KOLAY SATILABİLİR ÜRÜNLERLE HERKES KAZANIYOR

ACENTELER SİGORTA ŞİRKETLERİNDEN DAHA FAZLA DESTEK İSTİYOR

Sigortalı Yaşam ve Özel Emeklilik Sistemi Dergisi

HAYATIMIZ SİGORTALI

SAYI: 126 HAZİRAN 2021

Fiyatı: 30 TL KDV DAHİL www.hayatimizsigortali.com.tr

MARM ASSISTANCE GENEL MÜDÜRÜ BERNA ÖKTEN:

Elektrikli aracı olan ‘m-şarj’la YOLDA KALMAYACAK

10. SİGORTA HAFTASI #SigortasızOlmaz

‘Hastalıkta, sağlıkta’ acentem HEP YANIMDA

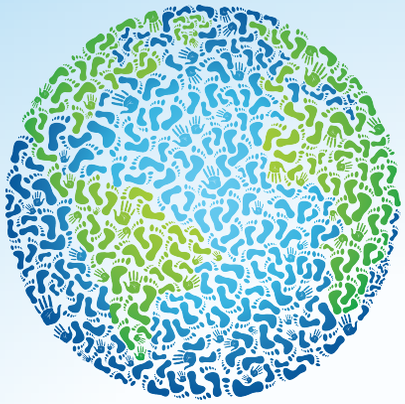
BES’te katılımcı sayısı ‘gençler’le artacak

ISSN 2146-1007

HAYATIMIZ SİGORTALI DİJİTALDE BİR TIK UZAĞINIZDA

Türk Telekom Mobil Dergi

Dergilik



DÜNYA İÇİN HAREKET ET

AXA SİGORTA

Hep beraber daha yaşanılabilir bir Dünya oluşturmak mümkün. Günlük hayatımızda yapacağımız küçük değişiklerle hem kendi sağlığımızı hem de Dünya'mızın sağlığını iyileştirmek çok kolay.

Dünya için Hareket Et 1 yaşında!



AXA FIT

Siz de Dünya için hareket etmek istiyorsanız
AXAFit'i hemen indirin!

AXA SİGORTA

WWF TÜRKİYE

Aktif Yaşam DERNEĞİ

FİNDEKS

www.findeks.com



Sigorta acenteleri artık birer "Findeks Paketleri Başvuru Noktası"

%25 komisyona ek, her 20.000 TL'lik satışta **2.000 TL değerinde hediye çeki kazanmaya hazır mısınız?**

Kredi Kayıt Bürosu **(KKB)** ve Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu **(TÜSAF)** işbirliği ile, sigorta acenteleri "Findeks Paketleri Başvuru Noktası" olarak, Findeks ürünleriyle müşterilerinin finansal hayatlarını daha iyi yönetebilmelerine yardımcı olacak ürünler sunabiliyorlar.

*Sigorta acenteleri, Findeks Paket satışlarında kazanacakları %25 komisyona ilave olarak, her 20.000 TL'lik satışa 2.000 TL değerinde hediye çeki kazanacak.

Detaylı bilgi için: tusaf.org.tr
Başvuru için: sigortadestek@kkb.com.tr

TÜSAF
Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu

www.findeks.com
iletisim@findeks.com

Müşteri İletişim Merkezi
444 4 552

Hemen indirin App Store

Hemen indirin Google play

Kredi Kayıt Bürosu güvencesiyle KKB KREDİ KAYIT BÜROSU

hayatımız Sigortalı

HAZİRAN 2021 Sayı: 126
İmtiyaz Sahibi
Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Kurucu Genel Yayın Yönetmeni
Can KANTAR
Yayın Danışmanları
Filiz KANTAR - Sibel CİNGİ
Sevgi SAYAR BAŞARAN
Sorumlu Yazı işleri Müdürü
Mustafa YEŞİLYURT
Görsel Danışman
Güngör YILMAZ
Haber Müdürü
Alp SÜER
Editör ve Haber Merkezi
Veli KARADENİZ
Cem KANTAR
Damla ÖZAFŞAR
Bahar YEŞİLYURT
Dijital Yayınlar Yönetmeni
Cihan MUTLU
Dijital Yayınlar Koordinatörü
Umut TAR
Reklam Rezervasyon
0 538 978 70 84
0 216 326 83 20
Katkıda Bulunanlar
Mustafa NAZLIER
Erhan AYBERK
Fatih KAHYA
Ali İhsan BALTA
Hukuk Danışmanı
Arıtürk & Partners Hukuk Ofisi
Yönetim Yeri
Sigorta Medya Yayıncılık A.S.
Soğanlık Orta Mah Genç Osman Cad No:33-1
Kartal-İstanbul
PK-34880
Telefon : 0216 326 83 20 (Pbx)
Mail : info@sigortamedia.com
Web : www.sigortamedya.com.tr
Vergi Dairesi : Yakacık VD
Vergi Numarası : 770 043 0690
Mersis : 0770039743300014
Ticaret odası sicil no no : 11981-5
Muhasebe -Mali işler
0 532 155 86 47
Dijital yayın platformu:
TURKCELL / Dergilik uygulamasında e-dergi yayın uygulamaları ile "PC" internet tarayıcılarında, "iPad", "iPhone" ve "Android" Mobil cihazlarda tüm okuyucuları ile buluşmaktadır.
Yayıncı : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Basımcı : Şan Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti
Adres: Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50 Kağıthane-İstanbul Tel: 0212 289 24 24
Yayının Türü : Ticari / Yaygın Süreli / Aylık Ulusal
Dili : Türkçe

SİGORTALI Dergisi özel sigortalar ve Bireysel Emeklilik Sistemi ile ilgili olarak tüketicileri bilinçlendirmek amaçlı olarak yayınlanmaktadır. Dergide yayımlanan yazı ve fotoğraflar yayıncı izni olmadan, kaynak belirtmeden kısmen ve tamamı alınamaz. Dergide yayımlanan yazılardan yazarlar, reklamlardaki haksız rekabet ve yanıltıcı reklamlardan reklamveren sorumludur. Dergimizde yayınlanan köşe yazılarının görüşleri yazarların kendilerine aittir. Bu yazılar için kendilerine telif ödemesi yapılmamaktadır.

İÇİNDEKİLER





KOBİ sahipleri artık işyerinde güvende çalışıyor

12 Anadolu Sigorta, "İşyerimde Güvendeyim" ürünüyle küçük ve orta büyüklükteki işletme (KOBİ) sahiplerine, asistans hizmetleri ile zenginleştirilmiş ferdi kaza teminatı sunuyor.

Bireylerin değişen koşullarına etkili çözümler sunuyoruz

28 Katılım Sağlık'ın yeni sağlık ürünlerine artık dijital platformlardan kolayca ulaşılırken, Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Değişen koşullara etkili çözümler getiren ek hizmetlerle Katılım Sağlık markamız, bir sigortadan daha fazlası" dedi.

Hastalıkta, sağlıkta acentem hep yanımda 38



KAPAK

Elektrikli aracı olan 'm-şarj'la artık yolda kalmayacak

Marm Assistance, sunduğu m-şarj isimli ürünle elektrikli araç sürücülerinin yolda kalma riskini ortadan kaldırırken, Marm Assistance Genel Müdürü Berna Ökten, "Elektrikli araç kullanıcıları, m-şarj ile şarjları bitecek endişesi yaşamadan keyifle yolculuk yapabilecek" diyor. 18

Türk Nippon'dan yeni model tamamlayıcı sağlık yolda 14





Mert Grup Sigorta voleybola damga vurdu

54 Mert Grup Sigorta Kadın Voleybol Takımı, bir sezonda oynadığı 28 maçın 28'ini de kazanarak Sigorta Shop Kadınlar 1. Voleybol Ligi'ne yükseldi. Sigorta Shop Kadın Voleybol Takımı da Sigorta Shop Kadınlar 1. Voleybol Ligi şampiyonu olarak, Misli.com Sultanlar Ligi'ne yükseldi.



AXA Sigorta gençlerle birlikte hareket ediyor

48 AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken; "Dünyanın ve Türkiye'nin geleceği için gençlerle hareket etmeye devam edeceğiz. Bu bizim için büyük bir tutku oldu" diyor. Ölken, herkesi gençleri desteklemeye ve onlarla ileriye doğru gitmeye davet ediyor.



Ray Sigorta'dan acentelerine peşin komisyon desteği

46 Nisan ayında devreye aldığı yüksek komisyon uygulaması ile acentelere nefes olan Ray Sigorta; Mayıs ayında da 500'e yakın acentesinin 3 aylık komisyonlarını peşin ödeyerek; bu zorlu dönemde acentelerine destek olmaya devam ediyor.

Kadrajımda Sigorta'yı 'Cam Sera' kazandı 58



'KOLAY SATILABİLİR' ürünlerde üç taraf da kazanıyor 44

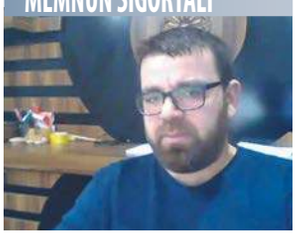


Acenteler ayakta kalmak için destek bekliyor 36

Gulf'ten 'sorumluluk sigortası' yaptıran acente rahat uyuyacak 40



MEMNUN SİGORTALI



Yanan fabrikamı sigortam sayesinde yeniden kurdum 30

'Geleceğin teminat altına alınması sigorta ile mümkün' 34



Underwriter'ların riskleri koku alma yeteneği ağır basmalı 50

KONTRA SİGORTACI
KLİŞE SÖZLER SERİSİ

Trafik neden bu kadar gündemde? 58



CAN KANTAR
Fırtınalı bir Mayıs ayı 06



CENK ECEVİT
Dağıtım kanalları ve rekabet 68



MUSTAFA NAZLIER
Covid-19 katkılarıyla… 64



DEVRİM ERSÖZ
Yeni bir ekibe lider olmak 66



CAN KANTAR
can@sigortamedia.com

Fırtınalı bir Mayıs ayı

Sigorta sektöründe aksiyon bitmiyor. Bir dönem trafik sigortaları, bir dönem acente sorunları, bir dönem sektörden nemalanmaya çalışan kesimlerin çabalarını eleştiriyoruz. Karlar, zararlar gidip geliyoruz.

Gazeteciyim ve 42 yıldır bu işi yapıyorum. Bu işten başka bir de gelirim yok. Son 15 yıldır ise gelirimi sigorta sektöründen sağlıyorum. Özetle ışığı görüp gelenlerden değilim. Medya tarafında zaten sektöre yıllardır emek veren topu topu 2-3 tane gazeteci var. Diğerleri maalesef tüccar takımı.

Biz gazetecilerin görevi öncelikle olaylara eleştirisel bakmak ve başarılı işleri gördüğümüzde de bunu kamuoyuna duyurmak. Bu bakımdan sektörel habercilik oldukça dar. Haber yapılacak kesim küçük bir kesim aslında. Ekonomi basınından geldiğim için sigorta sektörünün butik bir sektör olduğunu söyleyebilirim. Ama yıllardır sorunlarla boğuşan bir sektörden bahsediyoruz. Sigorta; bir türlü rotasını sakin sularda yeni ufuklara açma fırsatını yakalayamamış bir sektör ne yazık ki.

ELEŞTİRİLERİ DUYMAYA ALIŞIN

Öncelikle şu eleştiri bölümünü açıklayayım. Az da olsa SEDDK, TSB, SAİK, SEİK eleştirilmemeli görüşünü savunan sektör temsilcilerine rastlıyorum. Nedeni ise "kurum yıpratılırmış". Yanlış bir şey yapılıyorsa yıpratılmasında hiçbir mahsur yok. Kimsenin kurum isminin arkasına gizlenip eleştirilmeme zırhına bürünme lüksü yok. Herkes eleştiriye açık olmalı. SEDDK örneğinden başlayayım. Çoğu yöneticisini tanıyorum. Kurulduğunda biz de sektör gibi destek verdik, zaman verdik. O kurumda görev yapanların iyi niyetinden hiç şüphem yok. Çok çalıştıklarından da tereddüttüm yok. Ama duyuyorum ki onlar da kendi içlerinde sorunlar yaşıyorlar. Bütün bunların çözümü var. Masaya yatırılır ve konuşulur.

Diğer bir örnek ise TSB. Burada eleştirdiğim konuları tekrar yazmak istemiyorum. Geçen ay yazmıştım. Neden eleştirilemez olsunlar ki? TSB yöneticileri de bana hiç bir zaman "bizi eleştirmeyin" demedi. Sadece geçmiş dönemde TÜSAF'ta e-gazeteyi rahmetli Levent Ergun ile birlikte yayımladığımızda durum biraz farklılaştı. Çünkü o zaman sigorta şirketlerinin istemediği tam karşıt manşetler de çıkmaya başladı. O döneme kadar sigorta şirketleri para ile satın aldıkları sayfalarda boy boy resim ve haberlerinin yayınlandığı mecralara o kadar alışmışlardı ki farklı bir şey ile karşılaştıklarında şaşırmışlardı.

ABA ALTINDAN SOPA!

O zamanın Birlik başkanından endirekt olarak bir mesaj almıştım. "Can'ı biz destekliyoruz, fakat acentelerin bizim aleyhimize olan söylemlerini içeren mecralar çıkarıyor' demişlerdi. Yani masa altından sopa gösterilmişti. Sonraları finanse edemez duruma gelip acentelerin sesi olan gazeteyi sonlandıracağım dönemde ise HDI Sigorta'nın Genel Müdürü Enis Talaşman, "Can bey biz farklı seslere alışkın değiliz belki ama o mecra hayatına devam etmeli. Gerekirse biz destek olalım" dedi. Ve sanırım yanlış hatırlamıyorsan GMY Tansel Us'a dönüp "gereken neyse yapalım Tansel bey, sektördeki tüm düşünceleri dinlemeliyiz" demişti. Bizde o sayede devam etmiştik.

Bir dönem acentelerin söylemlerini duymak istemeyen küçük de olsa bir kesim varken, şimdi dağıtım kanalı olarak rakipleri ile ilgili haber yapılmasını istemeyen acenteler var mesela. Örneğin bir dijital kanal kanunen kurulmuş ve iş yapıyor. Ama bizim onlar hakkında haber yapmamızı istemeyen olabiliyor.

Bu arada biz ışığı görüp gelenler gibi işimiz olmayan bir alanda uğraş vermiyoruz. "Para verirsen sayfa alırsan haber var, sayfa satın almazsan reklam vermezsen haber yok" diyenlerden hiç olmadık. Ya da ilan isteyip alamayınca "Şirketiniz ile ilgili şikâyetleri sitemde sosyal medyamda kullanırım" diyerek tehdit edip sonra da binadan güvenlikle kapıya indirilen olmadım. Ya da bugün ilan veren şirkete methiye düzüp, ilanlar kesilince "Şirket hakkında olumsuz yazı yazmayla" uğraşmadım. Bu sözüm hele hele hiç bir özel haber yapmaksızın, yazı yazmayı bile bilmeksizin bu işlere girenlere...

SİGORTAMEDYA FARKI

Sigorta Medya 12 yıldır etik kurallara uyarak sektör içi ve dışı iletişim yapan sektörün lider medya kuruluşu olmayı başarmış bir kurum. Çok şirket ile işbirliğimiz var. Tabii ki bizimle işbirliği yapmayan şirketlerle de iletişimimiz var. Ama haber değeri yoksa ancak mecralarımız uygun ise bizde yer bulabiliyorlar. Bizimle işbirliği yapan şirketlere öncelik vermemiz çok doğal.

Bu ay çok hareketli bir ay oldu. Sektörde aksiyon bitmiyor. Şu trafik sigortalarındaki sorunları çözsek, sektör önünü görecek ve tüketicisi de sektör paydaşları da çok mutlu olacak. Sektörün önü açık. STD Başkanı Fahri Altıngöz'ün gündeme getirdiği Çatı Kanun için biran evvel kolları sıvamalıyız. Her ne kadar siyasi konjonktür uygun olmasa da biz ön hazırlıklarımızı yapmalıyız.

'KORKUTGİLLER' OLMAZSA OLMAZ

Bu arada SAİK Başkanı Levent Korkut'a da iki çift lafım olsun. Bugüne kadar şube yapıları için bir yönetmelik çıkarıp, bir şube organizasyonunu kapatmaktan başka icraatı olmayan bu başkanın akıbeti de bir önceki gibi olacak. 2 sene sonra kimse bu şahsı hatırlamayacak. Bir de bu arkadaş komik ki sormayın. Bir yerde benim için ismimi söylemeye bile cesaret edemeden; "Ben onun ne mal olduğunu bilirim" demiş. Nereden tanışıyorsak? Seviye çok düşük, sıfırın altında. Daha önce de yapmıştı. Bu nedenle onun anlayacağı şekilde cevap vermek zorunda kalıyorum. Ama kendisinin ne MAL olduğunu bilmeyen yok::))) Kendisinin ne mal olduğunu yakın gelecekte kendi işi ile ilgili, kendi işi olmamasına rağmen yaptığı işleri ufak ufak gündeme getireceğiz elbet. Bir de benim için PARALI ASKER demiş::)) Sigorta şirketleri ona para veriyor ve yazı yazdırıyorlar demiş. Arkadaş akıl sağlığınız yerinde mi sizin? Ben zaten fatura kesiyorum. Gazetecilikle, ticareti bir arada yapabiliyorum. Sigorta şirketleri adına komisyon karşılığı acentelik yapan birisinin bana böyle bir ithamda bulunması gerçekten komik. Meslektaşlarının haklarını benim kadar kollasa zaten acenteler şimdi bu durumda olmazdı.

Sağlıkla güzel bir yaz tatili dilerim.



Söz konusu eviniz ve eşyalarınızı korumaksa

TÜRKİYE SİGORTA

her an yanınızda!

Eviniz ve eşyalarınız; hırsızlıktan su basmasına,
depremden yangına kadar onlarca riskle karşı karşıya.

Türkiye Sigorta, avantajlı ve geniş kapsamlı
Konut Sigortası ile her an yanınızda.

Siz de **Konut Sigortanızı** yaptırın, Türkiye Sigorta
güvencesiyle evinizin huzuru hiç bozulmasın.

Daha birçok ayrıcalık ve ayrıntılı bilgi için
banka satış kanallarımıza ve **acentelerimize**
başvurabilirsiniz.

Müşteri İletişim Merkezi
0 850 202 20 20
www.turkiyesigorta.com.tr

TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.

TÜKETİCİ



Doğa Sigorta'dan çevre dostu Doğa'l Kasko

Doğa Sigorta, elektrikli ve hibrit araç sahiplerinin karşılaşabilecekleri riskleri teminat altına alacak 'Doğa'l Kasko' ürününü sundu. Yeni uygulamasıyla gelecek nesillere daha sağlıklı bir dünya bırakmayı arzulayan Doğa Sigorta, çevre dostu sigorta ürünü "Doğa'l Kasko" aracılığıyla elektrikli ve hibrit araçları teşvik ederek farkındalık oluşturmayı amaçlıyor. Doğa Sigorta bu poliçe ile Kasko Sigortası teminat kapsamına giren durumlarda sigortalıda, araçta ya da üçüncü şahıslarda ortaya çıkan zararı teminat limitleri tutarında karşılamakla birlikte; deprem, yangın, dolu, toprak kayması gibi doğal afetler nedeniyle aracınızın zarar görmesi durumunda da sigortalıyı yalnız bırakmıyor.

Yurtdışı seyahat sağlık sigortasına Covid-19 teminatı



Enuygun'un, Allianz ile iş birliği ile gerçekleştirdiği Seyahat Sağlık Sigortası teminatına, pandemi nedeniyle geçirilebilecek hastalıklar da eklendi. Bireyler, yurt dışındayken geçirebileceği koronavirüs dahil, beklenmedik rahatsızlıklarınız için kendinizi 30 bin Euro'ya kadar teminat altına alabilecek. Yurt dışı seyahati öncesi hem olası bir rahatsızlık ve kaza gibi durumlar hem de koronavirüse yakalanma riskine karşı seyahat sigortası yaptırmanın önemine dikkat çeken Enuygun Seyahat Analisti Tuğba Hacıbayramoğlu "İster uçak bileti satın alırken isterseniz de yurt dışı seyahati öncesinde Enuygun Seyahat Sigortası sayfasına girerek gideceğiniz ülkeyi ve giriş-çıkış tarihlerini seçerek sigortanızı kolayca ve uygun fiyatlarla yaptırabilirsiniz. Örneğin; Almanya'ya yapılacak 10 günlük bir seyahatin sigorta bedeli 95 TL, ABD'ye yapılacak 10 günlük bir seyahatin sigorta bedeli ise 120 TL tutuyor. Seyahat Sağlık Sigortası'nın pandemi teminatı da bulunuyor. Covid 19 ile ilgili geçirilen tüm hastalıkları kapsıyor" dedi. Yurt dışı Seyahat Sağlık Sigortası aynı zamanda bagaj kaybı veya hasarı yahut geçirilen hastalık sebebi ile konaklamanın uzaması gibi durumları da teminat altına alıyor.

Araçlarda yakıt tasarrufu klima bakımından geçiyor



RS Servis CEO'su Ünal Ünaldı, yüksek yakıt tüketimine sebep olan klima kompresörlerinin bakımının önemine dikkat çekti. 8 yılda 4 bin 500 klima kompresörü onarımı gerçekleştirdiklerini ifade eden Ünaldı, "Çok karmaşık bir yapıya sahip klima kompresörleri, eğer bakımsızsa yüksek yakıt tüketimine ve düşük performansa sebep olur" dedi. Ortalama 3 yılda bir klima sistemlerinin detaylı şekilde kontrol ve bakımını tavsiye eden Ünaldı, şunları söyledi: "Yeni nesil otomobillerde klima gazı, fabrikadan yola çıktıktan sonra 5 yıl süreyle performansını koruyor. Fakat eski otomobillerde 2 yılda bir, üreticinin önerdiği şekilde klima gazı dolumu şart. Çok karmaşık bir yapıya sahip klima kompresörleri, özel uzmanlık gerektiriyor, sıklıkla piston ve rulman arızalarıyla karşılaşıyoruz. 8 yıl önce AR-GE süreçlerinin ardından ortaya çıkardığımız modelle, yılda ortalama 550 adet klima kompresörü onarımı gerçekleştiriyoruz."



