

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®

SAYI 13 | EKİM 2021 www.sigortalifedergi.com 30 TL



MARKALAR

ACENTELER

MÜŞTERİLER

SİGORTALI DEĞİLSENİZ

**BENİM BAŞIMA
GELMEZ DEMEYİN!**



HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

TARIM #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türk Ticaret Kanunu, tacir olmanın hükümlerini "Her tacirin, ticaretine ait bütün faaliyetlerinde **basiretli bir iş adamı*** gibi hareket etmesi gerekir" diye emreder.

Faaliyetleri sırasında öngörülebilir risklerini, ödenebilir primlerle sigorta güvencesi altına alarak, işletmesini, istihdamı, vergi gelirlerini ve ekonomiyi sürdürülebilir kılmak **basiretli bir tacirin** önde gelen **yasal görevidir**.

Risklere karşı basiretli tacir olmanın gereği Quick Sigorta **Basiretli Tacir İş Yeri Sigortası**.

Quick'le özeniniz tam, içiniz rahat.

*İş adamı ibaresi kanunda geçtiği şekli ile kullanılmıştır.



İçin deki ler

06-08

HABER | Türkiye Sigorta yeni yaşına yeni hedeflerle girdi

10

HABER | Türk Reasürans A.Ş.
2. kuruluş yıl dönümünü kutluyor

12-13

HABER | Run The Island Bozcaada Etkinliğinin Sponsoru
Türk Nippon Sigorta

14

HABER | Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), sigortacılık sektörüne özel olarak geliştirdiği bulut ortamı S-Cloud'u sektörün kullanımına açıyor.

16-18

HABER | AXA Sigorta Türkiye'nin efsane isimlerini "Efsaneler" galasında bir araya getirdi

20-21

HABER | Anadolu Hayat Emeklilik'in Genç Emeklilik Planı 150 bin katılımcıya ulaştı

22-23

HABER | Sektörün örnek uygulaması AgeSA Mobil, yenilikçi fonksiyonlarıyla dikkat çekiyor!

24

HABER | Bereket Emeklilik gençlere ve çocuklara yönelik oluşturduğu avantajlı "Genç Tasarruf Katılım Bireysel Emeklilik Planı" ile tasarruf seferberliği başlattı.

26-28

RÖPORTAJ | Coşkun Gölpınar
Doğa Sigorta Genel Müdürü



30-31

ÖZEL HABER | Sektörde mobil trafik artıyor ama müteriler interneti tercih ediyor!

32

HABER | QR hızıyla sigorta teklifi dönemi başladı!

34-35

HABER | Cigna Türkiye çalışanlarına birincilik yakıştı!

36

HABER | "Yüksek Voltaj" oto servislerini dönüştürecek!

38-40

KAPAK KONUSU | Benim başıma gelmez demeyin!

42-43

HABER | Fibaemeklilik'ten 18 yaş altına özel BES planı "Gelecek Net"

44-45

HABER | Auto King Acente Platformu yayında!

46

HABER | En çok neyi sigortalıyoruz?

48-54

ÖZEL HABER | Can dostlarımız da güvence olsun!

58-61

KISA KISA | Sektörden Kısa Kısa

62

ÖZEL HABER | AREX Sigorta 1. yılını kutladı

64-65

TEKNOLOJİ | Her gün online olanların oranı yüzde 80 erkeklerde yüzde 48, kadınlarda yüzde 40



66-67

HABER | TARSİM'den üreticilere 214 milyon TL kuraklık ödemesi

68-69

MAKALE | Avukatlık Mesleki Sigorta Poliçesi ve Şirketler Vatandaşlara yararları üzerine

70

MAKALE | Poliçe mi Alıyoruz? Risk mi satıyoruz?

72-73

ÖZEL HABER | İkame araç sorunu TSB önderliğinde çözüme kavuşacak

74-75

RÖPORTAJ | Mutlu Uğursal
Agito CEO'su

76-77

HABER | Hasar işlemlerini kolaylaştıran 6 adım

78-79

HABER | Sigorta şikayetlerinde artış:
İlk sırada BES ve araç sigortası var

80

SÖZLÜK | Sigorta Sözlüğü

48



SIGORTALIFE

Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi

İssn

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Genel Yayın Yönetmeni

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

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



Kuruluşudur.

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

www.santramarketing.com

EDİTÖRDEN



Sigortalı yaşayanların dergisi mottosu ile yola çıkan dergimiz, her geçen gün tıklanma sayıları ile rekor kıran mobil uyumlu ve tasarım ödülü alan sigortalifedergi.com internet sitemiz, interaktif katılımcıları ve organik takipçileriyle günden güne etkinliği artan tüm konveksiyonel medyadaki hesaplarımız, her geçen gün yayınlarına sektörün önemli konuklarını misafir eden canlı yayınlarımız ile Sigorta-BES dünyasına katkı sağlamaya devam ediyoruz.

Bizler için çok özel olan 12'nci sayımız Eylül sayısını geride bıraktık, sizlerden gelen geri dönüşlerin mutluluğu ve heyecanı ile yeni sayı için kolları sıvadık. Bu sayımızda da birbirinden çarpıcı değerli sektör temsilcilerimizin röportajlarına, sektörün en önemli gündem başlıklarına ve ilginizi çekeceğini düşündüğümüz haberlere yer verdik. Okurlarımıza neden sigortalı olmaları gerektiğini anlattığımız kapak konumuz ile gündelik hayatta başımıza gelecek her türlü riskler için önceden önlem almanın ne kadar önemli olduğunu bir kez daha editörlerimiz ile birlikte maddeler halinde sıraladık.

4 Ekim Hayvanları Koruma Günü nedeni olması sebebiyle bu sayımız için de bir özel haber çalışması hazırladık. Dört ayaklı can dostlarımızın temel ihtiyaçları ve sağlığı için sigorta firmalarının sağlamış olduğu avantajları ve sigorta teminatlarını sizler için araştırdık. Sigorta sektörüne dair her şey ve daha fazlası için bizleri takip etmeyi unutmayın. Sigorta Life dergimizi tüm seçkin kitapevlerinden satın alabilir ayrıca Turkcell Dergilik, Türk Telekom e-dergi, dijitalbasin.com ve sigortalifedergi.com adresimizden ücretsiz olarak okuyabilirsiniz. Diğer sayılarda görüşmek üzere, sağlıklı kalın...

Genel Yayın Yönetmeni

Merve ÖZKAN



Türkiye Sigorta yeni yaşına yeni hedeflerle girdi

Birçok sinema ve dizi projesinde yer alan başarılı oyuncu Timuçin Esen, “Gücü, adında” sloganı ile 7 Eylül 2020 tarihinde yola çıkan ve vaadini, ‘sigortacılığı sonradan önceye taşımak’ olarak ifade eden Türkiye Sigorta’nın yeni marka yüzü oldu. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli Türkiye Sigorta’nın hedeflerinden de bahsetti. Katılım sigortacılığı alanında faaliyet göstereceklerini belirten Benli, Avrupa ve Asya’da poliçe kesen şirket haline gelmeyi hedeflediklerini ve sigorta ihraç edeceklerini belirtti. Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, birinci yaşını Four Seasons Hotel Bosphorus’ta yaptığı basın toplantısı ile kutladı. Birleşmenin ardından geçen bir yılın değerlendirildiği, yeni marka yüzünün tanıtıldığı ve moderatörlüğünü ise Simge Fıstıkoğlu’nun yaptığı basın toplantısının açılış konuşmasını Atilla Benli yaptı.

***Türkiye Sigorta birinci
yaşında birinciliklerini
kutladı!***

Birleşmenin ardından geçen bir yılı değerlendiren Benli, “Sektörde örneği olmayan bu birleşme sürecini 3 ay gibi kısa bir sürede tamamladık. İlk poliçemiz Tuna 1 poliçesinden bu yana gelen zamanda hem birinci olduk, hem birlik olduk. 6 milyar hayat dışı, 2 milyar hayat ve 40,7 milyar BES fon büyüklüğü ile birinci yaşımızı kutlarken birinciliklerimizi de kutluyoruz” dedi.

***Esen: “Sigorta, hayatımızın her
anında kritik bir öneme sahip”***

Atilla Benli’nin açılış konuşmasının ardından Timuçin Esen’in Türkiye Sigorta’nın yeni marka yüzü olduğu açıklanarak çekilen yeni reklam filmleri gösterime sunuldu. Timuçin Esen, Türkiye Sigorta ile birlikte gerçekleştirdiği bu projeden çok keyif aldığını, Türkiye’de sigorta pazar payının çok fazla olduğunu ve sigorta bilincinin daha da artması gerektiğini ifade etti.

Basın toplantısında konuşan Timuçin Esen şunları söyledi; “Ülkemizde sigorta bilinci özellikle son yıllarda gelişmekte olsa da henüz yeterli bir noktada değil. Oysaki sigorta konusu, hayatımızın her anında kritik bir öneme sahip. Reklamlarımızda ise bu yöndeki bilinci artırma yönünde önemli mesajlar verdiğimizize inanıyoruz. Türkiye Sigorta gibi hem bu bilincin geliştirilmesi yönünde önemli bir misyon üstlenen hem de henüz ilk yılında büyük başarılarla imza atan lider bir kurumla birlikte çalışmaktan mutluluk ve gurur duydum.”

***“Sigortacılığı hak ettiği
konuma taşımaya
odaklanıyoruz”***



Atilla Benli
Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Toplantının ev sahipliğini üstlenen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Kurulduğumuz ilk gün de söylediğimiz gibi Türkiye Sigorta, ülkemizde sigorta sektörünün büyümesine itici güç olmak üzere hayata geçti. Sigorta algısının dönüşümü, sigortanın çok daha geniş kesimlere ulaşması ve bankacılık dışı finansal sektör büyüklüğünün dünya ortalamaları düzeyine erişmesine katkı sunma konusunda çok önemli bir misyonla yola çıktık.

Sektör olarak ülkemizdeki sigorta algısını dönüştürmek ve sigorta açığını kapatmak için hepimize büyük görevler düşüyor. Gerekirse kapı kapı dolaşıp insanlara sigortanın önemini anlatmamız lazım. Biz Türkiye Sigorta olarak bu konuya milli bir görev olarak bakıyoruz. Müşterilerimizin yaşamlarına değer katarken, ismimizden aldığımız sorumlulukla ve sektörün lider şirketi olarak sadece kendi pazar payımızı artırmaya değil, pastayı topyekün büyültmeye ve sigortacılığı hak ettiği konuma taşımaya odaklanıyoruz" dedi.

Sektörün gelişen dinamikleri ve müşterilerinin öncelikli beklentileri doğrultusunda hayattan sağlığa, konuttan kaskoya ve bireysel emekliliğe kadar her alanda farklı ihtiyaçlara cevap veren, özel ayrıcalıklar ve avantajlar barındıran ürünler geliştirdiklerinin altını çizen Atilla Benli; Türkiye Sigorta'nın 2 bin 700 çalışanı ile 8.300 dağıtım ağı, 5.950 hizmet noktası ve 40 faaliyet bölgesinde, tüm Türkiye'nin hizmetinde olduğunu altını çizdi.

Katılım şirketi kuruluyor!

Atilla Benli, katılım sigorta şirketi kuracaklarını da bu toplantı esnasında açıkladı. Atilla Benli, katılım sigortacılığı alanında faaliyet göstereceklerini ve bu alanda şirket kuracaklarını belirtti. Benli, yayınlanan yönetmelik gereği pencere usulü ile katılım sigortacılığı yapan şirketlerin sene sonundan sonra ya katılım sigorta şirketi kuracaklarını ya da bu alanda faaliyet gösteremeyeceklerini ifade ederek, "Biz katılım sigorta şirketi kurmayı tercih ettik. Kuracağımız şirket BES hariç hayat ve hayat dışı sigortalar alanında faaliyet gösterecek. İki şirket tek yönetim olacak" diye konuştu.

"İlk hedefimiz Doğu Avrupa ve Türki Cumhuriyetler" Gerçekleştirilen toplantı esnasında gelen sorular üzerine yurt dışı hedeflerinden de bahseden Benli, iki yıl içerisinde bu konuda adımlar atacaklarının sinyallerini verdi. 2023 yılına gelindiğinde sürdürülebilir liderliği pekişmiş ve uluslararası anlamda sigortacılık yapan bir Türk sigorta şirketi olacaklarını belirten Benli, "Hedefimiz ve vizyonumuz bu. Bunun için de yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Şu anda yol haritamızın, planlarımızın çok önünde gidiyoruz. Türk menfaatlerinin olduğu bölgeler radarımızda. İlk hedefimiz Doğu Avrupa ve Türki Cumhuriyetler" dedi.

Çıktığınız her yolda... Türkiye Sigorta tüm gücüyle yanınızda!

Geniş güvence kapsamı sunan
çok avantajlı kasko ürünleri
Türkiye Sigorta'da!





*Türk Reasürans Genel Müdürü
Selva Eren*

Türk Reasürans A.Ş. 2. kuruluş yıl dönümünü kutluyor

T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın tek hissedar olarak kuruluşunda yer aldığı, Yeni Ekonomik Program kapsamında "Ekonomik Dengelenme" ve "Sağlıklı ve Sürdürülebilir Büyüme" hedeflerine sigortacılık sektörü odağında katkı sağlamak, Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak ve kaynak verimliliği sağlamak amacı ile kurulan Türk Reasürans A.Ş., ikinci yılını geride bıraktı.

"Sigortacılık sektörünün alanlarında uzman profesyonellerinden oluşan değerli ekibimiz ve hızlı, esnek, ortak aklı önemseyen yönetim anlayışımız sayesinde, vizyonumuz ve misyonumuz doğrultusunda, başarılarla geçen iki yılı geride bıraktık. Küresel belirsizlikler döneminde, yerelden globale güvence ve değer sunduğumuz, Türk sigortacılık sektörüne her alanda değer katarken, uluslararası programlara reasürans ihraç ettiğimiz, aynı zamanda farklı görev ve sorumluluklar yüklendiğimiz, başarılarla dolu bir yıl oldu." diyen Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren,

"Uluslararası dev projelerden, Türkiye'nin yarısını kıymetlendiren yapılara güvence kaynağı olduk. İlk 6 ayda 1 milyar TL'lik prim üretimiyle, 105 milyon TL kar elde ettik. Reasürans prim üretimi sektör payımız %41'e ulaştı. Planlı ve emin adımlarla büyüdük ve öz kaynaklarımızın toplam değeri 750 milyon TL 'yi aştı." dedi. DASK 'ın ödeme kapasitesini 40 milyar TL 'ye yükselttik. Zorunlu Afet Sigortası geliyor.

"Halkımıza daha fazla güvence sağlamak adına, işleticisi olduğumuz Doğal Afet Sigortalı Kurumu 'nun hasar ödeme kapasitesini 25 milyar TL 'den 40 milyar TL 'ye yükselttik. Ülkemizde sıkça yaşanmaya başlayan afetleri göz önünde bulundurarak, Zorunlu Deprem Sigortası ürününün kapsamını, sel başta olmak üzere genişletmeyi hedefledik. Sektör paydaşlarımızın da görüşlerini alarak Zorunlu Afet Sigortası çalışmalarına başladık."

Ayrıca, sigortacılık sektörünün en iyi yönetmesi gereken "deprem riski"nin etkin yönetimine katkı sağlamak için "Katastrofik Modelleme Yetkinlik Merkezi"ni kurduklarını ve yazılımlarını geliştirdiklerini belirten Selva Eren, "KOBİlerimiz için Devlet Destekli Alacak Sigortası'nı yeniden yapılandırdık. Prim üretimini 3 kat, teminat tutarını 4 kat artırırken, ilk 6 ayda 6 milyar TL teminat sunduk. KOBİ'lerin finansmana ulaşmasında kolaylık sağlayacak, bankalara yönelik yeni bir devlet destekli alacak sigortası ürünü tasarladık. Bu sayede bankacılık sektörü ile sigortacılık sektörünü ortak bir amaç için bir araya getirmiş olduk. Özel Riskler Yönetim Merkezimiz tüzel kişiliğini kazandı; "Sigortacılığın Çözüm Merkezi" olma yolunda ilerlemeye devam ediyoruz." dedi.

"Tüm bu başarıların bir göstergesi ve hediyesi olarak, yeni alanlarda görevlendirilmeye devam ediyor, hem sigortacılık sektörüne hem de ülkemize daha da çok katkı sunmak için teşvik ediyoruz. Bu bizi fazlasıyla gururlandırıyor. Ortaya koyduğumuz vizyonumuzu ve gelecek hayallerimizi paylaşan tüm paydaşlarımızla, ülkemiz ve sektörümüz adına var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz."



SEVDİKLERİNİN YARININI BUGÜNDEN DÜŞÜNENLERE

Anadolu Sigorta Sağlık Sigortası

Sağlık sigortanızı Anadolu Sigorta'dan yaptırın,
sevdiklerinizin sağlığını güvence altına alın.



**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.





**Türk Nippon
Sigorta Genel Müdürü**

**Baturalp
Pamukçu**

İş Yeriniz Türk Nippon Sigorta ile Güvence Altında Sunduğu yenilikçi ürünlerle müşteri ihtiyaçlarını ve memnuniyetini ön planda tutmayı amaçlayan Türk Nippon Sigorta geniş kapsamlı iş yeri sigortası çözümleri ile iş yeriniz için tam güvence sağlıyor.

Yangın, deprem, hırsızlık, yer kayması, dahili su baskını, grev, fırtına gibi teminatların yanında grev ve yer kayması 3. şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, makine kırılması, elektronik cihaz, gibi birçok riske karşı koruma sağlayan “Türk Nippon İş Yeri Sigortası”, aynı zamanda sunduğu isteğe bağlı olarak alınan ek teminatlar ve Türk Nippon Asistans Hizmetleri ile sizin için en uygun seçenekleri sunarak iş yerinizde güven ve huzurla çalışmanıza olanak sağlıyor.

Son dönemde ülkemize yaşanan yangın ve sel felaketleri sebebi ile iş yeri sigortasının öneminin arttığına dikkat çeken Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “Ülkemizde yaşanan yangın ve sel felaketleri sigorta yaptırmanın önemini bir kere daha bize hatırlattı. Özellikle konut, kasko ve iş yeri sigortası bu tip durumlar için en önemli güvencelerden birkaçı.

Yıllarca emek vererek, edinilen varlıkları koruma altına almak çok önemli. Türk Nippon Sigorta olarak sunduğumuz İş yeri Sigortası ürünümüz ile iş yerinizi güvence altına alıyoruz. Ürünümüz ile beraber sunduğumuz Türk Nippon asistans hizmetleri ile tesisat, elektrik, cam, anahtar ve güvenlik işleri gibi iş yerleri için problem teşkil edecek konularda destek vererek müşterilerimizin kendilerini güvende hissetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz” dedi.

Ürünün mesleki bazda da çeşitli avantajlar getirdiğini ekleyen Dr. E. Baturalp Pamukçu “İş yeri sigortası ürünümüz iş kolu özelinde de avantajlar içermektedir. Özellikle Eczacılar için sağladığımız Eczane paket sigortası ile iş kolu özelinde mesleki sorumluluk, sosyal güvenlik kurumu rücuları, eczacının cüzdanı teminatı, reçete ve kupür hırsızlığı, nöbet teminatı, ilaç bozulması gibi birçok konuda geniş güvence sağlıyoruz” dedi.

Run The Island Bozcaada Etkinliğinin Sponsoru Türk Nippon Sigorta

10-11 Eylül tarihinde yapılan ve bu yıl ikincisi düzenlenen “Run The Island Bozcaada Etkinliği”nin sponsorlarından biri olan Türk Nippon Sigorta, spor ve sporcunun gelişimine verdiği desteği gerçekleştirdiği sponsorluklarla sürdürüyor.

İkiyirmüç Event tarafından düzenlenen ve 10 Eylül Cuma akşamı Feridun Düzağaç konseri ile başlayan etkinlik, ertesi gün yapılan çeşitli aktiviteler ve yarışlarla son buldu. Festival havasında geçen etkinliğin ikinci gününde sporcular 10K ve 21K parkurunda yarışırken aynı zamanda yapılan 1.500 metre yüzme yarışı ile de izleyiciler Bozcaada tarihinde gerçekleştirilen ilk yüzme yarışına tanıklık ettiler.





Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), sigortacılık sektörüne özel olarak geliştirdiği bulut ortamı S-Cloud'u sektörün kullanımına açıyor.

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), sigortacılık sektörüne özel olarak geliştirdiği S-Cloud platformunda kendi ürün ve hizmetlerinin sektör paydaşlarına sunulmasını sağlıyor. Tüm sektör paydaşları "As-A-Service" mantığıyla bu dijital çözümlerden Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) güvencesiyle ve yüksek performansla faydalanacaklar.

