirim?

7/24 hızlı
ve kolay
hizmet sunarım.

Hasar dosyanı
ve poliçeni
gösteririm.

Anlaşmalı sağık
kurumlarını ve
tamir servislerini
listelerim.

Haydi Gupi'ye Sor!  www.groupama.com.tr





“Araçta yangın tüpü bulundurmak toplumsal sorumluluk”

TOSEF Tüm Oto Servisleri Federasyonu, Türkiye'deki 24 milyon araç sahibini ilgilendirecek önemli açıklamalarda bulundu. Her araç sahibinin, içinde bulunduğumuz yangın afetleri döneminde belirli sorumlulukları olduğunu tekrar hatırlatan federasyon, olası yangın durumlarının önlenmesi adına sürücülerini uyardı. Konuyla ilgili olarak TOSEF Başkan Yardımcısı Timur Selçuk Turan

“Vatandaşlarımızın önemli bir kısmı, halen sadece araç muayenesi için yangın tüpü bulunduruyor; oysa araçlarda yangın tüpü taşımak, kurallardan öte toplumsal ve evrensel bir sorumluluktur.” dedi.

Havaların iyice ısındığı ve ülkemizde sıcaklık rekorlarının kırıldığı bu yaz aylarında, sürücülere de birçok sorumluluk düştüğü TOSEF Tüm Oto Servisleri Federasyonu tarafından ifade edildi. Doğanın korunması ve canlıların sağlığı için kritik öneme sahip olan önlemlerden bazıları federasyon tarafından tekrar hatırlatıldı. İçinde bulunduğumuz hava şartlarında araç içlerindeki ısıнын 65-70 derecelere kadar ulaştığına dikkat çekiliyor

İç mekanda deodorant, çakmak, dezenfektan bulundurmaktan kaçının

Aşırı ısıya maruz kalan araç içi yaşam alanlarında deodorant, çakmak, dezenfektan gibi patlayıcı ve parlayıcı cisimlerin bulundurulmaması gerekirken, uzmanlar direkt olarak araca binmenin insan sağlığına da zarar verdiğini dile getiriyor. Bu sebeple sıcak havalarda mümkünse güneşlikle araç içini korumak ve camları birer parmak aralamak, iç mekanda hava sıcaklığını düşürüyor. Araca binmeden önce iç mekânın havalandırılması ve sonra klima sisteminin çalıştırılması öneriliyor.

Yangın anında araç çalışmayabilir, yapraklar egzoz ısıısıyla alevlenebilir

Öte yandan LPG'li araçlarda düzenli olarak gaz sızıntısının kontrol edilmesi gerekirken, yaz aylarında mümkün olduğunca araçlarla sık ormanlık alanlara girmemek gerekiyor. Yüksek motor ve egzoz sistemi ısısı sebebiyle yaprakların alevlenme riski ortaya çıkıyor. Tüm yolculuk boyunca hiçbir surette sigara izmaritlerinin camdan atılmaması konusunda uyarıda bulunan TOSEF Başkan Yardımcısı Timur Selçuk Turan “Yangın olan bir bölgede, acil durum araçlarına engel olmamak adına mümkün olduğunca araç kullanmaktan kaçınmamız gerekiyor. Hava-yakıt karışımıyla çalışan içten yanmalı motorlar, yangın dumanı sebebiyle ihtiyaç duyduğu oksijene ulaşamadığı için çalışmayabiliyor. Vatandaşlarımızın önemli bir kısmı, halen sadece araç muayenesi için yangın tüpü bulunduruyor; oysa araçlarda yangın tüpü taşımak, kurallardan öte toplumsal ve evrensel bir sorumluluktur.” açıklamasını yaptı.

BANK AND FINANCE®

Türkiye'nin İlk Banka, Para ve Finans Dergisi



Ç O K Y A K I N D A

bankandfinancedergi.com





iyi ki

Hayallerini korkmadan
gerçekleştirenler var.

444 11 11

agesahayatemeklilik.com.tr





Vodafone'luların geleceği Fibaemeklilik ile güvence altında

Fibaemeklilik, Vodafone ile iş birliğini bir adım daha ileri taşıyarak Vodafone'luların kolaylıkla BES'li olması için bir proje başlattı. Bugüne kadar "Vodafone Yanımda" uygulaması üzerinden Fibaemeklilik seyahat sağlık sigortası ürününü satın alabilen bireysel mobil hat sahipleri, artık uygulama üzerinden

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olarak aylık 200 TL'den başlayan katkı payları ile birikim yapmaya başlayabiliyor. Fibaemeklilik, bu iş birliği ile Vodafone'luların BES ile tanışmasını ve geleceklerini güvence altına almasını hedefliyor.