Sigorta ve emeklilik ürünleri Yapı Kredi mobilde

Kullanıcı dostu bir ara yüze sahip Yapı Kredi Mobil ile kullanıcılar DASK Sigortası, kasko sigortası, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Bireysel Emeklilik, dijital koruma sigortası ürünlerine 7/24, konforlu bir şekilde; diledikleri yerden, diledikleri zamanda ulaşabiliyor. Dijital kanalları sürekli geliştirmeye odaklanarak sunulan sigorta hizmetlerinin çeşitliliğini artırmaya öncelik verdiklerini belirten Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Serkan Ülgen, şunları söyledi: "Bankaların birer finansal market olarak konumlanmaları, tüm finansal ihtiyaçların yanı sıra sigorta ihtiyaçları için de çözümler sunmalarını gerektiriyor. Sigorta ürünleri de bu açıdan bankacılığı tamamlayıcı bir özellik taşıyor. Yapı Kredi olarak, bu hizmetlerimizi yeni teknolojilerin sağladığı kolaylıklarla birleştirerek müşteri memnuniyetimizi en üst seviyeye çıkarıyoruz. Müşterilerimizin tüm finansal ihtiyaçlarını karşılayabilmek için sigorta ve emeklilik ürünlerinin geniş ürün yelpazesiyle tüm kanallarımızda yer almasına önem veriyoruz."

Doğa sigorta

İLE

SAĞLIĞINIZ GÜVENDE



HER ZAMAN Doğa sigorta YANINIZDA

TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTAMIZ

COVID-19
TEDAVİLERİNDE DE YANINIZDA

www.dogasigorta.com 0 850 811 51 00

Küçük esnafın imdadına Quick Sigorta yetişiyor

Sektörde 4'üncü yaşını kutlayan Quick Sigorta, esnaf ve KOBİ'lere yönelik Yedekleyen İşyeri Sigortası ve Basiretli Tacir İşyeri Sigortası'nı sunarken, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, bu zor günlerde işletmecilerin ve küçük esnafın yanında olduklarını söyledi.

sigortamedya
ÖZEL HABER

Türkiye'yi 1 yılı aşkın süredir etkili olan Covid-19 pandemisi, en başta esnaf ve küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) olmak üzere birçok işletmeye zor günler yaşatıyor. Hayat dışı (elementer) sektörde, 4'üncü yılı geride bırakan Quick Sigorta da sunduğu Yedekleyen İşyeri Sigortası ve "Basiretli Tacir İşyeri Sigortası" ile esnaf ve KOBİ'lerin derdine derman oluyor. Quick Sigorta'nın yeni ürünleriyle ilgili bir açıklama yapan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, ayakta kalma mücadelesi verilen bu zor günlerde işletmecilerin ve küçük esnafın yanında olduklarını söyledi.

Uygun fiyatlı ve büroksiden uzak

Basiretli Tacir İşyeri Sigortası ile ticaret erbaplarının zor zamanlarında imdatlarına yetişmek istediklerini belirten Yaşar, şunları söyledi: "Türk Ticaret Kanunu'nun tacir olmanın hükümlerini aktaran 18'inci Maddesi 'Her tacirin, ticaretine ait bütün faaliyetlerinde basiretli bir iş adamı gibi hareket etmesi gerektiğini' emreder, faaliyetleri sırasında öngörülebilir risklerini, ödenebilir primlerle güvence altına alarak, işletmesini, istihdamı, vergi gelirlerini ve ekonomiyi sürdürebilir kılmak basiretli bir tacirin önde gelen yasal görevidir.


Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar

Tüccarların bu yaşadığımız zor günlerde yanında olmak için, bu yasal zorunluluğu da baz alarak Basiretli Tacir İş Yeri Sigortası ürününü diğer iş yeri sigorta ürünlerine göre daha uygun fiyatlı ve bürokrasiden uzak olarak geliştirdik"

Quick Sigorta'nın, ayrıntılarını Hayatımız Sigortalı'nın mayıs sayısında verdiğimiz Yedekleyen İşyeri Sigortası, esnaf ve küçük işletmeleri kapsayan ve yangından hırsızlığa kira kaybından sel baskınına, iş durmasından cam kırılmasına kadar, işyerlerini her anlamda güvence altına alan, geniş kapsamlı ama prosedür yaratmayan bir sigorta ürünü.

Basiretli Tacir İşyeri Sigortası'nı online da alabilirsiniz

Quick Sigorta'nın Basiretli Tacir İşyeri Sigortası 3 dakikada satın alınabilen bir ürün olarak öne çıkıyor. Neredeyse tüm rizikoları güvence altına alan, basit, yalın, kolay anlaşılır, sigorta işinin karmaşasından uzak bir ürün olarak lanse edilen Basiretli Tacir İşyeri Sigortası, 3 bin 100 Quick Sigorta acentesinin yanında ilk defa yüzde 100 online satılabilen bir işyeri sigortası olma özelliğini de taşıyor. Ürün, yıllık 300 TL'den başlayan fiyatlarla tüccara, KOBİ'ye sunuluyor.

CEP TELEFONUNA GÜVENCE TAKIMINA DESTEK SENİN ELİNDE!

Şimdi HDI Sigorta'dan Taraftar Cep Telefonu Sigortanızı yaptırın, cep telefonlarınızı beklenmedik kazalara karşı koruma altına alırken gönül verdiğiniz renklere de katkıda bulunun.



Taraftar Cep Sigortası şimdi tüm
HDI Sigorta Acentelerinde seni bekliyor.
0850 222 8 434 | www.hdisigorta.com.tr

HDI SİGORTA

KOBİ sahipleri artık işyerinde güvende çalışıyor

Anadolu Sigorta, "İşyerimde Güvendeyim" ürünüyle küçük ve orta büyüklükteki işletme (KOBİ) sahiplerine, asistans hizmetleri ile zenginleştirilmiş ferdi kaza teminatı sunuyor.



Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören

Küçük ve orta büyüklükteki işletme (KOBİ) sahipleri sigorta sayesinde artık işyerlerinde daha güvenli çalışıyor. "Kaybetmek Yok" ilkesi ile hareket eden Anadolu Sigorta'nın 'İşyerimde Güvendeyim' ürününde ferdi kaza teminatına ek olarak sunduğu asistans hizmetleri, küçük işletme sahiplerinin hayatını büyük ölçüde kolaylaştırıyor.

İşyeri dezenfeksiyonu hizmeti de sunuluyor

İşyerinde Güvendeyim ürünü ile ilgili bir açıklama yapan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, şunları söyledi: "İşyerinde Güvendeyim ürünümüz, küçük işletme sahiplerine özel asistans hizmetleri kapsamında, ambulans veya doktor gönderilmesinden, tesisat ve elektrik işlerine, dolap montajından işyeri dezenfeksiyonuna geniş bir yelpazede hizmet sunuyor. Şirketimizin sahip olduğu geniş acente ağı ve markamıza duyulan güveni, kapsamlı asistans hizmetlerimiz ile destekliyoruz. Bu doğrultuda değişen bütçelere hitap edebilecek çeşitli alternatif teminat önerileri sunuyoruz. Ürünümüzle birlikte sigortalılarımızın hızlı, güvenilir hizmet almasını sağlamayı ve daha fazla küçük işletmeye ulaşmayı istiyoruz."

Cep telefonunuzu Anadolu Sigorta koruyor



Küçük işletme sahipleri yanında bireyleri de düşünen Anadolu Sigorta, 'Telefonum Güvende' ürününü sundu. Söz konusu ürün, cep telefonu ekranlarını dakikalar içinde koruma altına alarak, yüksek maliyetli ekran değişimi tamir işlemlerinden kurtarıyor. Telefonum Güvende ile ilgili bilgiler veren Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, "Ekran kırılması teminatı ile cihazın ekranının kırılması sonucunda, ekranda ve ekrana entegre parçalarda doğrudan meydana gelecek hasarlar karşısında parçaların onarım veya değişimini poliçe süresince iki kere karşılıyoruz. Satış kanallarımız ve Sigortam Cepte uygulaması üzerinden kullanıcı dostu bir deneyimle satın alınabilen 'Telefonum Güvende' ürünü için poliçe dakikalar içinde oluşturabiliyor" diye konuştu. İşyerimde Güvendeyim" ve "Telefonum Güvende" ürünü, Türkiye İş Bankası şubeleri ve Anadolu Sigorta acenteleri aracılığıyla satışa sunuluyor.







BASİRETLİ TACİR

BU İŞYERİ QUICK SİGORTA GÜVENCESİNDEDİR.

QUICK SİGORTA

Türk Ticaret Kanunu "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.

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

Türk Nippon'dan YENİ MODEL TAMAMLAYICI SAĞLIK yolda

Türk Nippon Sigorta, yeni model tamamlayıcı sağlık sigortası için çalışmalarını hızlandırırken, Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yeni ürünün teminat yapısının zengin, network ağının da geniş olacağını söyledi.



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu

sigortamedya
ÖZEL HABER

Sağlık sigortalarında 2021 yılında büyümeye ve gelişmeye devam eden Türk Nippon Sigorta, şimdi de yeni model tamamlayıcı sağlık sigortasını (TSS) sunmak için çalışmalarını hızlandırdı. Önümüzdeki aylarda sunulacak yeni TSS ürünü ile ilgili bir açıklama yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yeni ürünün teminat yapısının zengin, network ağının da geniş olacağını söyledi. Sigortalı memnuniyetini, çalışma stratejilerinin en üst basamağına konumlandırdıklarını ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Çıkardığımız ürünlerle sektördeki yeniliklere öncülük etmeye ve müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran çözümler üretmeye devam edeceğiz" dedi.

Sigortalıların ihtiyaçları göz önüne alındı

Dr. E. Baturalp Pamukçu'nun verdiği bilgilere göre şirket, öncelikle yeni model TSS ile ilgili olarak yapmış olduğu saha araştırmaları ve bölge/acente eğitimlerinde aldığı geri bildirimlere ilave olarak sigortalılarının ihtiyaçlarını da göz önünde bulundurdu. Bunun yanında, TSS ürününde, teminat ve network yapısı, indirim-ek prim modelleri ve belge içeriklerinde iyileştirme çalışmalarına da başlayan Türk Nippon, Sigorta yakın zamanda tasarlamış olduğu yeni model TSS ürününü müşterilerinin beğenisine sunacak. COVID-19 salgınının ülkemizde başlamasının hemen akabinde sektörde bir ilki başlatarak, mevcut 'Sağlığınız Bizde' TSS ürününe COVID-19 teminatını dahil eden şirket, 2020 yılı kasım ayı sonunda, COVID-19 yoğun bakım teminatı ile sağlık poliçesi olmayan ve COVID teşhisi konan kişilerin yoğun bakım masraflarını da güvence altına almıştı.

VIP Servis Hizmeti hayatı kolaylaştırıyor

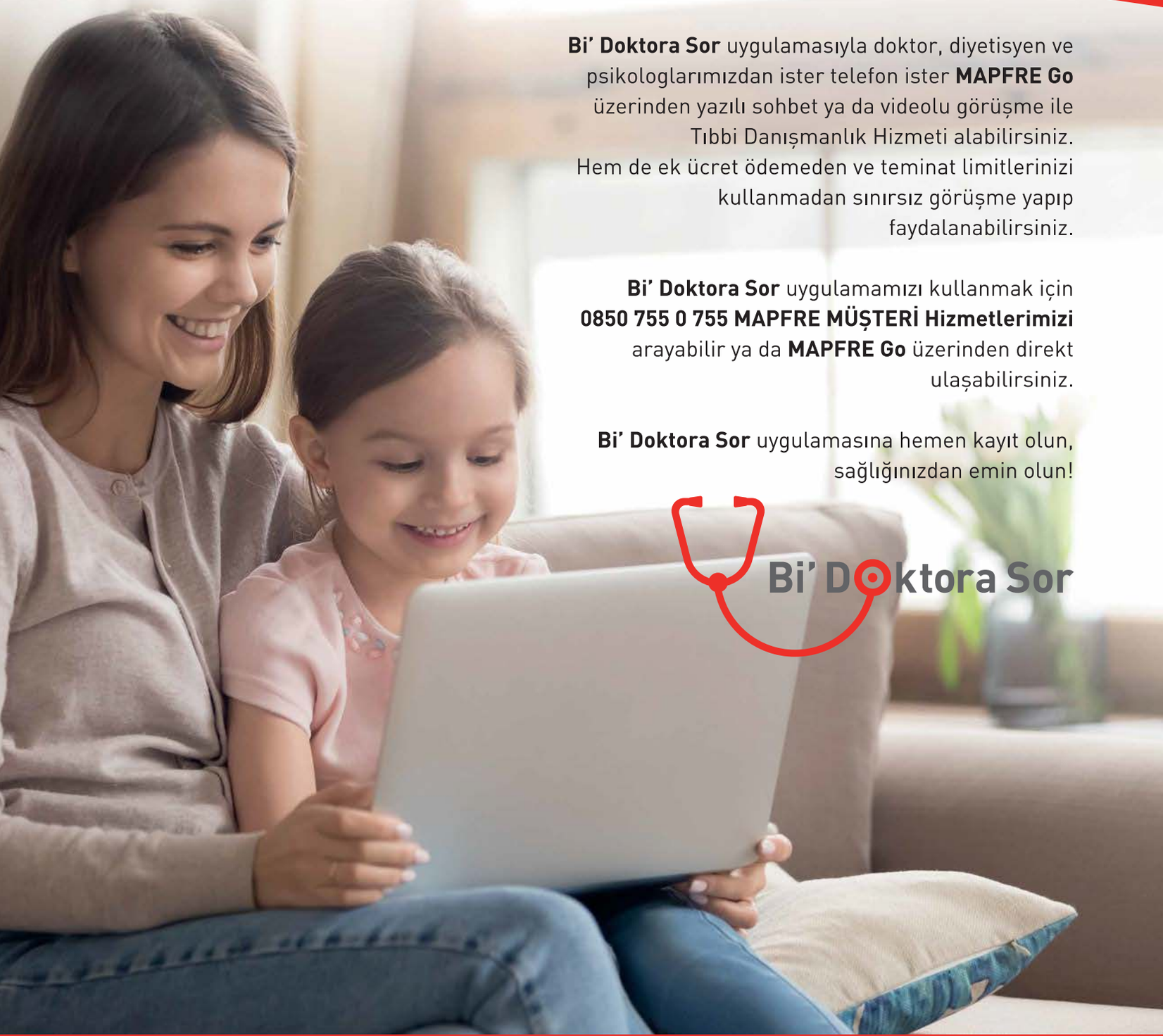
TSS dışında kasko sigortasında da iddialı olan Türk Nippon Sigorta, kasko ürünlerine ek olarak sunduğu 'VIP Servis Hizmeti' ile sigortalıların hayatını kolaylaştırıyor. VIP Servis Hizmeti, sigortalıların hasar işlemlerini kolaylıkla halletmelerine imkân tanıyor. Söz konusu hizmetle ilgili olarak da değerlendirmede bulunan Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Hayata geçirilen bu uygulama, Türk Nippon Sigorta müşterileri için çok büyük bir kolaylık. VIP Servis Hizmeti alan müşterilerimiz hasarsızlık indirimi koruma, ikame araç, vale hizmeti, orijinal yedek parça ve Türkiye genelinde bir yıl boyunca parça ve onarım garantisi gibi imkânlardan faydalanabiliyor" dedi.

Türk Nippon Sigorta'dan 19 Mayıs'a özel çekiliş

Türk Nippon Sigorta, 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı sebebi ile gençlere özel bir çekiliş gerçekleştirdi. 18-26 yaş arası gençlerin katılabildiği ve Türk Nippon Sigorta instagram sayfasında gerçekleştirilen çekilişte katılımcılar Türk Nippon Sigorta instagram sayfasını takip edip 2 arkadaşını etiketleyerek çekilişe katıldı. Sonuçların Türk Nippon Sigorta'nın instagram sayfasında yayınlandığı çekilişte kazanan 2 kişiye, akıllı saat hediye edildi.



Siz En İyisi Bi' Doktora Sorun!



Bi' Doktora Sor uygulamasıyla doktor, diyetisyen ve psikologlarımızdan ister telefon ister **MAPFRE Go** üzerinden yazılı sohbet ya da videolu görüşme ile Tıbbi Danışmanlık Hizmeti alabilirsiniz.
Hem de ek ücret ödemeden ve teminat limitlerinizi kullanmadan sınırsız görüşme yapıp faydalanabilirsiniz.

Bi' Doktora Sor uygulamamızı kullanmak için **0850 755 0 755 MAPFRE MÜŞTERİ Hizmetlerimizi** arayabilir ya da **MAPFRE Go** üzerinden direkt ulaşabilirsiniz.

Bi' Doktora Sor uygulamasına hemen kayıt olun, sağlığınızdan emin olun!

Bi' Doktora Sor

MAPFRE Sigorta

/MAPFRESIGORTA

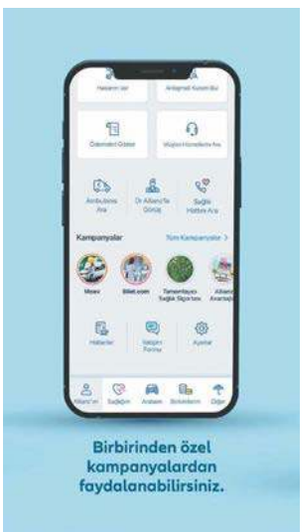
go.mapfre.com.tr www.mapfre.com.tr

‘Allianz’ım’ ile hayat SİGORTALIYA KOLAY

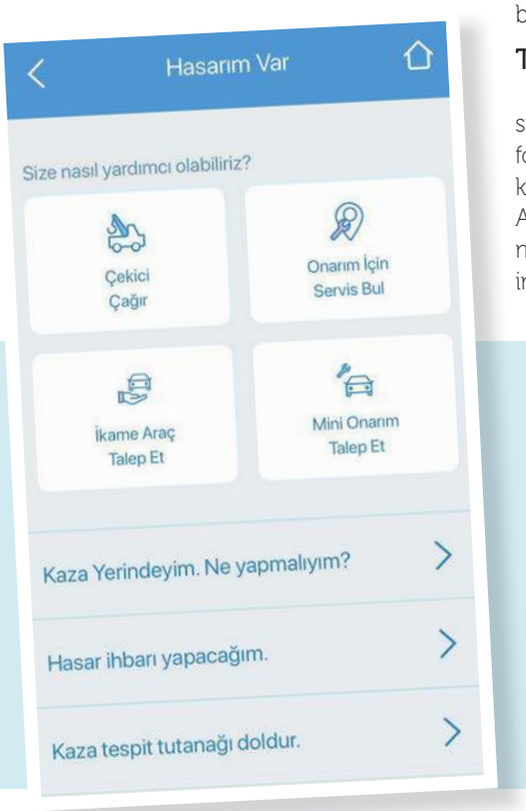
Allianz, dijitalleşen dünyanın ihtiyaçlarını karşılayabilmek için ‘Allianz’ım’ mobil uygulamasını yeniledi. Uygulamayla, sigortalılar hasar ihbarını, hasar yeri ve hasar fotoğrafları ile beraber 50 saniyede yapabiliyor.







Allianz, müşterilerinin ve iş ortaklarının hayatını kolaylaştırmak ve dijitalleşen dünyanın ihtiyaçlarını karşılayabilmek adına ‘Allianz’ım’ mobil uygulamasını yeniledi. Ayrıca, hem kullanıcı dostu mobil uygulamada hem de Online İşlemler Merkezi’nde hayata geçirilen dijital oto hasar projesinde birçok süreci saniyelerle ifade edilen sürelere indirerek ciddi bir zaman tasarrufu sağladı. Uygulamayla, sigortalılar artık hasar ihbarını, hasar yeri ve hasar fotoğrafları ile beraber 50 saniyede yapabiliyor. 2021 yılı boyunca devam edecek ve tüm uygulamanın yeni tasarıma geçmesiyle tamamlanacak olan ‘Allianz’ım’ mobil uygulamasında yenilenen ekranlar müşterilerinin hizmetine sunuldu. Uygulamanın ana sayfasını daha renkli, modern ve kullanışlı yeni yapıya çeviren Allianz, ‘Kampanyalar’ modülüne yepyeni bir görünüm kazandırdı.



Tek tıkla poliçenizi inceleyin

Kullanıcılarına sade bir deneyim sunmaya ve bunu yaparken sunduğu fonksiyonları kolay erişilebilir bir şekilde konumlandırmaya öncelik veren Allianz, yeni eklenen ‘Poliçe Kartları’ ile müşterilerine tek tık ile tüm poliçelerini inceleme olanağı sunuyor. Ayrıca, ‘Hızlı İşlemler’ menüsü ile sık kullanılan ve hızlı erişime ihtiyaç duyulan fonksiyonlar da ana sayfa üzerinden erişilebilir duruma geldi.

‘Size Nasıl Yardımcı Olabiliriz’ alanına ise müşterilerin hasar anında hızlıca destek alabilecekleri ‘Hasarım Var’ menüsü, Allianz’ın geniş anlaşmalı kurum ve servis ağına erişebilecekleri ‘Anlaşmalı Sağlık Kurumu ve Oto Servisleri’ arama motorları, ‘Müşteri Hizmetleri’ hızlı arama butonu ve gelecek vadelerini kolaylıkla ödeyebilecekleri ‘Ödemelerimi Göster’ menüleri konumlandırıldı. Kampanyaları sosyal mecralarda yaptığı paylaşımlarla daha görünür hale getiren Allianz Türkiye, böylelikle kullanıcıların kendine özel tanımlanmış avantajları ve kampanya koşullarını keyifli bir şekilde inceleme ve faydalanabilme olanağı sundu.

Sigortalılar mobil uygulamadan bir çok talebi yönlendirebiliyor

Allianz’ın hayata geçirdiği yenilikler kapsamında Allianz müşterileri, mobil uygulamadan ve Online İşlemler Merkezi’nden birçok talebi hızlıca yönlendirebiliyor ve süreçleri takip edebiliyor. Bu adım sayesinde kullanıcılara, talebini hangi kanaldan yaparsa yapsın diğer tüm kanallardan işlemlerine devam edebilme ve minimum bilgi ile kolayca talep oluşturma olanağı sunuluyor. ‘Kaza yerindeyim’ fonksiyonu, müşterilerinin kaza anında ve sonrasında ne yapması gerektiğini ilgili adıma hızlıca yönlendiren ekran ve hatırlatıcılar, sürecin baştan sona rahatlıkla tamamlanabilmesini sağlıyor. Hasar ihbarının hasar yeri ve hasar fotoğrafları ile beraber 50 saniyede yapılabilmesi ve aracını tamir ettirmiş müşterilerin servis ve fatura bilgileri ile hasar ihbarında bulunabilmesi mümkün oluyor.

Tam Katılım

Sağlık Sigortasıyla

Sağlığınızın Güvencesi Tam!



SGK anlaşmalı özel hastanelerde alacağınız sağlık hizmetlerinden fark ücreti ödemeden faydalanın.