İlk aşamada 'Analitik Raporlar' kategorisindeki SBM ürün ve hizmetlerinin sektör paydaşlarına sunulacağı, ikinci aşamada paydaşların ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde 'Dijital Servisler', 'Konum Bazlı Servisler', kategorilerinde de hizmet vermeye başlanacağı ve sektör için ölçeklenebilir, gelişmiş çözümler sunulacağı belirtiliyor.

S-Cloud platformunda sunulan 'Analitik Raporlar' kategorisinde; sektör paydaşları birçok istatistiksel rapora kolaylıkla ulaşım sağlıyor olabilecek. İstatistiksel raporların ürün paketleri şeklinde tasarlandığı, hizmet verilen branş veya branşlara göre istenilen ürün paketinin tercih edilebileceği şekilde kurgu oluşturulduğu ifade ediliyor.

'Dijital Servisler' kategorisi içerisindeki ürünler; sigorta sektörünün temel sigortacılık faaliyetlerinin dışında kalan ama günlük kullanımda sıkça karşımıza çıkan uygulamaları da içerir hale getirildi. SBM içerisinde güvenli dosya transferlerini sağlayan SBM Transfer uygulamasına yeni özellikler eklenerek S-Cloud'un içerisine dahil edildi. Ayrıca bu yıl içerisinde sesli ve görüntülü görüşme ve toplantı yapma imkanı sağlayan 'SBM Meet' ve sigorta firmalarının uygulamalarına kolay bir şekilde entegre edilerek güvenliğini artıran SBM Authenticator (İki Faktörlü Doğrulama) ürünlerinin de S-Cloud'a dahil edilmesi hedefleniyor.

'Konum Bazlı Servisler' kategorisi ise, poliçeye konu olacak noktanın harita üzerinden görüntülenip, riskli (benzinlik, yüksek gerilim hattı vb.) ve coğrafi (fay hattı, dere yatağı vb.) bilgileri analiz etmeyi sağlayan uygulamaları içerecek.

Eczaneniz, Türk Nippon Sigorta ile Güvence Altında.

Türk Nippon Sigorta Eczane Paket Poliçesi
eczanenizi hırsızlık, doğal afetler,
mesleki sorumluluk ve olası her türlü
riske karşı sigortalıyor.



TÜRK NIPPON
SİGORTA

AXA Sigorta Türkiye'nin efsane isimlerini 'Efsaneler' galasında bir araya getirdi



AXA 50. YILININ Tekelioğlu Belgesi





Tuluhan Tekelioğlu tarafından AXA Sigorta'nın katkıları ile çekilen Efsaneler Belgeselinin Feriye Sarayı'nda gerçekleşen galası Ayşe Kulin, Cüneyt Arkın, Nevra Serezli, Ömer Özkan ve Süleyman Saim Tekcan katılımıyla gerçekleştirildi.

Ödüllü belgeselci Tuluhan Tekelioğlu'nun AXA Sigorta'nın katkıları ile hayata geçirilen son eseri 'Efsaneler' belgeselinin ilk gösterimi 16 Eylül Perşembe akşamı Feriye Sarayı'nda düzenlenen galada gerçekleştirildi. Galaya belgesele konu olan Türkiye'nin efsane isimleri Ayşe Kulin, Cüneyt Arkın, Nevra Serezli, Ömer Özkan ve Süleyman Saim Tekcan, ünlü simalar ve AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken katılım sağladı.

AXA Sigorta'nın sanat alanında verdiği desteklerden biri olan belgesel Türkiye'nin her biri kendi alanında yaşayan efsanelerini ve onların derin hayat tecrübelerinden süzülen bilgeliği konu alıyor. Belgeselin kahramanları Türkiye'de her kuşağın hafızasında apayrı bir yere sahip olan 9 değerli isimden oluşuyor: Yazar Ayşe Kulin, sinema sanatçısı Cüneyt Arkın, piyano virtüözleri Güher-Süher Pekinel, tiyatrocu Nevra Serezli, plastik cerrahi profesörü Ömer Özkan, milli takım antrenörü Şenol Güneş, ressam ve sanat eğitmeni Süleyman Saim Tekcan, Eskişehir Büyükşehir Belediye Başkanı Yılmaz Büyükerşen. Uyandığı her günü yeni bir maceranın başlangıcı gibi yaşayan, hareketi kısıtlandığında bile üretmekten asla vazgeçmeyen, kazanmanın kaybetmekle başladığına inanan, inandığını emek ve sabırla hayata geçiren, hayal gücünün sınırlarını zorlamayı seven, zor zamanlarında bile tebessüm edebilen, yürümeyi seçtiği yolda iz bırakan bu 9 efsane isim AXA Sigorta sponsorluğunda ilk kez bir belgeselde bir araya geliyor.

'Efsaneler' belgeselinin yönetmeni Tuluhan Tekelioğlu; "Belgeselimiz pandeminin en yoğun günlerinde çekildi. Tıpkı belgesele konu olan efsaneler gibi 'Efsaneler' belgeselinin kendisi de bize zorlukların üstesinden gelmenin, sabrın ve azmin değerini yeniden hatırlattı. Sevgili Cüneyt Arkın, Ayşe Kulin, Nevra Serezli, Özmer Özkan, Güher-Süher Pekinel, Süleyman Saim Tekcan, Şenol Güneş, Yılmaz Büyükerşen'e teşekkür ediyorum. Bu süreçte AXA Sigorta'nın desteği benim için unutulmazdı; onlar olmasaydı belki de bu belgesel hiç hayata geçmeyecekti, emeği geçen tüm AXA Sigorta ekibine çok teşekkür ederim.

Eminim cumhuriyetin değerleri ile büyüyen, seçtiği yolda iz bırakan, kuşaktan kuşağa her insana dokunmuş efsanelerimizin yaşadıklarından öğrendiklerini duymak hepimize iyi gelecek. Efsanelerimizin bilgeliğinin, bir ömür boyunca onları ayakta tutan değerlerinin gençlerimize ilham olmasını diliyorum." dedi.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ise galada yaptığı konuşmada "AXA Sigorta olarak insanlığın gelişimi adına insanlık için önemli olanı korumak için çalışıyoruz. İnsanlığın geleceği için etkili olacağını düşündüğümüz her alanda varız. Bir sigorta şirketi olmanın ötesine geçerek hayatına iklim değişikliği, sanat, spor, eğitim ve inovasyon gibi farklı alanlarda insanların hayatına dokunacak çalışmaları hayata geçiriyoruz. Bu doğrultuda Tuluhan Tekelioğlu'nun ülkemizin her biri kendi alanında benzersiz izler bırakmış olan değerli efsaneleri ile birlikte ürettiği belgesele katkı sağlamak bize mutluluk veriyor. 'Efsaneler' belgeseliyle birlikte hem sanatsal ifadeye hem de ülkemizin kültürel ve entelektüel mirasının farklı kuşaklara aktarılmasına destek oluyoruz. AXA Sigorta olarak marka amacımız doğrultusunda kapsamlı ve kuvvetli kurumsal sosyal sorumluluk geleneğimizin farklı alanlardaki yansımaları devam edecek." dedi.



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**

Anadolu Hayat Emeklilik'in Genç Emeklilik Planı 150 bin katılımcıya ulaştı

Anadolu Hayat Emeklilik'in 18-25 yaş arasındaki gençlere özel sunduğu Genç Emeklilik Planı 150 bin katılımcıya ulaştı. Sektör ortalamasının 3 katından fazla bir oranda genç katılımcıya sahip şirketin, 18-25 yaş arasındaki katılımcı sayısı, toplam bireysel emeklilik müşteri adedinin yüzde 14'üne yaklaştı. Bugüne kadar online satış kanallarından satın alınan bireysel emeklilik ürünlerinin yüzde 52'sini de Genç Emeklilik Planı oluşturuyor.

Anadolu Hayat Emeklilik'in gençlerin geleceğini güvence altına alan ve 2015 yılından bu yana sunduğu Genç Emeklilik Planı'ndaki katılımcı sayısı 150 bine ulaştı. Geleceği için bugünden adım atmak isteyen gençlerin tercihi olan Genç Emeklilik Planı, 18-25 yaş arasındaki kişilere özel olarak sunuluyor.

Gençlerin gelecekleri için birikim yapmak adına Bireysel Emeklilik Sistemi'ni (BES) tercih etmelerinden memnuniyet duyduklarını dile getiren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk şöyle konuştu: "Genç Emeklilik Planı'ndaki müşteri sayımız her geçen gün artıyor. Salgın döneminde birikim ve tasarrufun önemi bir kez daha anlaşıldı. Gençlerimiz bu ürünüme yoğun bir ilgi gösteriyorlar. Tasarruf bilinciyle hareket eden gençlerimizin, geleceklerini şimdiden düşündüklerini görmek bizi umutlandırıyor, mutlu ediyor" şeklinde konuştu.

"18-25 yaş arasındaki katılımcıların toplam içindeki payı yüzde 14'e yaklaşırken, bu oran sektör ortalamasının 3 katından fazla"

Genç Emeklilik Planı'nın satışa sunulduğu 2015 yılından bu yana bireysel emekliliğe dahil olan genç müşteri oranının sektör ortalamasının üç katından fazla olduğunu belirten Ertürk, "18-25 yaş aralığındaki gençlerimizin toplam bireysel emeklilik müşteri portföyümüz içindeki payı yüzde 13,6 seviyesinde bulunuyor. Sektörün geneline baktığımızda ise bu oranın henüz yüzde 4,5'ler seviyesinde olduğunu görüyoruz" dedi.

"Gençler ödemelerini kendileri yapıyor"

Genç Emeklilik Planı'ndaki müşterilerin ortalama olarak 22 yaşında plana dahil olduklarını belirten Ertürk, gençlerin sistemdeki ödeme eğilimleri konusunda ise şu bilgileri verdi: "Onlara özel olarak geliştirdiğimiz ürünümüz ile gençler gelecekleri için bütçelerini zorlamayacak düzeyde katkı payı tutarlarıyla yatırım yapabiliyorlar. Müşterilerimiz ödemelerini genellikle kredi kartı ve otomatik ödeme talimatı vererek gerçekleştiriyorlar. Müşterilerimizin yüzde 95'i çalışarak ya da ailelerinden ilgili tutarları temin ederek kendi bütçelerini oluşturup ödemelerini bizzat kendi kartlarından ve banka hesaplarından yapıyorlar."

"Genç Emeklilik Planı dijital ortamdan kolayca satın alınabiliyor"

Genç Emeklilik Planı'na online satış kanallarından kolaylıkla ulaşılabileceğini ifade eden Ertürk, "Genç Emeklilik Planı'nı, bir yılı aşkın süredir dijital ortamda gençlerle buluşturuyoruz. Onların satın alma sürecini internet üzerinden kolay, hızlı ve güvenli şekilde tamamlayabileceği bir deneyim tasarladık. Geleceği için bugünden yatırım yapmak isteyen gençler, kurumsal internet sitemiz üzerinden çok kısa bir süre içinde bireysel emeklilik hesabı açtırabiliyorlar. Bugüne kadar online satış kanallarımızdan satın alınan bireysel emeklilik ürünlerimizin yüzde 52'sini Genç Emeklilik Planı oluşturuyor. Gençlere fayda sağlayacak ve bilgiye ulaşmalarını kolaylaştıracak bir kanal olan internet sitemiz üzerinden başladığımız online satış ile geleceklerini planlarken onların yanlarında olduğumuzu, ihtiyaçlarını anladığımızı ve buna uygun çözümleri en pratik şekilde kendilerine sunduğumuzu özellikle vurgulamak isterim. Anadolu Hayat Emeklilik olarak daha fazla genci birikim yapmaya yönlendirme amacıyla pazarlama ve satış faaliyetlerimizi gerçekleştiriyor, onlara yönelik dönemsel kampanyalar düzenleyerek farklı avantajlar sunuyoruz. Genç Emeklilik Planı müşterilerimiz; Anadolu Sigorta bireysel sağlık, kasko ve konut sigortalarında yüzde 40'a varan indirimlerden yararlanabiliyorlar. Üstelik bu ay devreye aldığımız yeni avantajımız kapsamında, müşterilerimizin mevcuttaki indirimlerine ek olarak, Anadolu Sigorta tarafından sunulan Bireysel Siber Güvenlik Sigortası'nda yüzde 10, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yeni poliçelerinde yüzde 12 oranında indirim hakkı bulunuyor. Geleceğimiz gençlerimizin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda kendimizi sürekli yeniliyor ve geliştiriyoruz" dedi.



Sektörün örnek uygulaması AgeSA Mobil, yenilikçi fonksiyonlarıyla dikkat çekiyor!

Sabancı Holding ve 200 yıllık dünya sigorta devi Ageas iştiraki olan AgeSA, müşterilerin talepleri ve oluşan ihtiyaçları neticesinde AgeSA Mobil uygulamasının özelliklerini geliştiriyor. Finansal okuryazarlığın düşük olmasına bağlı olarak hem bilgilendirme ihtiyacına yönelik hem de kullanıcıların hızlı ve kolay bir şekilde fon değişikliği yapabilmesi için geliştirilen AgeSA Mobil'in FonPro özelliği, sektörde fark yaratan birçok fonksiyon ve yeniliği bir arada barındırıyor. Bu fonksiyonlardan biri olan ve 2020 yılından bu yana kullanılabilen Portföy Performans Analizi aracılığıyla da kullanıcılar, sektörde ilk olarak birikimlerinin enflasyon karşısında getirilerini ve kazançlarını takip edebiliyor.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, Müşterilerinin ihtiyaçlarını gözetererek AgeSA Mobil uygulaması altında bulunan FonPro özelliğini sürekli geliştiriyor. Müşterilerin birikim, poliçe ve teminat detaylarını hızlıca ve kolayca yönetebildiği bir platform olan AgeSA Mobil, sektörde fark yaratan birçok fonksiyonu ve yeniliği bir arada bulunduruyor.

Bu fonksiyonlar arasında en çok dikkat çeken özellikler ise FonPro ve Portföy Performans Analizi fonksiyonları olarak gösterilebilir. Cepten kolay ve pratik dijital fon danışmanlığı hizmeti sunan ve AkPortföy ile birlikte geliştirilen FonPro, bireysel emeklilik müşterilerinin yatırımını yönetmek, birikimlerinin getirisini artırmak veya alıp satacakları fonlara karar vermeleri gibi konularda zorlandıkları gerçeğinden yola çıkarak geliştirildi.

Dijital fon danışmanlığı hizmeti veren FonPro aracılığıyla kullanıcıların risk profillerine göre mevcut sermaye piyasaları, finansal analizler, geçmiş dönem verileri ve uzman görüşü ile en uygun fon dağılımı öneriliyor. Piyasa koşullarına bağlı olarak fon değerleri de değişebiliyor ya da yeni fonlar sisteme eklenebiliyor. Bu yüzden fon dağılımının bir uzman görüşüyle yönlendirilmesi konusu oldukça kritik. Şu anda FonPro özelliğinden yararlanan kullanıcı sayısı ise 145 bini aşmış durumda.

Bir diğer yenilikçi özellik ise sektörde bir ilk olan katılımcıların BES'ten en yüksek verimi elde etmesine yardımcı olan İç Verimlilik Oranı Hesaplama fonksiyonu. BES katılımcılarının fon getirilerini enflasyon oranına göre karşılaştırabilmelerini sağlayan bu hesaplama, AgeSA Mobil uygulamasında "Birikimlerimin Detayı" ekranındaki "Portföy Performans Analizi" içerisinde bulunabiliyor. Portföy Performans Analizi ile her bir sözleşme için yapılan ödeme dönemindeki katkı payları baz alınarak müşterilerin getirileri enflasyon oranına göre karşılaştırılabilir. Geçtiğimiz yıl içinde 150 bine yakın görüntülenen Portföy Performans Analizi sayesinde müşteriler birikim hesaplarının enflasyon karşısında getirilerini ve kazançlarını takip edebiliyorlar.

“Müşterilerimizin BES'ten en yüksek verimi elde etmelerini amaçlıyoruz”

AgeSA Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Roşan Dilek, 1.1 milyon indirilmeye sahip AgeSA Mobil'in sektörde pek çok ilke ev sahipliği yapmasından duyduğu memnuniyeti dile getirirken, uygulamanın yenilikçi özellikleriyle ilgili şu açıklamalarda bulundu: “AgeSA Mobil, sektörün en gelişmiş ve müşteri odaklı mobil uygulaması. Uygulamamızın sunduğu özellikler sayesinde müşterilerimiz işlemlerini daha pratik bir şekilde tamamlayabiliyor. Müşterilerimizin bireysel emeklilik ve hayat sigortası işlemlerinin birçoğunu tek bir uygulama üzerinden gerçekleştirebiliyor. Mobil uygulamamıza da her geçen gün yeni fonksiyonlar ve özellikler ekleyerek geliştirmeye devam ediyoruz. FonPro ve Portföy Performans Analizi gibi yenilikçi özellikler sayesinde de kullanıcılarımız birikimlerini daha detaylı bir şekilde takip edip fonlar konusunda derinlemesine bilgi sahibi olmalarına gerek olmadan kolayca yönetebiliyorlar. Bunu yanı sıra uygulama üzerinden müşterilerimiz, emeklilikleri için ne kadar birikim yapmaları gerektiğini ve hayat sigortası ürünleri için vergi avantajlarını hesaplayabildikleri gibi sektöre yönelik detaylı analizlere de ulaşabiliyorlar. Müşterilerimizin BES'ten en yüksek verimi elde etmeleri için faydalı olan bu gelişmeler, her zaman odağımıza aldığımız müşteri memnuniyeti açısından da oldukça önemli.”



***Bereket Emeklilik
gençlere ve çocuklara
yönelik oluşturduğu
avantajlı
“Genç Tasarruf
Katılım Bireysel
Emeklilik Planı” ile
tasarruf seferberliği
başlattı.***

Bereket Emeklilik’in geleceğin güvencesi olan gençlere ve çocuklara yönelik oluşturduğu “Genç Tasarruf Katılım Bireysel Emeklilik Planı” ile tüm aileler ve gençler; aylık 100 TL’den başlayan katkı payı ödemeleri ve %25 devlet katkısı avantajı ile geleceğe yatırım yapabiliyor.

Gençlerimiz ve çocuklarımız için sağlam bir gelecek hazırlamak, onların geleceklerine bugünden yön vermek, birikim yapmayı sürdürülebilir bir alışkanlığa çevirmek, milyonlarca gencin ve çocuğun tasarruf bilincini bugünden pekiştirmek adına 18 yaş altı BES uygulamasının önemli bir rol oynayacağına inandığını belirten Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut GÜNGÖR, Genç Tasarruf plan ile hayata geçirdikleri Bereketli Genç Kulüp ayrıcalıklarıyla yaş gruplarına göre değişen birçok hizmet sunduklarını ifade etti.

Emekliliğin uzun bir yol olduğu dikkate alındığında; biriktirirken yaşamın olağan döngüsü içerisinde sağlıktan eğitime, elektronik market alışverişinden kişisel gelişime kadar birçok alanda ücretsiz ve indirimli hizmet sunduklarını söyleyen Güngör, bu hizmetlerle ebeveynlerin de yanında olduklarını söyledi. Yaşam kaybı ya da malul kalma durumlarına karşılık Ferdi Kaza Sigortası hediye ettiklerini ekleyen Güngör, bu sayede ebeveynlerin çocukları adına yapacakları birikimleri güvence altına aldıklarını belirtti.

Bereket Emeklilik web sitesi, Bereket mobil şube ve BİP uygulaması aracılığı ile ebeveynlerin çocukları adına sadece 4 adımda bireysel emeklilik sözleşmesi düzenleyebileceklerini söyleyen Güngör, gençlerin ve çocukların erken yaşta küçük birikimler ile geleceğin büyük hayallerini gerçekleştirebileceği bu yolda Bereket Emeklilik ailesi olarak onlara eşlik etmekten mutluluk duyduklarını ifade etti.



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

**BİZİM
VARLIK
NEDENİMİZ
BU!**



*Doğa Sigorta
Genel Müdürü*

Coşkun Gölpınar

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Sigorta Life okurları için sektöre dair özel açıklamalarda bulundu. Hala yaşanmakta olan pandemi sürecinde sigorta sektörünü değerlendiren Gölpınar, Doğa Sigorta olarak teknolojik alt yapıları sayesinde dağıtım kanalları ile temaslarını koruduklarını ve her daim onların yanında olduklarını belirtti. Ülkemizde son dönemlerde yaşanan ve herkesi derinden üzen orman yangıları, sel ve deprem gibi afetlerin yaşanması sonucunda sektörün çok hızlı aksiyonlar aldığı ve coğrafi olarak risklere maruz kalan bir ülke olarak vatandaşlarda oluşan sigorta bilincinin oturması gerektiğini vurgulayan Gölpınar, "Bana göre ülkemizin poliçe oranlarının da sigorta prim oranlarının daha yüksek olması gerekiyor. Bütün çabalara rağmen sigorta bilinci hala istenilen seviyelerde değil" dedi.