BES'in büyümesi ve katılımcı sayısının artması için yenilikçi ve öncü uygulamalara her zaman önem verdiklerini belirten Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoglu şunları söyledi:

"Fibaemeklilik olarak müşteri ihtiyaçlarını analiz ederek, farklı gruplara özel planlar ile sisteme girişleri artırmayı hedefliyoruz. Bunun için potansiyel katılımcılara onların halihazırda kullandıkları kanallardan ulaşmak büyük önem taşıyor. Vodafone ile de bu kapsamda daha önce seyahat sağlık sigortası ürünümüzün satışı için iş birliği yapmış ve güzel sonuçlar elde etmiştik. Şimdi bu iş birliğini bir adım daha ileri taşımaktan ve Vodafone kullanıcılarına ulaşarak BES ile birikim yapmaya teşvik etmekten mutluluk duyuyoruz.. Telekomünikasyon sektörü herkese temas ediyor ve iki sektör arasındaki bu güçlü iş birliği sigorta sektörümüzün daha fazla kişiye erişimi ve büyümesi açısından büyük önem taşıyor. Ayrıca tüketici alışkanlıklarının değiştiği ve dijital satın almaların giderek öne çıktığı bu dönemde iki sektörün birlikte imza attığı bu projenin çağın ihtiyaçlarına yanıt vermesi ve sektöre öncülük etmesi açısından da kıymetli olduğunu düşünüyoruz. Fibaemeklilik olarak farklı projelerle herkesi gelecekle için birikim yapışa-



yallerini güvence altına alma konusunda teşvik etmeyi ve Bireysel Emeklilik Sistemimizi büyütmeyi sürdüreceğiz."

Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emre Ergun ise şunları ifade etti:

"Vodafone Sigorta Aracılık Hizmetleri adıyla kurduğumuz yeni iştirakimizle, sigorta pazarının dijitalleşmesini ivmelendirmeyi ve müşterilerimizin sigortacılık ve bireysel emeklilik sistemi kapsamında özel ihtiyaçlarına cevap verebilmeyi hedefliyoruz. Bunu yaparken, doğru müşteri içgörülerini tespit ederek, güvenilir sigorta sağlayıcılarının müşteri ihtiyaçlarına cevap verebildiği ürünlerin satışına aracılık ediyoruz. Bu ürünleri dijital servislerimizle entegre ederek, müşterilerimizin ihtiyaç duydukları anlarda doğru sigorta ve bireysel emeklilik ürünleriyle buluşmasını sağlıyoruz. Fibaemeklilik ile yaptığımız iş birliği de bu anlayışımızın doğrudan bir yansıması olarak bizim için önem taşıyor. Fibaemeklilik BES planıyla, müşterilerimize geleceklerini güvence altına alma imkânı sunacak olmanın mutluluğu içindeyiz. Müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu güvencelere uçtan uca bir dijital deneyimle erişebilmesi için çalışmaya devam edeceğiz."

Vodafone'lu aileler hem kendileri hem çocukları için birikim yapacak

18 yaş altındaki bireyler de bu plana katılarak BES'li olabiliyor. Böylece Vodafone'lular sadece kendi gelecekleri için değil, çocuklarının geleceği ve hayalleri için de birikim yapmaya başlıyor. 18 yaş altının sisteme katılımını teşvik ederken Türkiye'nin geleceğine de katkı sağlamayı hedefleyen Fibaemeklilik, Anne Çocuk Eğitim Vakfının(AÇEV) Okuyan Bir Gelecek projesine destek veriyor. Türkiye'de kitapsız çocuk kalmaması için yola çıkan Okuyan Bir Gelecek projesine verilen destek sayesinde BES'liler çocuklarının geleceği için birikim yaparken, geleceğin okuryazarlarının yetişmesine ve Türkiye'nin geleceğine de katkı sağlıyor.

Uygulama üzerinden bir tıkla BES'li olmak mümkün

Vodafone aboneleri, "Vodafone Yanımda" uygulamasındaki sigorta sekmesine tıklayarak Fibaemeklilik BES planı ile ilgili detaylı bilgilere ulaşabiliyor. Sayfada yer alan "Beni ara" butonunu tıklayan müşteriler, Fibaemeklilik çağrı merkezi yetkililerinin kendilerine ulaşmalarını sağlayabiliyor. Aylık 200 TL'den başlayan katkı paylarıyla dahil olunabilen planla ilgili tüm detaylara "Vodafone Yanımda" uygulamasından ulaşılabilir.

Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş. hakkında 2012 yılında kurulan Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş., Fiba Grubu çatısı altında köklü bir kültürün mirasçısı olarak bireysel emeklilik, hayat sigortası ve sağlık sigortası alanında faaliyet göstermektedir. Satın alma ve birleşmelerle büyümesini sürdüren Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş., sigorta ve emeklilik sektöründe; "Fon Marketi", sektör içi satın alım, portföy devralımı, online BES satışı, Hayat ve sağlık sigortası satışı, BES müşterilerine yönelik üniversite işbirlikleri ile fon bilgilendirmeleri gibi pek çok ilke imza atarak öncü rol üstlenmiştir.



DASK'ta hedef %100 sigortalılık!

17 Ağustos Marmara Depremi'nin ardından, depremlerin konutlarda neden olacağı maddi zararları karşılamak ve deprem sonrasında hayatın normale dönmelerini kolaylaştırmak amacıyla kurulan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), 17 Ağustos'un 22. yıl dönümünde hem güncel durum ile ilgili değerlendirmelerde bulundu hem de %100 sigortalılık hedefinin detaylarını aktardı.