- Ayakta ya da yatarak tedavi giderlerini **%100 karşılar***
- Ödenen primleri **vergi indiriminde** kullanma imkanı
- **Ücretsiz kara ambulansı** hizmeti**

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

*Yatarak tedavilerde sınırsız, ayakta tedavilerde ise yılda 8 kez olmak üzere %100 karşılar. **Acil durumlarda geçerlidir.

Katılım Sağlık

Sağlıklı gelecek bugün başlar

Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. markasıdır.

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

/katilimemeklilik /katilimemek

/katilimemeklilik /katilimemeklilik

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

Google play

App Store



Elektrikli aracı olan ‘m-şarj’la artık yolda kalmayacak

Marm Assistance, sunduğu m-şarj isimli ürünle elektrikli araç sürücülerinin yolda kalma riskini ortadan kaldırırken, Marm Assistance Genel Müdürü Berna Ökten, “Elektrikli araç kullanıcıları, m-şarj ile şarjları bitecek endişesi yaşamadan keyifle yolculuk yapabilecek” diyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Türk ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan otomotivde hızlı büyüme sürüyor. Geçtiğimiz yılın mart ayından beri ülkemizi sarsan Covid-19 pandemisinden etkilenmeyen sektörde 2'nci el satışlar da dahil olmak üzere satışların arttığı dikkat çekiyor. Sektörde hızlı büyümeye karşın, gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında, ülkemizde 'elektrikli araç' satışları çok sınırlı. Bunda kuşkusuz Türkiye'de söz konusu araç üretiminin henüz yeterli sayıda olmaması da etkili. Ancak tüketicilerin bir kısmının da elektrik araçlara kuşkuyla yaklaştıkları ve "Elektrikli araç kullandığımda ya yolda kalırsam?" sorusunu sormaktan da kendilerini alamadıkları gözleniyor. Türkiye'de asistans sektörünün öncüsü olan Marm Assistance, tüketicilerin bu endişesine artık son veriyor. Geliştirdikleri m-şarj hizmeti ile (elektrikli araçlar için gezici şarj hizmeti) Türkiye'de bir ilke imza atan şirket, elektrikli araç satın alan tüketicinin yolda kalma riskini de ortadan kaldırıyor. Biz de Hayatımız Sigortalı Dergisi olarak bu ay kapağımızda Marm Assistance Genel Müdürü Berna Ökten'e yer verdik. m-şarj ve asistans sektörü üzerine konuştuğumuz Ökten, "Müşterilerimize artı değer katmak en temel önceliğimiz. m-şarj ile keyifle yolculuk yapın" diyor.



m-şarj bireylerin hayatını kolaylaştıracak

Marm Assistance'ın sunduğu m-şarj, elektrikli araç sahibi bireylerin hayatını büyük ölçüde kolaylaştıracak. Hizmetten yararlanmak isteyen ve elektrikli aracı yolda kalan bir bireyin Marm Assistance call center'i arayıp talepte bulunması yeterli. m-şarj aracı, yolda kalan veya şarjı azalan elektrikli aracın yanına giderek, 20 dakikada 80 kilometreye kadar menzil ile aracı şarj ediyor. DC akımla ve 22 kW şarj gücüyle şarj hizmeti sağlayan m-şarj ilk olarak İstanbul'daki kullanıcıların hizmetine sunuldu. Marm Assistance hızla diğer illerde de hizmet sunmayı ve m-şarj araç sayısını artırmayı planlıyor. Marm Assistance, m-şarj dışında, günümüz koşullarında oluşan ihtiyaçlara çözüm niteliğinde başka hizmetler üzerinde de çalışıyor ve bu yıl bitmeden birçok yeniliği Türkiye'deki kullanıcıların ve iş ortaklarının hizmetine sunmayı planlıyor.

Elektrikli araçlar Türkiye'nin de geleceği

Ökten'e röportajımızın başında m-şarj projesi fikrinin nasıl doğduğunu sorduk. Elektrikli araç kullanımının, Avrupa'da oldukça yaygın olduğunu hatırlatan Ökten, "Elektrikli araçlar dünya için olduğu kadar Türkiye için de bir gelecek. Otomobil markalarının sırasıyla fosil yakıtlı araç üretimini durduracakları yılları açıkladığı şu günlerde, Türkiye'nin ilk asistans şirketi olarak ülkemizde elektrikli araç kullanımını artırmak için sağlanacak asistans hizmetlerinde de öncülük etmemiz gerek diye düşündük ve çalışmalarımıza başladık" diyor. Elektrikli araç üreticisi markalarla görüştüklerinde, yapılan ilk testlerden birinin 'yolda kalma testi' olduğunu öğrendiklerini belirten Ökten, şu değerlendirmelerde bulunuyor: "Bu da çok doğaldı. Yıllardır kullandığımız fosil yakıtlı araçlarda biliyoruz ki yakıt ikaz ışığı yandıktan sonra en az 30-40 km daha menzil var ve bu mesafe uzun yolda olsanız dahi bir benzin istasyonu bulmanız için yeterli sayılabilir. Ama elektrikli araçlarda bu kullanıcı deneyimi henüz tam oluşmadı. Ülkemizdeki elektrikli araç sayısı da, şarj istasyonu sayısı da Avrupa'ya göre oldukça düşük seviyede. 'Avrupa'da bu deneyim nasıl yönetiliyor' diye baktığımızda ARC Europe bünyesindeki diğer ülkelerde kullanılan gezici şarj hizmeti bize kılavuz oldu diyebiliriz. Biz de bu hizmeti ülkemizin ihtiyaçlarına göre yeniden tasarlayıp hayata geçirme kararı aldık."

Ön araştırma 5-6 ay sürdü

Projeye başladıklarında, öncelikle teknoloji tarafında konuya hâkim kişi, firma ve derneklerden bilgi aldıklarını ifade eden Ökten, "Böyle bir hizmet planladığımızı bunun için nelere ihtiyacımız olduğunu, kimlerle çalışmamız gerektiğini tespit ettik. Yaklaşık 5-6 ay kadar süren bu ön araştırma safhasından sonra isteğimizi de ürünümüzü de artık

Çekici çağırmaya gerek kalmıyor

Ökten'in verdiği bilgilere göre, potansiyel tüketicilerin elektrikli araç satın alma konusundaki en büyük soru işaretlerinden biri şarj imkânı. 2020 sonu itibariyle Türkiye genelinde 800 şarj istasyonu kullanımdayken Almanya'da bu sayı 28 bin. Türkiye'deki şarj istasyonları arasındaki uzun mesafeden dolayı yolda kalma riski diğer ülkelere göre daha yüksek. Bugüne kadar yolda kalan elektrikli araç kullanıcılarının tek alternatifi aracını çekiciye yükleyerek en yakın şarj istasyonuna çektirip orada şarj etmekti. Bu da en az 4-5 saat sürüyor ve araç sahibi bireylerin büyük zaman kaybetmesine yol açıyordu. İşte, Marm Assistance'ın geliştirdiği m-şarj hizmeti bu riski bertaraf ediyor. m-şarj ile hizmetin talep edilmesi ve yola devamın sağlanması arasındaki süre sadece 1 saat. Üstelik kullanıcının yolu değişmiyor ve en yakın şarj istasyonu nerede diye aramaya gerek kalmıyor.

Türkiye'de de elektrikli araç satışları artacak

▼ Türkiye Elektrikli ve Hibrid Araçlar Derneği (TEHAD) verilerine göre 2020'de Türkiye'de satılan elektrikli araç adedi sadece 844.

▼ 2020'de Almanya'da ise 400 bin elektrikli araç satışı yapılmış.

▼ 2025 yılına kadar Türkiye'de de elektrikli araç satışlarının artması bekleniyor.





biliyorduk. Projelendirip teknoloji ortağımızla birlikte üretim safhasına geçtik. Yaklaşık 4 ay gibi bir sürede aracımız tamamlandı ve birkaç hafta test edip istediğimiz özelliklerde olduğuna kanaat getirdikten sonra m-şarj'ı müşterilerimizin kullanımına sunduk. m-şarj tamamen kendi finansal kaynaklarımızla hayata geçirdiğimiz bir proje. Böyle bir ürünü hızla sunabilmemizin temelinde Marm Assistance'in tamamen bağımsız, çevik ve 35 yıl önce Türkiye'nin ilk asistans şirketi olarak kurulduğundan beri birçok ilke imza atan öncü yapısı yatıyor" diye konuşuyor.

m-şarj ürünüyle, hem kurumsal hem bireysel müşterilere yönelik hizmet vereceklerini belirten Ökten, "Hizmet çerçevesini kurumsal müşterilerimiz müşteri deneyimi stratejilerine göre kendileri şekillendirebilecek. Belli bir standarda bağlı kalmadan pek çok ürüne eklenebilecek bir hizmet olarak tasarladık. Müşteriye fayda sağlayacak ve sadakat yaratacak her türlü hizmet asistansın temelini oluşturuyor. Dolayısı ile biz paletimize bir renk daha ekledik; ancak resmi, müşterilerimizin ihtiyaçları ile beraber oluşturacağız" diyor.

Hizmet bazında fiyatlama yapılacak

Elektrikli aracı olanlar, m-şarj'ın fiyatını da merak edebilir. Ürünün fiyatı ile ilgili olarak sorumuzu yanıtlayan Ökten, şu bilgileri veriyor: "Ürün, sigorta şirketlerinden bağımsız geliştirildiği için hizmet bazında fiyatlama yapılacak. Ürünün bedeli, elbette pek çok değişkene bağlı. Hiçbir asistans paketi için sabit bir tutar telaffuz edilemediği gibi bu hizmet için de farklı girdiler ile hizmet bedeli değişkenlik gösterecek. Dosya başı fiyatlama yapılabileceği gibi prim bazlı da bir çalışma yapabiliyoruz. Burada asistans paketinin bağlı olduğu ürün, araç portföyü, portföy coğrafi dağılımı gibi unsurlar belirleyici olacak."

Pandemi dönemi çok verimli geçiyor

Marm Assistance açısından pandemi dönemi nasıl geçiyor? Artık klasikleşen ve diğer sigorta şirketi yöneticilerine de sorduğumuz soruyu bu kez Ökten'e yönelttik. Pandemide en önemli önceliklerinin çalışanlar ve ailelerinin sağlığı olduğunu vurgulayan Ökten, "Pandeminin başından beri tamamen evden çalışmaya devam ettik; doktor ve hemşirelerden oluşan medikal ekibimiz ile düzenli olarak şirket geneli bilgilendirme forumları yaparak pandeminin gidişatı, alınması gereken önlemler vb. bilgi paylaşımlarında bulunduk. Çalışanlarımız bir yandan kendilerinin ve ailelerinin sağlığına dair endişeler taşırken, işe tam odaklanıp müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak için büyük bir özveriyle görevlerini yerine getirdiler, bunun için tüm Marm Assistance çalışanlarına müteşekkiriz" diyor. Ökten'den aldığımız bilgilere göre, Marm Assistance açısından pandemi dönemi çok verimli geçiyor. Şirket, pandemi döneminde m-şarj'a ek olarak birkaç yeni proje daha üzerinde çalışıyor. Türkiye'nin yol yardım, konut-işyeri, medikal ve seyahat asistanslık hizmetlerini tek çatı altında sunan tek asistans şirketi olan Marm Assistance, tüm bu alanlarda önümüzdeki aylarda yeni hizmetler ve ürünler sunacak. Ökten, "Bu hizmetlerin hepsinin ortak amacı; müşterilerimize artı değer katmak ve maliyet tasarrufu sağlamak" diyor.

Türkiye'de asistans sektörü gelişiyor

Teknoloji ve inovasyon açısından ele alındığında asistans hizmetlerinde genel olarak ihtiyaçlar doğrultusunda bir evrilme gözlemlendiğini vurgulayan Ökten, sektördeki şirketlere şu önerilerde bulunuyor: "İhtiyaçlar, talebe dönüşmeden tespitlerini yapıp, geleceğe yönelik gerekli çalışmalarını tamamlayabilen şirketler sektörün kazananı olacak. İçinde bulunduğumuz baş döndürücü çağda hedefimiz uyum sağlamak değil, ihtiyacı tespit etmek ve öncülük etmek olmalı." Röportajımızda, Türk sigorta sektörü ile ilgili beklentilerini de paylaşan Ökten, ülke olarak sigortalılık oranı ve reel büyüme hedeflerinin altında olduğumuzu hatırlatıyor. 2021 yılında sektörel olarak bir daralma görünse de elementer branşta, özellikle kaskodaki büyümenin olumlu bir tablo çizdiğini vurgulayan Ökten, "Hayat tarafındaki düşüş büyüme hızını biraz aşağı çekmekle beraber ekonomideki büyüme ile beraber sektörde de bir hareketlenme bekliyoruz."



Türkiye'nin ilk asistans şirketi

Marm Assistance'ı bir de Berna Ökten'den dinleyelim: "1986 yılında Dr. Mustafa Ataç'ın geniş vizyonuyla Türkiye'nin ilk asistans firması olarak kurulan Marm Assistance, ülkemizde daha önce bilinmeyen ama uluslararası sigorta firmaları tarafında operasyonel açıdan aksamalara neden olan bir açığı doldurarak sektörün temelini attı. Önde gelen yabancı sigorta şirketlerinin müşterilerine Türkiye'ye seyahatleri sırasında medikal asistanslık hizmeti sağlayan Marm Assistance, kara ambulansı ile ulaşılması zor yerlere medikal hizmeti götürebilme ve gerekli durumlarda poliçe sahiplerini kendi ülkelerine güvenle taşıyabilmek için 1989 yılında yine bir ilki gerçekleştirerek Türkiye'nin ilk hava ambulans şirketini kurdu. 1991 yılında, ülkemizde henüz gelişmemiş olan bir diğer hizmeti, İş Yeri Sağlığı ve Güvenliği hizmeti veren ilk şirketi kuran yine Marm Assistance oldu. 24/7 hizmet veren alarm merkezimiz, uzman doktorlar ve hemşirelerden oluşan medikal kadromuz ile vaka yönetimi, hava ve kara ambulans hizmetleri, sağlık risk değerlendirmesi, maliyet kontrolü, ikinci görüş ve lojistik destek hizmetleri sunmaktayız. Ayrıca pandemi döneminin getirdiği değişimlere hızla adapte olarak, yerli sigorta firmalarına online sağlık danışmanlığı hizmetini de başlatmış bulunuyoruz. 2003 yılında Avrupa'nın en büyük otomobil kulübü olan ve 46 milyon üye sayısıyla 40'dan fazla ülkede yol yardım hizmetleri sunan ARC Grubu'nun Türkiye iş ortağı olan Marm Assistance, medikalin yanı sıra yol yardım ve teknik asistanslık alanında da Türkiye'de bir öncü oldu. Sektör lideri otomotiv markalarının ve filo kiralama firmalarının yol yardım hizmetini sağlayan 24/7 çağrı merkezimiz, konusunda deneyimli uzman kadrosu ile hızlı ve doğru kararlarla en etkin hizmeti sunmaktadır. Bu yıl itibari ile operasyonel ve finansal araç kiralama şirketlerine yol yardım sağlamada pazar liderliğini yine elimizde tutmaktayız. Hem medikal asistanslık hem de yol yardım hizmetlerimiz sırasında ortaya çıkan ve müşterilerimize ek maliyet yaratan seyahat hizmetleri, uçak ve otel ayarlamaları, transferler ve vize hizmetlerini kendi bünyemizde sunabilmek için 2016'da kurulan Marm Travel seyahat acentemiz de asistanslık sektöründe bir ilki temsil etmektedir. Dr. Mustafa Ataç engin deneyimi ve vizyonuyla sektörün duayeni olarak Yönetim Kurulu Başkanı göreviyle bize danışmanlık veriyor. Marm Assistance'ın, Dubai ve Singapur ofislerine de ayrı bir parantez açmak gerekiyor." Ökten'den aldığımız bilgilere göre; 2013 yılında kurulan Dubai ofisi ile şirket, MENA bölgesinde 13 ülkeye medikal asistanslık hizmeti sunarak, yabancı sigorta firmalarının bölgedeki güvenilir tedarikçisi olma gururunu da taşıyor. Şirket, Singapur ofisi vasıtasıyla da, Asya ülkeleri ile yakın temasını ve tedarik ağını oluşturma fırsatını da yakalayabiliyor.



Marm Assistance hangi hizmetleri sunuyor?

Medikal assistanslık hizmetleri:

▼ Medikal çağrı merkezi ve danışmanlık, maliyet kontrolü, vaka yönetimi, ikinci görüş, hava ve kara ambulans ve tıbbi eskort hizmeti, işyeri hekimliği ve İSG hizmetleri, lojistik destek hizmetleri.

Yol yardım hizmetleri:

▼ Çağrı merkezi, çekici ve yol kenarı tamir hizmetleri, araç kurtarma, ikame araç temini, araç geri gönderme ve gümrük işlemleri ,e-Call ve b-Call hizmetleri.

Seyahat hizmetleri:

▼ Uçak bileti, otel ayarlamaları, vize, VIP transfer, kişiye/şirketlere özel tur, cruise ve toplantı organizasyonları, seyahat danışma ve seyahat aksaklıkları hizmeti.

Konut/İşyeri hizmetleri:

Konut ve Ofis asistanslığı, çilingir, tesisat, elektrik, cam değişim ve onarım hizmetleri.

İşi mutfağında öğrendi

Sıra geldi, Marm Assistance Genel Müdürü Berna Ökten'i yakından tanımaya...Kendisinden öğrendiğimize göre, asistans sektöründe çalışmaktan büyük keyif alan Berna Hanım, asistansı da işin mutfağında öğrenmiş. Asistans sektörünün ve operasyonların içinde büyüyerek; her yaz farklı bir departmanda çalışmış. Ökten'in uzun yıllar boyunca bankacılık deneyimi de var. 18 yıl boyunca kurumsal ve yatırım bankacılığı alanlarında Londra, New York ve Sinpagur'da çalışan Ökten, son 3 yıldır Marm Assistance Genel Müdürü olarak görevini sürdürüyor.



Sosyal sorumluluk projelerine büyük önem veriyor

Marm Assistance için "sosyal sorumluluk projeleri" de olmazsa olmaz. Ökten, dahil oldukları sosyal sorumluluk projeleri hakkında da şu bilgileri veriyor: "Türk Eğitim Vakfı ile ortak projelerimiz oluyor ve onların mevcut çalışmalarına destek veriyoruz. Şirket çalışanlarımızın da katıldığı maraton koşuları, fon toplama kampanyaları, özel gün kart gönderimleri gibi projelerle son iki senede 15 kız çocuğumuza eğitim bursu sağlamış olmak bizim için büyük bir mutluluk kaynağı. Aynı şekilde çalışanlarımızın gönüllü katkısıyla kardeş köy okullarımıza destek oluyoruz."

'Koşu, sadece fiziksel değil ruh sağlığım için de önemli'

Berna Hanım, aynı zamanda tam bir spor tutkunu. Atletizmi çok seven Ökten, düzenli olarak koşuyor. 2009'dan beri de triatlonlara katılıyor. Atletizme, ortaokuldan beri ilgi duyan Ökten'i atletizmin yaşamındaki yerini de şu şekilde Hayatımız Sigortalı okurlarıyla paylaştı: "Ortaokul-lise atletizm takımındaydım; o zamanlar kısa mesafe koşardım. Sonrasında Londra, Singapur ve Vietnam maratonlarını koştum. Genelde haftada 3 gün koşuyor, 2 gün bisiklet/spin derslerine gidiyorum. Koşu sadece fiziksel değil, ruh sağlığım için de çok önemli. Triatlona da 2009'da başladım. Singapur ve Bintan (Endonezya adası) triatlonlarına katıldım."





Baby on Board ürün ailesi genişliyor!

BoB ürün ailesine, kaskodan sonra trafik sigortası da eklendi, 0-6 yaş arası çocuk sahibi ebeveynlerin faydalanacağı ürünler avantajlarıyla geldi!



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

BES'TE TEK YOL DEVRİM!

Katılımcı sayısı katlanacak, fon getirileri artacak



Son düzenlemelerle, yeni dönemin başladığı Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) 18 yaş altı, 24 milyon gence kapıların açılmasıyla, katılımcı tabanı da büyüyecek. Katılımcılara farklı emeklilik şirketlerinin fonlarına yatırım yapma imkânının sunulmasının da fon getirilerini artırması bekleniyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Halk arasında sabırlı olmanın önemini anlatan çok güzel bir söz var: "Bekleyen derviş, muradına ermiş." Bu söz, ülkemizde Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) faaliyet gösteren şirketlerin yöneticileri için çok anlamlı. Hayat/emeklilik şirketlerinin uzunca süredir beklediği bazı düzenlemeler, geçen ay bir çırpıda gerçekleşti. Dört gözle beklenen '18 yaş altı nüfusun BES kapsamına alınmasına ilişkin Kanun Teklifi', TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaşırken, Sigortacılık ve Özel Emeklilik

Düzenleme ve Denetleme Kurumu da (SEDDK), yaptığı düzenlemeyle, tüm emeklilik yatırım fonları merkezi bir platformdan (BEFAS) alınıp satılabilmesi ve katılımcıların piyasadaki tüm şirketlerin fonlarını portföylerine ekleyebilmesi imkânı getirdi. 18 yaş altı, yaklaşık 24 milyon gence kapıların açılmasıyla, BES'te katılımcı tabanı da büyüyecek. Katılımcılara farklı emeklilik şirketlerinin fonlarına yatırım yapma imkânının sunulmasının da fon getirilerini artırması bekleniyor.

BES, 24 milyon gence kucak açıyor

BES'te yeni başlayan dönemin kuşkusuz, en çarpıcı yeniliği '18 yaş altı' nüfusa, BES kapılarının ardına kadar açılmış olması. Yapılan değişikliği kısaca açıklarsak; bugüne kadar, 18 yaşından önce sisteme girmek isteyen bireyler için işlemler; söz konusu bireylerin ebeveynlerinin kendilerini katılımcı yaparak çocukları adına tasarruf yapmasıyla yürüyordu. Emeklilik sözleşmesinde katılımcı olarak 18 yaş altı bireyin yerine ebeveyninin adı yazılıyordu. Birey 18 yaşını doldurup, sisteme katılmak istediğinde yeni bir sözleşme (katılımcı olarak kendi adının yer aldığı) yapmak durumunda kalıyordu. BES Kanunu'ndaki değişiklikle artık, 18 yaş altındaki bir birey, katılımcı olarak direkt sisteme dahil olacak. Emeklilik sözleşmesinde katılımcı olarak kendisinin ismi yazılacak. Bir anlamda, çocukluk hatta, bebeklik döneminden başlayarak sisteme katılmış olacak. 56 yaşında yani, sistemden emekli oluncaya kadar sayılacak süre, 18 yaş altındaki bireyin sisteme giriş tarihinden itibaren başlayacak. Ayrıca, söz konusu birey, yüzde 25 devlet katkısından da yararlanacak.