*Sektör yılı
aynı seyirle
kapatacak*

Yılın son çeyreğine yaklaşmışken, sizlerden kısa da olsa bir sektör değerlendirmesi alalım. Sigorta sektörü sizce yılı nasıl sonlandıracak? Bazı branşlarda artışlar gözlemlenecek mi?

Sigorta sektörü diğer branşlara göre daha şanslı bir sektör oldu diyebiliriz. Uzaktan çalışmayı başarabilmiş, güçlü teknolojik alt yapısıyla zorlu süreçlerin üstesinden gelebilmiş bir sektör. Doğa Sigorta olarak bizler de güçlü alt yapıya sahip bir firmayız. Dağıtım kanallarımıza da bu güçlü alt yapılarımız sayesinde ulaşarak poliçelerimizin düzenlenmesi, optimizasyonlarımızın verilmesi, risk kabul politikalarının devam etmesi, online görüşmeler ve yüz yüze görüşmeler ile birlikte acentelerimizle bir şekilde temasımızı korumayı başardık. Geriye dönük baktığımızda pandemi süreci bir buçuk seneye yaklaştı. Tüm şirketlerde olduğu gibi bizlerde de bu dönemde evden çalışma modeli devam etti, hala da öyle devam ediyor. Tüm bu süreçleri baz aldığımızda sigorta sektörü olarak kötü bir dönem geçirmediğimizi söyleyebilirim. Rakamlara bakacak olursak; sigorta sektörü toplamda 33 milyar TL prim üretiminden 39 milyar TL prim üretimine ulaşarak yaklaşık yüzde 19'luk bir büyüme elde etti. Reel büyümeye bakmamız gerekirse; enflasyondan arındırılmış hali yaklaşık yüzde 2'lik bir büyüme söz konusu. Lokomotif branşlardan bir tanesi olan trafik branşında sektör bugüne kadar yüzde 5'lik bir büyüme realize etti. Tahmin ediyorum ki senenin geri kalan kısmında ayrı seyir devam edecek gibi duruyor. Trafik branşında büyüme oranı daha az, fakat kasko dahil olmak üzere diğer branşlarda daha büyük bir büyüme oram ile ilerleyeceğini tahmin ediyoruz.

Sigorta bilinci hala istenilen seviyelerde değil

Coşkun Bey, ülkemizde son dönemlerde yaşanan yangın, sel, deprem gibi felaketlerin artması ile birlikte vatandaşlarda da sigortalılık bilincinin artmaya başladığını gözlemliyoruz. Vatandaşlar artık risk oluşmadan önlem almanın önemini kavramaya başladı. Sizler bu konuyla ilgili neler söylemek istersiniz?

İklim değişikliğinin artması ile bahsettiğiniz bu afetlerin sonrasında vatandaşlarımız büyük hasarlar yaşıyor. Sadece ülkemizde değil tüm dünyada bu tarz doğal afetler yaşanıyor. En son Karadeniz bölgesinde yaşanan ve çok fazla can kaybına sebep olan sel felaketinde büyük hasarlar aldık. Bildiğiniz gibi ülkemiz coğrafi konumu gereğiyle deprem bölgesinde yer alıyor. Tüm bunlara bakıldığında böyle bir riske maruz kalmış olan bir ülkenin bana göre poliçe oranlarının da sigorta prim oranlarının daha yüksek olması gerekiyor. Sigorta şirketlerinin çabası, Türkiye Sigorta Birliği'nin tüm kesimlerine ulaşan yayınlarına rağmen sigorta bilinci hala istenilen seviyelerde değil. İlk önce DASK konusunu ele alacak olursak; hasar olduğu zaman o bölgedeki DASK oranlarında bir artış söz konusu oluyor. Deprem bölgesindeki halkımızda poliçe yenilemelerinde bir kıvrımdanma yaşıyor. Üzerinden zaman geçtikten sonra her şey yine normale dönüp unutuluyor. Bugün 17 milyon sigortalı-nabilir stok olmasına rağmen yaklaşık 10 milyon sigortalı var. Yüzde 58/60 oranında bir sigortalı olmaya sahibiz. Türkiye'nin deprem bölgesi olduğunu biliyoruz, bu oranlar bana göre çok düşük. Belirli zorunluluklar dışında poliçelerde yenilemeler maalesef yapılmıyor.

İhtiyaç duyulduğunda ya da zorunlu kılındığında yenilemeler yapıyor. Sadece poliçelerle kayıpların temin edilmesi ya da güvence altına alınması doğru değil, aynı zamanda her şeyin birbirine bağlı olarak çalışması gerekiyor. Demek istediği şu ki; şehir planlamasının düzgün yapılması gerekiyor ki sigorta ve sigorta poliçelerinin daha sonradan devreye giriyor olması çok daha büyük önem taşıyor.

TSS'de poliçe oranları artıyor!

Tabii, doğal afetlerin oluşturduğu riskler dışında hiç tahmin bile edemediğimiz küresel bir risk gerçekleşti. Pandemi ile geçen koca iki sene sağlığın her şeyden daha önemli olduğunu gözler önüne serdi. Pandemi döneminde sektörümüz de çok hızlı aksiyonlar aldı. Sizler bu dönemi nasıl değerlendiriyorsunuz? Tamamlayıcı sağlık sigortalarındaki yaşanan artışı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pandemi sürecinin neredeyse ikinci yılına doğru yaklaşıyoruz. Tabi ki sağlıkla ilgili olduğundan dolayısıyla sağlık poliçelerine ilgi de artmış oldu. Özellikle sigorta şirketlerinin pandemiye sigorta teminatlarının içerisine dahil etmesiyle birlikte daha cazip hale gelmeye başladı. Bu çerçevede sağlık sigortalılarının önemli bir bölümünü oluşturan tamamlayıcı sağlık sigortasında artış yüzdesi 2019 ve 2020 yıllarına bakıldığında özel sağlık sigortalarıyla tamamlayıcı sağlık sigortaları arasındaki poliçe adetleri artış oranlarında tamamlayıcı sağlık sigortasının daha yüksek olduğu görülmektedir. Dolayısıyla tamamlayıcı sağlığın daha rövanşta olması gittikçe yaygınlaşmasının sebeplerinden birisi de bildiğiniz gibi SGK ile sağlanmış olan limitin üzerinde kısım sağlandığından dolayı daha uygun bir poliçe fiyatlandırması diyebiliriz. Pandemi nedeniyle bu branşta gerçekten büyük bir ilerleme ve artış söz konusu. Pandeminin poliçeye dahil edildiği andan itibaren bu hastalığa ödenen tazminat rakamları yaklaşık sektörde bugün itibarıyla 333 milyonluk bir ödeme var. Bunun yaklaşık 40 buçuk milyon lirası tamamlayıcı sağlıktan ve gittikçe hasar ödeme oranı da artıyor.

Doğa Sigorta olarak pandemi sürecinde sizler sağlık branşı alanında müşterilerinize nasıl hizmetler sundunuz?

Biz bu süreçte bir defa dağıtım kanallarımızla çok iletişim içindeydik. Salgının başladığı andan itibaren pandemi teminatının poliçe içerisinde olduğunu hemen ilan ettik ve bu süreçte de acentelerimize gerek görüşmelerimize gerek duyurularımıza gerek satış örgütümüze kendi satış örgütümüze de bunları ileterek çok iyi bir ilişki kurduk. Bu durumda çok hızlı hizmet vererek ve gelen hasarları da çok hızlı şekilde sonuçlandırarak yaygın hale gelmeye çalıştık. Bu noktada Doğa Sigorta olarak aşağı yukarı sektör büyümesinin iki katını gerçekleştirdik. Bu bakımdan çok yaygın bir hizmet verdiğimizizi düşünüyorum.

“Teknolojik alt yapı ve dijitalleşmeye çok önem veriyoruz” Biraz da dijitalleşme üzerine yorumlarınızı almak isterim. Pandemi ile birlikte dijitalleşme ve teknolojik alt yapıya yapılan yatırımlar artmaya başladı ancak Türk sigorta sektöründe hala %100 dijitalleşmeye ulaşılabilmiş değil.

Doğa Sigorta olarak sizlerin dijitalleşme alanındaki çalışmalarınız neler?

Doğa Sigorta olarak bilgi teknolojileri, alt yapı ve dijitalleşmeye çok önem verdiğimizizi de söyleyebilirim. Son üç yıldır dört yıl teknolojik alt yapılarımıza büyük harcamalar yaparak belli boyutlara getirdiğimizi düşünüyoruz. Öncelikle birçok poliçe-mizde mobil ve webden otomatik olarak poliçe yapmak, teklif almak, poliçe primi ödemek gibi dijital adımları gerçekleştirmiş bulunmaktayız. Bunların başında da trafik, kasko, DASK, seyahat sağlık ve konut poliçelerinin mobilden ve webden hem acentelerimiz hem isteyen direkt müşterilerimiz poliçe temin etme ve para prim ödeme gibi noktaları da görebilirler. Ayrıca tüm branşlarımızdaki poliçenin gelişim safhalarının, mesela tamamlayıcı sağlığı ele alacak olursak, bu branşta mobilden girerek kaç kullanım hakkı kaldı, ne kadarlık prim ödemesine karşı hasar prim oranına ne kadar kaldı, hangi doktorlara gitti, hangi hastanelerde kullandığı gibi tüm bilgileri dijital olarktan elde edebilirler.

Onun dışında çok önemli iki tane daha yatırımımız oldu. Bunlardan bir tanesi hasar sistemlerinde yeni bir sisteme geçtik. Tamamen kağıtsız, her şeyin dijital ortamda hazırlandığı hasar fotoğraflarının raporlamalarının sisteme girildiği ve onaylarımızın da yetkiler çerçevesinde dijital ortamda verildiği hasar sistemi kullanıyoruz. Şirketimizi hem tüketici açısından hasara maruz kalmış kişilerin hızlı hizmet almaları bakımından, hem de bizim tatmin olması bakımından oldukça iyi bir noktaya getirdiğini düşünüyorum. Yine hasarın bir uzantısı olan hukuk branşında da çok önemli yatırımlar yaptık. UYAP'la olan entegrasyon sistemini düzenledik. Doğa Sigortanın en büyük projelerinden birisiydi. Yaklaşık bir yıl sürecek olan projelerinden birisi, şimdilik belli bir bölümünü kullanıma açmış bulunmaktayız. Şirketimizde çalışan iç avukatlar ve dış avukatlarla yaptığımız tüm çalışmalarda bu sistem kullanılmakta ve kağıtsız ortamda doğru şekilde tüm detayların görüldüğü, uyarıların kendi içinde sisteme verdiği bir noktaya gelmiş bulunmaktayız. Bunun dışında robotik süreçlere başladık 2021 senesi içerisinde ve robotik süreçleri kullanıyoruz. DOSİGO ismini verdiğimiz bir robotumuz var. Birçok şeyin yapıldığı sistemde teklif yapılması, poliçe düzenlenmesi ve benzeri olaylarda bu robotik süreçleri kullanıyoruz. Doğa Sigorta olarak hem mobilde hem webde hem de yeni uygulamalarımızda, yeni yazılım projelerimizde, hasarda ve hukukta robotik süreçleri 2012 senesi içerisinde evvelden gelen önlemlerle birlikte büyük bir atılım sağladığımızı düşünüyorum.

2021 yılının ilk sekiz ayı motor branşında yaşanan ivme nasıl seyretti? Bu branşta Doğa Sigorta olarak nasıl bir gelişim gösterdiniz?

Motor branşı oldukça önemli branşlardan birisi. Üretimin amiral gemisi diyebiliriz. Doğa Sigorta olarak motor branşının bilincindeyiz ve en iyi icraat ettiğimiz branşlardan olmakla birlikte motor ve motor dışı branşları belli bir dengede tutmak da ana hedeflerimizden birisi. Bunu da gayet iyi şekilde realize ediyoruz. Motor branşına bakacak olursak, Türkiye de tavan sistemi ve havuz trafikte mekanizmaları kullanılıyor. Trafikte sektörel büyüme yüzde 5 civarında, Doğa Sigorta olarak bizde ki büyüme de yüzde 1'lere yakın. Özellikle belli oranlarda tutarak bu branşlarda faaliyetimizi sürdürmeyi planlıyoruz.

Ödenen hasarlarda artış var fakat primlerde yok

2011'in ilk 7 ayı ile 2020'nin ilk 7 ayı farklılaştırmaya baktığımızda sektörel büyüme primle yüzde 28 kasko branşında. Biz de bu branşa biraz daha önem verdik. Yüzde 78 ile yüzde 80 arasında seyretti yani bu demek oluyor ki sektör ortalamasının biraz daha üstünde büyümeye gidiyor. Fakat tabi ki pandemi ile birlikte beklenmedik şeyler yaşandı. Pandemi-nin başladığı ilk zamanlarda evlerde kaldığımız süreçlerde araba kullanımının azaldığı zannedilirken bu dönemlerde bunun artısının fazlasıyla çıkarıldığı süreçteyiz. Tabi ki pandeminin yaygın olması ve toplu taşıma araçlarının kullanılmaması sebebiyle herkes kendi şahsi araçlarını kullandığı görülüyor. Bunu trafiğin yoğunluğundan da anlıyoruz. Dolayısıyla trafik hasarlarında hem trafik ve hem de kaskoda bana göre tüm sektör olarak büyük bir artış var. Dikkatli gidilmesi gereken bir branş.

Yaptığımız incelemelere ve SBM verilerinden aldığımız toplam ortalamaya bakacak olursak: 30.08.2020 ve 30.08.2021 tarihleri arasındaki ortalama dosya başına ödenen hasarlar 4 bin 500 liradan, 6 bin 800 liralara çıkıyor yani yüzde 50'lik bir artış söz konusu. Fakat primlerde maalesef böyle bir artış söz konusu değil. Çünkü rekabet var ve bu rekabette bu oranlarda zaten artış yapmak kolay değil. Fakat şunu da söylemek gerekir, yedek parça ve servis hizmeti verenler kurlar arttığı zaman hemen maliyetleri yükseltiyorlar. Kurlar belli dönemlerden beri küçük seyreliyor fakat bu düşüşler maliyetlere yansıtılmıyor. Biz burada da biraz endişe içerisindeyiz. Servis hizmeti verenlerin de bunu göz önüne alması gerekir, en ufak bir kur artışında biz hissediyoruz çünkü tamamen bu işle uğraştığımızdan dolayı maliyet artışlarına hemen yansıyor. Fakat düşüşler hiç yansımıyor bu şekilde kalıyor. Her şeye rağmen motor branşı canlı bir şekilde gidiyor. Biz de Doğa Sigorta olarak sektöre paralel, trafikte altında ama kaskoda üstünde olacak şekilde belli bir denge içerisinde gidiyoruz. Tabi ki burada esas itibarıyla göz önüne aldığımız noktada motor, motor dışı branş oran dengesinde bizim için çok önem taşıyor bunu da söylemeliyim.

Sigorta sektörünün geleceğine dair öngörüleriniz nelerdir?

Sigorta sektöründe bilinç aynı seviyede devam ediyor. Bunun daha fazla artıyor olması lazım. Sektördeki birçok sigorta şirketleri farklı ürünler çıkartıyor fakat bunlara ne kadar rağbet oluyor bilemiyorum. Çünkü bizdeki göstergeler çok fazla rağbet olmadığı yönünde. Trafik ve kasko ana taşıyıcısı olarak görünüyor. Bunlardan sonra tabii önemli olan konulardan bir tanesi yangın branşı. Yangın branşı bizim ana branşlarımızdan birisi. Burada da belli kurumlar, belli büyük endüstriyel yapılar ve kurumsal yapılar sigortalıların her şekilde hangi dönemde olursalar olsunlar yaptırıyorlar. Fakat bunun dışında daha orta ölçekli KOBİler ve bireysellerde sigortalıların ekonominin getirdiği ekonomik sıkıntılar ve pandeminin getirdiği süreç nedeniyle bunlardan hemen vazgeçiliyor. Benim önerim bu süreçlerde tüketicilerin bundan vazgeçmemeleri. Ev, iş yeri her ne kadar büyüklükte olursa olsun insanların temel yatırım kaynakları. Olabilecek ani ve beklenmedik riske karşı, beklenmedik anda her zaman bir garanti olarak elde kalacak olan üründür. Bu tip ürünlere ve sağlık branşına insanların yönelmelerini şiddetle öneriyorum.

Doğa sigorta

HER ZAMAN YANINIZDA!



**Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası**



**Kasko
Sigortası**



**Kobi Paket
Sigortası**



**Konut Paket
Sigortası**

Sektörde mobil trafik artıyor ama müşteriler interneti tercih ediyor!

Quick Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Pınar Güzey

Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, Bloomberg HT televizyonunda Finansal Teknoloji programına konuk oldu. Sigorta sektöründe dağıtım kanallarının dijitalleşmesine değinen Güzey, sigorta sektöründe mobil kanallara olan ilgi ve trafiğin gün geçtikçe arttığını söyledi.

Bloomberg HT televizyonunda Finansal Teknoloji programına konuk olan Güzey, mobil tarafta artan trafiğe karşın, müşterilerin satın alma sürecine gelindiğinde internet sitesini daha fazla tercih ettiklerini belirtti. Güzey, "Herkes uygulamalarına poliçeleri koyabilir ama burada önemli olan ihtiyaç olduğu anda müşterinin yanında olup olmadığımız. Örneğin, bir motosiklet sürücüsü motosikletiyle gezerken bir kaza yapıyor ve dağda ve lokasyonunu bilmiyor. Telefonuna ulaşp, tek bir tuşa basıp, lokasyonuna ambulans, çekici, doktor çağırabiliyorsa o kişi o uygulamayı her zaman telefonunda tutar. Günün sonunda gelecekteki trendlerin de müşteri deneyimiyle ilgili olduğunu düşünüyorum" dedi.

Satış kanalları değişse de acente uzmanlığı her zaman önemli!

Sigorta sektöründe yaşanan dijitalleşme sürecinde acentelerin dijitali kendilerine rakip, sadece dijitalden poliçe kesilebilir bir kanal olarak görmemeleri gerektiğinin belirten Güzey, acentelerin dijitalle, "iş yapış süreçlerini nasıl daha iyileştirebilirim, yeni müşteriye nasıl ulaşabilirim, maliyetlerimi nasıl düşürebilirim, gelirlerimi nasıl artırabilirim, çapraz satış nasıl yapabilirim" gözüyle bakmaları gerektiğinin de altını çizdi.

Bu süreçte acentelerin de dijitali gün geçtikçe daha iyi kullandıklarını ancak acentelerin sosyal medyayı biraz daha aktif kullanmaları üzerine bir takım çalışmalar gerçekleştirilmesi gerektiğini vurgulayan Güzey, sözlerine şöyle devam etti:

"Web sitelerindeki müşteri deneyimi iyileştirilebilir, arama motorlarında nasıl ön plana çıkabilirler bunların üzerine çalışılabilir. Dijital pazarlamanın bazı yönleri kullanılarak gelirleri artırabilirler. Önemli olan acentelerin teknolojiye yaklaşımı. Acentelerin her zaman uzmanlıklarına ihtiyaç olacaktır. Sadece bu uzmanlığı acentelerin farklı farklı kanallardan göstermeye başladık."

Güzey: "Blockchain ve yapay zeka teknolojilerini daha fazla göreceğiz"

Kurumların önümüzdeki dönemde teknolojik alt yapı ve dijitalleşmede daha fazla fark yaratacağının altını çizen Güzey, "Bir yandan da bunu sadece teknolojiye bir yatırım olarak görmemek lazım. Burada yapılan en büyük hatalardan bir tanesi de 'Biz teknolojiye yatırım yaptık, her şey halloldu, dijital olarak hazırız' düşüncesi. Bunun yanında sizin şirket olarak bu teknolojiyle ne yaptığınız, süreçlerinizi nasıl iyileştirdiğiniz, müşteriye nasıl bir değer kattığınız, şirket kültürünü nasıl farklılaştırdınız bunlar çok önemli" diye konuştu. Dijitalin sadece bir kere yaptık ve bitti gibi bir süreç olarak algılanmaması gerektiğinin altını çizen Güzey, önümüzdeki dönemde yapay zeka, nesnelerin interneti, blockchain teknolojilerini sigorta sektöründe çok daha sık görüleceğini söyledi.

QR hızıyla sigorta teklifi dönemi başladı!