"DASK olarak %100 sigortalılık hedefimizle 2021 yılında başlattığımız seferberliğimizin ilk adımını yılın başında "DASK Yaptıran Kazanıyor" kampanyası ile attık. Kampanya kapsamında pandemi koşulları nedeniyle sigortalılarımızdan prim farkı almıyoruz, buna karşın teminatları enflasyon oranında artırıyoruz. Diğer yandan yenilemelerin takibini teşvik etmek ve yeni üretimleri desteklemek amacıyla üretim tarafında, şirketlerimize ve acentelerimize yönelik kampanyalar ve çalışmalar da yapıyoruz.

Ayrıca yürüttüğümüz iletişim, bilinçlendirme ve farkındalık kampanyalarımızla da vatandaşlarımıza, ülkemizin deprem gerçeğini ve Zorunlu Deprem Sigortası'nın önemini anlatmak için özveriyle çalışıyoruz."

Marmara Bölgesi yüzde 70'lik sigortalılık oranıyla ilk sırada!

Türkiye genelinde sigortalılık oranı %58'e ulaştı. Bölgesel bazda bakıldığında Marmara Bölgesi yüzde 70'lik sigortalılık oranıyla ilk sırada yer alırken, sigortalılık oranları Ege Bölgesi'nde yüzde 59, İç Anadolu'da yüzde 54, Doğu Anadolu'da yüzde 51, Akdeniz'de yüzde 50, Güneydoğu Anadolu'da yüzde 50 ve Karadeniz'de yüzde 46 düzeyinde seyrediyor.

Yaşayan tüm poliçeler için yıllık prim ortalaması yaklaşık 163 TL ve depremde hasar gören Zorunlu Deprem Sigortalı evler için ödenecek en yüksek teminat bedeli ise 268 bin TL olarak hesaplanıyor.

22 yılda gelinen noktayı çok değerli bulduğunu fakat kapsama giren tüm konutların Zorunlu Deprem Sigortası ile depreme karşı finansal güvence altına alma hedefiyle çalıştıklarını belirten DASK Koordinatörü Erdal Turgut, DASK'ın hasar ödeme gücünü vurgulayarak "Bugün ülkemizdeki sigortalılık oranı yüzde 58'e ulaştı. DASK olarak tüm planlarımızı olası büyük İstanbul depremini göz önünde bulundurarak yapıyoruz ve hasar ödeme kapasitemiz Türk Reasürans'ın yönetiminde Kasım ayı itibarıyla 40 milyar TL'ye yükselmiştir. Bu kapasite, devlet kaynaklarından tamamen bağımsız olarak oluşturulmuştur ve yalnızca Zorunlu Deprem Sigortası poliçesi sahiplerinin evlerinde oluşacak deprem kaynaklı hasarların tazmini için kullanılacaktır." dedi.

DASK'ın bugüne kadarki hasar ödemesi 1 milyar TL'ye ulaştı!

DASK'ın kuruluşundan bu yana sigortalılara yaptığı toplam hasar ödemesi 1 milyar TL'ye ulaşmış durumda. DASK, İzmir'de yaptığı ödemeler ile kurum tarihinde tek bir depremde yapılan en büyük hasar ödemesi tutarına ulaştı. 30 Ekim 2020'de yaşanan 6,6 büyüklüğündeki İzmir depreminin ardından, 30 bin hasar dosyasına 380 milyon TL ödeme gerçekleştirildi.

24 Ocak 2020 tarihli 6,8 ve 27 Aralık 2020 tarihli 5,3 Elâzığ depremlerinde de 40 bin hasar dosyasına, 340 milyon TL ödeme gerçekleştirildi.

Bugün Türkiye'deki sigortalılık oranı %58'e ulaştı. Dünyada örnek uygulamalar ile kıyaslandığında Türkiye'deki oranının oldukça yüksek olduğu görülmekle birlikte DASK %100 sigortalılık hedefi ile çalışmalarını sürdürüyor.



Teknolojik altyapı her zamankinden daha güçlü!

DASK'ın, depreme hazır olmak için bir dizi operasyonel ve finansal gücü artıracak çalışmalar yürüttüğü de biliniyor. Yönetim Projesi kapsamında, olası bir depremde sigortalıların hasarlarını daha hızlı ve daha etkin şekilde karşılayabilmek için güçlü bir bilgi teknolojisi altyapısı kuran DASK, bu bilgi teknoloji altyapısını en etkin şekilde kullanacak insan kaynağı ve organizasyon yapısını oluşturma çalışmalarına da devam ediyor. Hasar tespitlerini teknolojinin imkânlarını kullanarak mobil cihazlar üzerinden artık çok daha hızlı ve hatasız bir şekilde gerçekleştirip, afet bölgelerindeki ödemeler hızlı şekilde yapılıyor.

Ayrıca güçlü bir IT, afet finansmanı, operasyon ve koordinasyon yapısını kapsayan "Bütünleşik Afet Yönetimi" altyapısı için de çalışmalarına devam eden DASK, Afet Yönetimi çalışmaları kapsamında Türkiye'nin riskini ve yapı stoğunu daha doğru çözümleyen hasar tespit metodolojileri ve modelleri üzerine çalışmalar yürütüyor.