GÖNÜLLÜ BES'TE KATILIMCI SAYISI 7 MİLYONA YAKLAŞTI

Tarih	Katılımcı sayısı	Fon büyüklüğü* (milyar TL)
31 Aralık	6.900.579	158,3
30 Ocak	6.893.468	157,7
27 Şubat	6.901.757	157,0
31 Mart	6.909.734	157,4
30 Nisan	6.909.224	161,6
14 Mayıs	6.906.165	165,9

*Devlet katkısı dahil. Kaynak: EGM.

Katılımcılar 12 defa fon değiştirebilecek

18 yaş altı nüfusun BES'e dahil olması dışında, BES'le ilgili en önemli yeniliklerden biri de katılımcıların yatırım yaptığı emeklilik fonları, bir anlamda cepleriyle ilgili. SEDDK'nın, 6 Mayıs ve 31476 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 'Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik', tüm emeklilik yatırım fonlarının merkezi bir platformdan (BEFAS) alınıp satılabilmesi ve katılımcıların piyasadaki tüm şirketlerin fonlarına yatırım yapması imkânını getirdi. Bununla birlikte, sektörde dijitalleşmenin ve daha çok fon seçeneğinin önü açıldı. BES'te yılda 6 adet ile sınırlandırılan fon dağılımının sayısı 12'ye çıkartıldı.

BES'te yeni dönemde vakıf ve sandıklar da unutulmadı. Buna göre, yetkili organlarınca karar alınması kaydıyla üyelerine/çalışanlarına emekliliğe yönelik taahhütte bulunan ve şartları uyan dernek, vakıf ve sandık vb. kuruluşlarda 1 Ocak 2021 itibarıyla mevcut, emeklilik taahhüt planları kapsamındaki yurtiçi ya da yurt dışındaki 'birikimler ve taahhütlere ilişkin tutarlar' 31 Aralık 2023'e kadar kısmen veya tamamen BES'e aktarabilecek. BES'e aktarılan tutarlar gelir vergisinden muaf olacak. Bu kapsamda aktarım yapan üyeler, aktarım tarihinden itibaren 3 yıl içinde maluliyet ve ölüm haricindeki bir nedenle sistemden ayrılamayacak.

BES'te katılımcı sayısı dalgalı seyrediyor

Gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) katılımcı sayısındaki artış mayısta yavaşlarken, fon büyüklüğü artmayı sürdürüyor. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM), 15 Mayıs tarihli istatistiklerine göre, gönüllü BES'te katılımcı sayısı 6 milyon 906 bin 165 olarak gerçekleşirken, fon tutarı 145.1 milyar TL'ye yükseldi. Sistemde devlet katkısı dahil katılımcıların fon büyüklüğü 165.9 milyar TL'ye ulaştı. Pandeminin yol açtığı koşulların da etkisiyle, gönüllü BES'te katılımcı sayısında bir dalgalanma yaşanıyor. Birçok sektörü derinden etkileyen pandemiye karşın BES'e ilginin devam ettiğini söylemek mümkün. Yaklaşık 24 milyon çocuk ve gencin BES'e dahil olması için yapılan kanun değişikliğinin de sistemde katılımcı sayısını artırması bekleniyor.

2021'DE BES'İ BÜYÜTECEK 5 FAKTÖR

▼ Vatandaş, pandemide birikim yapmanın önemini anladı; BES'e ilgi arttı.
▼ Ekonominin bu yıl geçen yıla göre daha hızlı büyümesi bekleniyor.
▼ Yüzde 25 devlet katkısı, BES'i iyi bir yatırım alternetifi haline getiriyor.
▼ Emeklilik yatırım fonlarının cazip getirileri de BES'e ilgiyi artırıyor.
▼ 18 yaş altı genç ve çocuklar da artık BES'le biriktirmeye başlayacak.





ATİLLA BENLİ

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı

BES geliştikçe ülke ekonomisi de güçleniyor

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yeni dönemle ilgili şunları söyledi: " BES'e, 24 milyona yakın çocuk ve gencimizin erken yaşlarda kendi adlarına girecek olmasından ve ülkemiz için büyük değer taşıyan sandık, vakıf ve dernek gibi kuruluşlardaki üye birikimlerinin BES'e aktarımına imkân tanınmasından mutluluk duyuyoruz. BES, yeni dönemde daha da hızlı büyüyerek ülke tasarruflarının sağlıklı bir şekilde artmasına katkısını sürdürecek. Sigortacılık ve BES geliştikçe ülkemizin ekonomisi de güçleniyor. 18 yaş altına BES düzenlemesiyle, erken yaşta tasarruf bilincinin elde edilmesi ve ülkemiz tasarruf oranlarının artırılması hedefine olumlu katkı sağlanacak. BES'e aktarımı sayesinde, vakıf ve sandıklardaki birikimlerin kurumsallık, şeffaflık ve hesap verilebilirlik ilkeleri ile yönetilmesiyle ülkemizin tasarruf oranlarının artması desteklenecek. Heyecanımız gerçekten çok büyük."



Katılımcılar BEFAS Platformu'ndan NASIL YARARLANACAK?

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) yeni dönemde en büyük yeniliklerden bir tanesi de BES katılımcılarının BEFAS (Türkiye Elektronik Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu) aracılığıyla, diğer emeklilik şirketlerinin emeklilik yatırım fonlarına yatırım yapabilecek olması. Platformun, 1 Temmuz'dan itibaren kullanılmaya başlamasıyla BES ve OKS katılımcıları, BES tarafında yaklaşık 200, OKS tarafında ise yaklaşık 100 adet emeklilik yatırım fonuna serbestçe yatırım yapabilecek. Katılımcılar, katılımcısı oldukları emeklilik şirketlerin dijital sistemleri (web siteleri, mobil uygulamalar) üzerinden de BEFAS'a erişim sağlayarak, tüm BEFAS fonlarından dilediğine yatırım yapabilecek; portföylerine ekleyebilecek.



DENİZ YURTSEVEN

MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü

'18 yaş altı', BES'e yeniden ivme kazandıracak

Geçen ay, Sigortamedya'nın YouTube kanalı Sigorta Ekranı'na katılan MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, 18 yaş altı BES ile ilgili şu değerlendirmede bulundu: "18 yaş altı BES'i iki açıdan önemli görüyorum: Son yıllarda BES'e katılım bir yavaşlama içerisinde. Dolayısıyla bu 18 yaş altı katılımın BES'e tekrar bir ivme kazandıracağını ve bize sayısal olarak büyüme katacağını düşünüyorum. Bundan daha da büyük faydası, uzun vadede küçük yaştan başlayarak bir tasarruf alışkanlığı oluşturulmasında katkı sağlayacak. Yüzde 25'lik devlet katkısının 18 yaş altına da uygulanacak olması BES katılımı için artı değer arz ediyor. Burada 23-24 milyonluk potansiyel bir nüfusumuz var. Birkaç yıl içerisinde önemli gelişmeler kaydedeceğimizi öngörüyorum."



TEVFİK ERASLAN

İş Portföy Genel Müdürü

BEFAS katılımcılara büyük avantaj sağlayacak

İş Portföy Genel Müdürü Tevfik Eraslan, BEFAS Platformunun BES katılımcılarına sağlayacağı yararlar konusunda şu bilgileri verdi: "OKS ve BES fonlarının BEFAS platformu üzerinden alınıp satılabilmesi katılımcıların tercih ettikleri emeklilik yatırım fonlarına erişimlerini kolaylaştıracak bir uygulama olacak. Ayrıca düzenleme, her emeklilik şirketinin sunmadığı daha özellikli fon arayışında olan katılımcılar için de bir avantaj sağlamış olacak. Sektörde yer alan fonların büyük çoğunluğu yatırım stratejisi bakımından fon türüne bağlı olarak benzerlik göstermekle birlikte, özgün yatırım stratejisi olan veya teması olan emeklilik yatırım fonları var. Bu gibi fonlara dileyen katılımcıların emeklilik şirketi değiştirmeden ulaşması mümkün olabilecek. BEFAS sistemi sayesinde katılımcılar tematik fonlara kolayca erişim sağlayabilecek. BES katılımcıları, birikimlerine daha esnek yapıda yön vermelerine olanak sağlayacak sistem sayesinde benzer fon türleri arasında getiri karşılaştırması yapabilecek ve böylece fon performanslarını değerlendirerek istedikleri fonlara yatırım yapabilecek."

Ayrıntılı bilgi için: www.ankarasigorta.com.tr



Sağlığın Sigortası!

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Ankara Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile sağlık harcamalarında SGK fark tutarını güvence altına alıyoruz. Üstelik Check-up, Diş Bakım, Diyetisyen ve Psikolojik danışmanlık hizmetleri pakete dahil!

Ankara Sigorta

#mutluluğunsigortası

Bireylerin değişen koşullarına etkili çözümler sunuyoruz

Katılım Sağlık'ın yeni sağlık ürünlerine artık dijital platformlardan kolayca ulaşılırken, Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Değişen koşullara etkili çözümler getiren ek hizmetlerle Katılım Sağlık markamız, bir sigortadan daha fazlası" dedi.



Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik'in Katılım Sağlık markası 2021 yılında da büyümeye devam ediyor. Türkiye'nin ilk faizsiz özel sağlık sigortasını hayata geçiren Katılım Sağlık, sigortalılarına acil ambulans, online doktor, ücretsiz diş paketi gibi zengin ek hizmetler sunuyor. Pandemi sürecinde, Katılım Sağlık'ın yeni sağlık çözümlerine dijital platformlardan da kolayca ulaşılıyor. Katılım Sağlık'la ilgili olarak bir açıklama yapan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Sağlık markamız değişen koşullara etkili çözümler getiren ek hizmetleriyle bir sigortadan daha fazlası" dedi.

Pandemi sektörü çok hızlı dönüştürdü

Pandeminin, sigorta sektörünü çok hızlı şekilde dönüştürdüğüne dikkat çeken Sincek, katılım esaslı sağlık sigortalarının derinleşmesine katkı sağladığı markaları Katılım Sağlık'ın pandemi döneminde de büyüyerek gelişmeye devam ettiğini belirtti. Türkiye'nin ilk faizsiz özel sağlık sigortasını sektörle buluşturan Katılım Sağlık'ın sağlık ürünleriyle birlikte pek çok avantajlı ek hizmet de sunduklarını vurgulayan Sincek, "Bu avantajlar, asistans şirketleri işbirliklerimiz sayesinde ambulanstan doktora, diyetisyenden psikoloğa kadar zengin bir yelpazede sıralanıyor. Dijitali merkeze alan alt yapımızla, uzman insan kaynağımızla ve yenilikçi yaklaşımımızla hayata dokunan her türlü sağlık ihtiyacını karşılamaya çalışıyoruz. Bunu yaparken sunduğumuz esnek seçeneklerle de; hem tam ihtiyaca uygun poliçenin oluşturulmasını sağlıyoruz hem de daha uygun fiyatlandırma imkanı veriyoruz" dedi.

40 bin sağlık sigortası poliçesine ulaşıldı

Sincek, Katılım Sağlık olarak kurumsal tarafta, özel grup sağlık sigortası kapsamında yönetimini üstlendikleri 156 kurumsal müşteri ve 40 bin sağlık sigortası poliçesi ile sağlık alanında büyümeyi sürdürdüklerini söyledi.



Online doktor, psikolog ve diyetisyen hizmeti de var

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Katılım Sağlık markası altında sundukları sağlık sigortası ürünlerindeki avantajlı ek hizmetler hakkında da şu bilgileri verdi: "Online doktor, online diyetisyen, online psikolog gibi hizmetlerden de poliçeleri kapsamındaki müşterilerimiz ek bir ücret ödemeden yararlanabiliyor. Evinden çıkma zorunluluğu kalmadan sağlıkla ilgili yaşadığı durumları uzmanına sorabiliyor. Ayrıca Gülümseten Tamamlayıcı Sağlık Sigortamız kapsamında diş sağlık paketi ile yılda bir kez ek ücret ödemeden diş hekimi muayenesi, diş röntgen filmi, diş taşı temizliği, teşhis ve tedavi planlaması, oral hijyen eğitimi ve vitalite kontrolü gibi ek hizmetlerle katılımcılarımızın sağlıkla gülümsemesini sağlıyoruz."

BEREKET SİGORTA

BİR "BİP" UZAĞINIZDA!



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

BEREKET SİGORTA

‘Yanan fabrikamı sigortam sayesinde YENİDEN KURDUM’





Bir saatlik yangında fabrikası yanıp kül olan Cihan Kök, sigortalı olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Kök, “Fabrikam 8’inci senede yandı. Yangın poliçesini hiç aksatmadan yeniledik. İyi ki ‘başımıza bir şey gelmiyor’ deyip sigortadan vaz geçmedik. Yoksa fabrikamı bir daha kuramazdım” diyor.

VELİ KARADENİZ
velii @sigortamedia.com



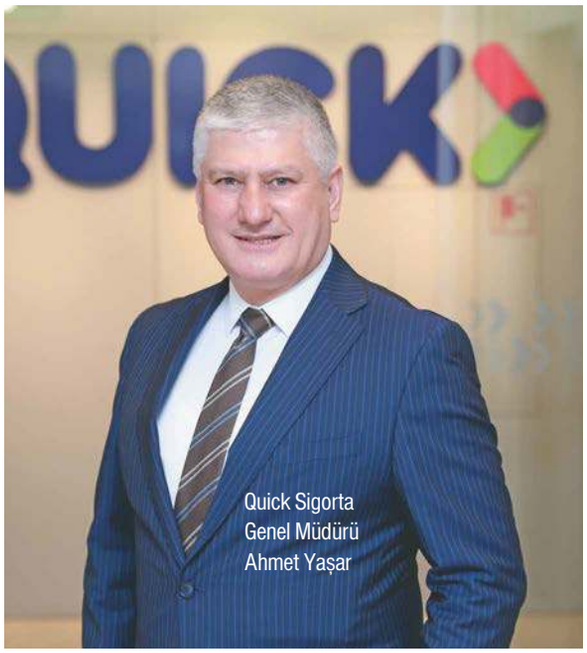
Memnun Sigortalı köşemizi bu ay yangın sigortalarına ayırdık. Sigortanın bugün iş yaşamının önemli bir parçası olduğunu görüyoruz. Hizmet ve emtia üreten işletmelerin devamlılığı için de sigorta kaçınılmaz bir unsur haline geldi. İşletmeler maliyet hesaplarını yaparken kendilerini güvencede tutan sigorta poliçelerini de dikkate alıyorlar.

Türkiye Sigorta Birliği’nin sigorta bilinirliğini artırmak amacıyla hazırladığı “İyi ki Sigortalıyım” program serisinin beşincisi bölümünde iş insanı Cihan Kök’ün başından geçenler anlatılıyor... Ahşap ürünleri imal eden fabrikasının kuruluşundan itibaren 8 yıl hiç aksatmadan yangın poliçesini yenilediklerini belirten Kök, “Aldığımız tüm önlemlere rağmen yine de fabrikamız yandı. İyi ki, nasılsa başımıza bir şey gelmiyor. Bu yıl sigorta yaptırmayalım dememişiz” diyor.

Yangının gece yarısı aniden başladığını söyleyen Kök, “Yangın başladığında gece 24.00 sularıydı. Oysa saat 22.00 civarında fabrikayı kontrol etmiştik. Herhangi bir sorun yoktu. Elektrik kontağından çıktı. Kontrol amaçlı girdiğimde herhangi bir ateş yoktu. Kapıyı açıp, havanın girmesiyle beraber alevler çıkmaya başladı” diye konuştu.

Fabrikamı bir daha kuramazdım

Kök, “Önce itfaiyeyi, daha sonra sigorta


Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar

Yangın poliçesi oluşturulurken sigorta şirketi nelere bakar?

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Yangın poliçeleri düzenlenirken önce işletmenin faaliyet koluna bakılıyor" diyor. Yaşar, "İşletmenin faaliyet kolu en önemli konulardan bir tanesi. O faaliyet kolunun kendine has riskleri nelerdir, ne tür tedbirler alınması gerekiyor, sigortalı bu konuda tüm tedbirleri almış mı, onlara bakıyor sigorta şirketleri. Bu kontroller zaman zaman risk mühendisliği ile yapılıyor. Bazen de acentelerin teftişi ile gerçekleşiyor. Sigorta şirketleri aynı zamanda koruyucu tedbirlerin alınmasını da sağlayarak bir anlamda kamu görevi yapmış oluyorlar" diye konuşuyor.

acentemi aradım. Yangınla ilgili bilgi verdim. Acentem, nasıl bir yol izlemem gerektiğini aktardı. Acentem sağ olsun çok yakından ilgilendi. Sigorta eksperinin gelmesi 3-4 günlük bir süreç aldı. Eksper gerekli tespitleri yaptı. Acentemin desteği ile süreci çok çabuk sonuçlandırdık. 35-40 gün içerisinde dosya kapandı. Sigorta şirketi de üzerine düşen görevi yaptı ve kısa sürede ödememi gerçekleştirdi. Zararım karşılandığı için sigortalı olmaktan çok memnunum.

Fabrikayı kurduğum andan itibaren sigorta yaptırmıştık. Poliçede yazan rakama yakın bir ödeme aldık. Sigorta şirketim herhangi bir sıkıntı çıkarmadı. Elinden gelenin en iyisini yaptı. Yaşadığımız bu kötü olaydan sonra 'iyi ki sigortamı aksatmamış, devam ettirmişim' diyorum. Fabrikam 8 yıl sigortalıydı. Başımıza bir şey gelmiyor diye iyi ki sigortayı durdurmamışım. Yoksa fabrikamı bir daha kuramazdım" açıklamasını yaptı.

Sigortasız iş yeri olmaz

Her iş yerinin mutlaka sigortasının olması gerektiğini vurgulayan Kök, "Sigortanın önemini bizzat gördüm. Bu nedenle her işyeri mutlaka yangın sigortası yaptırmalı. Poliçede, iş durması, kâr kaybı, 3. Kişilere verilen zararların tazmini gibi teminatlar yer almalı. Poliçe primini küçültmek için teminatlardan kısma yoluna gidilmemeli. Risk gerçekleştiğinde zararın tam olarak karşılanması için poliçelerin geniş teminatlı olması gerekiyor" şeklinde konuştu.

Yangın sigortası yaptırmanın püf noktaları

▼ Yangın sigortası; yangın, yıldırım düşmesi ve infilak sonucu meydana gelen duman, buhar ve hararetin bina, konut ve iş yerlerinde oluşturduğu hasarları teminat altına alan sigorta türüdür.

▼ Yangın hasarını onarma sürecinde kullanılan su, kimyasal maddeler vb. ürünler yüzünden ortaya çıkabilecek hasarlar da yangın sigortası kapsamına girer.

▼ Yangına karşı teminat altına alınan bir işyerinde, üçüncü şahıslara ait malların da ayrı bir teminat ve primle sigortalanması gerekiyor.

▼ Kiracılar mekânda bulunan malların yanında, yaptırdıkları dekorasyonları ve yangından dolayı komşuların da işyeri veya evlerinde oluşacak zararı da teminat kapsamına alabilirler.

▼ Yangın sigortası yaptıranlar, yangın sonucu meydana gelen duman, buhar ve hararetten dolayı zarar gören malları da teminat altına almış olurlar.

40 yıllık emeğiniz 40 dakikada kül olmasın

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, sigortanın önemini de vurgu yapıyor. Yaşar "Dünyanın en büyük ve en modern risk transfer metodu sigortadır. Sigorta, sadece işletmenin sürekliliğini değil, aynı zamanda ödenen vergilerle üretilen hizmetlerin de sürekliliğini sağlar. Bu nedenle tüm işyerlerinin sigortalı olması lazım. Bu, hepimizin geleceği açısından çok önemli. Bugün ülkemizde çok sayıda iş yeri var. Bunların çoğu mikro KOBİ'lerden oluşuyor. 3 milyon 600 bin KOBİ'nin, 3 milyon 300 binini mikro KOBİ'ler oluşturuyor. Dolayısıyla bunların yeniden yerine konulması çok zor. 40 yılda büyük emek ve zahmetlerle oluşturulan bu işyerleri 40 dakikalık yangında veya 40 saniyelik doğal afette yok olabilir. Bunları yerine koymanın en modern yöntemi sigortadır" diyor.


Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan

Yangın sigortası yaptırırken nelere dikkat edilmeli?

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, yangın sigortası yaptırırken öncelikle süreye dikkat edilmesi gerektiğini söylüyor. Şencan, "Bir defa sözleşmenin suresini bakılmalı. İşletmeler durağan yerler değildir. İçindeki makineler değişiyor, mal alışverişi oluyor. Bu nedenle iş yerinin içerisindeki varlıklar iyi tespit edilmeli. Hiçbir şey gözden kaçırılmamalı. Ek teminat gerekir mi gerekmez mi? Buna da bakılmalı. Müşteriler neye ihtiyaçları varsa onu poliçeye yazdırmalılar. Sonrasında da kendilerine sunulan poliçeyi denemeliler. İhtiyaç fazlası veya ihtiyaç eksiği poliçeyi almamaları gerekiyor. Bu anlamda sigorta şirketlerine ve acentelere verilen doğru ve güncel bilgi de çok önemli" diyor.

RS Servis

RS SERVİS'İN "DOLU DOLU MİNİ ONARIM" PAKETİ İLE HALI VE KİLİMLE KORUNMAYA SON!

RS Servis'in sigorta şirketleri ve acentelerine özel geliştirdiği "Dolu Dolu Mini Onarım" paketi sektörde fark yaratıyor. Dolu Dolu Mini Onarım paketi, sunduğu standart hizmetlere ek olarak, sahip olduğu modüler yapı sayesinde sigorta şirketlerine, poliçe sahiplerinin beklentilerine göre RS Servis'in sunduğu hizmet havuzundan farklı hizmetler ekleyerek ürünü geliştirme seçeneği sunuyor.

HANGİ HİZMETLER VAR?

Paketle birlikte gelen standart hizmetler, dolu onarımında çok önemli olan Boyasız Göçük Düzeltme ve Mini Onarımının yanı sıra, günümüz koşullarının "olmazsa olmazı" olan Antibakteriyel & Antiviral Dezenfeksiyon, Ozon Sterilizasyon ve Detaylı İç Dış Temizliği hizmetlerini de kapsıyor. Standart paket sahipleri tüm bu hizmetleri alabilmek için öncelikli hizmet randevusu ayrıcalığına sahip oluyor.