Türkiye'nin lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, kasko ve trafik sigortasında QR kod ile hızlı teklif dönemini başlattı. Araçlarına kasko ve trafik sigortası yaptırmak isteyen araç sahipleri, ruhsatlarında yer alan bilgileri tek tek doldurmak yerine, QR kodu akıllı telefonları ile okutarak, gerekli bilgileri otomatik olarak doldurabiliyorlar. Bu sayede araç sahipleri sigorta teklifi almak için gerekli tüm bilgiler eksiksiz olarak doldurarak daha az zaman harcıyorlar.

Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, QR hızı ile sigorta teklifi alma dönemini başlattı. Kurulduğu günden bu yana sektörde önemli başarılarla imza atarak 6 milyon müşteriye ulaşan ve yenilikçi bakış açısıyla dijital sigortacılığa yön veren Sigortam.net, şimdi de kasko ve trafik sigortası tekliflerini müşterilerine QR hızında ulaştırıyor. Sigortam.net'in QR hızıyla teklif alma hizmetinden yararlanmak isteyenler, akıllı telefonlarından internet sitesine girerek, araç ruhsatındaki QR kodunu okutuyor.

Ruhsatlarda yer alan tüm bilgileri içeren QR kodunun okutulması sayesinde, kasko ve trafik sigortası teklifleri için doldurulması gereken bilgiler otomatik olarak tamamlanıyor. Böylece teklif alma süresi hızlanırken, araç sahipleri kolayca kasko veya trafik sigortası teklifini alabiliyor. Sigortam.net, ayrıca QR kodla alınan tekliflerde kaskoda 100 TL, trafik sigortasında ise 50 TL net indirim sunuyor.



***Sigortam.net CEO'su
Bora Uludüz: "Müşterimizi
odak noktasına koyan dijital
sigortacılık çözümleri
sunuyoruz"***

Dijital sigortacılığın ülkemizdeki öncülerinden olan Sigortam.net'in, sektördeki 21 yıllık tecrübesiyle bugün 6 milyon müşteriye hizmet sunduğunu belirten Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz, "2000 yılından bu yana sektörde ilk olan birçok yeniliğe imza attık. Müşterimizi odak noktasına koyarak geliştirdiğimiz teknoloji gücüyle emin adımlarla büyümemizi sürdürüyoruz. Müşterilerimizin beklentileri doğrultusunda geliştirdiğimiz yeniliklerle Türkiye'de dijital sigortacılığa yön veren lider şirketlerden biriyiz.

Son olarak pazara sunduğumuz QR hızında teklif alma hizmeti de yine müşteri iç görüleri doğrultusunda şekillendi. İçinde bulunduğumuz hız çağında artık kimsenin bir dakika bile gereksiz zaman harcamaya tahammülü yok. Biz de kasko ve trafik sigortası tekliflerini müşterilerimize QR hızında sunarak gelişen müşteri beklentilerine biraz daha ayak uydurmuş olduk. Dijital dünyada yenilikler bitmez, bundan sonra da yeni ürün ve çözümlerle müşterilerimize hizmet vermeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

**Gemiler limanlara
güvenle ulaşsın diye**



ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

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

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



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr



Cigna Türkiye çalışanlarına birincilik yakıştı!



Cigna'nın global olarak sağlıklı yaşam stratejisinin ve sağlıklı yaşam programlarının bir parçası olan "Global Wellness Challenge" sona erdi. Cigna çalışanları ve yakınlarının da katılabileceği etkinlik kapsamında katılımcılar; spor aktiviteleri, yoga, nefes terapisi, sosyalleşme gibi iyi hissetmeye yönelik aktivitelerde geçirdikleri dakikaları toplayarak, dakikaların karşılığında elde ettikleri puanlarla sosyal sorumluluk projelerine katkı sağladılar.

Cigna Türkiye çalışanları, 6 hafta süren ve 19 ülkenin katıldığı yarışmada "bendevarım" sloganı ile birinci oldu. Çalışanların 384.876 dakikalık iyilik hareketi karşılığında Kaçuv ve Pembe İzler Kadın Kanseri Derneği'ne bağış yapıldı. Türkiye'de yarışma kapsamındaki ilk etkinlik 19 Temmuz'da Ayşe Arman'ın İyilik Atölyeleri ile başlamıştı.

Sigortacılık alanında kökleri 200 yıl öncesine dayanan, 30'dan fazla ülkede 180 milyonu aşan müşterisine hizmet veren ve Türkiye'de Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik'in ana ortaklarından biri olan Cigna Global tarafından düzenlenen "Global Wellness Challenge" sona erdi.

Her sene tüm dünyadaki Cigna çalışanlarının daha sağlıklı ve iyi bir yaşam için birbirlerine meydan okuyarak harekete geçtikleri yarışma, iyi yaşam tarzını teşvik etmek amacıyla eğlenceli ve ilgi çekici aktiviteleri hayata geçirmek üzere tasarlanıyor.

Cigna Global ile Türkiye'nin en büyük özel bankalarından QNB Finansbank'ın güçlü iş birliğinde Türkiye'de faaliyetlerini sürdüren Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik de bu kapsamda etkinlik programını İyilik Atölyesi ile başlattı. Ayşe Arman ev sahipliğinde düzenlenen etkinlikte Cigna Genel Müdürü Pınar Kuriş ve Cigna çalışanları iyilik kolyeleri yaptılar.

Cigna, 19 ülkenin katıldığı yarışmada #bendevarım sloganıyla birinci oldu

Cigna çalışanları ve yakınlarının da katılabileceği etkinlik kapsamında katılımcılar; spor aktiviteleri, yoga, nefes terapisi, sosyalleşme gibi iyi hissetmeye yönelik aktivitelerde geçirdikleri dakikaları toplayarak, dakikaların karşılığında elde ettikleri puanlarla sosyal sorumluluk projelerine katkı sağladılar.

Cigna Türkiye çalışanları #bendevarım sloganı ile 6 hafta boyunca hayata geçirdikleri 384.876 dakikalık iyilik hareketleri ile yarışmanın kazananı oldu. Çalışanların iyilik hareketi karşılığında Kaçuv ve Pembe İzler Kadın Kanseri Derneği'ne bağış yapıldı.

Ana odağı sağlık ve iyi yaşam olan Cigna; çalışanlarının sosyal, finansal, duygusal, entellektüel ihtiyaçlarında da hayatlarının merkezine alan bir iyi yaşam politikası uyguluyor. Cigna "iyi yaşamak, iyi hissetmek, iyi olmak" odağındaki etkinliklerle çok yönlü aylık programlarla çalışanların yaşam kalitesini destekliyor. Bu kapsamda düzenlenen aktiviteler Cigna'da Hayat Instagram sayfasından paylaşılıyor.

"Yüksek Voltaj" oto servislerini dönüştürecek!



Otomotiv sektörünün "elektrikleşme" serüveniyle birlikte, satış sonrası hizmetlerin en önemli ayağını oluşturan oto servislerinde de kapsamlı değişimlerin yaşanacağı öngörülmüyor. Eğitimli ve nitelikli teknik personel sıkıntısının yaşandığı oto servislerinde, önümüzdeki yıllarda bu problemin derinleşeceği konusunda uyarılarda bulunan TOSEF Başkanı ve RS Servis CEO'su Ünal Ünal, elektrikli araçların gerçek anlamda hayatın ayrılmaz bir parçası haline geldiğinde, dönüşüme ayak uydurmayan servislerin ve sektör çalışanlarının büyük kayıplarla karşılaşacağına dikkat çekti.

Ünal, "Önümüzdeki 5 yıl içerisinde oto servislerinin elektrikli araçlar konusunda uzmanlaşması, gerekli eğitim ve ekipmanları edinmesi gerekiyor. Örneğin egzoz sistemleri elektrikli araçlarla birlikte yok olduğu zaman, egzoz ustalarının işsiz kalması kaçınılmaz olacak. Bakım aralıklarının fosil yakıtlı araçlara göre daha uzun olması da üstünde durulması gereken bir diğer nokta. Yüksek voltaj, şu anda servislerin elektrikliye çekinceyle yaklaşmasındaki en büyük sebep." dedi.

Oto servislerinde hizmet yeterliliği, uygun ekipman ve eğitimli teknik personel aracılığıyla sağlanabilirken, ülkemizde TSE belgeli sadece 1140 adet özel otomobil servisi bulunuyor. Kalifiye istihdam sorununun yaşandığı satış sonrası hizmetlerinde problemin derinleşmesinde elektrikleşme sürecinin büyük önem kazanacağı öngörülmüyor. Elektrikli araçlarla ilgili olarak birçok oto servisinin bilgi birikimine sahip olmadığını dile getiren TOSEF Başkanı ve RS Servis CEO'su Ünal Ünal, hazırdaki sektör çalışanlarının da dönüşüme ayak uydurmadığı takdirde işini kaybedeceğini vurguladı.

"Ustalık" değer kazanmaya devam edecek

Ara eleman açığı sebebiyle gün geçtikçe oto servislerinde çalışan eğitimli teknik personelin değer kazandığını ifade eden Ünal, "Fakat zamanla egzoz, motor, mekanik ustaları kendilerini yeni nesil elektrikli araçlara uygun şekilde eğitim almazsa, elektrikli araçlar konusunda ihtisas sahibi olan çalışanlar ve servisler ön plana çıkacak. Bu araçların bakım aralıklarının uzun olması ise bir diğer problemi beraberinde getiriyor. Yine de elektronik arızalar, fren sistemi ve yürüyen aksam servis işlemleri görmeye devam edecek." dedi.

Yüksek voltaj büyük risk

Geleneksel oto servislerinin elektrikli araçlardan uzak durmasının önemli bir nedeni olduğunu söyleyen RS Servis CEO'su Ünal Ünal, "Bugün kullandığımız araçlarda kullanılan 12 Voltluk akü, 350 Volta ulaşan elektrikli araç pilleri yanında hiçbir şey. Yüksek voltaj ölümcül bir risk ve servislerin en ufak bir fren balatası değişiminde dahi pil bağlantısını kesmesi gerekiyor." şeklinde konuşurken "Bunun da tek yolu ciddi güvenlik eğitimlerinden ve doğru ekipmanlardan geçiyor." ifadelerine yer verdi.

Gelecek hesapları için kolay çözüm!

Size en uygun bireysel emeklilik planımıza katılın, yarınlığınız için bugünden biriktirmeye başlayın.

Birikiminizi aşağıdaki faizsiz para ve sermaye piyasası araçlarını içeren emeklilik fonlarımızda değerlendirebilirsiniz.



Altın



Döviz



Kira
Sertifikası



Katılma
Hesabı



Hisse
Senedi

Kuveyt Türk Katılım Bankası, Albaraka Türk Katılım Bankası, Emlak Katılım Bankası ve Katılım Emeklilik acentelerimizde bekliyoruz.



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



Benim başıma gelmez demeyin!

Yaşamın her alanında karşılaşılabilecek olası risklere karşı önlem almak ve küçük primlerle büyük risklerin ekonomik sorumluluklarını azaltmak için sigorta yaptırmamız gerekiyor. Sigorta; yolculuklarda ailenizi, tatildeyken evinizi, evinizde uyurken iş yerinizi ve arabanızı koruyor. Sevdiklerimizi ve çalışarak edindiğimiz değerleri sigorta yaptırmak da vazgeçilmez bir unsur haline geliyor. Hala sigortalı değilseniz, Sigorta Life ekibi olarak sizler için 10 neden sıraladık.



1 – Her şeyin başı sağlık

Ansızın karşı karşıya kalılabilecek yüksek maliyetli, kötü ve yatarak tedavi gerektirecek hastalıklara hazırlıksız yakalanma korkusundan kurtulmak için Özel Sağlık Sigortası ya da Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırmanızı öneririz.

2- Seyahatlerde de kafanız rahat

Yurtdışı seyahatinize başlamadan önce Seyahat Sağlık Sigorta poliçenizi yaptırmayı unutmayın. Böylece, hastalık veya kaza halinde acil tıbbi yardım hizmetleri ve tedavi giderleri sorun olmaktan çıksın.



3- Ölümler en fazla trafik kazalarında

Bu nedenle Trafik Sigortası zorunlu tutuluyor. Trafik Sigortası olmadan trafiğe çıkmanın yasal olmadığını hatırlatır ve trafik canavarından sigorta kalkanı ile korunmanızı öneririz.



4- Küresel ısınmayı göz ardı etmeyin

Yazın ortasında normalin üstünde yağan yağmur nedeniyle birçok ev ve iş yerinde su baskını yaşanıyor. Artık şehrin orta yerinde hortumun bile görüldüğü ülkemizde “Benim başıma gelmez” demeyin. Konut Sigortası veya İş Yeri Sigortanızı yaptırmayı unutmayın.



5- Yükümlülüklerimizi sigortacılarla paylaşmak

Bazıları hukuken zorunlu tutulan bazıları ise isteğe bağlı olan Sorumluluk Sigortaları, maddi zararları asgariye indiriyor ve sorumluluklarınızı sigortacınızla paylaşmanızı sağlıyor.





6- Her an her şey olabilir

Ferdi Kaza Sigortası ile beklenmedik kaza ve hastalıklar sonucunda meydana gelecek sıkıntıların üstesinden gelebilir, sakat kalma veya vefat durumunda maddi kayıplarınızı önleyebilirsiniz.



7- Aracınızı battaniyelerle sarmayın

Aracın yanması, çalınması, çalınmaya teşebbüs edilmesi veya kaza sonucu oluşabilecek zararları teminat altına alıyor. Dolu, sağanak yağmur, yangın, toprak kayması, deprem gibi birbirinden farklı doğa olaylar sonu hasarları da kapsıyor.



8- Evinizi depremde koruyun

Deprem ülkemizin bir gerçeği ve bununla yaşamayı öğrenmemiz gerekiyor. Evsiz kalmaktan korkuyorsanız Zorunlu Deprem Sigortası; konutunuzu deprem riskine karşı sigortalar ve bu afete karşı her an hazırlıklı olmanızı sağlar.

9- Emekliliğinizi BES'leyin

Yarınlar hepimiz için bir soru işareti olmaktan çıksın. Geleceğiniz sizin için de önemliyse birikim yapmanız şart. BES katılımcısı olarak birikim yapmaya başlayabilirsiniz. Ayrıca sistem, devlet katkısı ile de önemli bir destek veriyor.



10- Can dostlarınızı unutmayın

Hayatta değer verdiğimiz her şeyi korumanın bir yolu var. Her şey olur ama sigortasız olmaz. Dört ayaklı minik dostlarımızın bizler gibi en hijyenik ortamlarda sağlık hizmeti alması için, acil durum ve hastalıklarda genel sağlık harcamalarını sigorta ile karşılayabilirsiniz.





BES kuşaklı için Gelecek Net!



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

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

444 82 88 | www.fibaemeklilik.com.tr



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



Fibaemeklilik Genel Müdürü
Erol Öztürkoglu

Çocuklar ve gençler geleceklerini Fibaemeklilik ile BES'leyecek

Fibaemeklilik'ten 18 yaş altına özel BES planı “Gelecek Net”

Fibaemeklilik, 18 yaşından küçük BES kuşağına özel bireysel emeklilik planı Gelecek Net'i hazırladı. Aylık 100 TL'den başlayan katkı paylarıyla dahil olunan Gelecek Net BES Planı, çocukların geleceği için küçük birikimlerle tasarruf yapma imkanı sağlıyor. Çocuklar Gelecek Net'li emeklilik planı ile yüzde 25 devlet katkısından yararlanıyor. 18 yaş altına özel BES planı Gelecek Net'i, çocukları adına ebeveynleri ya da ebeveynlerinin izniyle onların geleceği için katkıda bulunmak isteyen sevenleri başlatabiliyor. Fibaemeklilik, 18 yaş altına düzenlediği her BES planı için Anne Çocuk Eğitim Vakfı'nın (AÇEV) Okuyan Bir Gelecek projesine destek veriyor.

18 yaş altının Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) dahil olmasına yönelik düzenlemenin ardından çocuk ve gençlere özel bir plan hazırlamaya karar verdiklerini vurgulayan Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu şunları söyledi:

“18 yaş altına yönelik düzenleme sektörümüzün uzun süredir beklediği bir düzenlemeydi. Düzenlemenin ardından da sisteme katılımcıları dahil etmeye başladık, hatta ilk 18 yaş altı katılımcıyı sisteme dahil eden şirket olduk. Bu süreçte bir de 18 yaş altı BES kuşağına özel ürün hazırladık. Öncelikle ebeveynlere çocuklarını erken yaşta sisteme dahil etmenin önemini anlatmayı hedefliyoruz.

Çünkü çocuklar ne kadar erken yaşta BES'li olursa, o kadar çok birikim yapabiliyorlar. Örneğin Emeklilik Gözetim Merkezi'nin muhtemel birikim hesaplamasına göre aylık 100 TL katkı payı ile 10 yaşında sisteme dahil olan bir çocuk emeklilik yaşına geldiğinde düzenli ödemelerle yaklaşık 152 bin TL'lik birikimi olurken; 1 yaşında sisteme dahil olduğunda birikimi 215 bin TL'ye yaklaşıyor. Tabii ki bu birikimlerde devlet katkısının da önemli etkisi var. Çocuğunun geleceğini düşünen herkese bütçelerine uygun katkı paylarıyla sisteme dahil olmalarını tavsiye ediyoruz. Hepimizin amacı çocuklarımızın geleceğe güvenle bakması ve BES bunun için en avantajlı ve doğru yollardan biri.”

Fibaemeklilik 18 yaş altı BES'liler adına AÇEV'e destek oluyor

Ebeveynlere Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olarak çocuklarının geleceği için birikim yapma çağrısında bulunan Fibaemeklilik, 18 yaş altına yönelik düzenlediği her BES planı ile Türkiye'nin geleceğine de katkı sağlıyor. 18 yaş BES'i yaygınlaştırırken bir yandan da AÇEV'in Okuyan Bir Gelecek projesine destek olduklarını belirten Öztürkoğlu, “Böylece aileler hem kendi çocuklarının hem de başka çocukların geleceği için çok güzel bir şey yapmış oluyor. Aileler kendi çocukları için BES ile birikim yaparken, Fibaemeklilik de Türkiye'de kitapsız çocuk kalmaması için yola çıkan Okuyan Bir Gelecek projesine destek oluyor, birlikte çocukları mutlu ediyoruz. 18 yaş altındaki tüm BES'liler adına böyle anlamlı bir projeye destek verdiğimiz için de ayrıca gurur duyuyoruz” dedi.

Gelecek Net'liler küçük tutarlarla birikim yapıyor

Gelecek Net BES Planı'na dahil olan katılımcılardan giriş aidatı alınmazken, katılımcılar aylık 100 TL'den başlayan katkı paylarıyla gelecekleri için birikim yapıyor. Fibaemeklilik'in internet şube ya da mobil uygulama üzerinden diledikleri zaman ek katkı payı ödemesi de yapılabilir. Sistemden 5 yıldan kısa sürede ayrılma durumunda çıkışa ertelenmiş bir aidat kesintisi uygulanıyor.

18 yaş altına özel BES planı için sektördeki ilk web sitesini hazırlayan Fibaemeklilik, Gelecek Net ile ilgili detaylı bilgiyi ve Gelecek Net'lilere özel avantajları <https://www.gelecek-net.com.tr/> adresinden paylaşıyor.

Auto King Acente Platformu yayında!

Otomotiv bakım ve onarım hizmetlerinde Türkiye’de öncü marka olan Auto King, sigorta acentelerin işlemlerini kolaylaştıran Acente Platformu’nu kullanıma açtı.

Mini onarım, hasar onarımı, mekanik, oto bakım ve koruma sistemlerinin yanı sıra ekspertiz alanında da hizmet veren Auto King, bir aracın tüm ihtiyaçlarını tek çatı altında toplayan sistemi ve “değiştirmiyoruz, onarıyoruz” prensibiyle araç sahiplerine zaman ve bütçe tasarrufu sağlamanın yanı sıra, ülke ekonomisine ve sigorta firmalarına da önemli bir katkı sağlıyor.

Değiştirilmesi istenen otomobil parça ve aksam-
larının onarımının yapılması aracın ikinci el satış
değerini koruduğu gibi parça ithalatı yapılması-
nın da önüne geçiyor. Auto King’in ‘orijinalliği
korumaya’ yönelik hizmet prensibi ile sigorta
şirketleri de kasko poliçelerinde kâra geçiyor.

Acente Platformu’nu kullanan acenteleri sürprizler bekliyor!