Türkiye'nin dört bir yanında sosyal sorumluluk projeleri

Pandemi koşulları sebebiyle ara verilen fakat arka planda çalışmaları sürdürülen sosyal sorumluluk projeleri, normalleşme adımlarıyla birlikte yeniden DASK'ın gündemindeki yerini almış durumda. Bu sosyal sorumluluk projeleriyle depreme karşı hazırlıklı olmanın önemi her fırsatta hatırlatılıyor.

Milli Eğitim Bakanlığı işbirliği ile hayata geçirilen "Önceliğimiz Güven, Sorumluluğumuz Güvence" projemiz kapsamında da ilkokul dördüncü sınıf öğrencilerine deprem ve Zorunlu Deprem Sigortası bilinci kazandırılması için pilot çalışmalara devam ediliyor.

2011 yılından bu yana devam eden "Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor" yarışmaları ile Türkiye'nin 81 ilinde yerel yönetimler, Zorunlu Deprem Sigortasını yaygınlaştırmak için yerel bilinçlendirme kampanyası düzenlemeleri konusunda teşvik ediliyor.

2014 yılında başlatılan "DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması" ile inşaat mühendisliği öğrencilerinde deprem bilincini artırmak ve depreme dayanıklı bina tasarımı becerisini geliştirmek amaçlanıyor. Ülkemiz topraklarının büyük çoğunluğunun deprem riski taşıdığını hatırlatan ve bu riski sadece yaşanan depremlerden sonra hatırlamanın yeterli olmadığını her fırsatta ifade eden DASK, farkındalık çalışmaları yürütmeye, daha çok kişiyi bilinçlendirmeye ve %100 sigortalılık hedefi doğrultusunda çalışmaya devam ediyor.



SigortaShop Var, Endiře Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

STD Başkanı Altıngöz sigortalıları uyardı: Bunlara dikkat edin!

İklim değişikliği, yaşanan yangınlar, heyelan, seller ve diğer doğa hasarları başta olmak üzere, sigortalılarca dikkat edilmesi gereken önemli hususlara değinen Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) Başkanı Fahri Altıngöz, sigortalıların tüm poliçe bedel ve teminatlarını kontrol etmeleri gerektiğine dikkat çekti.

İklim değişikliği sadece ülkemizin değil tüm dünyanın en öncelikli konusu ve sorunu olmaya devam edecek. Global ısınma, insanoglu başta olmak üzere her bir canlının yaşamına önemli etki yaparken, tüm normalleri değiştirerek ve yeni bir normal de beraberinde getiriyor.

Yaşanan yangın, deprem, sel, dolu, heyelan, fırtına gibi risklerin bir taraftan yaşanma sıklığı artarken diğer taraftan da yarattığı tahribat büyük boyutlara ulaşıyor. Ekonomik aktivitelerin artışı, varlıkların büyüklüğü, çarpık kentleşme, konsantrasyon gibi nedenler de yine bu tür doğa sebepli hasarlarda çok daha yüksek miktarlarda ekonomik ve sigortalı hasarlara sebebiyet vermektedir.

Sigorta bedeli piyasa rayicine eşit olmalı

Ticari ve sınai işletmelerde sigortalılık oranı genellikle yüksek olmakla birlikte, sigorta sözleşmelerinin kapsamlı değerlendirilmesinin yeterince yapılmadığını dile getiren STD Başkanı Fahri Altıngöz, "Bireysel sigortalarda da durum çok farklı değil. Sözleşmelerde dikkat edilmesi gereken birçok husus bulunuyor. Ancak kapsamın yanı sıra diğer hususların da bir o kadar önemli olduğuna işaret etmek istiyorum. Örneğin enflasyon, stokların yerine konulma maliyeti, döviz kurları, sabit ve değişken maliyetler, yani üretici maliyetleri ve artışları son derece önem arz etmektedir. Zira sigortalılıkta temel kural sigorta bedelinin yani poliçedeki rakamın, mutlaka sigorta değerine yani piyasa rayicine eşit olması ilkesi aranır. Aksi durumda eksik ya da aşkın sigorta kavramı ortaya çıkar ki bu da olası bir hasarda proporsiyon kuralının uygulanması demektir. Eksper hasarı tespit eder, hasar anında tüm malların değerini belirler, poliçe ile karşılaştırır ve raporunu buna göre düzenler. Sigortacı da bu rapora göre eğer bir eksiklik varsa, hasarda da proporsiyon kuralı gereği hasarı eksik öder" dedi.

Bu konunun dayanağının Türk Ticaret Kanunu olduğunu belirten Fahri Altıngöz, bu sorunun önüne geçmek için poliçelerde kontrol edilmesi gereken hususları şu şekilde sıraladı:

Sigorta bedellerinin mutlaka periyodik kontrolü

Eksik sigorta genellikle enflasyon etkisiyle ortaya çıkar. Başlangıçta sigorta konusu mal tam değeri üzerinden sigorta ettirildiği halde, sigorta süresi ilerledikçe enflasyon etkisiyle mal değeri artınca eğer poliçedeki sigorta bedeli (tarafların anlaşmasıyla ayarlanması suretiyle veya enflasyona karşı koruma kızı uyarınca otomatik şekilde) yükseltilmezse eksik sigorta oluşabiliyor. Buna karşı enflasyona karşı koruma kızı çare oluyor. Veya mutabakatlı kıymet taktiri raporu özelikle sabit kıymetler için çözüm olabilmektedir.