Standart hizmetlerin yanı sıra poliçeye eklenebilecek Vale Hizmeti, Parça Değişimi, Orijinal ve Yerli Cam Değişimi, İkame Araç Hizmeti, Pasta Cila, Motor Jant ve Koltuk Temizliği gibi ek hizmetler de var.

POLİÇE SAHİPLERİNE AVANTAJLAR:

- Aracın orijinalliğinin korunması ve değer kaybı oluşmaması
- KASKO hasarsızlık indiriminin korunması
- Onarım sonrası 2 yıl garanti
- RS Servis oto bakım ürünlerinde %25 indirim

SİGORTA ŞİRKETLERİNE AVANTAJLAR:

- KASKO müşterilerinin hasarsızlık indiriminin korunması ile yenileme oranında artış
- Dosya açılmadığı için "0" operasyon yükü
- Kasko dolu hasarlarında etkin maliyet yönetimi
- Trafik poliçesi alanlara sunulabilecek düşük maliyetli yeni bir ürün
- Trafik poliçesi ile birlikte, satışlarda acentelere ek komisyon sunabilme avantajı
- Acenteler için bilinirliği yüksek, satılabilir ve karlı bir ürün
- Prim devri ile net kâr

ACENTELERE AVANTAJLAR:

- Her bütçeye uygun, hizmet kapsamı geniş bir ürünle ek gelir kaynağı sağlar.
- Trafik sigortasının yanında ek ürün olarak kolaylıkla satılabilir.
- Kasko poliçesi yanında ek ürün olarak satılması durumunda; kasko hasarsızlık indirimi korunarak, poliçe yenileme oranında artış sağlar.
- Hasar prim oranı etkilenmediği için yıl sonu rapeline pozitif artış sağlar.

0850 777 4077
www.rsservis.com.tr



"Dolu" Dolu
MİNİ ONARIM



Magdeburger Dopdolu Ferdi Kaza Sigortası Poliçesinin teminat ve içeriği, yenilikçi ve müşteri memnuniyeti yaratabilecek özelliktedir. Asistanın da dahil edilmesi satış esnasında avantaj sağlamaktadır. Sektörde ilk olması ve 2 ay içerisinde tamir edilme garantisi ile fark yaratmaktadır.

Kaskosu olmayan ve kaskosu olup da lüks araca sahip olan müşteriler özellikle bu poliçenin ekonomik oluşu ve verdiği hizmetlerden dolayı poliçeyi ilgi çekici bulmakta, mevsimlerdeki değişikliklerden dolayı bu tarz bir hava olayı ile karşılaşma olasılığının yüksek olabileceğini düşünmektedirler.

Özellikle üst araç segmentindeki müşterilerimize Dopdolu ürününü önererek, dolu hasarı meydana gelirse, kaskosunun bozulmadan bu poliçeden faydalanabilecekleri ve bu durumdan kasko primlerinin etkilenmeyeceği gibi avantajlarını belirtmekteyiz. İçerisinde bulunduğumuz pandemi döneminde sterilazyon hizmeti de müşterilerimizin beğenisini toplamaktadır. Ayrıca, poliçenin içerisinde araç çekme çekilme hizmetinin bulunmasından dolayı, trafik poliçesinde bu hizmet olmayan sigortalıların faydalanabileceği bir hizmet sağlaması nedeniyle trafik poliçesine tamamlayıcı bir özellik katmaktadır. Kasko'da da dolu hasarında kasko poliçesinin hasarsızlığını bozmayacağından dolayı avantajlı hale gelmektedir.

V-Y Sigorta / Bursa
Magdeburger Sigorta Acentesi

‘Geleceğin teminat altına alınması sigorta ile mümkün’

#SigortasızOlmaz
10. Yıl SİGORTA HAFTASI

Türkiye’de Sigorta Haftası, 10’uncu yılı geride bıraktı. Sigorta Haftası’nın sigortalılar için de önemli olduğunu belirten Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, “Sigorta demek; güven demek, gelecek demek. Geleceğin teminat altına alınması ancak sigorta ile mümkün” dedi.



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli

sigortamedya
ÖZEL HABER

Türkiye’de ilk olarak 2011 yılında düzenlenen ‘Sigorta Haftası’, 10’uncu yılı geride bıraktı. Her yıl mayıs ayının son haftası düzenlenen ve sektörün önemli buluşmalarından biri olan Sigorta Haftası, her yıl düzenlenen etkinliklerle toplumda sigorta bilincinin ve farkındalığının artmasına da katkıda bulunuyor. Bu yıl 10’uncusu gerçekleştirilen hafta, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından düzenleniyor. Sigorta Haftası’nın 10’uncu yılı geride bırakması ile ilgili bir açıklama yapan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, “Sigorta Haftası sektör için olduğu kadar mevcut ve potansiyel sigortalılar için de önemli. Sigorta demek; güven demek, gelecek demek. Geleceğin teminat altına alınması ancak sigorta ile mümkün” dedi.

Sigorta bilincini yukarıya taşımak asli görevimiz

Sigorta Haftası’nı 10’uncu kez kutlamanın mutluluğunu yaşadıklarını belirten Benli, şu değerlendirmelerde bulundu: “Türkiye’de sigorta sektörünün büyümesi ve hem ülke ekonomisi hem de sigortalılar lehine gelişmesi için çalışıyoruz. Sigorta bilincini ve farkındalığını bulunduğu noktadan yukarılara taşımak asli görevimiz. Bu doğrultuda; sayısı 65’i bulan üye kuruluşlarımızla beraber hareket ediyor, kurumların ve bireylerin sosyal ve ekonomik hayatlarında sürdürülebilirliği sağlayacak yenilikçi sigorta yaklaşımlarının yaygınlaştırılması için var gücümüzle çalışıyoruz. Bu noktada başta Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SEDDK) olmak üzere Türkiye’de sigortacılığı iyileştirmek için çaba gösteren kurum ve kuruluşlara da Sigorta Haftası’nın verimli şekilde gerçekleştirilmesi yönünde verdikleri destek için şimdiden teşekkür ediyorum. Zira, vatandaşlarımızın sigorta konusunda daha fazla bilgilenmeleri, belirsizlikler ve riskler karşısında yenilikçi sigorta araçlarından daha fazla yararlanmaları için yapacağımız ortak farkındalık çalışmaları son derece önemli. Sigortanın gücünü ve anlamını hep birlikte kavrayacağımız bir hafta diliyorum. Sigorta Haftası’nın 10. yılı kutlu olsun!”

Covid-19 sürecinde sektörün performansı da ele alınacak

Sigorta Haftası’nın, 31 Mayıs’taki açılış panelinde, gazeteci Hakan Çelik’in moderatörlüğünde, TSB Başkanı Atilla Benli, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rıfat Hisarcıklıoğlu ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy, 2021’de sigortanın Türkiye ekonomisine katkısını, sektörden beklentileri ve sigortanın sunabileceği fırsatları ele alındı. 4 Haziran’a kadar sürecek Sigorta haftası boyunca birbirinden önemli konularda, ‘Sigorta Buluşmaları’ adıyla yapılacak panellerde, sigorta sektörünün ekonomiye katkısı, Covid-19 sürecinde ortaya konulan performans, gelecek trendleri, sağlık, trafik, alacak sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) gibi birçok önemli alandaki yenilikler, uzmanlar tarafından ele alınacak. Deprem Uzmanı Prof. Dr. Naci Görür, ekonomi uzmanı Prof. Dr. Sadi Uzunoğlu ve Prof. Dr. Osman Müftüoğlu panel serisinin ünlü konukları arasında yer alıyor.

Sigorta Şirketlerine

Makine Öğrenimi + Yapay Zeka + Büyük Veri

ile sürdürülebilir katma değer sağlıyoruz.



Tek tıkla;

- Pert hasarlarda ve
- Değer kaybı taleplerinde

Aracın güncel ve kaza tarihindeki değerlerini tespit edebilirsiniz.

Optimum
Çözümün ortak adı

INDICATA
PART OF AUTOROLA GROUP

Teknolojik İş Birliği ve Çözüm Ortaklığı

www.optimumcozum.com | www.indicata.com.tr



Acenteler ayakta kalmak için daha fazla destek bekliyor

Sigorta acenteleri pandemiden en çok etkilenen sektör aracıları oldu. Türkiye çapında pek çok acente faaliyetlerine son vermek zorunda kaldı. Sigorta şirketleri, imkânları ölçüsünde destek olsalar da acenteler hem şirketler hem de devletten gelir artıcı ve maliyetlerini düşürücü önlemlerin alınmasını istiyor.

VELİ KARADENİZ
velii @sigortamedia.com

Sigorta sektörünün, diğer sektörlere oranla pandemiden daha az etkilendiği söylense de acentelerin durumu hiç de iç açıcı değil. Sektörde pandemiden en çok acenteler etkilendi. Avrasya Sigorta Acenteleri Derneği (AVSAD) Başkanı Eyyup Çelik, acentelerin içinde bulunduğu zor durumu, "İstanbul'da 4500 tane sigorta acentesi var. Bunların 1200 tanesi askıda, yaklaşık 300 acentemiz de kapanmış vaziyette. Bunu Türkiye'ye oranladığımızda


Eyyup Çelik

acentelerin durumu çok daha vahim" cümleleriyle özetliyor. Sigorta acentelerinin önde gelen sivil toplum örgütlerinden olan Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) Başkanı Murat Büyükçelebi de olağanüstü bir süreçten geçtiklerini söylüyor. Büyükçelebi, "Koronavirüs salgını nedeniyle meslektaşlarımız, ciddi anlamda iş kaybı ve beraberinde tahsilat ile ilgili problemler yaşıyor.


Murat Büyükçelebi

Sigorta şirketleri acenteler lehine bir takım iyileştirmeler yapıyor ancak, biz daha fazla destek bekliyoruz" diyor.

Gelirlerimiz artırılmalı

"Pandemi sürecindeki asıl problem, ekonomik sıkıntılardan kaynaklı sigortalıların düştüğü durum ve bizlerin ciddi bir iş kaybı yaşıyor olması" diyen Büyükçelebi, şunları söylüyor: "Mevcut giderlerimiz artarken, gelirlerimizin düşmesine bağlı olarak bu anlamda sigorta şirketlerinin ve devletimizin acentelere daha fazla destek vermesini bekliyoruz. Poliçe iptal süreçlerinin mümkün olduğunca uzatılması gerekiyor. Gelirlerimizin artması için komisyonların arttırılması gerektiğini düşünüyorum. Komisyon oranlarındaki artış; meslektaşlarımıza can simidi olacaktır."

Acenteler 'mücbir' sebepten faydalanamadı

Devlet teşviklerinden acentelerin göz ardı edildiğini belirten Gaziantep Sigortacılar Derneği (GASAD) Başkanı İhsan Yiğit ise vergi diliminde indirim, personel istihdamında SGK ve maaş desteği istedi. Pandeminin ilk gününden beri birçok sektör 'mücbir' sebepten faydalanırken, acentelerin faydalanamadığını ifade eden Yiğit, "KOSGEB tarafından istihdam amaçlı yeni bir kredi oluşturuldu. Bu oluşturulan krediden de yararlanamadık. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı destek paketi içerisinde de acenteler yer almadı. Gerekli desteğin verilmemesi halinde acenteleri çok zor günler bekliyor. İstihdamda düşüş yaşanabilir" diyor.


İhsan Yiğit

Acentelerimizi hem maddi hem manevi destekledik

Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, "Türkiye genelinde 2 bin 560 acentesiyle hizmet veren bir şirket olarak acentelerimizle gelişmeye ve büyümeye devam ediyoruz" diyor. Acentelerin sektörde en yüksek üretim payına sahip kanal olarak devam edeceğini vurgulayan Tiryakioğlu, acentelere verdiği destek konusunda şunları söylüyor: "Biz de en önemli iş ortaklarımızdan olan acentelerimiz için bu zorlu süreçte hayatlarını kolaylaştıracak birçok hizmet ve uygulamayı devreye aldık. Pandemi süreci boyunca acentelerimizle dijital toplantılar gerçekleştirerek, iletişimimizi güçlendirmeye ve bilgi paylaşmaya devam ettik. Sürecin en başında ise belirsizliği azaltacak bir dizi önlem ve destek paketleri hazırladık. Acentelerimizin hem maddi hem manevi olarak yanlarında olduğumuzu hissettirebilmek amacıyla, avans destek komisyonları ödedik. Aynı zamanda satışlarını desteklemek amacıyla indirim kotalarımızı artırdık. Yenilemelerde ve yeni işlerinde kolaylıklar sağlamaya çalıştık. Ek komisyon kampanyalarımızdan hak edilen tutarları, nakit sıkıntısına bir nebze destek olabilmek için erken ödemeye başladık." Dijital süreçlere acenteleri de dahil ettiklerini vurgulayan Tiryakioğlu, "Acenteler uzaktan iletişim ile poliçe yenilemelerini yapıp, dijital yollar ile sigortalılarına ulaştırdı. Ayrıca acente olmak isteyen gençlere yönelik projeler geliştirdik. Özellikle pandemi döneminde yaşanan sıkıntılara çözüm olmak ve istihdama katkıda bulunmak amacıyla Genç Anadolu projemizi başlattık. Bu proje ile sektörümüze yeni ve genç acenteleri kazandırarak katkı sağlamayı ve nitelikli acente ağımızı daha da güçlendirmeyi amaçlıyoruz" diye konuşuyor.





Quick Sigorta, pandemide de acentelerinin yanında

Quick Sigorta Acenteler ve Satış Koordinatörü Sibel Doğaç, pandemi sürecinde acenteler yönelik olarak 'Evdeyiz Hizmetinizdeyiz' ve 'Agent Değil Acente" uygulamalarını hayata geçirdiklerini söyledi. Doğaç, acentelere yönelik uygulamaları konusunda şu bilgileri verdi: "Bu projelerle acentelerimizin müşterilerine 7/24 hizmet verebilmelerini sağladık. Müşterilerimizin, acentelerin sayfaları üzerinden kolaylıkla poliçe alabilmeleri için her acentemize bir profil sayfası oluşturarak acentelerimizi müşterilerimiz ile buluşturduk. Quick Sigorta olarak 'Agent Değil Acente' uygulamamız ile Türkiye'de bir ilki gerçekleştirip ülkenin neresinde olursa olsun acente ile müşteriyi dijital platformda buluşturmayı başardık. Bu dijitalleşme atılımı hız, zaman ve mesafe maliyetini ortadan kaldırdı, acentelerimiz de portföylerine yeni müşteriler katmayı başardı. Pandemi döneminde sigortalılarımızın her an ihtiyaç duyabileceği tıbbi danışmanlık ve acil ambulans hizmetlerini kapsayan 'Covid-19 Destek Paketi'ni tüm ürünlerimize ilave ettik. Bu da acentelerimizin ürün satmalarını olumlu yönde etkileyecek hamlelerdendi. Türk Sigorta Eğitim Enstitüsü Vakfı iş birliği içinde eğitimler verdik. Sektöre yeni başlayan veya oto dışı branşlarda bilgi edinmek isteyen bir grup acentemize online eğitim alma imkânı sağladık" dedi. Acentelerden beklenen hedefler ve kotalar konusunda da iyileştirmeler yaptıklarını sözlerine ekleyen Doğaç, şunları söyledi: "Acentelerimizden beklediğimiz belli hedeflerimiz var fakat pandemi öncesinde de acentelerimizi kota veya hedef baskısıyla bunaltan; bu baskı altında çalışmaya zorlayan bir şirket olmadık hiç. Bize göre bu baskılar başarının da verimin de düşmesine sebep oluyor. Bu yolla nicelik olarak belki daha fazla satış yapmak mümkün fakat niteliğin düştüğüne inanıyoruz. Dönem şartları da göz önünde bulundurularak acentelerimize öncekinden de daha toleranslı davrandığımızı söyleyebilirim."

Hastalıkta, sağlıkta ACENTEM HEP YANIMDA

Hayat dışı sektörde, pandemi döneminin parlayan yıldızı 'sağlık' büyümeyi sürdürürken, vatandaş sağlık poliçesini acentelerden yaptırmayı tercih etti. Acentelerin prim üretimine göre sağlıktaki payı ilk çeyrekte yaklaşık 8 puan artışla yüzde 52,2'ye yükseldi.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com



Türkiye'yi geçen yılın mart ayından beri etkileyen Covid-19 pandemisinde, son günlerde vaka ve vefat sayılarındaki görece azalma, toplumda umutların da yavaş yavaş yeşermesine yol açtı. Pandemi dönemine sigorta sektörü özelinde baktığımızda, sektör temsilcilerinin de üzerinde hemfikir olduğu, iki hususun altını özellikle çizmek gerekiyor: İlki, 2021 yılında büyüme hızı biraz yavaşlasa da sigorta sektörü pandemiden yara bere almadan büyümesini sürdürüyor. İkincisi, söz konusu büyümenin başını çeken branşların başında 'sağlık' geliyor. Bireylerin, başta tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ürünlerine olan yoğun ilgisi, söz konusu branşında büyümesinde etkili oluyor. "Peki, vatandaş, sağlık poliçesini nereden satın almayı tercih ediyor?" Bu sorunun yanıtı da Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) son yayımladığı istatistiklerde gizli. TSB'nin ilk çeyrek istatistiklerine göre, sağlık sigortası yaptıran bireyler, sağlık poliçesini acentelerden yaptırmayı tercih etti. Acentelerin prim üretimine göre sağlıktaki payı ilk çeyrekte, geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık 8 puan artışla yüzde 52,2'ye yükseldi.

SAĞLIKTA ACENTENİN PAYI YÜZDE 50'Yİ GEÇTİ

Dağıtım Kanalı	2020* (%)	2021* (%)
Acente	44,3	52,2
Broker	30,4	27,1
Banka	0,09	0,08
Merkez	15,3	10,9

*Ocak-Mart dönemi. Kaynak: TSB.

Acentenin payı arttı broker ve merkezin düştü

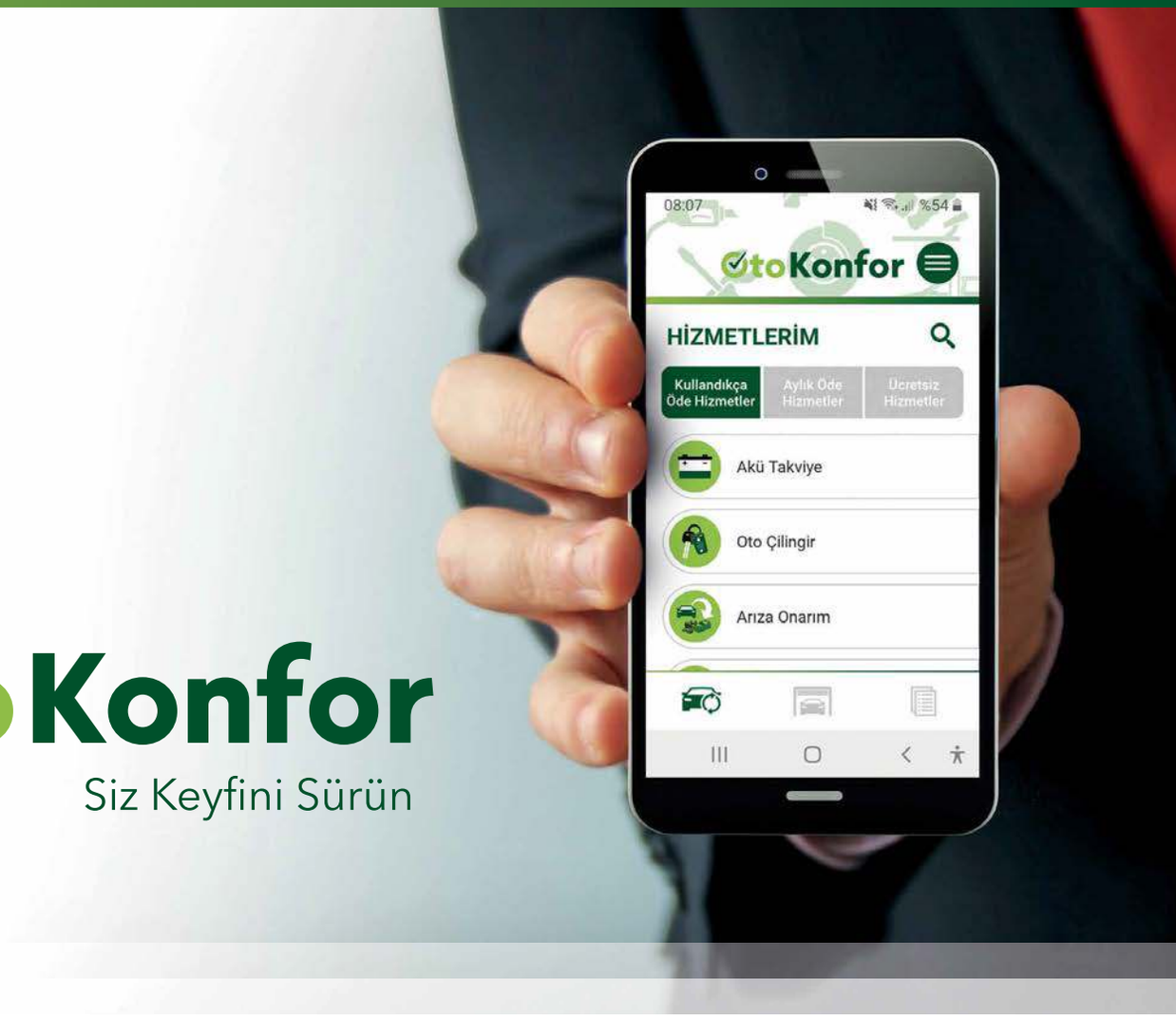
Toplam dağıtım kanalları içinde hastalık/sağlık branşında toplam prim üretimine göre yılın ilk çeyreğinde, geçen yılın aynı dönemine göre acentelerin payı artarken, broker ve merkezden satışın payının ise gerilediği dikkat çekiyor. Özellikle hayat branşında sigorta şirketlerinin en büyük dağıtım kanalı olan bankanın ise sağlık branşındaki payı ise yüzde 1'in de altında bulunuyor. Karşılaştırılan dönemlerden, geçen yılın ilk çeyreğinde henüz pandemi etkisinin olmadığına, bu yılın ilk 3 aylık döneminde ise pandeminin hayatımızı etkilemeye devam ettiğine de bir kenara not düşelim. Bu da sağlık sigortasına ilgi duyan vatandaşın, salgında poliçesini acentesinden yaptırdığının bir başka göstergesini oluşturuyor.

TSB istatistiklerine göre, 2020 yılında yüzde 20,79 (reel yüzde 5,4) büyüyen hastalık/sağlık, bu yılın ilk çeyreğinde de yüzde 18,61 (reel yüzde 2,09) büyüme kaydetti. Pandemi döneminde sigorta bilincindeki artış, sağlıklarını önemseyen bireylerin tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) başta olmak üzere sağlık sigortası ürünlerine talebinin artması yanında, sigorta şirketlerinin sağlık sigortası ürünlerinde Covid-19 teminatı sunmalarının, ürünlerin cazibesini artırması sağlıktaki istikrarlı büyümenin temelini oluşturuyor.