Kasko ve trafik sigortaları kapsamında pek çok sigorta firması ile çözüm ortak-
lığı yapan Auto King, trafik kazası, park
halinde çarpma, çarpılma ve aniden
yağan dolu sonucu oluşan hasarlarda
Türkiye genelinde 57 servis merkezi ile
hizmet veriyor. Sektörde 20. yılını
geride bırakan Auto King, müşterileri
kadar iş ortaklarının da hayatını kolay-
laştıracak adımlar atmaya devam ediyor.
Sektördeki inovasyon atağına bir yenisi-
ni daha ekleyen Auto King’in Acente
Platformu, iş ortağı acentelere sağladığı
kolaylığın yanı sıra benzersiz bir sadakat
programını da içeriyor. Acente Platfor-
mu’nu kullanan acenteler, yaptıkları her
işlemden puan kazanacak ve kazandıkları
puanlarla platformda sunulan pek çok
hediyeye sahip olabilecekler.

Sigortacılık sektöründe önemli bir role
sahip olan acentelerimizin hasar takip-
lerini kolaylaştıracak ve hızlandıracak
online bir platform olan Auto King
Acente Platformu, acentelerin müşteri-
lerine karşı sağladığı “güven” duygusu-
nu da pekiştirecek olanaklar sağlıyor.
Auto King Acente Platformu ile acente-
ler, hasarlı aracın tüm işlem süreçlerini
anlık takip edebilir, araçla ilgili anlık
online bilgi alabilir ve Auto King kam-
panyalarından haberdar olabilirler.
Auto King web sitesindeki online işlem-
ler bölümünden ulaşılabilen Auto King
Acente Platformu, iOS ve Android
sürümleri ile de rahatlıkla
kullanılabilir.



En çok neyi sigortalıyoruz?

Hayatta yaşanabilecek birçok soruna karşı finansal koruma sunan sigortalar, bireylerin mali planlamalarında önemli rol oynayabiliyor. Yapılan bir ankete göre, katılanların yüzde 73'ü Zorunlu Trafik Sigortasını, yüzde 66'sı da DASK sigortasını yaptırıyor.

İnternet ortamında gerçekleştirilen ankette sigorta konusunda tüketicilerin davranışları tespit edildi. Ankete göre katılımcıların yüzde 73'ü zorunlu trafik sigortasını yaptırırken aracı olup da zorunlu trafik sigortasını yaptırmayı düşünmeyenler ise yüzde 3'lük bir kesimi oluşturuyor. Trafik sigortasını yaptırmayanların yüzde 97'si bu sigortayı özel aracı olmadığı için yapmadığını söylüyor.

Kamu ve özel sigorta şirketleri arasında neredeyse eşit bir dağılım var.

Katılımcıların yüzde 42'si kamu, yüzde 58'i özel sigorta şirketine bağlı olduğunu belirtirken, tamamlayıcı sağlık sigortası olanların oranı ise yüzde 44'e ulaştı. Katılımcıların yüzde 66'sı zorunlu sigortalar arasında bulunan DASK sigortasını yaptırdığını belirtiyor.

Araştırmanın ardından kasko yaptıranların oranının yüzde 49 ve ev sigortası yaptıranların oranının da yüzde 52 olduğu ortaya çıktı. Katılımcılara ev sigortası yaptırmama nedeni sorulduğunda ise yüzde 60'ı kendine ait bir evi olmadığını, yüzde 33'ü sigorta yaptırmayı düşünmediğini, yüzde 7'si ise ekonomik koşulları el vermediği için sigorta yaptıramadığını paylaşıyor.

Araştırmada sigorta poliçelerine ayrılan bütçe de yer alıyor. Katılımcılara yıllık poliçe maliyeti sorulduğunda ise yüzde 39'u 0-2.000TL arası, yüzde 37'si 2.001-5.000TL arası ve yüzde 17'si 5.001-10.000 TL arası olduğunu belirtirken, yüzde 7'lik bir kesim de poliçe maliyetinin 10.000 TL'den fazla olduğunu aktarıyor.

DASK ve TSB'deki finansal durum

DASK'ın resmi sitesindeki verilere göre yürürlükteki poliçe adedi 10 milyon 300 bin. Sigortalılık oranı ise yüzde 58.50 olarak görülüyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin finansal verilerine göre ise adet bazında toplam 1 milyon 697 bin 202 adet motorlu taşıtın kaskosunun bulunduğu yer veriliyor.



ARACINIZIN TÜM İHTİYAÇLARI TEK ÇATI ALTINDA



Mekanik Bakım



**Oto Bakım ve
Koruma**



Hasar Onarımı



Mini Onarım



Mobil Parça



Ekspertiz

0850 241 71 90
www.autoking.com.tr

AUTO KING
ACENTE PLATFORMU YAYINDA
acente.autoking.com.tr



PERİYODİK BAKIM
İŞÇİLİKLERİNDE **%50**
İNDİRİM
Klima ve Bakteri Temizliği
HEDİYE



AUTO KING'in tercihi **Castrol**

* Kampanya koşullarını değiştirme hakkı saklıdır.

* 31.10.2021 Tarihine Kadar Geçerlidir.

f/AutoKingTR t/AutoKingTR @autokingtr

in/autoking y/autoking



Can dostlarımız da güvende olsun!

Covid-19 salgını sürecinde evlerine kapananların büyük bölümü, içine düştükleri yalnızlık sarmalından kurtulmak için evcil hayvan sahiplenmeye başladı. Türkiye’de evcil hayvan sayısının 20 milyon civarında olduğu tahmin ediliyor ve bu sayı her yıl yüzde 15 oranında artış gösteriyor. Pandemi ile birlikte başlayan karantinalarda da en iyi arkadaşlarımız olarak onların da temel ihtiyaçları var. Dört ayaklı ailemizin bir ferdi olan can dostlarımızı da korumanın bir yolu olduğunu biliyor muydunuz?

Evdeki can dostlarımız için birçok harcamaya yapıyoruz ama yapılan harcamaların başında sağlık geliyor. Bu noktada sigorta şirketlerinin evcil hayvanlar için özel olarak hazırladığı sigorta ürünleri imdada yetişiyor.

Peki, nedir bu evcil hayvan sigortaları?

Evcil hayvan sigortası tıpkı özel sağlık sigortası gibi işleyen ancak evcil dostlarımızı kapsayan bir sigorta çeşidi. Hayvan sigortalama özellikle hayvancılık ile uğraşan kişiler arasında oldukça yaygın olarak yapılan bir işlem olsa da evcil hayvanların sigortalanması daha yeni yeni rağbet görmeye başladığı için sigorta poliçeleri arasında farklılıkların olabileceğini göz önünde bulundurun.

Sigorta yaptırırken nelere dikkat edeceğiz?

Evcil hayvan sigortalama sürecinde poliçenin dikkatli bir şekilde incelenmesi önemli. Poliçe kapsamının net bir şekilde anlaşılması ve yaşadığınız bölgede sigorta kapsamında hizmet veren kliniklerin de öğrenilmesi gerekiyor.

Evcil hayvan sigortası fiyatları ve kapsamı bakımından sigorta şirketine, evcil hayvanınızın genel sağlık durumuna göre farklılık gösteriyor. Patili dostlarımız için birden fazla sigorta şirketi ile görüşecek değerlendirme yapmak sizler için daha iyi olacaktır. Poliçe kapsamını incelerken hangi kliniklerin, tedavilerin ve uygulamaların kapsama alındığına bakılması da önemlidir.

Dört ayaklı can dostlarımızın temel ihtiyaçları ve sağlığı için sigorta firmalarının sağlamış olduğu avantajları ve sigorta teminatlarını sizler için araştırdık. Evcil hayvanlarınız için sigorta yaptırmayı düşünüyorsanız, Sigorta Life ekibi olarak hazırladığımız bu özel yazımızı okuyun.



*Magdeburger
Sigorta Satış Pazarlama
ve İK'dan Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı*

*Kamil
Demirel*

Magdeburger Sigorta Satış Pazarlama ve İK'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kamil Demirel, Magdeburger Sigorta olarak Can Dostum Sigortası ile sokaktaki dostlarımıza da fayda sağlamak için Hayvan Hakları Federasyonu'nun (HAYTAP) "yeni arkadaşı" ve destekçisi olduklarını belirtti. Sponsorluk kapsamında Bursa'da bulunan Emekli Hayvanlar Çiftliği'ne Can Dostum Mobil Evi hediye ettiklerini ve kesilen her Can Dostum Sigortası poliçesi ile HAYTAP'a destek olmaya devam ettiklerinin de altını çizdi. Neden evcil hayvan sigortası yaptırılması gerekiyor? Evcil hayvan sahipleri can dostlarını ailelerinden biri olarak görür. Onun sevdiği mamayı, oyuncacı alıp can dostlarını mutlu etmeye çalışırlar. Aynı şekilde can dostlarımızın sağlığı da biz evcil hayvan sahiplerini yakından ilgilendiriyor.

Peki, sigortamızı yaptırırken dikkat etmemiz gereken noktalar neler?

Her sigortada olduğu gibi poliçede belirtilen teminatların ihtiyaçlarınızı tam anlamıyla karşılayıp karşılamadığına dikkat edilmeli. Can Dostum Sigortası'nı hazırlarken evcil hayvanların en sık yaşadığı acil sağlık olaylarını göz önüne aldık. Uzun süren hazırlık aşamalarından sonra ortaya da hem can dostunuzu hem de kendinizi güvenceye alabildiğiniz Can Dostum Sigortası çıktı.

Hangi hayvanlar evcil hayvan sigortası dışında kalıyor? Sigortanın kapsadığı teminatlar neler?

Magdeburger Can Dostum Sigortası ile can dostlarımızın acil durumlarda ihtiyaç duyulabileceği tedavi hizmetleri, anlaşmalı veteriner hekimler tarafından karşılanmak kaydıyla 10.000 TL'ye kadar teminat altına alıyoruz. Bu acil durumlar trafik kazası, özellikle kedilerde sıkça rastlanan bir durum olan yüksekte düşme, yabancı cisim yutma, ısı çarpması, zehirlenme, yanık, böcek sokması, elektrik çarpması, boğulma, kavga, kesik ve cisim batması, donma ve göz yaralanması olayları teminat kapsamında tedavilerini karşıladığımız durumlar. Bunlara ek olarak kayıp ilanı ve ödül, evcil dostumuzun 3. şahıslara verebileceği zararlar da belirli limitler dahilinde karşılanıyor. 5199 sayılı Hayvanları Koruma Kanunu ve bağlı yönetmeliklerde Türkiye'de üretimi, satışı ve beslenmesi yasaklanmış olanlar hariç, 6 aydan büyük 10 yaştan küçük olan tüm ırk ve cinsiyetteki kedi ve köpekleri güvence altına alıyoruz.

Neden Magdeburger Can Dostum Sigortası'nı seçmeliyim?

Can Dostum Sigortası'nın en büyük avantajı sağladığı geniş kapsamlı güvence. Yukarıda da belirttiğimiz gibi acil durumlarda can dostumuzun sağlık ihtiyaçlarını 10 Bin TL'ye kadar güvence altına alıyoruz.



*Anadolu Sigorta Genel
Müdür Yardımcısı*

*Levent
Sönmez*

Müşterilerinin sigorta ihtiyaçlarına yanıt veren bir yaklaşımı benimseyerek yeniliğe açık ve çözüm odaklı hizmet sağladıklarının altını çizen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, düzenlenen her Patim Güvende Sigortası ile belirli bir oranda Hayvanları Çaresizlik ve İlgisizlikten Koruma Derneği'ne (HAÇİKO) katkıda bulunuklarını ifade etti.

Neden evcil hayvan sigortası yaptırılması gerekiyor?

Kedi ve köpek sahipleri, evcil hayvanlarının veteriner masraflarını üstlenirken maddi olarak zorlanabiliyorlar. Patim Güvende Sigortası evcil dostlarımızın veteriner masraflarını üstlenmenin yanında, üçüncü şahıslara karşı maddi ve bedeni zararları da karşılıyor. İsteğe bağlı olarak eklenebilen "Pati Plus Teminatı"yla ise, kedi ve köpek sahiplerinin acil durum dışındaki muayene, tetkik ve tedavileriyle ilgili veteriner masrafları da teminat altına alınabiliyor. Ayrıca, her iki paketimizde de tırnak kesimi, göz ve kulak temizliği, çeşitli indirimler gibi bazı ücretsiz hizmetler ve kayıp ilan masrafları teminatı yer alıyor.

Peki, sigortamızı yaptırırken dikkat etmemiz gereken noktalar neler?

Evcil hayvanların poliçe kapsamına uygunluğuna dikkat edilmesi gerekiyor. Satışı, bakımı, beslenmesi, üretimi yasak olan hayvan cinsleri teminat altına alnamıyor. Aynı zamanda poliçe kapsamına bağlı gerçekleşecek talepler, poliçede yer alan özel şartlara göre değerlendirileceğinden poliçelendirme aşamasından önce teminatların incelenmesi yararlı olacaktır.

Sigortanın kapsadığı teminatlar neler?

Patim Güvende Sigortası ile 6 aylıktan büyük ve 10 yaşından küçük kedi ya da köpek dostlarımız için acil tedavi teminatı sunuyoruz. Bu kapsamda; trafik kazası, yüksekte düşme, yabancı cisim yutma, zehirlenme gibi birçok acil durum yer alıyor. Ayrıca, dostlarımızın başkalarına verebileceği maddi ya da bedeni zararlar ile kaybolmalarına karşı sigorta ettirenin kayıp ilanı ve ödül masrafları da güvence altına alınıyor.

Patim Güvende Sigortası'nın temel kapsamı uygun ek prim karşılığında genişletilebiliyor. Can dostlarımızın hastalık hallerindeki ayakta gerçekleşecek veteriner muayeneleri ile teşhis-tedavi giderleri ve yatış tedavileri koruma altına alınıyor. Kanseri, yaralanma, ameliyat masrafları, röntgen, ultrason, kan ve idrar tahlilleri gibi teşhise yönelik giderler de Patim Güvende Sigortası'nın teminatları kapsamında yer alıyor. Evcil hayvanlarımızın daha önce geçirmiş oldukları hastalıkları, aşıları, kalıtsal hastalık ve doğuştan gelen rahatsızlıkları, rutin kontrolleri teminat kapsamı dışında yer alan durumlar arasında.

Neden Anadolu Sigorta Patim Güvende Sigortası'nı tercih etmeliyim?

Müşterilerimizin sigorta ihtiyaçlarına yanıt veren bir yaklaşımı benimseyerek yeniliğe açık ve çözüm odaklı hizmet sağlıyoruz. Poliçe kapsamı dahilinde muayene, tırnak kesimi, göz ve kulak temizliği hizmetlerini poliçe süresi boyunca 1 kez ücretsiz sunuyoruz. Aynı zamanda mikroçip takılması ve eğitim hizmetlerinde de indirim avantajı sunuyoruz. Patim Güvende poliçemiz, şu anda sektörde benzer ürünler arasında en geniş limit ve teminatları en düşük primlerle sunan bir ürün olarak öne çıkıyor.



*Zurich Sigorta
CEO*

*Yılmaz
Yıldız*

Zurich Sigorta CEO'su Yılmaz Yıldız, Neşeli Patiler Evcil Hayvan Sigortası'nın insanlara sunulan sağlık sigortası ile birebir aynı teminatları içerdiğini ve pet sigortası denilen sigortaların dünyada 6 milyar dolarlık bir pazar olduğunu dile getirdi. Yıldız, sunmuş oldukları sigortanın satışı ile barınakların ve hayvanların daha iyi bakımı içinde sosyal sorumluluk desteği vereceklerini de ifade etti. Neden evcil hayvan sigortası yaptırılması gerekiyor? Evcil hayvan sağlık sigortası sayesinde, sigortanızın başladığı günden itibaren kedi ya da köpeğinizin karşılaşılabileceği acil bir sağlık sorununda evcil hayvanınızı Zurich anlaşmalı veteriner kliniği ağında gönül rahatlığı ile tedavi ettirebilirsiniz.

Peki, sigortamızı yaptırırken dikkat etmemiz gereken noktalar neler?

İhtiyacınıza ve bütçenize uygun alternatifler arasından seçeceğiniz paket ile kedi ve/veya köpeğinizin sağlığını uzman veteriner hekimler ile güvence altına almakla kalmayacak; ayrıca farklı destek hizmetlerinden yıl boyunca faydalanmaya devam edeceksiniz.

Hangi hayvanlar evcil hayvan sigortası dışında kalıyor? Sigortanın kapsadığı teminatlar neler?

6 ay ve 10 yaş aralığında, zorunlu tüm aşıları tamamlanmış kediniz için sigorta yaptırabildiğiniz gibi 6 ay ve 8 yaş aralığında, zorunlu tüm aşıları tamamlanmış köpeğiniz için de sigorta yaptırabilirsiniz. Neşeli Patiler sigortası kapsamında, 5199 sayılı Hayvanları Koruma Kanunu'nun 14. maddesi uyarınca tehlikeli kabul edilen (Pitbull Terrieri, Japanese Tosa, Dogo Argentino, Fila Brasileiro, Prasa Canario, kurt veya bu ırkların melezleri ırklar) ırklar dışında kalan köpekleriniz faydalanabilir.

İnsan sağlık sigortası neyse birebir aynısını evcil hayvanlar için de uyguluyoruz. Premium paketimiz var, burada acil durum ve hastalıklar için bir kere yatarak tedavi var, ayakta tedavi var. Üçüncü şahıs sorumluluk var yani üçüncü şahıslara verebilecekleri zararları kapsıyor. Öğretim görevlisi grubuyla bunları oluşturduk ve başına gelebilecek evcil hayvanınızın her şeyi kapsayan bir sigorta geliştirdik. Bu arada Türkiye'de kedi ve köpeği olanlara baktığımızda yılda 5 ile 6 kez de zaten veterinere gidiyorlar. Çıkarttığımız sigorta rutin muayeneleri de kapsıyor.

Neden Zurich Sigorta Neşeli Patiler'i seçmeliyim?

Tüm dünyada 215'ten fazla ülke ve bölgede faaliyet gösteren Zurich Sigorta, yıllara yayılan başarısı ve müşterileri memnuniyeti odaklı ürün ve hizmetleriyle; sizin ve sağlığını önemseydiğiniz hayvan dostlarınızın farklı gereksinimlerine yönelik yenilikçi ve güven veren ürün ve hizmetler sunuyor. Türkiye'deki ilk geniş kapsamlı evcil hayvan sağlık sigortasını yaratan Neşeli Patiler ürünü; özenle seçilen veteriner hekimleri ile evcil hayvanınızın sağlığını güvence altına alıyor.



*Tarım Sigortaları Havuzu
Yönetim Kurulu Üyesi ve
Tarım Sigortaları Havuz
İşletmesi Genel Müdürü*

*Serpil
Günel*

TARSİM hayvan yetiştiricilerinin yanında!

Hayvan sigortaları denildiğinde ilk aklımıza evcil hayvan sigortaları gelse de TARSİM'in hayvan yetiştiricileri için sunmuş olduğu sigorta ürünlerine de değinmeden geçmek istemedik. Meydana gelen sel-su baskını, hortum, don ve dolu hadiseleri, aşırı sıcaklarla kuraklık ve hayvanların hastalıktan kırılmasıyla üreticilerimiz ve yetiştiricilerimiz sıklıkla karşılaşıyor. Bu felaketlerle yetiştiricilerimizin tüm emekleri heba olurken, sigortası olmayanlar sıfırdan başlamak zorunda kalıyor. TARSİM'in bu risklere karşı önemli bir güvence olduğunu hatırlatmak da bir kez daha fayda var diye düşünüyoruz.

Artan iklim değişikliklerinin doğurduğu olumsuz sonuçlara karşı ülkemizde tarımsal üretimde devamlılık, üreticinin gelirinde istikrar ve tarım ekonomisinde dengenin sağlanabilmesi adına tarım sigortalarının çok önemli olduğunun altını çizen TARSİM Genel Müdürü Serpil Günel, tarım sigortalarının aslında başlı başına bir sosyal sorumluluk alanı olduğunu ifade etti. TARSİM olarak vizyonlarının, tarım sigortalarında en geniş teminat kapsamı ile üretici ve yetiştiricilere ulaşmak ve onların güvenliğini kazanmış, örnek gösterilen bir kurum olmak olduğunu belirten Günel, "Her platformda, tarım sigortasının üretim sürecinin vazgeçilmez bir parçası olduğunu hatırlatıp, sigortanın ihmal edilmemesi ve zamanında yaptırılması çağrısında bulunuyoruz. Bu vizyonla, TARSİM Sistemi'ni yaygınlaştırmak üzere çalışmalarımızı sürdürürken, aynı zamanda teknolojik gelişmeleri de çok yakından takip ederek, teknolojinin sunduğu imkânlardan mümkün olduğunca faydalanmaya çalışıyoruz" dedi.

Hayvan sahibi olan vatandaşlarımız sizce neden hayvan sigortası yaptırmaları gerekiyor?