Ticari/Snai Rizikolar için;

İşyeri sigortası alırken dikkat edilmesi gereken farklı birçok detay mevcuttur. Sigortanın önemi de mevcut riskler sebebi ile ortaya çıkabilecek maddi kayıplardan kaynaklanmaktadır. Sigorta yaptıran girişimciler/yatırımcılar olası risklerin kapsamını doğru değerlendirmek için sigorta uzmanlarından destek alabilirler. Sigorta acenteleri ve brokerler konunun uzmanlarıdır.

Nelere dikkat edilmeli?

- Hasar anında, hasar ihbar hattı ve hangi kişiler ve-veya kuruluş ile irtibat kuracağımızın kontrolü,
- Poliçenizdeki adres ile işletmenizin adresinin doğruluğu ve kontrolü,
- Poliçenin yasal olarak o gün saat 12.00'de başlayıp bir yıl sonra o gün saat 12.00'de bittiğinin kontrolü, aksi durum söz konusu ise poliçeye açıkça yazılmasının sağlanması,
- Olası vade bitmeden yenileme işlemine başlanması için vade kontrolü,
- Olası hasar anında en geç 5 iş günü içinde hasar ihbarında bulunması gerektiğinin bilinmesi,
- Poliçe satın alınırken firmanızın faaliyet kolu ile teminatların uygun olduğunun kontrolü,
- Poliçedeki sigorta bedellerinin sigorta değerine uygun olup olmadığını kontrolü, doğru ve eksiksiz poliçe yapılması gerekliliği,
- Firmada makine ve elektronik cihazın yoğunluğuna göre MK (Makine Kırılması) ve ECS (Elektronik Cihaz) sigortası teminatlarının poliçeye eklenmesi, mevcut makine yaş kısıtlarının ve bedellerinin uygunluğunun kontrolü,
- Komşuluk, kiracılık, işveren, çevre, 3. Şahıs, yönetici sorumluluk risklerinizi ve teminat limitlerinin kontrolü,
- Lokasyon itibari ile doğal afetlere ve çevresel risklere karşı ilgili teminatların alınıp alınmadığının kontrolü,
- Poliçenizde mevcut asistans hizmetlerin varlığının kontrolünü yapılmalıdır.
- Poliçenizdeki özel şartların kontrolü, varsa müşterek sigorta ve muafiyetlerin uygunluğunun teyit edilmesi gerekiyor.

Bireysel Rizikolar için;

- Vade kontrolü yapılması,
- Sigorta bedelinin eksik/aşkın sigortaya karşı kontrolü,
- Sigorta teminat içeriğinde doğal afet (deprem/dolu/sel vb) teminatların olup olmadığının kontrolü,
- Asistans teminatlarının içerik ve limitlerinin kontrolü,
- Dask poliçesinin olduğu durumlarda yeniden inşa bedelinin doğru tespit edildiğinin teyidi,
- Makine Kırılması-Elektronik Cihaz teminatı olan poliçeler için doğru bedeller ile yapıldığının kontrolü oldukça önemli.

Poliçe teminatı güncel risklere karşı yeniden düzenlenmeli Artan risklere karşı uyumlu bir sigorta poliçesinin varlığının büyük bir önem ve güvence sağlayacağının altını çizen Fahri Altıngöz, "Poliçenin teminat yeterliliği ve limitlerin uygunluktan emin olmalıyız. Hasarı tam alabilmek için poliçedeki bedellerin enflasyon etkisini de koruyacak şekilde düzenlenmesine dikkat etmeliyiz. Eğer bu kontrolleri yaptığımızda eksiklik varsa vadeyi beklemeden acentenize ulaşarak zeyilname ile gerçek değerlere poliçenin çıkarılması ve varsa eksik teminatları ilave ettirip bir an önce alınması gerekiyor. Tüm bu hususlarda acenteniz, brokeriniz size en doğru sigorta sözleşmesini mutlaka önerecektir" diye konuştu.

Sürücülerin hayatını kolaylaştıracak yepyeni uygulama



Araç sahiplerinin satış sonrası tüm ihtiyaçlarına cevap verecek yeni bir uygulama hayata geçti. 18 aylık AR-GE çalışmaları sonucunda, yüzde yüz yerli ve milli sermayeyle geliştirilen OtoKonfor, tek bir akıllı telefon uygulamasıyla, hali hazırda 15 farklı hizmeti bir araya getiriyor. Dünyada henüz bir benzeri olmayan modelleme ile; periyodik araç bakımından lastik değişimine, vale hizmetinden çekici yardımına, yerinde yıkamadan araç alım satım danışmanlığına kadar her araç sahibinin ihtiyaç duyacağı hizmetler için inovatif çözümler üreten OtoKonfor, Google Play Store ve IOS App Store'dan tamamen ücretsiz kullanıma sunuluyor.