Vatandaş güvendiği yerden poliçe alıyor

Türk sigorta sektöründe sağlık branşında dağıtım kanalları içinde acentelerin ağırlığının artması ile ilgili görüşlerini açıklayan Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) Başkanı Murat Büyükçelebi, "Pandemi döneminde sağlık sigortalarına, özellikle de tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgi arttı. Sağlık sigortaları, uzmanlık gerektiren bir branş. Bu nedenle, sağlık sigortası yaptıran vatandaşlar da sigorta konusunda bilgi sahibi olduğu, güvendiği yer olan acentesinden poliçe yaptırıyor. Bunun sonucunda, acentelerin sağlık branşında üretimleri artıyor" diyor.



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***.

App Store
İLE İNDİRİN

Google Play
İLE İNDİRİN

Web Sitesi
ÜZERİNDEN KULLANIN

www.otokonfor.com

444 0 566

Gulf'ten 'sorumluluk sigortası'yaptıran acente rahat uyuyacak

Gulf Sigorta, acente sahiplerini mesleki hata, kusur ve ihmalleri neticesinde 3. Şahısları uğratacakları zararlara karşı 'Acente Mesleki Sorumluluk Sigortası' ile koruyor. Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç, 1 Haziran-31 Ağustos tarihleri arasında acentelere prim tutarında yüzde 20 indirim seçeneği sunduklarını söylüyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Türk sigorta sektöründe, 'acenteler' en büyük dağıtım kanalını oluşturuyor. Sigorta şirketlerinin bir anlamda sağ kolu olan acenteler, sektöre olan güvenin artmasında da büyük rol oynuyor. Bununla birlikte, acenteler, günlük telaş içinde sigortalılar ile ilişkilerinde bazı hatalar, ihmaller de yapabiliyor. İşte, acente müşterilerinin söz konusu hata, kusur ve ihmal gibi durumlarda 3.şahısların uğradıkları zararlar neticesinde kendilerine gelecek tazminat taleplerine karşı onları koruyan önemli bir poliçe var; o da 'Acente Mesleki Sorumluluk Sigortası." Hayat dışı sektörde, söz konusu poliçeyi satan şirketlerin başında da Gulf Sigorta geliyor. 1 Haziran'da yeni bir kampanyayı hayata geçirecek şirket, 1 Haziran-31 Ağustos 2021 tarihleri arasında yeni poliçe satın alacak acenteler için 2 farklı avantaj sunacak. Biz de Gulf Sigorta'nın Acente Mesleki Sorumluluk Sigortası'nda acentelere sunacakları avantajları öğrenmek için Gulf Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç'le bir söyleşi yaptık. Sevinç, kampanya süresince acentelere ödeyecekleri prim tutarında yüzde 20 indirim ya da teminat limitinde ücretsiz yüzde 20 artış seçeneği sunduklarını söylüyor.



Acenteler kendilerini güvende hissetmeli

Gulf olarak, ana hedeflerinin başında sigorta sektörünün büyümesine destek olmak ve acentelerin gelirlerinin artmasına katkıda bulunmak olduğunu her platformda vurguladıklarını dile getiren Sevinç, "Acentelerimizin temel işlerini yaparken kendilerini güvende hissetmeleri bizim için çok önemli" diyor. Günlük koşturmaca içinde acentelerin birçok konuyu aynı anda takip ederken ihmal, gözden kaçırma, gecikme vb. hataların yaşandığı durumların da söz konusu olabileceğini vurgulayan Sevinç, şunları söylüyor: "Acentelerimizin yanında çalışan ekip arkadaşlarının hatalarından da acente sahiplerinin sorumlu olduğunu hepimizin bilmesi gerekiyor. Dolayısıyla müşterilerimiz için olumsuz sonuçlar doğurabilecek ve önemli kayıplara yol açabilecek bu ihmal ve hataların etkilerini doğru yönetebilmek için sigorta şirketi ve acenteler olarak gerekli tedbirleri hep beraber almak zorundayız.

YAZ AYLARINDA POLİÇEYİ ALACAK ACENTELER AVANTAJLI

Gulf Sigorta Satış'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç'ten aldığımız bilgilere göre, Gulf Sigorta, 1 Haziran-31 Ağustos 2021 tarihleri arasında düzenlenecek kampanyada yeni poliçe satın alacak acenteler için ise 2 farklı avantaj sunuyor. İsteyen sigortalılar, ödeyecekleri yıllık net prim üzerinden yüzde 20 indirim alabilecek; isteyen sigortalıları ise prim indirimi yerine teminat limitinde ücretsiz yüzde 20 artış alabilecek. Sektördeki tüm acenteler oldukça avantajlı bu kampanya şartlarından yararlanmak ve ürünün diğer detay bilgilerine ulaşmak için Gulf Sigorta'nın mevcut acenteler/ brokerleri ya da bölge müdürlükleri ile direkt irtibata geçebilir.



İşte tam bu noktada Gulf Sigorta olarak, acentelerimize faaliyet alanları ile ilgili sorumlulukları kapsayan Acente Mesleki Sorumluluk sigortası poliçesi güvencesi sunuyoruz. Bu sigorta, acentelerimizin mesleki hata ve ihmali sonucunda 3. şahısların uğrayacağı doğrudan zararlar dolayısıyla ödemek zorunda kalacakları tazminat tutarlarını teminat altına alıyor."

Sigorta savunma masraflarını da ödüyor

Sevinç'ten öğrendiğimize göre, ürünün satışına da 2015 yılında AIG döneminde başlanmış; şu anda portföyde 1.000' e yakın yaşayan poliçe bulunuyor. Ürünün, şu anda sektördeki tek kapsamlı acente mesleki sorumluluk poliçesi olduğunu belirten Sevinç, ürünün özellikleri konusunda şu bilgileri veriyor: "Ürünün teminatı, sadece mesleki hata kusur ve ihmalleri değil, poliçe limiti kadar savunma masraflarını da ödüyor. Poliçe, bunun yanında mahkemeye katılma masrafları ve sigortalının yasal sorumluluğunda bulunan ve sözleşme dönemi içinde yalnızca mesleki hizmetlerin yerine getirilmesi veya yerine getirilmemesi sırasında tahrip olmuş, zarar görmüş, kaybolmuş, bozulmuş, silinmiş veya unutulmuş olan 3. şahıslara ait dokümanları yenilemek veya onarmak için yaptığı makul orandaki masraf ve giderleri de karşılıyor."

Prim, komisyon geliri ve limite göre değişiyor

Sevinç'in verdiği bilgilere göre, ürünün prim tutarı da acentenin 'yıllık komisyon geliri' ve almak istediği 'teminat limitine' göre değişiklik gösteriyor. Söz konusu ürün, her seferinde bir fiyatlama yapılmadan komisyon geliri ve istenen teminat limiti alternatifine göre tarifesi olan ve hemen satın alınabilir, 'paket' bir ürün. Yıllık komisyon geliri 5 milyon TL ve yıllık teminat limiti 1 milyon TL'ye kadar olan talepler için şartlar ve primler de belirlenmiş. Sözgelimi, bir acentenin yıllık komisyon geliri, 500.001 TL-1 milyon TL arasında olduğunu ve almak istediği teminat limitinin de 250 bin TL olduğunu düşünelim; bu durumda acentenin ödemesi gereken yıllık net prim tutarı da 2 bin 31 TL oluyor. 1 Haziran-31 Ağustos tarihleri arasındaki kampanya süresinde ise acentenin ödeyeceği net prim 1.625 TL'ye inecek; bir başka deyişle acente 400 TL indirim alma şansına sahip olacak. Dileyen acente ise 2 bin 31 TL prim karşılığında teminat limitini 250 bin TL den 300 bin TL ye ücretsiz yükseltebilecek.

2015 yılından beri başta Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) olmak üzere ulaşabildikleri tüm acente derneklerinde ve örgütlerinde ürünü tanıtmaya çalıştıklarını belirten Sevinç, "Mevcut acentelerimiz de ürünün satışında aktif rol alıyorlar. Poliçe satışımıza baktığımızda ürünün bilinirliğinin düşük olmadığını düşünüyorum ancak sektörümüzdeki acente sayısına bakarsak da daha gidecek yolumuz olduğu kesin" diyor.

ACENTENİN TÜM PORTFÖYÜ İÇİN TEMİNAT SAĞLIYORUZ

Sevinç'e Gulf Sigorta'nın Mesleki Sorumluluk Sigortası ürününün, sektördeki diğer ürünlere göre farklarını ve avantajlarını da sorduk. Sektördeki muadil ürünlerde öncelikle teminat limitlerinin çok düşük ve yetersiz olduğunu belirten Sevinç, bununla birlikte şirketlerin bu poliçeyi sadece kendileri ile acentelik sözleşmesi olan acentelere ve sadece kendi portföylerinde olabilecek hata, kusur ve ihmallere karşı verdiklerini söylüyor. Bu durumda da acentelerin tüm portföylerini teminata alabilmeleri için her çalıştıkları şirketten ayrı ayrı poliçe almalarının gerektiğini ifade eden Sevinç, "Bu da mümkün olamıyor. Bizim poliçemiz ise acentenin tüm portföyü için teminat sağlıyor; yani gerçek bir mesleki sorumluluk teminatı sunuyoruz. Paket üründe 1 milyon TL ye kadar (olay başı ve yıllık) limit alabilirler, bunun üstünde bir teminat limiti isteniyorsa bunu iş bazında değerlendiriyoruz, ayrıca sadece mesleki sorumluluk teminatı değil, savunma masrafları, mahkemeye katılma masrafları ve kayıp dokümanlarda ilave olarak alınabiliyor" diye belirtti.

Findeks ürünleri acenteye hem kazanç hem de itibar kazandırır



MURAT BÜYÜKÇELEBİ



EBRU CEYHUN



ABDÜLKADİR GÜREL

sigortamedya
ÖZEL HABER

Findeks paketlerinin acentelere sağladığı yararlar, Sigorta Ekranı'nda tartışıldı. Programa katılan TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi, "Amerika veya Avrupa'daki acentelerin itibar konusunda geldiği noktaya burada da gelmek çok önemli. Findeks ürünleri, acentelere hem kazanç hem de itibar sağlayacak" dedi.

Kredi Kayıt Bürosu (KKB) ve Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu'nun (TÜSAF) imzaladıkları protokol ile Findeks ürün ve hizmetlerini kendi müşterilerine sunabilen acentelerin, Findeks paketlerine ilgisi gün geçtikçe artıyor. Findeks paketlerinin acentelere sağladığı yararlar, geçen ay Sigortamedya'nın YouTube kanalı Sigorta Ekranı'nda da tartışıldı. Programa katılan ve canlı yayında Sigortamedya Genel Yayın Yönetmeni Can Kantar'ın sorularını yanıtlayan Findeks İstanbul ve Karadeniz Bölge Müdürü Ebru Ceyhun, TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi ve Giresun Sigorta Acenteleri Derneği (GİSAD) Başkanı Abdülkadir Gürel, Findeks paketleri ile ilgili olarak izleyicileri bilgilendirdi. Programda, Amerika veya Avrupa'daki sigorta acentelerinin itibar konusunda geldiği noktaya burada da gelmenin çok önemli olduğunu belirten Büyükçelebi, "Findeks ürünleri, acentelere hem kazanç hem de itibar sağlayacak" dedi.

Acentelere iyi anlatılmalı

Büyükçelebi, acentelerin Findeks paket satışlarının belli bir noktaya gelmiş olsa da yeterli olmadığı düşüncesinde. Findeks ürünü satışlarının acentelere ne tür imkânlar getireceğini tekrar tekrar anlatmak gerektiğini vurgulayan Büyükçelebi, şunları söyledi: "Burada çok yönlü bir fayda var. Öncelikle Findeks ürünleri acentelere finansal aracı olabilmenin anahtarını veriyor. Bizim anlayışımıza baktığımız zaman ortaya çıkan finansal riskleri de teminat altına alabilecek bir takım ürünler geliştirmek lâzım. Findeks'le yapılan çalışmadan sonra alacak sigortası ve kefalet sigortası adı altında bir takım ürünler çıktı. Bunlar ciddi gelişmeler. Bunların dışında daha çok yapılması gereken daha çok ürün var. Ayrıca, Findeks'in rolünü iyi anlayabilmek lazım. Findeks'in risk analizi ile ilgili göstermiş olduğu datalar bizim önümüzü aydınlatacak."

Findeks ürünlerinin aynı zamanda acentelere itibar da kazandıracağını vurgulayan Büyükçelebi, "Alacak sigortası veya kefalet sigortası poliçesi düzenleyen acentenin duruşunda ciddi bir farklılık oluşuyor. Müşteriler, bankaya verdiği itibarı acenteleri de vermek durumunda kalıyorlar. İyi sigortacılık yapan acentenin itibarı her zaman

yüksek. Canı ve malı teminat altına alan ürünleri sattığımız için çok önemli bir noktadayız. Findeks ürünlerini satmanın bir de sosyal sorumluluk tarafı var. Vatandaşların finansal okuryazarlığını arttırma anlamında çok ciddi katkısı var" diye konuştu.

Findeks ile finansal hayatınızı kolaylıkla yönetebilirsiniz

Program konuklarından Findeks İstanbul ve Karadeniz Bölge Müdürü Ebru Ceyhun, programda KKB ve Findeks hakkında izleyicilere bilgi verdi. Ceyhun, bir kişinin herhangi bir bankaya gidip kredi ya da kredi kartı başvurusunda bulundması durumunda , kişinin finansal gelirleri ve ek bilgilerin yanı sıra, Findeks Kredi Notu'na bakıldığını ifade etti. Ceyhun, "Kredi notu ile birlikte kişinin kredi limitleri, risk bilgileri ve geçmiş ödeme performansı doğrultusunda bankaların etkin bir kredi risk yönetimi gerçekleştirebildiğini" belirtti. Kurumun kuruluş amacı ve faaliyetlerini aktaran Ceyhun, "25 yılı aşkın süredir faaliyetlerini sürdüren KKB'nin bankalar, tüketici finansman şirketleri, leasing, faktoring ve sigorta şirketleri olmak üzere 200'e yakın üyesi bulunuyor. KKB'nin temel fonksiyonu, üyelerinden topladığı müşteri bilgilerini, kredi risk yönetiminde kullanılmak üzere yine üyeleri ile paylaşarak etkin risk yönetimi sunmak, böylelikle kişilerin finansmana erişimini de kolaylaştırmak" dedi. Kişi ve kurumların finansal itibarlarını yönetebilmeleri için önemli araçlar sunan KKB'nin, 2014 yılında bireylere ve reel sektöre yönelik olarak tasarlanmış yeni finansal hizmetler platformu 'Findeks'i hayata geçirerek, finans sektörünün sahip olduğu risk yönetim araçlarından bireyler ve reel sektörün de yaralanma imkanı sunduğunu" aktardı.

Sigorta kullanan bireysel müşterilere acentelerin, Findeks ürünlerini çok rahatlıkla sunabileceklerini ifade eden Ceyhun, Findeks paketlerinin acentelere yararları konusunda şunları söyledi: "Findeks ürünleri, acenteler için sigorta dışında müşterilerine sundukları ilk ürün olmakla birlikte çok önemli bir tamamlayıcı ürün niteliğinde. Sigorta ürünlerinin farklı alanlardaki çeşitli rizikolara karşı sunduğu desteği, Findeks ürünleri finansal hayatın kontrolü, finansal risklerin ve kredibilitenin yönetimi konusunda sunmuş oluyor. "

Acentelerin Findeks Ürünleri ile sağladığı fayda da oldukça yüksek

Findeks ürünlerinin satış noktası olarak acentelerin yararlandığı imkanları aktaran Ceyhun, "Acenteler Findeks ürün satışlarından yüzde 25 oranında komisyon geliri sağlıyorlar. Buna ek olarak, acentelere yönelik sunduğumuz her 20 bin TL tutarında satış tutarı için 2 bin TL değerinde hediye çeki kampanyamız da büyük ilgi görüyor" diye belirtti. Findeks satış noktası olmanın kolaylıklarından söz eden Ceyhun, "Acentenin başvuru formunu ulaştırması sonrasında hızlı bir değerlendirme sürecinin ardından Findeks ürün ekranları kendilerine tanımlanıyor ve kısa sürede ürün eğitimleri aktarılabiliyor. Her acenteden sorumlu bir danışman arkadaşımız var. Teknik ve ürün desteğini bu arkadaşlarımız sigorta acentelerine sağlıyor. Bugün itibarıyla 150 acente aktif Findeks Satış Noktası olarak hizmet verebiliyor. İlgi gün geçtikçe artıyor ve aktif Findeks yetkili acente sayısı da aynı şekilde yükseliyor" açıklamasında bulundu.

Acenteler nasıl Findeks satış noktası olabilir?

▼ Findeks satış noktası olmak isteyen acenteler öncelikle Findeks ticari üyelik işlemlerini tamamlıyor.

▼ Findeks müşteri merkezini arayarak satış noktası olma talebini iletiyor.

▼ Talepte bulunan acenteye Findeks tarafından 'Acente İşbirliği Sözleşmesi' ve 'Findeks Acente Paketi' gönderiliyor.

▼ Acente tarafından imzalanan sözleşme, Kredi Kayıt Bürosu'na iletiliyor.

▼ Sözleşmenin onaylanmasıyla, acente yetkililerine satış ekranları açılarak satış noktası aktif hale geliyor.

▼ Acenteler, her türlü sorularıyla ilgili sigortadestek@kkb.com.tr mail adresi üzerinden KKB ile iletişime geçebilir.



Findeks ürünlerinin satışından çok; açacağı kapılar önemli

Programa katılan Giresun Sigorta Acenteleri Derneği (GİSAD) Başkanı Abdülkadir Gürel de, bir kullanıcı olarak Findeks'in çok faydasını gördüğünü söyledi. Findeks'in, acentelerin kullanımına açılmasının çok iyi gelişme olduğunu belirten "Gürel, Findeks ürünlerinin iyi anlatılması acentelere fayda sağlayacak. Findeks satışından elde edilen kazançtan çok, yarın açacağı kapılar daha çok önemli. İşte bu noktanın acente arkadaşlara anlatılması gerekiyor. Çünkü bu kapılar sıkıntı çektiğimiz sigorta ürünlerinde elimizi rahatlatacak." dedi.

Findeks ürünlerini kimler kullanabilir?

▼ Açık hesap çalışan tüm şirketler

▼ Senetle iş yapan şirketler

▼ Toptan satış işleri ile uğraşan şirketler

▼ Beyaz eşya, çeyiz, mobilya, araç kiralama şirketleri

▼ Elektronik eşya satışı yapanlar

▼ Tüm otomobil galerileri

▼ Emlâkçılar

‘KOLAY SATILABİLİR’ ürünlerde üç taraf da kazanıyor

MetLife olarak acentelere verdikleri önemi vurgulayan MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, “Acente kanalımızdan yapılan satışlarla ilgili, kolay satılabilen ürünlerde karşılıklı bir kazanç söz konusu. Burada, hem müşteri hem acente hem de şirket kazanıyor” dedi.



MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven

sigortamedya
ÖZEL HABER

Sigortamedya’nın YouTube kanalı Sigorta Ekranı geçen ay, hayat ve emeklilik sektörünün en dinamik şirketlerinden MetLife Emeklilik ve Hayat’ın, Genel Müdürü Deniz Yurtseven’i konuk etti. Programda Sigortamedya Genel Yayın Yönetmeni Can Kantar’ın sorularını yanıtlayan Yurtseven, hayat, emeklilik ve ferdi kaza branşları ile ilgili görüşlerini dile getirdi. Yayında, MetLife olarak acentelere verdikleri önemi vurgulayan Yurtseven, “Acentelerimizin hem satış performansı hem satış kalitesi oldukça yüksek. Bunu değiştirecek herhangi bir kanal olabileceğini düşünmüyorum. Acente kanalımızdan yapılan satışlarla ilgili, kolay satılabilen ürünlerde karşılıklı bir kazanç söz konusu. Burada hem müşteri hem acente hem de şirket kazanıyor” dedi.

Ferdi kaza bireyleri sigorta ile buluşturuyor

Kolay satılabilir ürünlerden ‘ferdi kaza’ poliçesinin sektör açısından da çok önemli olduğunu vurgulayan Yurtseven, şu görüşleri dile getirdi: “Ferdi kaza sigortalarında, sektörünün

lider şirketlerindeniz. Ben ferdi kaza sigortasını, 'bireylerin sigorta ile buluşması' olarak tanımlıyorum. Ve, hayatımızda finansal korumanın bir parçası olarak görüyorum. Hepimiz kazalara karşı arabamızı ve evimizi koruma altına alıyoruz. Neden kendimizi koruma altına almayalım. Ferdi kaza sigortaları hayat sigortalarına oranda sadece kaza riskini karşıladığı için müşterilerin daha kolay ödeyeceği prim seviyesine sahip. Bazen 200 TL'ye alınan ferdi kaza sigortasının beklenmedik bir durumda insanların hayatına inanılmaz katkısı oluyor. Küçük primler ödeyerek, bazen 400 bin TL'ye yaklaşan teminatlar söz konusu olabiliyor. Bunu da ayda 10-15 TL gibi primlerle sunuyoruz."

Pandemi sonrasında talep artışı yaşanacak

Programda sektörün genel seyri ile ilgili düşüncelerini de dile getiren Yurtseven, "Sektörde geçen seneki yüksek büyümeden sonra bu sene ilk çeyrekte kısmi bir yavaşlama var. Açıkçası bu yavaşlama benim beklediğimden daha düşük. Çünkü, pandemide evdeyiz. Bireylerin eski taleplerini sürdürmesi çok mümkün olmuyor. Dünyada pandemi sonrası bir talep patlaması oluyor. Bu pandemi sonrasında da ülkemizde böyle bir talep artışı söz konusu olabilir. Sigorta tarafında tekrar büyümeye geçeceğimizi düşünüyorum" dedi. Hayat branşı özelinde, (söz konusu branşın en önemli bileşeni 'tüketici kredileri' olduğu için) pandemi nedeniyle yavaşlama olsa da mart ayı itibarıyla yeniden büyüme sinyalinin görüldüğünü belirten Yurtseven, yılın 2'nci çeyreğinde talebin bir miktar artacağını ve yılsonuna doğru pozitif büyümeye geçileceğini tahmin ettiğini söyledi.