Öncelikle belirtmek isteriz ki; Devlet Destekli Tarım Sigortaları kapsamında evcil hayvan sigortası yapılmamaktadır. TARSİM, tarımsal anlamda ekonomik değeri bulunan Hayvan Hayat Sigortaları kapsamında, büyükbaş, küçükbaş, kümes hayvancılığı, su ürünleri ve arıcılık faaliyetlerine teminat sunmaktadır. Tarım sigortası, yetiştiricilerimizin faaliyetlerinin devamlılığı açısından çok önemlidir. İklim değişikliğine bağlı olarak yaşadığımız dünyada giderek artan ve ciddi boyutlarda zararlara yol açan riskler, sigortayı artık zorunlu hale getirmiştir. Bu nedenle yetiştiriciler tarım sigortalarını ihmal etmemeli ve düzenli olarak yaptırmalıdır.

TARSİM olarak vatandaşlarımıza sunmuş olduğunuz hayvan sigortaları nelerdir?

TARSİM'in hayvancılıkla ilgili sigorta branşları şu şekildedir: Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortası, Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası, Kümes Hayvanları Hayat Sigortası, Su Ürünleri Hayat Sigortası ve Arıcılık Sigortası.

Hayvan sigortası yaptırırken dikkat edilmesi gerekenler nelerdir? Bu süreçte yetiştiricilerin en çok karşılaştığı sorunlar neler oluyor? Yetiştiricinin poliçeleşme sürecinde izlemesi gereken yollar neler?

Yetiştiricilerimiz tarım sigortalarını kolay ve hızlı bir şekilde yaptırabilirler. Öncelikle, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın İl-İlçe Müdürlüklerinde ilgili sistemlere kayıt yaptırmaları ya da kayıtlarının güncel olması gerekmektedir. Büyükbaş, küçükbaş, kümes hayvanları hayvan hayat sigortalarında, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın kayıt sistemlerine, Arıcılık Sigortasında Arıcılık Kayıt Sistemi'ne (AKS) ve Su Ürünleri Hayat Sigortasında Su Ürünleri Kayıt Sistemi'ne (SKS) kayıtlı olunmalıdır. Sonrasında TARSİM Sisteminde yer alan 22 Sigorta Şirketi'nin yetkili acenteleri aracılığıyla poliçelerini hızla ve kolaylıkla düzenleyebilmektedir. Hayvan Hayat Sigortalarında eksperler tarafından yapılan risk değerlendirilmesi sonucuna göre, sigortaya kabul sağlanmaktadır. Yetiştiricilerin ödeyeceği primin %50'si devlet tarafından karşılanmakla birlikte; tarife seçenekleri, ödeme kolaylıkları ve çeşitli indirimler sunulmaktadır. Bu süreçte yetiştiriciler herhangi sorunla karşılaşmamaktadır.

Bu kapsamda sağladığınız teminatlar neler?

Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortası'nda, süt ve erkek besi sığırları ile mandalar; kazalara, hastalıklara ve çeşitli risklere karşı güvence altına alınabilmektedir. Büyükbaş hayvanlar; çeşitli hastalıklar, gebelik, doğum ve cerrahi müdahaleler, kazalar, vahşi hayvan saldırıları, yılan ve böcek sokmaları, zehirli çayır otları ve yeme bağı zehirlenmeler, doğal afetler ve güneş çarpmaları, yangın veya infilak sebebiyle meydana gelen ölüm ve mecburi kesimlere karşı sigortalanabilmektedir. Bununla birlikte süt sığırları da yavru atma ve yavru ölümüne karşı güvence altına alınabilmektedir. Ayrıca yetiştiriciler isteğe bağli olarak hırsızlık, terör ve şap hastalığını da poliçesine dahil ettirebilmektedir. Dar kapsamlı tarifiede, çok daha uygun primlerle hastalıklar hariç olmak üzere, her türlü kazalar, vahşi hayvan saldırıları, zehirli otlar, doğal afet gibi nedenlerle meydana gelen ölümler ve zorunlu kesim, yavru atma, yavru ölümü riskleri teminat kapsamına alınabilmektedir. Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası'nda, koyun ve keçiler ile koç ve tekeler, kazalara, hastalıklara ve çeşitli risklere karşı güvence altına alınabilmektedir. Küçükbaş hayvanlar; çeşitli hastalıklar, gebelik, doğum ve cerrahi müdahaleler, kazalar, vahşi hayvan saldırıları, yılan ve böcek sokmaları, zehirli çayır otları ve yeme bağı zehirlenmeler, doğal afetler ve güneş çarpmaları, yangın veya infilak sebebiyle meydana gelen ölüm ve mecburi kesimlere karşı sigortalanabilmektedir. Bununla birlikte, yavru atmalara karşı da güvence altına alınabilmektedir. Ayrıca yetiştiriciler, isteğe bağli olarak hırsızlık ve şap hastalığını da poliçesine dâhil ettirebilmektedir.

Arıcılık Sigortası'nda, plakalı, modern kovan niteliğindeki kovanlarda meydana gelen zararlar sigorta kapsamında yer almaktadır. Arıcılık sigortası kapsamında, kovanların, fırtına, hortum, yangın, heyelan, deprem, taşıt çarpması, sel ve su baskını, vahşi hayvan saldırısı, kovanların nakliyesi esnasında; çarpma, çarpışma, devrilme, yanma, vb. nede- niyle uğradığı zararları karşılanmaktadır.

Kümes Hayvanları Hayat Sigortası'nda, bio güvenlik ve hijyen tedbirleri alınmış, kapalı tesislerde yetiştirilen kümes hayvanları ile açık ve yarı açık sistemde yetiştirilen kümes hayvanları sigorta kapsamında yer almaktadır. İhbarı mecburi bulaşıcı hastalıklar hariç olmak üzere her türlü kanatlı hayvan hastalıkları, her türlü kaza ve zehirlenmeler, jeneratör, fan ve benzeri ekipmanlarda meydana gelen arızalar, her türlü doğal afetler, yangın veya infilak sebebiyle meydana gelen ölüm, itlaf ve mecburi kesimler sonucu sigortalının doğrudan uğradığı zararlara karşı sigortalana- bilmektedir.

Su Ürünleri Hayat Sigortası'nda, deniz ve iç su tesislerinde yetiştirilen su ürünleri ile kafes ve ağlar, sigorta kapsamın- da yer almaktadır. Su ürünleri, hastalıklara, yetiştiricinin kontrolü dışındaki kirlenme ve zehirlenmelere, fırtına, hortum, deprem, sel ve su baskını risklerine, kazalara, predatörlere, alg patlamasına, kafesler/ havuzlar arası balık aktarımları sonucu meydana gelen ölümlere ve fiziksel kayıplara karşı, kafes ve ağlar, fırtına, hortum, deprem, sel ve su baskını riskleri, kazalar ve predatörler nedeniyle meydana gelen zararlara karşı güvence altına alınabilmektedir.

OtoKonfor

Siz Keyfini Sürün



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

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



www.otokonfor.com
444 0 566



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

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

MİNİ ONARIM

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

MOBİL ONARIM

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

TAM KAPSAMLI OTO SERVİSİ

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

0850 777 4077
www.rsservis.com.tr

Sektörden
Kisa
Kisa

NEOVA

SİGORTA



Neova Katılım Sigorta logosunu değiştirdi

Geleceğe dönük 5 yıllık stratejisini geçen hafta yaptığı basın toplantısıyla açıklayan Neova Katılım Sigorta, stratejik hedefleri doğrultusunda marka stratejisini yeniledi ve logosunu değiştirdi.

Türkiye'nin ilk katılım sigortası şirketi olarak 2009 yılında kurulan Neova Katılım Sigorta, geçtiğimiz günlerde açıkladığı 5 yıllık stratejisi kapsamında acenteleri ile birlikte büyümesini hızlandırarak sektörde ilk 10'da kalıcı olmayı hedeflediğini paylaşmıştı. Stratejik önceliklerinden birisinin de marka bilinirliğini artırmak olduğunu duyuran Neova Katılım Sigorta bu konudaki ilk adımını atarak logosunu yeniledi.

Arex Sigorta ilk poliçesini kesti!

Sektörde yenilikçi bakış açısı ile yola çıkarak 14 Nisan tarihinde ruhsatını alan Arex Sigorta, ilk poliçesini kesti. Birinci yılını kutladıkları davette ilk poliçe tüm parçaları orijinal olan bir antika araca hazırlandı.

Sektöre yeni bir yazılım programı ile giren Arex Sigorta, farklı bakış açısı ve teknik üstünlükleri ile sigorta sektörüne çok sayıda yenilik sunmayı hedefliyor. Arex Sigorta gerçekleştirdiği birinci yıl davetinde ilk poliçesini keserek sektöre önemli bir giriş yaptı. İlk poliçe ise, Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Süphanoglu'na ait araç olan 1973 model Mercedes 280 S antika araca kesilen poliçe kasko poliçesi oldu.



Gulf Sigorta Melisa'nın azmine sponsor oldu!

Görme engelli Melisa Yılmaz, 10 dağcının eşliğinde Ağrı Dağı'nın zirvesine ulaştı. Zirveye çıkan ilk görme engelli kadın olan Melisa'ya Gulf Sigorta sponsor oldu. Türkiye'nin en yüksek dağı olan Ağrı Dağı'na ilk çıkan görme engelli kadın 23 yaşındaki Melisa Yılmaz'ın azmine Gulf Sigorta sponsor olarak destek de bulundu. Instagram hesabından sponsorluğu duyuran Gulf Sigorta, "Ağrı Dağı'na tırmanan ilk görme engelli kadın olan Melisa Yılmaz'a sponsor olmaktan gurur ve mutluluk duyuyoruz" açıklamasını yaptı.



AXA Sigorta'nın değer ortaklığına kocaman bir alkış!

AXA Sigorta sponsorluğundaki "Filenin Sultanları: Sebat" belgeselinin galası yapıldı. Zorlu PSM'de gerçekleştirilen ve Sigorta Life ekibinin de hazır bulunduğu gala gecesine Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı (TVF) Mehmet Akif Üstündağ ile yöneticiler, AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, A Milli Kadın Voleybol Takımı Başantrenörü Giovanni Guidetti, milli oyuncular Eda Erdem Dünder, Naz Aydemir Akyol, Simge Aköz ve Hande Baladın ile çok sayıda davetli katıldı.

AXA Sigorta'nın TVF ile birlikte hazırladığı belgeselde "Filenin Sultanları"nın 2019 Avrupa Şampiyonası'nda ve 2020 Tokyo Olimpiyat Oyunları elemelerindeki başarı öyküsü anlatılıyor. Fatih Karaca'nın yönetmenliğini üstlendiği belgeselde milli takım oyuncuları, teknik ekip ve federasyon yetkililerinin görüşlerinin yanı sıra müsabakalardan heyecan verici görüntüler de yer alıyor.



Doğan Holding sektörden uzak kalamadı

Doğan Holding tarafından beklenen açıklama geldi. Şirket KAP'a açıklama yaptığı açıklamada, Doğan Trend Sigorta A.Ş. adı ile sektörde faaliyete başlayacak olan şirketin kurucu genel müdürlüğünü ise Sompo Sigorta eski Yönetim Kurulu Üyesi Şenol Ortaç yapacağı bildirildi.

KAP'a yapılan açıklama ise: Doğrudan bağlı ortaklığımız Öncü Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. Yönetim Kurulu, 15.09.2021 tarihli (bugün) Kararı ile sigortacılık alanında faaliyet göstermek üzere Doğan Trend Sigorta A.Ş.'nin 120.000.000,-TL sermaye ile kuruluşuna teşebbüs edilmesine onay vermiştir. Doğan Trend Sigorta A.Ş., gerekli yasal izinlerin alınmasını takiben faaliyete geçecektir. Kuruluşuna teşebbüs edilen Doğan Trend Sigorta A.Ş.'nin sigortacılık faaliyetlerini, dijital bir e-ticaret platformu üzerinden, teknolojinin sağladığı tüm imkanlar da kullanılmak suretiyle, acenteleri ve iş ortaklıklarıyla birlikte yeni ekonomi trendlerine uygun bir şekilde gerçekleştirmesi hedeflenmektedir.

Sompo Sigorta'dan Beşiktaş JK ile yeni sponsorluk anlaşması

Sompo Sigorta, Beşiktaş JK Futbol A Takımı'nın sponsorluğunu üstlendi. Dünyanın en büyük sigorta şirketlerinden Sompo Sigorta'nın Türk sporuna olan desteğinin önemli bir göstergesi olan anlaşma, 2021-2022 sezonunu kapsayacak.

Kurumsal ve bireysel sigortacılık sektörünün öncü şirketi Sompo Sigorta, Türk sporuna katkı sağlayarak sporu ve sporcuyu desteklemeye devam ediyor. Geçtiğimiz yıllarda Beşiktaş JK Basketbol Erkek Takımı'nın uzun yıllar isim sponsorluğunu yapan şirket, Süper Lig 2021-2022 sezonunda Beşiktaş JK Futbol A Takımı'nın şort ve konç sponsoru oldu.

Sponsorluk sözleşmesinin imza töreni Beşiktaş JK Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nur Çebi ve Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalas'ın katılımı ile 14 Eylül 2021 Salı günü Vodafone Park'ta gerçekleşti.



KASIDER'den kız öğrencilere destek!

Sigorta sektörünün farklı bölümlerinde çalışan kadın yöneticilerden oluşan gönüllü 33 kişilik bir ekip olan Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER), "Öğrenci Kardeşim" projesini hayata geçirdi.

33 başarılı kız öğrenciyi sektöre hazırlamak, sigortacılık mesleğini yakından tanıtmak ve sevdirmek amacı ile proje kapsamında 2021-2022 akademik yılı boyunca, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Sigortacılık Bölümü 3. ve 4. Sınıfta öğrenim gören 33 başarılı kız öğrenciye destek verecek.

Öğrencilere 1 yıl boyunca 'Kampüsten Ofise Yol Arkadaşlığı' konusunda destek verecek ve mentorlük yapacak olan KASIDER'den yapılan açıklama ise şu şekilde:

"Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER) olarak; 2021-2022 akademik yılı boyunca, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Sigortacılık Bölümü 3. ve 4. sınıfta öğrenim gören 33 başarılı kız öğrencimizi, sektöre hazırlamak, onlara sigortacılık mesleğini yakından tanıtmak ve sevdirmek amacı ile başlattığımız 'Öğrenci Kardeşim' projesini hayata geçirmekten büyük bir mutluluk duyuyoruz."





AREX Sigorta 1. yılını kutladı

Sektörde yenilikçi bakış açısı ile yola çıkarak 14 Nisan tarihinde ruhsatını alan AREX Sigorta, kuruluşunun 1. yılını tüm personelinin katılımı ile Kozyatağı Genel Müdürlüğü'nde kutladı.

16 Eylül 2020 tarihinde yenilikçi bakış açısı ile yola çıkan ve 14 Nisan 2021 tarihinde ruhsatını alarak sektöre adımını atan AREX Sigorta, birinci yaşını Kozyatağı Genel Müdürlüğü'nde kutladı. Konservatuar öğrencilerinin çaldığı enstrümanlar eşliğinde birinci yılını kutlayan AREX Sigorta, eğitime verdiği desteği de bir kez daha gösterdi.

AREX Sigorta hızla büyümeyi hedefliyor!

AREX Sigorta, Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Süphanoglu, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şahin Türel, Yönetim Kurulu Üyeleri Rahmi Özen, Ercan Tunç ve İ. Hakan Muştu'dan oluşan güçlü yönetim kadrosu ve birikimli ekibinin yanı sıra güçlü kurumsal yapısıyla da hızlı büyümeyi hedeflerken yeni ürünler yaratmada da öncü oluyor.

AREX Sigorta Genel Müdürü Hakan Muştu; "Sigorta sektörüne yenilikçi bir bakış açısı getirme hedefi ile çıktığımız yolculuğumuzda şirketimizin 1. yılını çalışma arkadaşlarımız ve değerli misafirlerimizle kutladık. Geleneksel sigortacılık ve sigorta ürünleri yanında, yenilikçi bakış açısı ile sigorta pazarına katkı sağlayacak yeni alanlarda da geliştirmeler yapmaya devam edeceğiz. Yarının sigortacılığının temellerini bugünden atmak için çalışıyoruz" mesajını verdi.

Sektöre kefalet sigortası ve tüm elementer sigortalarda ürünler sunmaya devam eden AREX Sigorta yenilikçi adımlarla sigortaya ihtiyacı olan herkesi şaşırtacak yepyeni ürünler ve projelerle yoluna devam edecek.

SigortaShop Var, Endiŕe Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

Her gün online olanların oranı yüzde 80

*erkeklerde
yüzde 48,
kadınlar-
da yüzde
40*

Türkiye'de internet kullananların oranı yüzde 79'dan 82'ye çıktı. Son bir yılda e-ticaret harcaması yapanların oranı ise yüzde 36'dan yüzde 44'e yükseldi. Online alışverişlerin yüzde 70'i giyim, ayakkabı ve aksesuar ürünlerinde gerçekleşti.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından gerçekleştirilen "Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması'na göre, 2021 itibarıyla Türkiye'de internet kullanım oranı 16-74 yaş grubundakilerde yüzde 82,6 oldu. Bu oran 2020'de yüzde 79'du. 16-74 yaş grubundaki erkeklerde internet kullanım oranı yüzde 87,7 olarak açıklanırken, kadınlardaki oranın yüzde 77,5 olduğu belirtildi.

İnternete erişenlerin oranı yüzde 92

Türkiye'de internet erişim imkanına sahip hanelerin oranı, geçen yıl yüzde 90,7'yken bu yıl yüzde 92'ye ulaştı. 16-74 yaş arasındaki kişilerin yüzde 80,5'i, 2021'in ilk üç ayında interneti her gün veya haftada en az bir defa kullandı. Düzenli internet kullanımında geçen yılki oran yüzde 76,5'ti. İnternet üzerinden mal veya hizmet siparişi verenlerin oranı 2021'de yüzde 44,3 oldu. Bu oran geçen yıl yüzde 36,5'ti.

10 yılda yüzde 35,9 büyümeye

Türkiye'de dijitalleşmenin yıllar içindeki yükselişini değerlendiren dijital performans ajansı EG Bilişim Teknolojileri CEO'su Gökhan Bülbül, "2011'de 8,4 olan online alışveriş oranı bugün yüzde 44,3 seviyesinde. Tüketicile dijitalde bağ kurmanın temel adımı dijital reklam ve pazarlama stratejileri oluşturmak. Dijitale yatırım yapan işletmeler meyvelerini toplamaya, karlılıklarını artırmaya devam ediyor. İşletmeler, artan farkındalıkla birlikte, artık dijitalde olup olmamaya değil, ne kadarlık bütçelerle dijitale yatırım yapacaklarına karar veriyorlar." açıklamasında bulundu. Tüketicilerin yüzde 70'i giyime para harcıyor.

Online alışveriş oranı erkeklerde yüzde 48,3 iken kadınlarda yüzde 40,3. İnternet üzerinden bu yılın ilk üç ayı içinde siparişi veren bireylerin yüzde 70,7'si giyim, ayakkabı ve aksesuar satın aldı. Bunu yüzde 40,8 ile hazır yemekler, yüzde 33,4 ile gıda ürünleri, yüzde 28,7 ile kozmetik, güzellik ve sağlık ürünleri takip etti.



TARSİM'den üreticilere 214 milyon TL kuraklık ödemesi

TARSİM'den yapılan açıklamada, Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası kapsamında, bu yıl eksperlerin saha gözlem ve verim tespitiyle ilgili titizlikle sürdürdüğü çalışmaların ardından, dosya işlemlerinin tamamlandığı ve 3 bin 532 köyde kuraklıktan zarar gören 14 bin 213 sigortalı üreticiye 214 milyon TL hasar ödemesi yapıldığı bildirildi.

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde, üreticinin primine sağlanan yüzde 60 Devlet desteği ile uygulamada olan Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası kapsamında bu yıl Türkiye genelinde 83 binin üzerinde poliçe tanzim edildi. Ekspertlerin titizlikle sürdürdüğü saha gözlem ve verim tespit çalışmalarının ardından 44 ilin 267 ilçesinin 3 bin 532 köyünde poliçede yazılı olan köy bazlı eşik verim değerlerinin altında verim gerçekleştiği tespit edildi ve söz konusu köylerde sigortalı olan tüm üreticiler hasar ödemesine hak kazandı. Bu yıl sigortalı üreticilerden toplanan 24 milyon TL prim karşılığında 214 milyon TL hasar ödemesi gerçekleştirildi. Konuyla ilgili olarak, TARSİM'in kurumsal internet sitesi tarsim.gov.tr üzerinde yer alan 'Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası Sorgulama' ekranından kolaylıkla ve hızlı bir şekilde köy bazlı sorgulama yapılarak, bilgi edinilebiliyor.