Alanında başarılı ve rüştünü ispatlamış kurumlarla iş ortaklıkları kurarak kullanıcıların hayatını kolaylaştıran ve konfor katan OtoKonfor, uygulama üzerinden alınacak tüm hizmetler için araç sahiplerinin her an yanında olma sözünü veriyor. OtoKonfor Kurucu Ortağı ve CEO'su Timur Selçuk Turan "Özellikle beyaz yakalı çalışanlar, kadınlar ve genç sürücüler yoğun metropol hayatında araçlarına vakit ayıramıyorlar. Bu uygulama sayesinde sürücülere otomobillerinin sadece keyfini sürmek kalacak. Hizmet sayımızı yıl sonuna kadar 40'a çıkarmayı planlıyoruz." diyor.

Otomotiv sektörüne teknolojik altyapısıyla yenilikçi çözümler üreten OtoKonfor, erişime açıldı. Önemli bir yatırımla güçlü bir organizasyon altyapısına kavuşan uygulama, 18 aylık AR-GE çalışmaları sonucunda gün ışığına çıktı. Yüzde yüz yerli ve milli sermayeyle geliştirilen OtoKonfor, sürücülerin araçları için ihtiyaç duyabileceği tüm hizmetleri bir telefon kadar yakınlştırıyor. Yakın zamanda akıllı telefonlarla Google Play Store ve IOS App Store'dan; cam değişimi, hasar onarım, kiralık araç, yolda lastik hizmeti, lastik oteli, mekanik garanti sigortası, muayene hizmeti, yıkama ve kuaför, yerinde periyodik bakım, yolda arıza onarım, otopark ödeme, yakıt ödeme alternatifi, araç alım-satım hizmeti, tüm hizmet hatırlatma modülleri (vergi, sigorta, muayene, lastik, periyodik bakım), aracımı bul, periyodik araç bakımı, arıza onarımı, lastik değişimi, vale hizmeti, çekici çağırma hizmeti, akü takviyesi, yerinde yıkama ve detaylı oto kuaför, oto ekspertiz, mini onarım, oto çilingir çağırma, boyasız göçük düzeltme vb. hizmetlere ulaşılabilecek. İstanbul gibi büyük şehirlerde sürücülerin araçlarına vakit ayıramadığını söyleyen OtoKonfor Kurucu Ortağı ve CEO'su Timur Selçuk Turan "Özellikle beyaz yakalı çalışanlar, kadınlar ve genç sürücüler ya araçlarına vakit ayıramıyor, ya da ayırmak istemiyorlar. Geliştirdiğimiz uygulama



ile sürücülere sadece otomobillerinin keyfini sürmek kalacak. Zahmet gerektiren tüm işlemleri OtoKonfor üstleniyor. Üstelik verilen tüm hizmetlerde güvence ve garanti vererek arkasında duruyoruz. Hizmet sayımızı yıl sonuna kadar 40'a çıkarmayı hedefliyoruz.” dedi.

İndirmesi ve birçok hizmeti ücretsiz

Android ve IOS işletim sistemine sahip telefonlara yönelik geliştirilen uygulama, tamamen ücretsiz olarak kullanıma sunuluyor. Uygulama üzerindeki birçok hizmet ücretsiz olarak kullanılabilirken, ihtiyaca göre “kullandıkça ödenebilen” hizmetler de var. Turan “Uygulama sadece araç sahiplerine yönelik değil. Araç satın almak isteyenler için de araç alım danışmanlığı verebiliyor ve size en uygun aracı bulup satın alma süreçlerinde yanınızda oluyor. Yine kullandığınız aracı satmak isterseniz, satış danışmanlığı desteği de veriyor. Araç ilk alımından satışına kadar tüm hayat çizelgesini yöneten bir altyapı oluşturduk. Tüm süreçlerde sürücünün her zaman yanındayız. Üstelik talep, randevu, ödeme, faturalandırma aşamalarının hepsi online sistem üzerinden ilerliyor.” şeklinde devam etti.

Allianz Hackzone programındaki 5 şirketten 1'i oldu

Alanında başarılı ve lider kurumlarla iş ortaklıkları kurarak kullanıcıların hayatını kolaylaştıran OtoKonfor, uygulama üzerinden alınacak tüm hizmetler için doğru fiyata, doğru hizmeti doğru yerden almak isteyen araç sahiplerinin her an yanında olma sözünü veriyor. Öte yandan araç sahiplerinin cep telefonlarında her zaman ihtiyaç duyacağı uygulama, geçtiğimiz günlerde Allianz Hackzone olarak bilinen “Scale Up Acceleration” programındaki ilk 5 girişimden biri olarak seçildi. Program kapsamında start-up şirketi, altı ay süresince Hackquarters tarafından sunulacak olan girişim hızlandırma fırsatlarından yararlanacak.



.Kocaelispor merkez tesislerinde düzenlenen tanıtım toplantısına Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, Genel Müdür Yardımcısı Faruk Gökçen, Kocaelispor Kulüp Başkanı Engin Koyun ve Kocaelispor Yönetim Kurulu üyeleri katılım gösterdi.