MetLife olarak da sektöre paralel bir performans gösterdiklerini belirten Yurtseven, "Hayat ve ferdi kaza olarak toplam ürettiğimiz sigorta primine baktığımızda sektörde 3'üncü sıradayız. Ayrı ayrı baktığımızda hayat sigortalarında ilk çeyreği 5'inci sırada; ferdi kazada ise 2'nci sırada tamamladık. Prim üretimimizi kabaca 430 milyon TL'nin üzerinde bir rakamla kapadık. Bu bizi yıl sonunda 7.8 milyar TL'lik prim üretimine götürebilir" diye konuştu.

Programda, MetLife'ın sektörde de büyük ilgi gören 'Koruyucu Meleğim' isimli ürününden de söz eden Yurtseven, "Koruyucu Meleğim adını verdiğimiz eğitim sigortası, bizim sektöre bakıp birkaç yıl önce oluşturduğumuz bir ürün. Birikimli eğitim sigortası önünde çabamızın olduğunu da söylemeliyim. Koruyucu Meleğim eğitim sigortası için yükselen bir satış grafiğimiz var. Gerek sektörde gerek MetLife çatısı altında eğitim sigortalarının da içinde olduğu daha farklı paket ürünler göreceğiz."

BES, pandemiye rağmen büyüyor

Emeklilik tarafında ise sektör açısından pandemiye rağmen büyük bir bozulma görmediklerini ifade eden Yurtseven, "7 milyona yakın katılımcımız var. Fon tarafında büyüme söz konusu. 2021 yılı başında 158 milyar TL civarında olan sektörel fon büyüklüğü şimdi 165 milyar TL seviyesine geldi. Bireysel emeklilik tarafında biz de sektörle paralel bir büyüme gösterdik. 2019 ve 2020'de bireysel emeklilik fonları çok üstün performans gösterdi. Bireysel emeklilik tarihine baktığımızda son 2 yılı süper performans yılları olarak söyleyebilirim" dedi.

Programda, BES'teki son düzenlemelerle ilgili görüşlerini açıklayan Yurtseven, emeklilik fonları konusunda şunları söyledi: "Kullanıcı açısından geçmişe oranla iki katına çıkmış fon değişikliği söz konusu. Çok yakın zamanda yıllık fon değişikliği hakkının 6'dan 12'ye çıkması bu oranı daha da arttıracak. Burada dikkat edilmesi gereken bir nokta var. Emekli yatırım fonları diğer yatırım fonlarından farklı. O nedenle gereğinden fazla fon değişikliği yapmanın doğru olmadığını düşünüyorum. Çünkü emeklilik yatırım fonları uzun dönemli fonlardır. Kısa dönemde düşük getiri sağlayan fonlar uzun dönemde daha fazla getiri sağlayabiliyor. Bununla birlikte sisteme girdiğinden beri hiç fon değişikliği yapmamış katılımcılar da var. Onlar doğru fon tercihleri yapmadılarsa sürekli kötü getiri yapan fonlarda kalmaları söz konusu." Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) hakkında da görüşlerini dile getiren Yurtseven, BEFAS platformu sayesinde katılımcıların, sadece kendi emeklilik şirketlerinin fonlarının değil diğer emeklilik şirketlerinin fonlarına da erişebileceklerini kaydetti.



Aileyi korumak değil, ek bir kazanç için BES'e dahil olmalı

Bireysel emeklilikten beklenen faydaya ulaşabilmesi için belirli bir zamana ihtiyaç olduğunu ifade eden Yurtseven, şunları söyledi: "Sisteme 20 yaşında giren biriyle 40 yaşında giren bireyin ulaşacağı birikim aynı olmayacaktır. 18 yaş altı bireylerin sisteme dahil edilmesiyle daha anlamlı bir birikime ulaşılacağını düşünüyorum. Hiçbir enstrümanda yüzde 25 devlet katkısı yok. Aynı zamanda, bireysel emeklilik, bireylerin emeklilikteki gelir kaynaklarından bir tanesi. Bireylere bireysel emekliliğe neden girdiklerini sorduğumuzda; 'Bana bir şey olduğunda ailemi korumak için cevabını' alıyoruz. Oysa bu cevabın 'emeklilik döneminde ek bir kazanç elde etmek' olması gerekiyor. Buradan hareketle BES'in 18 yaş altına açılmasının önemi ortaya çıkıyor."

Tamamlayıcı sağlık sigortası yolda

MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, MetLife Emeklilik ve Hayat'ın önümüzdeki dönemde hayata geçireceği projeler ile hakkında da şu bilgileri verdi: "Şirketimizde bazı büyük projeleri gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Müşterilerimize geniş yelpazede hizmet verebilecek bir mobil aplikasyon geliştiriyoruz. Bu aplikasyonu, ağustos sonu gibi devreye almayı planlıyoruz. Bu yıl içerisinde tamamlayacağımız, tamamlayıcı sağlık sigortası ile ilgili ruhsat başvurumuz var. Hazırlıklarımızı tamamlayıp gerek acente kanalımızdan gerekse diğer kanallarımızdan öncelikli olarak tamamlayıcı sağlık sigortası olmak üzere sağlık ürünlerini de satmaya başlayacağız. Yine bu sene online bir satış platformu geliştirmek istiyoruz. Onu da yapabilirsek yılı başarıyla tamamlayıp, 2022'ye daha hazır gireceğimizi tahmin ediyorum."

Ray Sigorta'dan acentelerine peşin komisyon desteği

Pandemi döneminde desteğini acentelerine hissettiren Ray Sigorta, iş ortakları için çözümler üretmeye devam ediyor. Nisan ayında devreye aldığı yüksek komisyon uygulaması ile acentelere nefes olan Ray Sigorta; Mayıs ayında da 500'e yakın acentesinin 3 aylık komisyonlarını peşin ödeyerek; bu zorlu dönemde acentelerine destek olmaya devam ediyor.



Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan

sigortamedya
ÖZEL HABER

Pandemi döneminde desteğini acentelerine hissettiren Ray Sigorta, iş ortakları için çözümler üretmeye devam ediyor. Nisan ayında devreye aldığı yüksek komisyon uygulaması ile acentelere nefes olan Ray Sigorta; Mayıs ayında da 500'e yakın acentesinin 3 aylık komisyonlarını peşin ödeyerek; bu zorlu dönemde acentelerine destek olmaya devam ediyor.

Pandemi sürecinin başından itibaren acenteleri için destek programlarını devreye alan Ray Sigorta, uygulamalarına bir yenisini daha ekledi. Geçtiğimiz yıl peşin komisyon ödemeleri ile acentelerinin elini güçlendiren Ray Sigorta bu yıl da acentelerine "Birlikte yürüdüğümüz bu zorlu yolda birlikte kazanmaya var mısın?" çağrısı yapıyor.

Şirket, limitlerini artırdıkları peşin komisyon desteği ile 500'e yakın acentesinin önümüzdeki 3 aylık üretimlerinden kaynaklanan komisyonlarını peşin olarak ödedi. Böylelikle, 2020 yılından bu yana Ray Sigorta'nın peşin komisyon uygulaması ile destek olduğu acente sayısı 1.000'e yaklaştı.

Acente odaklı bir şirket olarak vizyonunu koruyan ve bu sayede 2020 yılında son derece başarılı bir performansa imza atan Ray Sigorta, başarıda büyük payı olan acentelerinin yanında olduğunu gösterecek adımlar atmaya devam ediyor.

Acentelere nefes aldıran uygulamalar

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, acentelerine nefes aldıran uygulamaları devreye aldıklarını belirterek, "2 yıl içerisinde 1.000'e yakın acentemizin komisyonlarını peşin ödeyerek zor günlerde onlara destek olmak için çalıştık" dedi. Erdoğan, "Bu süreçte, en önemli iş ortaklarımızın kazançlarına ciddi oranda katkı sağlayacağımızı düşünüyorum. Altını çizerek ifade ettiğimiz gibi, sürdürülebilir başarılarımızda büyük emeği geçen acentelerimize nefes olmaya, onlarla daima birlikte büyümeye devam ediyor olacağız" diye konuştu.

Biz iş ortaklarımız ile varız

Pandemi döneminin sigorta şirketleri için kârlı geçtiğini ancak aynı şeyi acenteler için söylemenin çok güç olduğunu belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan; "Biz acentelerimizle birlikte yürüyor, birlikte büyüyoruz. Zor günlerinde acentelerimizin yanında olmak bizim en temel sorumluluklarımız arasında. Son dönemde devreye aldığımız destek paketleriyle acentelerimizi bir nebze olsun rahatlatmayı hedefledik" şeklinde konuştu.

"Birlikte yürüdüğümüz acentelerimizin sadece iyi günlerinde değil, karşılaştıkları her zorlukta yanlarında olmayı seçtik" diyen Erdoğan, "Biz iş ortaklarımız ile varız. Bu zor günlerde bize düşen görevin ve sorumluluklarımızın farkındayız. Nisan ve Mayıs ayı süresince devam eden yüksek komisyon uygulamamız acentelerimiz tarafından büyük ilgi gördü. Bu kampanya kapsamında özellikle acentelerin can damarı olan kasko, trafik gibi ürünlerimizde acentelerimiz için ek komisyonlar ve tavan fiyattan komisyon ödemesi gibi uygulamalarımızı devreye aldık" açıklamasını yaptı.



Milliman

AKTÜERYAL VE STRATEJİK DANIŞMANLIK

Milliman, dünyanın en büyük sigorta şirketlerinin birçoğuna danışmanlık yapan, küresel çapta lider bir danışmanlık firmasıdır. 70 yıllık deneyimimizi veri analitiği ve pazara öncülük eden teknolojik çözümlerimiz ile birlikte sunuyoruz.

Dünya'ya yayılmış ofislerimiz ile, hizmet sağladığımız tüm pazarlardaki yerel mevzuat konusunda derin bilgimiz bulunmaktadır. AR-GE çalışmalarına yaptığımız yatırımlarla, hızla değişen dünyada müşterilerimizin hep bir adım önde olmalarını sağlıyoruz.

milliman.com

AXA Sigorta gençlerle birlikte hareket ediyor

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken; "Dünyanın ve Türkiye'nin geleceği için gençlerle hareket etmeye devam edeceğiz. Bu bizim için büyük bir tutku oldu" diyor. Ölken, herkesi gençleri desteklemeye ve onlarla ileriye doğru gitmeye davet ediyor.

sigortamedya
ÖZEL HABER



AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken

Gençlerle Birlikte Hareket Ediyoruz" mottosu ile harekete geçen Axa Sigorta, iyi bir gelecek için gençlerle ele elele verdi. Burs programları, inovasyon projeleri için üniversite topluluklarına sağlanan destekler; sanat ve doğa alanlarında gençlere yönelik sosyal sorumluluk projeleri ve kampüs etkinlikleri gibi ilham verici projelere imza atan AXA Sigorta; bugüne kadar binlerce üniversite öğrencisinin hayatına dokundu.

Hayalleri ve çabaları desteklenen gençlerin fark yaratan başarılara imza attığını inanan AXA Sigorta; iki yıl önce "Gençlerle Birlikte Hareket Ediyoruz" mottosu ile başlattığı proje sayesinde İTÜ; Boğaziçi Üniversitesi, Koç Üniversitesi, Sabancı Üniversitesi, Galatasaray Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi; ODTÜ, Hacettepe Üniversitesi, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir Teknik Üniversitesi; Karadeniz Teknik Üniversitesi, 9 Eylül Üniversitesi, Ege Üniversitesi gibi Türkiye'nin dört bir yanından 20'yi aşkın üniversitede aktif çalışmalar yaptı; 25 bin genç ile bir araya geldi.

2018 yılında Mardin'in Midyat ilçesine bağlı Sivrice Köyü'nde tanıştıkları gençlerin projeye ilham kaynağı olduğunu belirten AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken; "Biz o günden sonra gençlerle birlikte hareket etmeye karar verdik. Dünyamız ve Türkiyemizin geleceği için gençlerle hareket etmeye devam edeceğiz. Bu bizim için büyük bir tutku oldu" diyor. "Gençlerin bize öğrettiği iki ana temadan biri takım olma, diğeri sürdürülebilir olma... Biz iş hayatında sürülebilir olmak için çok çaba sarf ediyoruz ama gençler bu işin doğasını yakalamış durumdalar" diye konuşan Ölken, herkesi gençleri desteklemeye ve onlarla

ileriye doğru gitmeye davet ediyor.

'Gençlerle Birlikte Hareket Ediyoruz' projesinin 2018 yılının Mayıs ayında başladığını belirten Ölken, "Bizim işimiz, yani sigortacılık; insanlık için değerli olanı korumaktır. Sigortacılık, toplumların geleceğe güvenle bakmasını sağlıyor. Bu noktada en büyük gücümüz Türk gençleri ve Türk çocuklarıdır. Mardin'in Midyat İlçesi'ndeki Sivrice Köyü'nde 2018 yılında tanıştığımız gençler; bizim projemizin ilham kaynağı oldu" diyor.

O günden sonra gençlerle birlikte hareket etmeye karar verdiklerini ve bu işte detaya girdikçe heyecanlandıklarını dile getiren Ölken, şöyle devam ediyor: "Önce Türkiye'mizin Altınordu'su ile tanıştık. Altınordu Futbol Akademisi'nde 200'e yakın Türk gencinin, iyi vatandaş, iyi bir birey olma adına nasıl eğitim aldığını ve futbolcu olmaları için neler yaptıklarını gördük ve değer ortağı olduk. Arkasından Türkiye Voleybol Federasyonu ile bir araya geldik. Türkiye Voleybol Lisesi'nde okuyan öğrencilere burs vermeye başladık. Daha Based İstanbul'u tanıdık. Based İstanbul, Türkiye'de mezun veya mezun olmaya yakın sanatçıları toplumla buluşturan bir organizasyon. Based İstanbul ile de değer ortağı olduk."

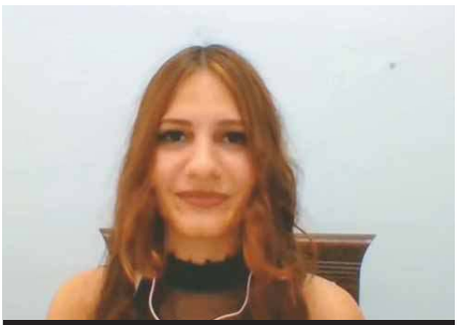
Son iki yolda 25 bin üniversiteli genç ile buluştuk

Ölken, "Son 2 yılda 20'den fazla üniversite ile iş birliklerimiz oldu. Süreç içerisinde 25 bin genç ile temas kurduk. Bu bizim için büyük bir tutku olmaya başladı. Bugün sosyal medyanın bütün platformlarından bize ulaşan gençleri dinliyoruz. Yarattıkları değerleri anlamaya ve onlarla bir araya gelmeye çalışıyoruz. Bizim deneyimlerimizi anlamak isteyenlere gidip anlatıyoruz, destek isteyenlere de destek veriyoruz. Üniversiteliler iş insanları için ilham kaynağı. Çünkü girişimciler, araştırıyorlar, cesaretliler ve bir şirket kurmuşcasına hazırlıklılar. 'İcra Kurulu Üyelerimizin her biri, belli üniversitelerden sorumlu. Dolayısıyla üniversiteler AXA için en önemli iletişim kaynağı oldu. Üniversite gençliği bizi canlı tutuyor" açıklamasını yapıyor.



Gençlerin projelerinin sonuçlarını heyecanla bekliyoruz

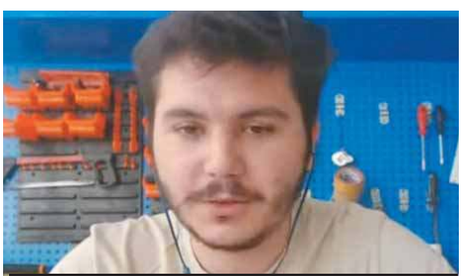
AXA Sigorta olarak gençlerle olan değerler ortaklığının devam edeceğini de sözlerine ekleyen Ölken, "Dünyamız ve Türkiyemiz için gençlerle hareket et demeye devam edeceğiz. Biz burada İTÜ ve Yıldız Teknik Üniversitesi ile birlikte olduk. Önümüzde Eskişehir Teknik Üniversitesi Hidroana Projesi var. Alternatif enerji kaynağı olarak hidrojen üzerine çalışıyorlar. Onlara da destek veriyoruz. Ege Üniversitesi temiz ve yeşil kaynaklarla geliştirilen araç fikirler ile karşımıza geldi. Onların projelerinin sonuçlarını almak için heyecanla bekliyoruz. İTÜ Çekirdek ile de iş birliklerimiz var. Orada birçok mezun veya okuyan girişimci gençlerimizle neler yapabileceğimizi göreceğiz. Spora ve sanata olan katkılarımız da devam edecek. Herkese gençleri desteklemeye ve onlarla ileriye doğru gitmeye davet ediyoruz" diye konuştu.



Kardelen Dalga

AXA Sigorta bizi profesyonelce dinliyor

Programda geliştirdikleri projeyi ve AXA Sigorta'nın desteğini anlatan Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) Makine Mühendisliği 4. sınıf öğrencisi Kardelen Dalga, YTÜ Racing Team projesinde organizasyon lideri... "YTÜ Racing Team projesinin, ileride çalışacağımız şirkete iyi bir model olması için yoğun çaba sarf ediyoruz" diyen Dalga, AXA Sigorta'nın ilk toplantıdan itibaren çalışmalarına büyük bir ilgi gösterdiğini belirterek şöyle devam ediyor: "Bizi her zaman profesyonel bir şekilde dinleyip olumlu yaklaştılar. Pandeminin zorlu koşullarına rağmen AXA gibi güçlü bir grubun bize destek olması; bizim için çok büyük bir avantaj oldu."



Burak Aydın

AXA sponsorluğu altın değerinde

İstanbul Teknik Üniversitesi Fizik Mühendisliği 2. sınıf öğrenci Burak Aydın da AXA Sigorta'nın sponsorluğunun İTÜ Rover Takımı için altın değerinde olduğunu vurguluyor. Bu nedenle takımlarının adını ismi AXA Rover olarak belirlediklerini kaydeden Aydın, şu açıklamayı yapıyor: "Hazırlık sınıfından beri okulumuzun İTÜ Rover Takımı'nda görev almaktayım. Fiziğin teorik anlamından çok mühendislik alanıyla ilgileniyorum. Takıma girdiğimden beri ışık kullanan analiz metotlarıyla ilgilendim. İleriki dönemlerde de ışık kullanan analiz metotları üzerinde çalışmayı çok isterim."

Underwriter'ların riskleri koku alma yeteneği ağır basmalı

Son dönemde kişilerin, iyi underwriter olmalarını sağlayacak bazı özelliklerin ortadan kalktığına dikkat çeken Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Underwriting bakış açısında, underwriter' ın etkisi ve risklerin kokusunu alma yeteneği de ağır basmalı" dedi.

sigortamedya
ÖZEL HABER

Sigortacılıkta, 'underwriting' konusu büyük önem taşıyor. Sigorta şirketlerinde riskin kabul edilmesi, değerlendirilmesi ve fiyatlandırılması sürecini ifade eden underwriting, risklerin iyi yönetilmesi ve şirketlerin kârlılığında da önemli rol oynuyor. Geçen ay, Sigortamedya'nın YouTube kanalı Sigorta Ekranı'na katılan Çoşkun Gölpınar, sektörde underwriting konusundaki sorunlara dikkat çekti. 'Underwriting konusunun, tüm sigorta branşlarında geçerli ama özellikle yangın ve onun alt branşlarında çok önemli olduğunu vurgulayan Gölpınar, şirketlerde riski kabul eden, inceleyen, yapılıp yapılmamasına karar veren ve fiyatlandıran kişilere underwriter, bu işleme de underwriting dendiğini hatırlattı.

Riskin kokusunu almak lâzım

Çok uzun süredir sektörün içerisinde olduğunu ve underwriting açısından bazı zayıflıklar gördüğünü ifade eden Gölpınar, şu değerlendirmelerde bulundu: "Genel olarak riskin değerlendirmesi birkaç noktaya bağlı. Riskin önce bir kokusunu almak lâzım. Riskin analizinin yapıldığı bir risk raporu mutlaka oluşturulmalı. Şirketlerde 1990 yılından beri risk mühendisliği bölümleri kuruldu. Her şirkette olduğu gibi bizde de risk mühendisleri bulunuyor. Onlar belirli boyuttaki işleri sigortalı olmadan önce gidip görür ve risk raporu hazırlarlar. Underwriter'lar da bu rapora bakarak şirketin risk kabul politikasıyla karşılaştırır. Böylece bir sınıflama ve fiyatlandırma ortaya çıkar." Bununla birlikte son dönemde kişilerin iyi underwriter olmalarını sağlayacak bazı özelliklerin ortadan kalktığına da dikkat çeken Gölpınar, "Süreçler artık robotikleşmiş durumda. Risk mühendislerinden gelen rapor ve şirketin kabul politikasına bakılıyor; ona göre karar veriliyor. Aslında 3'üncü bir önemli konu var. O da under writer'ın kendi bilgi birikimi ile riskten alacağı kokudur. Underwriter'ın karşılığı zaten budur" dedi.

Trafik ve kaskoda dengeli gidiyoruz

Programda Doğa Sigorta'nın performansı ile ilgili bilgiler de veren Gölpınar, şunları söyledi: "Doğa Sigorta olarak ilk 3 ayda sektöre paralel bir büyüme gösterdik. Doğa Sigorta'nın genel büyümesi yüzde 18. Trafikte ise yüzde 3'lük büyümemiz söz konusu. Yangın branşında sektörle paralel büyüdük. Kasko ve sağlıkta ise sektöre nazaran yüzde 27'lik bir büyüme gerçekleştirdik. Ancak, mayıs ayından itibaren biraz daha fazla durgunluk öngörülüyor. Mayıs ayı itibarıyla vaka olaylarının artması ve tam kapanmanın getirmiş olduğu bazı küçük daralmalar da söz konusu. Trafik ve kasko branşında dengeli bir şekilde gitmeye çalışıyoruz."