TARSİM'den yapılan açıklamada, geçtiğimiz yıl ilçe bazlı olarak uygulanan Kuraklık Verim Sigortası kapsamında, 59 ile bağlı 286 ilçede yaklaşık 20 bin adet hasar tespit çalışması yapıldığı kaydedilirken; 2021 yılından itibaren köy bazlı olarak uygulanmaya başlanan Kuraklık Verim Sigortası kapsamında, 67 ilin 375 ilçesinin 5 bin 311 köyünde yaklaşık 50 bin adet hasar tespit inceleme işlemi yapıldığı belirtildi ve şu ifadelere yer verildi:

“Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) kayıtlı üreticiler, kuru tarım alanlarında üretimini yaptıkları buğday, arpa, çavdar, yulaf, tritikale, nohut, mercimek ürünleri ve bu ürünlerin sertifikalı tohumlukları ile ek prim karşılığında ve isteğe bağlı olarak sertifikalı tohumlukların sap kısmını, kuraklık, don, sıcak rüzgar, sıcak hava dalgası, aşırı nem, aşırı yağış risklerinden kaynaklı köy genelinde doğrudan meydana gelebilecek verim kayıplarına karşı Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası ile güvence altına alabiliyor.

Köyün ortalama verimi, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Tarım Sigortaları Havuzu verileri esas alınarak tespit edilen verimi ifade ediyor. Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortasında, köyün eşik verim değeri, köyün ortalama veriminin yüzde 70'i alınarak belirleniyor. Her ürün ve köy için kuru şartlarda verim değerleri ayrı ayrı belirlenip, poliçeler bu doğrultuda düzenleniyor.

Eşik Verim Değeri'nin altında kalan köylerdeki tüm sigortalı üreticilere hasar ödemesi yapılıyor. Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası kapsamındaki bir riskin gerçekleşmesi halinde, Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası yaptırmış olan sigortalı üreticinin, hasar ihbarına ilişkin herhangi bir beyan yükümlülüğü bulunmuyor. Ekspertler tarafından köye ait referans parsellerde yapılan verim tespitleri sonucunda, köyün gerçekleşen verim ortalamasının, eşik verim değerinin altında olması halinde, Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası yaptıran tüm üreticilere poliçe bitiş tarihinden itibaren en geç 30 gün içerisinde hasar ödemesi yapılıyor.

Devlet Destekli Tarım Sigortası Sistemi'ndeki tüm tarım sigortası branşlarında olduğu gibi, Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası da gönüllülük esasına dayanıyor ve poliçeler üreticilerin isteği doğrultusunda düzenleniyor. Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası'na ilişkin tüm esaslara poliçelerde detaylı olarak yer veriliyor. Üreticiler, geçtiğimiz aylarda yenilenen yüzü ile uygulamaya alınan TARSİM Mobil uygulaması ve günümüzün kullanıcı dostu teknolojileri arasında yer alan artırılmış gerçeklik teknolojisiyle geliştirilen TARSİM Sesli Poliçe Uygulaması ile pek çok konuda zahmetsizce bilgi edinebiliyor.”



Avukatlık Mesleki Sigorta Poliçesi ve Şirketler Vatandaşlara yararları üzerine

Özellikle avukatlar, mesleklerini ifa ederken elbette ki çok çeşit ve önem derecesine sahip sorumluluklar taşımaktadırlar.

Avukatların, iş yaptıkları müvekkillerin, meslektaşları, karşı taraf ve 3. kişi ya da tarafa karşı sorumlulukları, keza yetki ve görevleri Anayasadan, Kanunlardan, Yönetmelikler, İçtihatlar gibi bir dizi kurallar bütününden doğduğu gibi, bu ağır sorumluluklar bazen de işin doğasından, ileri gelir.

Avukatlar üzerlerine aldıkları işleri tıpkı “basiretli tacir” gibi, hatta bu genel benzetmeden daha ağır biçimde üç yaşındaki çocuğun anne babasının ona özen gösterme yükümlülüğüne benzer biçimde çok özel “özen yükümlülüğü” bulunmaktadır.

Esasen avukatın aldığı işe titizlik-özen gösterme yükümlülüğü yasalarda ve yargı kararlarında da pek çok kez vurgulanmıştır.

Muhakkak ki meslek gurubumuzun kıymetli üyelerinin bilgi ve tecrübelerini topluma daha iyi aktarmaları ve topluma daha faydalı olabilmeleri için bilgi, enerji ve tecrübe ile yoğrulmuş yüksek bir özgüvene de sahip olmaları da gerekmektedir.

Ancak bu özgüvenle işlerini görürken üzerlerine aldıkları işlerde elbette ki oluşabilecek, bir yerde mesleki kazalardan sayılabilecek, tedbir eksikliği, ihmal, unutmama ve sair hayatın olağan akışındaki olaylara karşı da müvekkillerine mahcubiyetlerini giderebilecek ve mesleki kariyerlerini riske atmayacak bir şekilde kendilerini güven ve huzur içinde hissetmelidirler. Keza müvekkilleri ile 3. şahısların zarar tazminatları da bir denli güvencede olmalıdır.

Şüphesiz ki bu özgüven, basiret ve tedbir ön görülerine sahip olan avukatlar mesleklerinde daha başarılı ve verimli olabileceklerdir.

Hele hele yoğun müvekkil sayısı ve dosya ile çalışan, ekip kurmak zorunda bulunan meslektaşlarımızın mesleki çalışmalarında oluşabilecek, hayatın olağan akışında her zaman mümkün olan olumsuz ve istenmeyen olaylar, belki ufak bir aksilik, tedbirsizlik, hata, ihmal gibi olaylar zinciri sonunda karşılaşabilecekleri hukuki, idari hatta cezai süreç, kamusal vazife de gören bu çok çok özel meslek mensuplarının tedirginaliklerine, hayattan ve mesleklerinden gerçekten soğumalarına, negatif insanlarla karşılaşınca da belki mesleği bırakma noktalarına kadar olumsuzluklara dahi sebep olabilecektir.

İşte bu noktada, çokça uzun süredir benzer meslek mensuplarına da (Söz gelimi Noterlere ve benzer meslek mensuplarına – maki müşavir, muhasebeci, eczacı ve hekimlere) sunulduğu gibi avukatlara da Mesleki Sorumluluk Sigortası hizmetleri sunulmaya başlanmıştır.

Sigorta şirketleri, olası aksilik, tedbirsizlik, hata, ihmal gibi olaylar zinciri sonunda avukatın hukuki/tazminat sorumluluğu doğduğu işlerde devreye girmekte ve poliçedeki şartlar ve limit dahilinde avukatın müvekkiline karşı ödemekle yükümlü olabileceği maddi riskleri üstlenmektedir.

Örneğin, İcra takibinde satış süresini hukuki bir hata sonucu kaçırmış bulunan avukatın, bu durumdan dolayı müvekkilinin 50.000.00 Lira zararına yol açtığını düşünelim, bu durumda bu hukuki kazayı yapan avukat tarafından kendisine hiçbir şekilde şikayet/dava başvurusu yapılmadan ilgili “kaza” sigorta şirketine ihbar edilmekte, ihbar edilen sigorta şirketi dosyayı incelemekte, 3.kişi müvekkilin maruz kaldığı zararı limiti dahilinde müvekkiline ödemekte ve avukat ile müvekkilinin haklarını teminat altına almaktadır.

Eğer kapsayıcı bir poliçe yoksa ve taraflar uzlaşamazlarsa açılan davalar, prosedürler, oldukça uzun sürdüğü için yaşanan mağduriyetlerden de bahsetmeye de gerek yok.

Uzunca süredir pek çok şirket, bankalar ve kurumlar sözleşme yapacakları avukatların bilgi birikim, ekip, tecrübe ve kariyerleri yanında artık “mesleki sorumluluk poliçelerini” de talep etmeye başlamışlardır. Hatta bir ileri gideyim (teyid etmediğimi belirterek) Amerika’nın pek çok eyaletinde ve Avrupa birliğinde avukatların dava alabilmeleri, iş görebilmeleri mesleki sorumluluk sigortası yapılması zorunluluğuna tabi. Zaten Amerika’da doktorlar ve hastanelere milyarlarca dolarlık davalar açan “medikal malpraktis” avukatları ile tıp kesimi arasındaki savaş ve düşmanlık gazete sayfalarına sıkça düşmekte.

**Bu enteresan!
Coğrafyada sigorta
harcamaları fert ve
şirketlerin
bir numaralı
gider kalemi.**

Yazı başlığında da belirttiğimiz gibi, mesleki sorumluluk poliçesi ile risklerini teminat altına almış bir avukat, şüphesiz diğer yandan müvekkillerinin hakkını da teminat almış demektir. Uç örnekte hata/ihmal ya da benzeri dikkatsiz davranış sonucu müvekkil aleyhine milyonlarca liralık bir zarar olasılığı söz konusu olduğunda avukatın da maddi geleceği yaşamı tehdit altına girebileceği gibi keza müvekkilinin zarar telafisi avukatın maddi durumuna eşlenmemelidir. Belirtilen nedenlerle tüm meslektaşlarıma işlerinin yoğunluğu ölçüsünde limitle mesleki sorumluluk sigortası yaptırmalarını öncelikle tavsiye ederim.

Neredeyse yirmi yıldır düzenli bir şekilde yaptırıp prim ödediğim bu sigorta türü ile ilgili şimdiye dek tazminat istemi doğuracak hiçbir olayla karşılaşmadım, ancak olaya şöyle bakmak gerek ödediğim primleri tolasam epey yekun ediyor doğru, ancak bu teminatın bende yarattığı huzur ve özgüven, işleri yürütmemde muhakkak ki pozitif etkiler yaratmaktadır.

Keza yatırılan primler de “gider” kalemi olarak işlenip maliyet düşürülmektedir.

Umarım başta Barolar Birliğimiz, Barolar, Kanun koyucu ve hükümet dahil tüm yetkili organ ve kuruluşlar avukatlık mesleki sorumluluk poliçesi sigorta türünün yaygınlaştırılması, adım adım zorunlu hale getirilmesi konusunda adım atarlar, bu adım ülkemizde mesleğe duyulan güven endeksini artıracak gibi, dolaylı biçimde ekonomimize de katkısı olacaktır, ilaveten özellikle şirketler ve vatandaşların haklarını da teminat altına alacak, uluslararası standartlar konusunda da ileri bir adım olacaktır. Hatta bir ilerisi sadece avukatların değil Mali Müşavirleri, eczacılar, doktorlar gibi serbest ya da bağlı mesleklerde bulunan tüm hizmet sektörleri mensuplarının bu kapsamda düşünülmesi gerekir.

Saygılarımla.

Konuk Yazar

*Avukat
Öztürk Yazıcı*



Police mi alıyorsunuz? Risk mi satıyorsunuz?

Yeni doğandan başlayıp, en üst yaş skalasına erişen bir konudur sigorta. Her bireyin hayatının çeşitli dönemlerinde farklı riskleri ile hemhal olduğu, en az poliseyi satan kadar poliseyi alanında bilgi sahibi olması gereken bir uzmanlık alanıdır. Tabiri caiz ise dipsiz bir kuyu diyebileceğimiz sigorta sektörü her geçen gün gelişmekte, yenilenmektedir. Bu minvalde bakıldığında mesleği icra eden kişilerin de aynı oranda gelişmesi ve güncellenmesini gerektiren bir meslek koludur. Günbegün gelişen sanayi ve faaliyet kolları ile mevcut risk yelpazesinin de genişlemesi ve şekillenmesi söz konusudur. 4000 yıl önce Babil’de kervanların soyulma riskinden yola çıkılarak yasallaşan sigorta konusu bugün A’dan Z’ye tüm risklerin tespiti ve bu risklerin en doğru karşılığını temin etmekle, bu alanda sürekli güncellenmekle yükümlüdür. Günümüzde ve ülkemizde maalesef çoğu zaman risk gerçekleşmeyip tazminat ödemesi alınamayınca boşa satın alınan bir kâğıt parçasından ibaret sayılmaktadır.

Sektörde 10 yıllık Direkt Satış, Bankasürans, Kurumsal Sigortalar Portföy Yönetimi dallarındaki tecrübelerim de hala yeterince bilinçli olunamadığı ve risk yönetiminin doğru ilerlemediği kanısındayım. Bugün sanayici, esnaf, doktor veya muhasebeci olarak kendi mesleki ve şahsi alanlarımızdaki risklerimizin farkında olmak birincil önceliğimiz olmalıdır. Kendi risklerimize hâkim olmadığımız da bizlere sigorta sunumu yapan kişinin bilgi ve tecrübesince sigorta risk yönetiminden nasiplenebiliyoruz. Karşımızdaki kişinin yetkinliğince risklerimizi satabiliyoruz. Ya da karşıt bir görüşle risklerimizi sattığımızın farkında bile olmadan policeden hangi teminatları çıkarıp nasıl daha uyguna mal edebiliriz düşüncesi ile, altından bile kalkamayacağımız ancak bir hasar anında yüzleşebileceğimiz risklerin altına makul rakamların o an ki cazibesi ile imzamızı atıyoruz.

Sonuç fiyasko.

Doğru icra edilmemiş bir iş, iyi verilmemiş hizmet, müşteri riskine değil müşterinin fiyat baskısına göre şekillenmiş bir sigortacı ve yaşanan hasar sonucu mağdur olmuş bir sigortalı kalır geriye. Sigortalının farkındalığının eksik kaldığı noktalarda biz sigortacılara çok büyük sorumluluklar düşüyor. Riski doğru analiz edip, doğru sunabilmek en kilit noktamız. Burada sigortalıya ilk görüşmeden itibaren sorulması gereken en önemli soru “Police mi alıyorsunuz, risk mi satıyorsunuz?” olmalıdır.

Sigortalılar iyi veya kötü, eksik veya dolu teminatlar ile bir police satın aldıklarında konuya hâkim olmadan üstelikte doğru şekilde risk analizi yapıp buna göre doğru seçeneklere yönlendirilmediler ise maalesef policeelerini okuma gereği bile duymuyor okusalar bile police detaylarına hâkim olmadıkları için policeyi ucuza mal etmenin verdiği gönül rahatlığı ile dosyalayıp yerini bile hatırlamadıkları bir rafa kaldırıyorlar.

Sigortalılara en başından itibaren sigorta satın almayı aslında bunun hukuki bacağı da olan ve karşılıklı bir risk satma ve satın alma sözleşmesi olduğunu en yalın hali ile izah etmek gerekir. Bir konut policesinden, sanayide yüzlerce hatta binlerce çalışan ile hizmet veren işletme policesine kadar her birinin riski şahsına münhasırdır. Aynı faaliyet kolunda hizmet veriyor olsalar bile lokasyon, kapasite, üretim süreçlerinde ki farklılıklar gibi etkenler işin içine girdiğinde riskin boyutu ve şekli farklılaşmaktadır.

Sigorta policesi tabi ki genel ve özel şartlar dahilinde en doğru hali ile şekillendirilir, risk doğru belirlenir, riski minimuma indirgeyecek en doğru teminatlar tespit edilirse sigortalı da doğru hizmete doğru primi ödemiş olacaktır. Sözün özü risklerimizi doğru belirlemeli, bu anlaşmayı neden yapıyoruz? Yaptığımız anlaşma bize doğru hizmet verecek şartlara uygun şekilde düzenlenmiş mi? Bu hususların bilincinde olmalıyız. “Police mi alıyorsunuz, risk mi satıyorsunuz?” Bir sigorta policesi alıcısının sorması gereken en önemli sorudur. Bu soru doğru cevaplarını bulduğunda sigortalıya policesi en doğru şekilde hizmet edecektir.

Konuk Yazar

Sigorta Risk Uzmanı

Merve Yavaşçılar

OKULA DÖNÜŞTE 100 GÜLDÜREN BES FIRSATI

Çocuğunuzun ilk BES'ine bir katkı da BNP Paribas Cardif'ten.
Okula dönüşte şimdi BES'in tam zamanı!



20 Eylül – 31 Ekim 2021 tarihleri arasında çocuğunuzu,
18 yaş altı kampanyalı BES planlarından birine dahil edin,
katkı payı ödemenize ilave 100 TL ek fayda kazanın!

Siz de hemen TEB Şubelerine veya BNP Paribas Cardif Emeklilik acentelerine uğrayın.
Detaylı bilgi için www.bnpparibascardif.com.tr



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen
dünyanın
sigortacısı

İkame araç sorunu TSB önderliğinde çözüme kavuşacak



Sigorta sektöründe son zamanlarda ikame araç teminindeki gündeme gelen sorunlar Türkiye Sigorta Birliği'nin koordinasyonunda düzenlenen online toplantı ile ele alındı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından yapılan kamuoyu duyurusunda, mevcut sorunun çözümü ve ilerleyen dönemlerde benzer durumlar yaşanmaması adına ortak bir çalışma grubu oluşturulduğu ve çözüm önerilerinin adım adım hayata geçirileceğinin kararlaştırıldığı belirtildi.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli'nin başkanlığında yürütülen toplantıya sigorta şirketi yöneticileri, TOBB SAİK temsilcileri, önde gelen araç tedarik ve asistans firmalarının temsilcileri katıldı. Gerçekleşen toplantının ardından TSB'nin yaptığı kamuoyu açıklamasında, özellikle yaz aylarında bazı bölgelerde yaşanan ikame araç tedarik sorunu tüm boyutları ile masaya yatırıldığı ve Avrupa'da da benzer durumların yaşandığı sorunun ülkemizdeki etkilerinin minimum düzeye indirilmesi adına tüm tarafların katkısı ile bir aksiyon planının ortaya konulacağı konusunda ortak görüş sağlandığı belirtildi.

Toplantı sonunda ise ikame araç tedarikinde yaşanan sorunun pandemi dönemi şartlarından kaynaklı olarak, dönemsel ve arızî bir durum olduğu hususu öne çıkmış ve çözüm önerilerine ilişkin çerçeve oluşturulduğu belirtildi. Son zamanlarda gündeme gelen mevcut sorunun çözümü yanında ilerleyen dönemlerde benzer durumların yaşanmaması adına ortak bir çalışma grubu kurulacağı ve çözüm önerilerinin adım adım hayata geçirileceği açıklandı.

Agito CEO'su

Mutlu Uğursal

Sigorta şirketleri için 1997 yılından itibaren beri sağlık, elementer ve hayat-emeklilik olmak üzere tüm branşlarda uçtan uca dijital sigortacılık yazılım çözümleri sunan tek şirket olan Agito, %100 yerli sermayeli bir firma. Agito CEO'su Mutlu Uğursal, iş ortaklığını üstlendikleri İTÜ Çekirdek InsurTech Programı hakkında Sigorta Life okurları için özel açıklamalarda bulundu.

Uğursal, İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'nın, sektörün geleceği adına atılmış büyük bir adım olduğunu ifade etti. Sigortacılık ekosistemine katkıda bulunan İTÜ Çekirdek InsurTech Programı için desteklerini artarak sürdürmeye devam edeceklerini açıklayan Uğursal, "Bu oluşumdaki startüplara öncülük ederek ve geliştirerek sigorta sektörünün geleceğini hep birlikte şekillendireceğiz" dedi.

“Uçtan uca dijital sigortacılık yazılım çözümleri sunan tek şirketiz”

Mutlu Bey, öncelikle sizleri ve Agito'yu tanıyalım. Sektöre sunduğunuz hizmetler nelerdir? Hangi alanlarda ön plana çıkıyorsunuz?

Agito, sigorta sektörüne hizmet veren 250 kişilik bir yazılım firması olmakla beraber, birkaç girişimcinin büyük hayallerle kurduğu bir firma. %100 yerli sermayeli bir firma olarak, sigorta şirketleri için 1997 yılından beri sağlık, elementer ve hayat-emeklilik olmak üzere tüm branşlarda uçtan uca dijital sigortacılık yazılım çözümleri sunan tek şirketiz. Sigorta sektörüne daha fazla ürün çeşitliliği sunmak için oluşturduğumuz partner ekosistemimizle temel sigortacılık uygulamalarının yanı sıra, KVKK-GDPR Yönetim Sistemi, Chat-Bot Uygulaması, RPA Entegrasyonları, Kurumsal ve Bireysel Dijital Satış Portalleri, Dijital İmza Entegrasyonları, Makine Öğrenimi ve Derin Öğrenme ile Müşteri Kayıp Analizi gibi partner ürünlerimizle sigorta şirketlerine bütünsel bir çözüm yelpazesi sunuyoruz.