Sporun birleştirici gücüne inandıklarının altını çizen Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, Türk sporunun ve sporcusunun her zaman yanında olmaktan ve bu yolda beraber yürümekten gurur duyduklarını, köklü geçmişi ile futbol camiasının önemli bir spor kulübü olan Kocaelispor ile yeni bir anlaşmaya ve iş birliğine imza atmanın heyecanı içerisinde olduklarını dile getirdi.

Bereket Sigorta Genel Müdürü Güngör; uzun soluklu bir birlikteliğin başlangıcını teminen; Kocaelispor'a gönül veren taraftarların, sanayicilerimizin, tüccar, esnafımızın ayrıca şirketimiz ve acentelerimizin kazandığı bir modeli hayata geçirmiş olmaktan mutluluk duyduğunu belirtti. Yapılan anlaşma kapsamında Kocaelispor'a özel geliştirilen işyeri sigortasından kaskoya, konut sigortasından bireysel emekliliğe kadar tüm ürünleri, başta Kocaeli olmak üzere yurdumuzun her noktasında Kocaelispor'a gönül vermiş taraftarlara ve iş insanlarına avantajlı olarak sunduklarını ifade etti.

Güngör, iş birliği kapsamında "Bereketli Ol, Takımına Destek Ol" sloganı ile çıktıkları bu yolda taraftarlara özel tasarlanan avantajlı ve Kocaelispor için özel geliştirilen sigorta ürünlerinin yanı sıra poliçe sahibi taraftarlara özel bir kulüp üyeliği de sunduklarını, Bereketli Kulüp üyeliği ile seyahat ayrıcalıklarından, araç kiralama hizmetine, indirimli kargo hizmetinden, online eğitimlere ve cep telefonu tamirine kadar bir çok fayda ile zenginleştirilmiş hizmetten faydalanma hakkı kazandığını ekleyerek birlikte çok daha önemli başarılarla imza atacaklarını ve Kocaelispor camiası ile birlikteliklerinin uzun yıllar devam etmesini dilediklerini ifade etti.

Basın toplantısında konuşan Engin Koyun ise, iş birliği kapsamında Kocaelispor taraftarlarının yapacakları her sigorta ürününden aldıkları %10'a varan indirimler ile önce taraftarların, Kocaeli halkının, kulübümüzün ve Bereket Sigorta'nın kazanacağını ifade etti. Bu bağlamda sanayi ve turizm kenti olan Kocaeli potansiyeli yüksek bir kent, bu iş birliğinin üst seviyede sahiplenileceğini umut ediyorum. Yapılan bu iş birliğinin öncelikle taraftarlarımıza, kulübümüze, Bereket Sigorta'ya ve tüm halkımıza hayırlı olmasını diliyorum dedi.

Bereket'li ol, takımına destek ol

Bereket Sigorta ile Kocaelispor, yapılan imza töreni ile taraftarlara yönelik yeni iş birliklerinin tanıtımını gerçekleştirdi.

Bir sonraki acentemiz belki de sizsiniz!

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olmak için sayısız nedeniniz var.

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olduğunuzda, sektörünün lideriyle çalışmanın avantajlarından yararlanırsınız: Müşterilerinize markanızı anlatmak zorunda kalmaz, kurumsal bir şirketle çalışmanın rahatlığını yaşar, sürprizlerle karşılaşmazsınız.

Gelin, Türkiye'nin en güçlü acente ağına katılın, ailemizin bir parçası olun.

www.anadoluhayat.com.tr/iletisim adresini ziyaret ederek, siz de İyi Gelecek'te yerinizi alın.



Herkesin İyi Gelecek

Sigorta Life Yaşında



BEREKET SİGORTA BİR “BİP” UZAĞINIZDA!



Eviniz için **KONUT**



Deprem riskine karşı
DASK



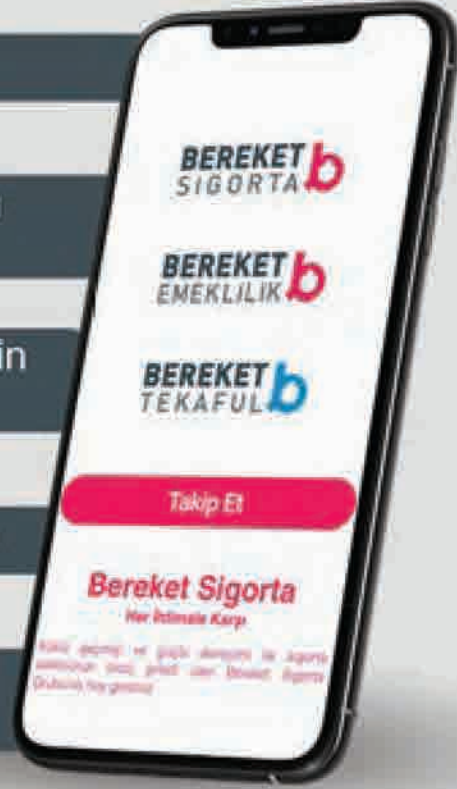
Gelecek hayalleriniz için
BES



Aracınız için **KASKO**



En yakın
ACENTELERİMİZ



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



BEREKET
SİGORTA **b**

“Yaratıcı”



“Özgün”



YAKINDA

"HABERİN OLACAK"

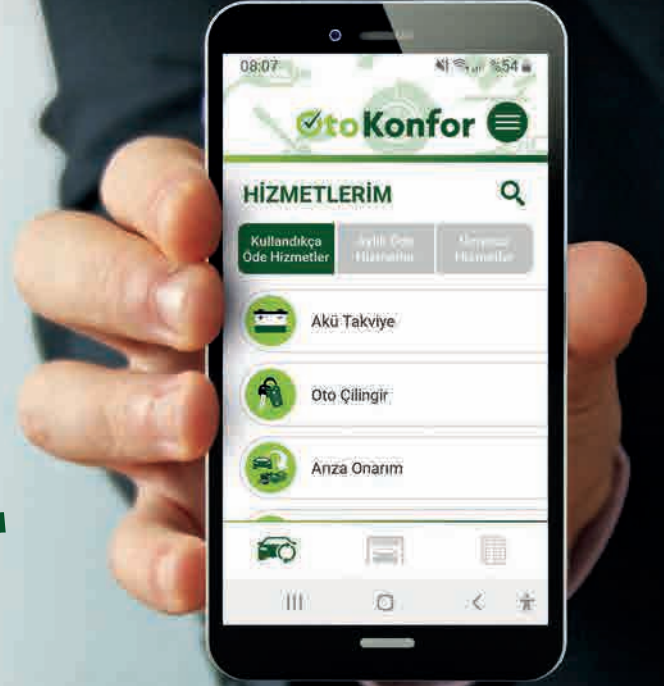


haber99.com.tr





Siz Keyfini Sürün



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

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



www.otokonfor.com
444 0 566



*“Biz daha
iyisini
yapana
kadar*

*en iyisi
bunlar”*



A black and white close-up photograph of an elephant's head, showing the textured skin and a large tusk. The elephant is looking towards the right.

Risklerinizin yönetimi için
güçlü bir çözüm ortağı
aradığınızda,
gücünüze güç katmak için
buradayız!

 **telesure**
S İ G O R T A

Sigorta Sözlüğü

•Tenzili Muafiyet

Hasarın belli bir miktarının sigortalı tarafından yüklenilmesini ifade eder. Bu miktar sigorta bedelinin veya hasarın belli bir yüzdesi veya maktu bir bedel olabilir. Sigorta dönemi içerisinde meydana gelen her bir hasar için olabildiği gibi, toplam hasar miktarı için de söz konusu olabilmektedir. Tenzili muafiyet oranı veya miktarının yüksek olması, sigortalının ödeyeceği prim miktarını azaltan bir etkidir.

•Navlun Sigortası

Navlun sigortası, nakliye sırasında müşterilerin mallarında meydana gelen hasar ve ya kayıplar için nakliye şirketinin sorumluluğunu kapsar. Bu tür hasar ya da kayıpların sigorta kapsamında değerlendirilebilmesi ve tazminat talebinin ödenebilmesi için nakliye şirketinin ihmalden kaynaklanması gerekir. Nakliye şirketinin sorumluluk koşulları, seçilen taşıma şekline bağlı olarak değişen sözleşmelerle belirtilir. Navlun sigortası, nakliye komisyoncusu ücretlerinin bir yüzdesi olarak hesaplanır. Sigorta masrafları nakliye şirketi tarafından ödenebilir ve müşteriye, nakliye şirketinin hizmet teklifine dahil edilen bir maliyet olarak iletilir.

•Kapsamlı (Comprehensive) Kara Taşıtları Poliçesi

Kara taşıtları, kasko ve mali sorumluluk teminatlarını bir araya getiren ve ayrıca ferdi kaza, tıbbi masraflar ve kişisel eşyalar için de güvence sağlayan bir poliçe türü.

•Pertotal

Bir sigorta kapsamında teminat verilen herhangi bir malın ya da değer, sigorta anlaşmasında belirtilen tehlikelerden birine maruz kalması sonucu kullanılamayacak hale gelmesi, yok olması ya da ekonomik değerini büyük oranda kaybetmesiyle ortaya çıkan duruma pertotal (perte totale) denir.

Sigortalı malın ya da değer, bu kapsama girebilmesi için şartların mutlaka önceden belirlenmiş olması ve poliçede yer alması gerekmektedir. Genellikle araç sigortalarında sıklıkla kullanılan pertotal hizmetinden yararlanılabilmesi için kaskosu bulunan aracın, görevlendirilmiş bir sigorta eksperince incelenmesi gerekmektedir. Bu inceleme sonrasında aracın hasar durumu ile ilgili tespit raporu tutulur ve hasar miktarı belirlenir.

•Kazanılmış Haklar

Sigortalının poliçe yenilemelerini mevcut poliçenin bitiş tarihinden 30 gün öncesi ile 30 gün sonrası arasında yapması durumunda, geçerliliği devam edecek olan haklardır.

**%100
FAİZSİZ**






HDI Mobil Acentem

Artık Cep Telefonlarında!



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



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

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

HDI
SİGORTA