Aynı zamanda Hayat Emeklilik branşındaki ürünümüz Life4You ile 4 yıl üst üste Gartner Magic Quadrant for Life Insurance Policy Administration Systems, Europe raporuna girmeyi başaran ilk ve tek Türk şirketi olmanın gururunu yaşıyoruz. Agito olarak sigorta sektörü değer zincirine katkımızı zenginleştirmek, sigorta sektöründeki dijitalleşmeye öncü olmak, sektörde iş modeli ve teknoloji inovasyonunu yönlendirmek stratejisi ile çalışmaya devam ediyoruz.

Girişimcilerin büyük ilgi gösterdiği sizlerin de iş ortaklığını üstlendiğiniz İTÜ Çekirdek InsurTech programı hakkında okurlarımızı bilgilendirebilir misiniz? Girişimcilere sunulan imkanlar hakkında sizlerin görüşlerinizi alabilir miyiz?

İTÜ Çekirdek InsurTech Programı yeni insurtech çözümleri üretecek girişimleri geliştirmek, bu alanda sektörel bir ekosistem oluşturmak, girişimlerin ticarileşmesi ve global başarı hikayeleri oluşturmalarını sağlamak adına, Agito'nun yanı sıra sektörün önde gelen sigorta şirketlerinin bir araya geldiği sektörün geleceğine yön veren bir inovasyon merkezi diyebiliriz. InsurTech Programı sigorta sektörü teknoloji girişimcilerine; mentorluk ve eğitimden, toplantı ve seminerlere, finansal destekten ödüllere kadar birçok alanda imkan sunarak, sektörle girişimcileri bir araya getiriyor.

Sektörün geleceği adına atılmış büyük bir adım!

Agito olarak sizlerin gözünden InsurTech programı ve programa dair beklentileriniz ne yönde? Girişimciler ve sigorta sektörü için çok önemli fırsatlar sunan İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'nın, sektörün geleceği adına atılmış büyük bir adım olduğunu düşünüyorum.

İTÜ Çekirdek InsurTech Programı kapsamında sigorta sektörünün ihtiyaçlarına dair farkındalık yaratılması, yeni insurtech çözümlerinin oluşması, bu çözümlerin kazanan iş modeline dönüşmesi, yeni iş birlikleri ile sektörün gelişmesi, ülkeye katma değer sağlanması ve global başarı hikayelerinin çıkmasını hedefliyoruz.

Bildiğiniz üzere sektördeki tüm ihtiyaçlara zamanında ve en yenilikçi çözümler sunabilmek amacı ile kurulan ve hızla büyümeye devam eden bir partner ekosistemimiz var. İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'nda yer alan ve Agito vizyonuna uygun bazı girişimciler ile bu ekosistemin, müşteri deneyimini iyileştirmek için yürüttüğü çalışmalarda işbirliği yapıyoruz. Partner ekosistemimizin büyümesi ve sigorta sektörüne sunduğumuz hizmet çeşitliliğini artırmamız açısından da bu program bizim için çok değerli.

Bu kadar önem arz eden bir program için Agito'nun aldığı aksiyonlar neler oldu veya olacak?

Günden güne gelişen ve büyüyen sigorta sektörü oyuncuları ve teknoloji sağlayıcıları olarak bizlere büyük görev düşmektedir. Bugüne kadar gerek finansal desteğimiz gerek yatırımcı kimliğimiz gerek ödül ve mentörlük olarak insurtech girişimcilerine destek vermeye çok özen gösteren firmalardan biriyiz. Sigortacılık ekosistemine katkıda bulunan İTÜ Çekirdek InsurTech Programı için desteklerimizi artarak sürdürmeye devam edeceğiz. Bu oluşumdaki startaplara öncülük ederek ve geliştirerek sigorta sektörünün geleceğini hep birlikte şekillendireceğiz.

"Sektörün dijital dönüşümüne öncülük etmeye devam ediyoruz"

Hepimizin birebir şahit olduğu bu dönemde her sektör gibi sigorta sektörü de hız kesmeden dijitalleşmeye, dijital olgunluğa erişmeye başladı. Ancak Türk sigorta sektörü hala yüzde 100'lük bir dijital olgunluğa erişilebilmiş değil. Mutlu Bey, siz sigorta teknolojilerinin geleceğine dair neler söylemek istersiniz? Sizin bu konudaki öngörüleriniz neler olacak?

Sigorta sektörü dijitalleşme yönünde ciddi adımlar atıyor. Pazardaki dijital dönüşüm gerektiren alanlara çözüm olabilecek teknolojiler de bu zaman içinde katlanarak artıyor. Bu teknolojilerin bazıları kısa süreli ve sadece bugünün sorunlarına çözüm olurken, yapay zekâ, chatbot, blockchain teknolojileri veya low-code/no-code çözümler gibi oldukça vizyoner ve geleceğin iş yapma şeklini de etkileyecek teknolojiler mevcut. Bu teknolojiler arasında özellikle yapay zekâ teknolojisinin sigorta sektöründe çeşitli alanlarda kullanılabilmesi, etki kapsamının geniş olması ve müşteri deneyimini geliştirmedeki yüksek potansiyeli gibi farklı faktörler göz önünde bulundurulduğunda, şirketler için önemini birkez daha vurgulamakta fayda var.

Tüm bu teknolojilerin hızlanan adaptasyon süreci, uzun vadede iş yapma şekillerinde köklü değişikliklere sebep olacak. Türkiye'nin sigorta ve insurtech sektörü paydaşları olarak, global trendleri yakalama ve zorunluluk haline gelen bu çözümleri uygulama konusunda proaktif bir strateji benimsememiz gerekiyor.

Biz Agito olarak yaptığımız yatırımlarla gerek partner ekosistemimiz gerek teknik altyapı çalışmalarımızla bu global trendleri yakından takip ederek, sektörün dijital dönüşümüne öncülük etmeye devam ediyoruz.

"Dijital dönüşüm serüvenini 3 sene gibi kısa bir sürede tamamlamayı hedefliyoruz"

Agito olarak gelecek dönemdeki konu başlıklarınız neler? Bizleri neler bekliyor?

Agito olarak sektördeki dijital dönüşüme öncü olma vizyonuyla başladığımız bu süreçte, bir teknoloji şirketi olarak dijital olgunluk seviyesine tüm sektörden daha önce ulaşma gibi bir sorumluluğumuz var. Bu yönde başlattığımız çalışmalar kapsamında global ve öncü teknoloji danışmanlık şirketlerinden farklı alanlarda destekler aldık. Bu danışmanlık süreci sonunda başladığımız dijital dönüşüm serüvenini 3 sene gibi kısa bir sürede tamamlamayı hedefliyoruz.

Sigorta sektörünün ihtiyaç duyduğu tahsilat, underwriting ve ödeme gibi daha çok ortak kullanılabilir modüllerden başlayarak ürünleşme yolunda elde ettiğimiz başarıları sürdürmeye devam ediyoruz. Pandemi sonrası hızla değişen müşteri taleplerini göz önünde bulundurarak iş ortaklarımıza yeni müşteri arayüzü ve deneyimleri sunabilmek için veritabanı bağımsız ürünler sunuyoruz.

Agito'nun sektör lideri konumuna gelmesindeki en önemli faktörlerden biri de ürün vizyon ve kalitesinin dünya standartlarında olması. Biz ürünleşme yoluna girdiğimiz günden bu yana, global bir şirket olma hedefimize uygun olarak, tüm temel altyapı ve uyumlulukları tamamlayarak, uluslararası pazarda hizmet verebilecek yetkinliğe ulaştık. Bu yöndeki çalışmalarımız ve yatırımlarımız ile en kısa sürede uluslararası pazarda yerimizi alacağız.

"Girişimcilere destek vermeyi görev biliyoruz"

Son olarak, girişimci arkadaşlarımıza söylemek istediğiniz tavsiyeler var mı? Yeni girişimcilerin bu noktada dikkat etmesi gereken konu başlıkları neler olmalı, nasıl bir yol izlemeleri gerekiyor?

Girişimcilik dünyasında ivme kazanmak için maddi sermaye kadar manevi sermaye de önemlidir. Yeni bir girişimcilik öyküsünde deneyimli kişilerden rehberlik alabilmek kritik ve gerekli bir araçtır. Öğrenmenin her alanda olduğu gibi girişimcilikte de sihirli bir anahtar olduğu unutulmamalı. Bunun yanında başarılı bir girişimci olmanın sırrı, 7/24 çalışmakta ve tamamen işe odaklanmakta yatıyor. Bunun için de fikre inanmak, odaklanmak ve yapılan işi severek, tutku ile yapmak şart. Girişimci, bir yandan, fikrini hayata geçirerek, müşterilerin kullanımına sunmak için somutlaştırmaya çalışırken; bir yandan da gerekli olan bağlantıları kurarak, network'ünü genişletmek ve girişimi için gerekli yatırımı bulmak durumunda. Bütün bunlardan dolayı da gerçek bir girişimci olabilmek için tüm zorluklara hazır olmak gerekiyor, çünkü girişimcilik oldukça belirsiz ve riskli bir süreç...

Biz Agito olarak, yıllar önce birkaç genç girişimcinin büyük hayallerle kurduğu bir şirketiz. Agito bugüne geldiği 24 yıllık süre içerisinde BT Grup, FYK gibi alanında fark yaratan girişimci şirketlere yatırımlar yaparak, bünyesine katıp bu girişimcilerle beraber inorganik bir büyüme sağladı. Bu açıdan baktığımızda geldiğimiz noktada girişimcilerin yaşadığı zorlukları ve engelleri çok iyi anlıyoruz ve girişimcilere destek vermeyi bir görev biliyoruz. Bu vesile ile İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'nın oluşumunda emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Girişimcilerin bu program sayesinde bilgi ve becerilerini artırmaları ve geleceğe güvenle bakan bir girişimci olmaları dileğiyle...

Hasar işlemlerini kolaylaştıran 6 adım





Araç ve yaya yoğunluğu gibi faktörlerin yanı sıra çevresel birçok neden dolayısıyla trafiğe çıkan her aracın bir kaza ile karşı karşıya kalma ihtimali bulunuyor. Maddi hasarla sonuçlanan kazaların ardından nasıl bir yol izlenmesi gerektiği ise sürücülerin yanıt aradığı soruların başında geliyor. 150 yılı aşkın köklü geçmişle müşterilerine hizmet veren Generali Sigorta, maddi hasarla sonuçlanan kazaların ardından araç sürücülerinin uygulaması gereken ve süreci kolaylaştıran adımları paylaştı.

Hasarınızı belgeleyin

Olası bir kaza anında, mobil cihazlara kolayca indirilebilen, hem kullanımını çok pratik olan hem de anında sigorta şirketine bilgi veren SBM Mobil Kaza Tutanağı uygulamasını kullanın. Bu uygulama üzerinden tutanağın tutulması, sigorta işlemleri açısından oldukça önemlidir. Yaşanan kazanın saati, tarihi, yeri, sürücülere ait kimlik ve ruhsat bilgileri ile zorunlu trafik sigortası poliçe bilgileri mutlaka tutanağa eksiksiz şekilde girilmelidir.

Okunaklı bir şekilde yazın

Kaza tespit tutanağı, ifadelere ve kroki çizimine göre değerlendirilmektedir. Dolayısıyla tutanağı anlaşılır ve okunaklı bir dil ile doldurmaya özen gösterin. Anlaşılır bir dille yazılmayan tutanakların sürecin uzamasına neden olduğunu unutmayın.

Farklı açılardan çekim yapın

Mobil uygulama kullanılmadan hazırlanan tutanaklarda, kazaya ait tek bir açıdan yapılan çekimler, yaşanan kazaya ve sürücü hatalarına dair net bilgiler vermeyebilir. Dolayısıyla kazaya daha net açıklık getirmesi için, farklı açılardan fotoğraflar çekin, tutanağa ekleyin ve sigorta şirketinize ulaştırın.

Sigorta şirketinizi arayın

Çekici ve/veya ikame araç talebi için sigorta şirketinizin müşteri hizmetlerini arayın ve ihbar bildiriminde bulunun. Ardından herhangi bir ödeme yapmadan onarılması için aracınızı sigorta şirketinizin anlaşmalı olduğu servislerden birine götürün.

Evraklarınızı teslim edin

Servisinize ya da sigorta acentenize evraklarınızı 5 iş günü içinde ulaştırın. Teslim ettiğiniz evraklarda yer alan bilgileriniz sigorta acenteniz tarafından Tramer adı verilen sisteme kaydedilmekte ve kusur dağılımı belirlenmektedir. SBM Mobil Kaza Tutanağı uygulamasını kullanılarak hazırlanan tutanaklar ise anında sisteme düşmekte ve bu tutanaklara öncelik verilmektedir. Kusur dağılım oranları konusunda sigorta şirketleri anlaşmaya varamazlarsa, hasar dosyası, kaza tespit tutanağı değerlendirme komisyonu tarafından incelenir. Komisyon 3 iş günü içinde hasar dosyasını sonuçlandırır.

Dosyanızı takip edin

Hasar dosyanızı, sigorta şirketinizin web sitesi veya mevcut ise mobil uygulamasının yanı sıra acenteniz ya da çağrı merkezini arayarak takip edebilirsiniz.

Şigorta şikayetlerinde artış: İlk sırada BES ve araç sigortası var

Sigorta sektörüyle ilgili tüketicilerin en çok sorun yaşadığı konuları derleyen Şikayetvar, verilere göre sektöre dair şikayetlerin ağustos ayında zirve yaptığını açıkladı. Çalışmaya göre, son bir ayda Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) şikayetleri yüzde 308 oranında arttı.

Bireysel emeklilik, araç, kaza, sağlık gibi birçok farklı alanda tüketicilere hizmet sunan sigorta sektörüne ilgi her geçen gün artıyor. Tüketicilerin bu ilgisi beraberinde sorunları da getiriyor. Şikayetvar sigorta sektörüyle ilgili tüketicilerin en çok sorun yaşadığı konuları derledi. Şikayetvar verilerinden hazırlanan rapora göre sigortacılık sektöründe son üç yıl göz önünde bulundurulduğunda 2021'in ağustos ayı şikayetlerin zirve yaptığı görülüyor.

BES şikayetleri son bir ayda yüzde 308 arttı

İlk kez 17 yıl önce hayatımıza giren BES ile ilgili Şikayetvar'a ulaşan şikayetler son bir ayda yüzde 308 artış gösterdi. Tüketicilerin son dönemde BES'le ilgili en çok dile getirdiği şikayetlerse; çıkış işlemlerinde yaşanan sorunlar, sistemden çıkış işleminin uzaması ve iptal sonrası para iadesinde yaşanan gecikmeler olarak sıralandı.

Araç sigortalarında şikayetler yükseldi

Son bir ayda Şikayetvar üzerinden araç sigortalarıyla ilgili sorunları dile getiren tüketicilerin şikayet artış oranlarında da bir yükseliş söz konusu. Bu sigorta türünde son bir ayda şikayet oranının yüzde 114'lere yükseldiği gözlemleniyor. Şikayetvar verilerine göre son bir ayda diğer sigorta türleriyle ilgili şikayet artış oranlarıysa şöyle sıralandı: Konut sigortaları yüzde 50, kaza sigortaları yüzde 66, emeklilik ve hayat sigortaları yüzde 88...

Sigorta sektörüyle ilgili en çok nelerden şikayet ediliyor?

- Zorunlu yapılan sigortalar ve iptal işleminin zor olması
- İkame araç verilmemesi
- Habersiz poliçe yenilenmesi ve iptalinin olmaması
- Hasar dosyasının onaylanmaması ve sigorta tarafından karşılanmaması
- Haksız provizyon reddi verilmesi
- Poliçede vaat edilen hizmetlerin sunulmaması
- Değer kaybının az yatırılması
- Sigorta iptalinde para iadesinin eksik ve geç yapılması
- Sigorta şirketinin ilgisizliği ve muhatap bulamama
- Hatalı hasar kaydı işlenmesi





Sigorta Sözlüğü

• İştirak

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

• Değişken (Mütemevviç) Sigortalar

Aynı sigortalıya ait çeşitli sigorta konularının tür, miktar ve yer bakımından değerlerinin ayrı ayrı belirlenememesi halinde, bunların tek bir sigorta bedeli ile ve tek bir poliçede teminat altına alınmasını öngören Yangın sigortacılığı uygulaması.

• Hasara Katılım Prensibi

Sigortanın genel prensiplerinden olup, aynı değerin, aynı tehlikelere karşı, aynı anda, aynı sigortalı menfaate ilişkin olarak birden fazla sigortacıya sigorta ettirilmiş olması halinde devreye girer ve sigortalının sigortadan alacağı zararın sigortacılar arasında bölüşümünü öngörür.

• Lloyd's

Üyesi sigortacıları bünyesinde örgütleyen uluslararası bir sigorta piyasası ve gemicilik bilgilenme merkezi.

• Trafik Garanti Fonu (Motorlu Taşıt Bürosu)

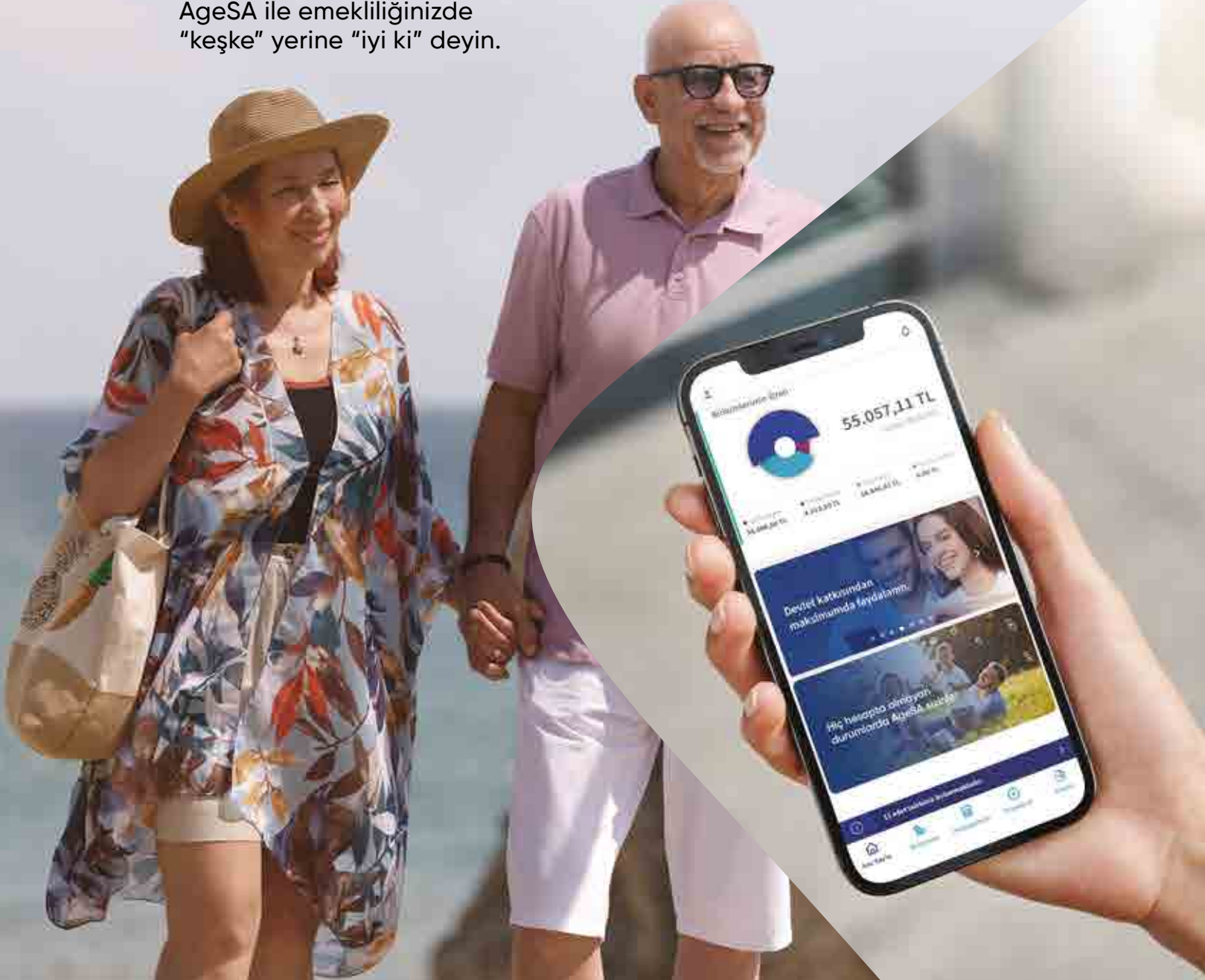
Kara Taşıtları Mali Sorumluluk sigortasının bulunmaması ya da yetersiz kalması nedeniyle mağdur duruma düşen trafik kazası kurbanlarının güvence altına alınmasını amaçlayan düzenleme.

İyi ki

Emekliliğimi düşünen biri var

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

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



444 11 11
agesa.com.tr



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.