Doğa Sigorta. Genel Müdür Coşkun Gölpınar

Ticari işletmeler kendileri siber saldırılara karşı güvenceye almalı

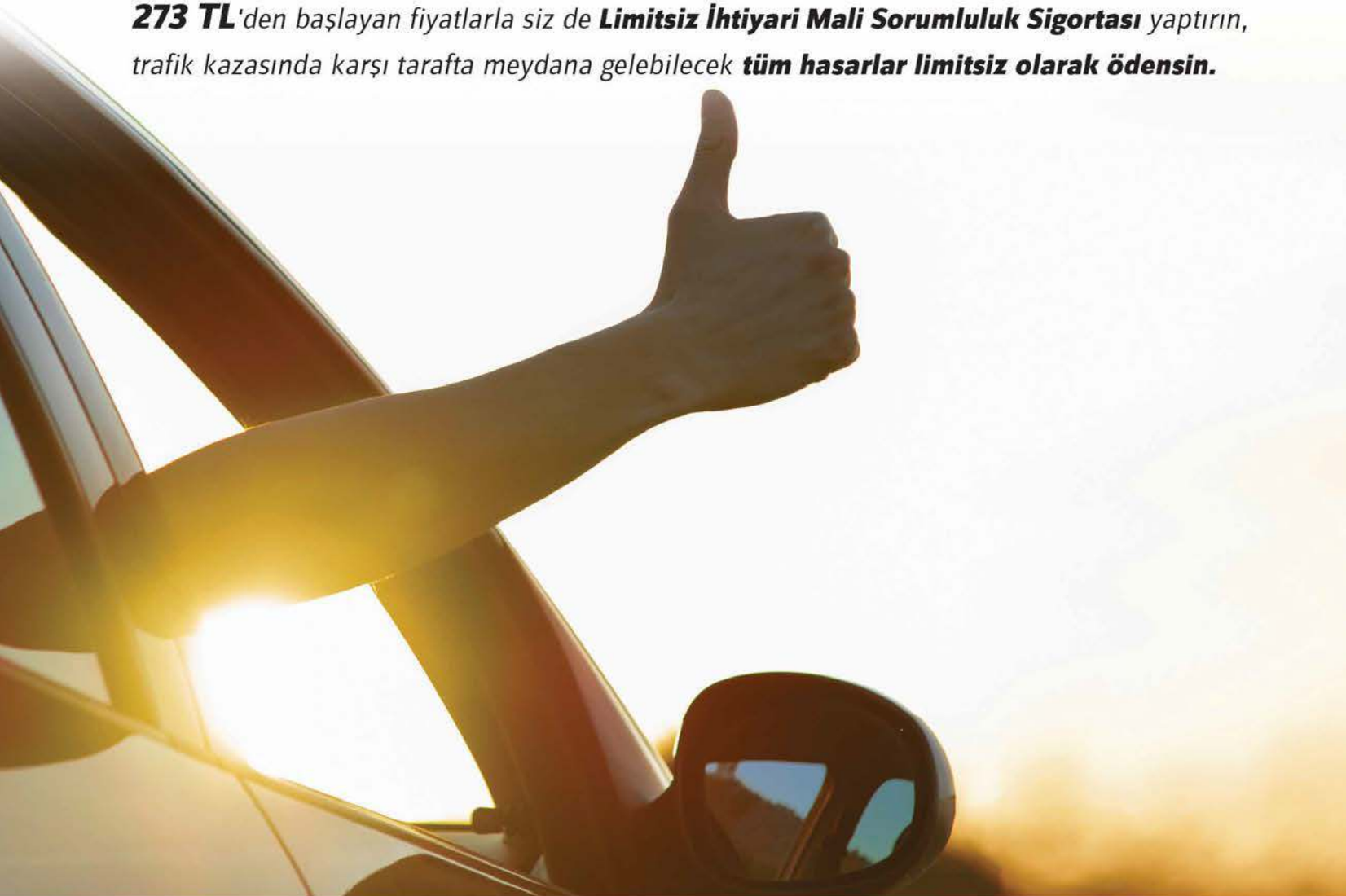
Programda, "Teknolojinin artması birtakım teminatların alınmasını zorunlu hale getiriyor" diyen Doğa Sigorta Genel Müdürü Çoşkun Gölpınar, siber riskler için de poliçe sunduklarına dikkat çekti. dünyada çok büyük ölçekli siber saldırıların yaşandığına dikkat çekti. Bu saldırıların yüzde 95'inin bireysel ve KOBİ'lere yönelik olduğuna vurgulayan Gölpınar, "Bu yüzde 95'lik oranın, yüzde 43'ü KOBİ'lere yönelik. 2015 yılında yaklaşık 3 trilyon dolarlık bir siber saldırı suç maliyeti var. Bunun 2021 yılı sonu itibariyle 6 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. Bu risklere karşı bireysel poliçeler olsa da esas itibarıyla ticari işletmelere yönelik poliçeler önem arz ediyor" dedi.

TRAFİKTE

LİMİTSİZ İHTİYARİ MALİ SORUMLULUK SİGORTASI'NDAN

DAHA BÜYÜK GÜVENCE YOK!

273 TL**'den başlayan fiyatlarla siz de **Limitsiz İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortası** yaptırın, trafik kazasında karşı tarafta meydana gelebilecek **tüm hasarlar limitsiz olarak ödensin.



"Limitsiz İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortası, sigortalımızın sorumluluğundan kaynaklanan ve karşı tarafa verilen maddi, bedeni ve manevi tüm zararları zorunlu trafik sigortası limitlerinin üstünde kalan kısım için limitsiz karşılamaktadır."

NEOVA KATILIM SİGORTA

444 1 636 neova.com.tr

‘Dijital tsunami’ geliyor

HERKES HAZIRLIKLI OLSUN

Pandemi, dijital yatırımların en önemli hızlandırıcısı olurken, Sigortaladım.com Genel Müdür Yardımcısı Orçun Kızıltepe, “Artık, herkes dijital anlamda bir ‘tsunami’nin geldiğinin farkında. Dijitale herkes bir şekilde ayak uyduracak” dedi.



Sigortaladım.com Genel Müdür Yardımcısı Orçun Kızıltepe

sigortamedya
ÖZEL HABER

Sigorta sektörü son dönemde dijitalleşme anlamında önemli bir yol kat etti. Gerek sigorta şirketleri gerek acenteler özellikle pandeminin de etkisiyle dijital alana yaptıkları yatırımları artırırken, sigorta ürünlerinin dijital kanallardan satışında da önemli bir gelişme yaşandı. Sektörde yeni ürünlerle birlikte dijital anlamda önümüzdeki süreçte gelişmenin daha da hızlanması bekleniyor. Dijital alanda kendini geliştiren şirketlerden birisi de Sigortaladım.com oldu. Sigorta Ekranı’nda Sigortamedya Genel Yayın Yönetmeni Can Kantar’ın konuğu olan Sigortaladım.com Genel Müdür Yardımcısı Orçun Kızıltepe, programda dijital tsunaminin geldiğini ve herkesin buna ayak uyruaracağını söyledi

Yeni sigorta ürünleriyle kendisini hissettirecek

2015 yılında TDB Sigorta ve Reasürans Brokerliği unvanı ile kurulduklarını ve Sigortaladım.com markası ile hizmet verdiklerini belirten Kızıltepe, dijitalleşme için çok ciddi altyapı ve sermaye yatırımı gerektiğini açıkladı. Bu dönemde şirketlerin dijitale yatırım yapmasının kendilerini sevindirdiğini belirten Kızıltepe, “Artık herkes dijital anlamda bir ‘tsunami’nin geldiğinin farkında. Orta ve uzun vadede dijital ortamda müşteriye bütün ürün gamlarının sunulduğu bir yapıya sektör olarak geçeceğiz. Dijitalleşme sigortacılık konusunda yeni ürünlerle kendini daha çok hissettirecektir. Bu nedenle dijitale herkes bir şekilde ayak uyduracak” dedi.

KOBİ’ler de pandemide dijitalden sigorta aradı

Sigortaladım.com olarak şu an satışlarının yüzde 30’unu dijital kanallardan, yüzde 70’ini ise geleneksel kanallardan gerçekleştirdiklerinin altını çizen Kızıltepe, “İlk başta bireylere yönelik hizmet veriyorduk. Pandemi ile birlikte KOBİ’lerin de dijitalden sigorta aradığını gördük. Dijital de satışı yapılmayan yangın sigortaları başta olmak üzere daha gidilecek çok yolun olduğunu düşünüyorum” diye konuştu. Sigorta Brokerleri Derneği olarak aracı tanımının değişmesi için birtakım çalışmalar yaptıklarını belirten Kızıltepe, “Bunları SEDDK ile de paylaşıyoruz. İç içe geçmiş bir yapıdan ziyade tanım ve terimlerin tekleştirildiği bir yapıda hizmet sunulmaya çalışılıyor. Bu hizmeti en iyi şekilde sunabilen aracı kurum bu işin sahipliğini üstleniyor. Çok tartışılan prodüktörlük sistemi ile dijital altyapıları harmanlayarak yeni bir düzene geçilmesinin gerekliği herkes tarafından konuşuluyor” değerlendirmesini yaptı.

Acentelerin payı hep devam edecek

Programda brokerler ve acentelerin birbirleri ile rakip kurumlar olmadığının altını çizen Kızıltepe, şunları söyledi: “O yönde biraz algı olsa da bu sektörde herkesin payı kendine. Hayat şartları ile birlikte insanların alışkanlıkları da değişiyor. Artık telefona indireceğiniz bir aplikasyonla her şeyinizi karşılayabileceğiniz bir dünya oluştu. Ancak bu, işin tamamı dijitale kaydı anlamı taşınıyor. Hem acentelerin hem de brokerlerin müşteriye daha iyi dokunabileceği bir pozisyon yakalayacaklarını düşünüyorum. Hem dijital hem fiziksel altyapı ile sunulabilecek hizmetlerde acentelerin payı göz ardı edilemez. Acentelerin büyük bir payı var ve o pay olmaya devam edecek.”



1993'ten beri, Türkiye'nin **en tecrübeli kadrolarıyla** sigortalılarınızın mutluluğu ve sadakati için 7/24 çalışıyoruz. Geniş hizmet yelpazemiz ve uzman hizmet birimleri ağımız ile poliçelerinize **değer katıyoruz.**

İnsan odaklı teknolojilerimiz ile geliştirdiğimiz yenilikçi ve güvenilir çözümlerimizle her zaman yanınızdayız.

Remed Assistance

INTERNATIONAL ASSISTANCE GROUP
Core Partner

Remed Assistance dünyanın en büyük bağımsız assistans şirketleri ve hizmet sağlayıcıları ağı IAG'nin ortağıdır.

remed.com.tr



Mert Grup Sigorta VOLEYBOLA DAMGA VURDU

Mert Grup Sigorta Kadın Voleybol Takımı, bir sezonda oynadığı 28 maçın 28'ini de kazanarak Sigorta Shop Kadınlar 1. Voleybol Ligi'ne yükseldi. Sigorta Shop Kadın Voleybol Takımı da Sigorta Shop Kadınlar 1. Voleybol Ligi şampiyonu olarak, Misli.com Sultanlar Ligi'ne yükseldi.

VELİ KARADENİZ
velii @sigortamedia.com

Mert Grup Sigorta, 2020-2021 sezonunda voleybola tam anlamıyla damga vurdu. Kadınlar 2. Ligi'nde Mert Grup Sigorta Kadın Voleybol takımı ile 28'de 28 galibiyet alıp, namağlup Sigorta Shop Kadınlar 1. Ligi'ne yükseldiler. Sigorta Shop Kadınlar 1. Ligi'nde ise Sigorta Shop ile şampiyon olup, adını Misli.Com Sultanlar Ligi'ne yazdırdı.

İşte bu başarıda oyuncular ve teknik ekip kadar Mert Grup Sigorta ve Sigorta Shop CEO'su Aydın Kaya'nın payı da yadsınamaz. Aydın Kaya ve Sigorta Shop Kadın Voleybol takımı kaptanı Ayşe Gürel, elde ettikleri başarının sırrını YouTube üzerinden yayın yapan Sigorta Ekranı'nda SigortaMedya Genel Yayın Yönetmeni Can Kantar'a anlattılar.

Mert Grup Sigorta'nın 130'a yakın şubesi, 200'den fazla çalışanıyla 77 ilde faaliyet gösterdiğini belirten Kaya, voleybola yaptıkları yatırımla ilgili, " Türkiye'de voleybolun başarısı futbolu ve



Mert Grup Sigorta ve Sigorta Shop CEO'su Aydın Kaya

basketbolu geçmiş durumda. Misli.com Sultanlar Ligi dünyanın en iyi ligleri arasında. 'İkinci Lig'den bir futbol takımı mı alsak diye' düşünürken, Kalecik Belediyesi ile iş ortaklığına başladık. Sonra Voleybol Federasyonu ile görüşüp 2. Lig'de Mert Grup Sigorta Kadın Voleybol Takımı'nı kurduk. Voleybol Kadınlar 1. Ligi'ne isim sponsoru olduk ve Sigorta Shop Kadınlar 1. Voleybol ligi oldu. Voleybolun çok başarılı bir federasyon başkanı var. Sayın Başkanımız Mehmet Akif Üstündağ bizlere çok destek oldu" dedi.

Kaya, Mert Grup Sigorta ve Sigorta Shop'un başarı hikayelerini şöyle anlattı: "2. Lig'deki Mert Grup Sigorta normal ligde oynadığı 22 maçını kazandı. Yarı final ve Play-offlar'da 6 maçını da galip bitirdi. Sadece toplamda 3 set verdi. Mert Grup Sigorta 28'de 28 yaparak namağlup şampiyon oldu.

1. Ligdeki Sigorta Shop ise sezonu ikinci sırada bitirip Play-off ve final etabındaki tüm maçlarını alıp namağlup şekilde o da şampiyon oldu. Biz kendi paramızı harcayarak bir noktalara geldik. Federasyonun kulüplerin yanında olması ve Spor Toto Teşkilatı'nın yanımızda olması, başarımızda önemli etkenler oldu."

Yeni sezon hedefleriyle ilgili de bilgi veren Kaya, "Misli.com Sultanlar Ligi'nde çok ciddi bütçeli rakiplerimiz var. Ama biz de bu lige renk katacağız ve başarılı olacağız. Bu yönde bir kadro ve ekip kuracağız. Herkese bir sürprizimiz olacak. Mert Grup Sigorta'nın olduğu yerde her zaman sürpriz vardır. Transfer çalışmalarımız da buna yönelik olarak devam ediyor. Sürprizlerimizi bekleyin" diye konuştu.

Mert Grup Sigorta ile yola devam



Mert Grup Sigorta ve Sigorta Shop CEO'su Aydın Kaya, Misli.com Sultanlar Ligi'nde Mert Grup Sigorta Kadın Voleybol Takımı adıyla mücadele edeceklerini açıkladı. Kaya, "İster sporda ister kendi işiniz de başarının sırrı iyi bir takım olmaktan geçiyor. Hem sigorta sektöründe hem de voleybolda iyi bir takım olduğumuz için başarıyı yakaladık. Voleybola yönelik verdiğim röportajlarda her zaman bir üst lige çıkmayı hedeflediğimizi söylemiştim. Sigorta sektöründe de iddiası olan bir şirketiz. Yeni sezonda tek takım olacak. Misli.com Sultanlar Ligi'nde Mert Grup Sigorta Kadın Voleybol Takımı adı altında mücadele edeceğiz" dedi.

Şampiyonluk mutluluğu kelimelerle anlatılmaz

Mert Grup Sigorta ve Sigorta Shop CEO'su Aydın Kaya, "Finallerde kızlarımız oynadıkları her maçtan sonra ağladı. Bu bize şampiyonluğa daha da yaklaştırdı. İçimizde fırtınalar koptu. Kupayı aldığımızda büyük bir mutluluk yaşadım. Hayatımda böyle bir mutluluğu ilk oğlumu kucağıma aldığım zaman yaşamıştım. Kulüpleri de kendi yavrum gibi gördüm. Şampiyonluk mutluluğu kelimelerle anlatılamaz. Şimdiye kadar birçok ödül aldık. Hepsinin yeri farklı ama kazandığımız kupaları şirketimizin en güzel yerinde muhafaza edeceğiz" diye konuştu.

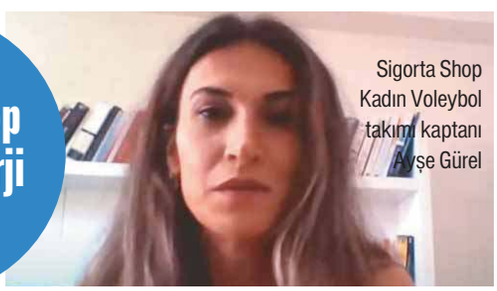


Mert Grup Sigorta'dan art arda üç transfer

Misli.com Sultanlar Ligi ekiplerinden Mert Grup Sigorta'da transfer çalışmalarına hızlı başladı ve üç oyuncuyu kadrosuna kattı. Mert Grup Sigorta geçen sezon PTT forması giyen pasör Cansu Aydınoğulları'nı renklerine bağladı. Mert Grup Sigorta CEO'su Aydın Kaya, "Cansu Aydınoğulları ile transfere başladık. Kendisi, beğenerek takip ettiğimiz bir oyuncuydu. Cansu'yu transfer ettiğimiz için çok mutluyuz" dedi. Mert Grup Sigorta ayrıca THY forması giyen, orta oyuncu Özge Nur Çetiner ile de anlaşmaya vardı. Kaya, "Misli.com Sultanlar Ligi'nin yeni ekibi olarak transfer hamlelerimiz devam ediyor. Milli Takım formasını her yaş kategorisinde giyme başarısı gösteren, THY'nin Şampiyonlar Ligi'ne gitmesine katkı sağlayan çok önemli bir oyuncu Özge Nur Çetiner. Kendisi ile anlaşmış olmaktan dolayı çok mutluyuz. Transfer çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor. Çok yakın zamanda da kadromuzu tamamlamış olacağız" ifadelerini kullandı. Mert Grup Sigorta son olarak İstanbul B.Şehir Bld. forması giyen pasör Defne Tokol ile de anlaşmaya vardı.

Kaya, " Özge Nur Çetiner ve Cansu Aydınoğulları'nın ardından Defne Tokol ile de anlaşarak pasör rotasyonumuzu tamamladık. Şimdi sıra, diğer pozisyonlar için de mesafe kat ettiğimiz isimlere geldi. Onları da çok yakında açıklayarak yeni sezonun başlamasını sabırsızlıkla bekleyişe geçeceğiz. Çok mücadeleci ve asla pes etmeyen bir takım kurmak ana hedefimiz. Bunu da başaracağız" diye konuştu.

Sigorta Shop takıma enerji kattı



Sigorta Shop Kadın Voleybol takımı kaptanı Ayşe Gürel, voleybolu çok severek yaptığını ve hep hedefi olan takımlarda oynadığını söyledi. Gürel, "Sezon başında Kalecik Belediyesi'nden teklif geldiğinde açıkçası 'hedefi kaldıramaz' diye tereddüt ettim. Sigorta Shop'un sponsorluğunu duyduğumda kafamdaki soru işaretleri dağıldı. Başkanımız Aydın Kaya beyle görüştüğümde, başarı sağlayacağımıza kanaat getirdim. Bugün de doğru bir karar verdiğimi görmüş oldum. Sigorta Shop takıma enerji kattı. Sezon içerisinde takımda değişikler oldu. İniş-çıkışlar yaşadık ama hiçbir zaman iyi bir takım olduğumuzu unutmadık. Ve başaracağımıza inanıyorduk" dedi.

Üç sosyal dönüşüm projesi Fundación MAPFRE'den ödül aldı

Üç uluslararası sosyal dönüşüm projesi, Fundación MAPFRE Sosyal İnovasyon Ödülleri'nin sahibi olurken, projeler, Fundación MAPFRE'den 30 bin Euro para ödülüne ve İngiltere'de gençleri ve girişimcileri destekleyen EY Vakfı'ndan ücretsiz danışmanlık hizmetine hak kazandı.



Fundación MAPFRE sosyal inovasyon ödüllerini hangi projeler kazandı

▼ Kronik hastalıkların yönetiminde acısız bir alternatif olarak konumlanan, dünyanın ilk iğnesiz ilaç alım cihazı Medicsen Smartpatch (İspanya)

▼ 50 yaş üstü bireylerin istihdamı, eğitimi ve günümüz çalışma ve eğitim şartlarına entegrasyonlarında yaşanan zorluklara etkin çözümler oluşturmak üzere tasarlanan istihdam platformu LABORA (Brezilya)

•▼ Engelli bireylerin tamamen erişilebilir seyahat deneyimleri bulmasını sağlayan Wheel the World (Şili),

Fundación MAPFRE Sosyal İnovasyon Ödülleri sahiplerini buldu. İspanya'da IE Üniversitesi'nin desteğiyle bu yıl 4'üncüsü düzenlenen Fundación MAPFRE Sosyal İnovasyon Ödülleri'nde 10 ülkeden 300'den fazla inisiyatif yer aldı. İspanya'dan dünyanın ilk iğnesiz ilaç alım cihazı Medicsen Smartpatch, Brezilya'dan kuşaklararası kapsamayı destekleyen istihdam platformu LABORA ve Şili'den engelli bireylerin erişilebilir geziler için rezervasyon yapabilmelerini sağlayan teknolojik çözüm Wheel the World, 2021'in kazanan projeleri oldu. Bu 3 önemli proje, Fundación MAPFRE'den 30 bin euroluk para ödülüne ve İngiltere'de gençleri ve girişimcileri destekleyen EY Vakfı'ndan ücretsiz danışmanlık hizmetine hak kazandı.

Gerçek problemlere gerçek çözümler

Fundación MAPFRE Başkanı Antonio Huertas ödüllerle ilgili şunları söyledi: "İnovasyonla (bilhassa) ihtiyaç sahiplerinin sosyal ihtiyaçlarını bir araya getiren bu ödüllerle kaynaşma, koruma ve entegrasyon ile geleceğe hazırlanmayı hedefliyoruz. Kazananları destekleyerek ve onları topluma tanıtarak bu projelerin ürünlere ve sonraki aşamada da çözümlere dönüşme sürecini hızlandırıyoruz". Huertas, ödüllerin beşinci edisyonunun da bu yıl Ekim ayında düzenleneceğini sözlerine ekledi.

313 proje başvurdu

IE Üniversitesi, IE Sosyal İnovasyon ve Sürdürülebilirlik Merkezi Başkanı Concepción Galdón ise "Sosyal ve çevresel hedeflere ulaşmayı desteklemek için inovasyonu ve teknolojiyi kullanan projeler artık her zamankinden daha önemli. Bu projeler bu krizin üstesinden gelme ve bu süreçte daha kapsayıcı ve adil çalışma konusunda bize umut veriyor" şeklinde konuştu. Geçen yıl sunulan proje sayısına göre yüzde 28'lik bir artışla, bu yıl ödüllere 313 proje başvurdu. Bu projeler dünyanın her yerinden bilim insanları, araştırmacılar, girişimciler ve öğrenciler tarafından geliştirildi. En inovatif ve en büyük sosyal etkiye sahip olan 27 proje Mart ayında düzenlenen bölgesel yarı finallere çıktı ve IE Üniversitesi tarafından düzenlenen bir mentorluk ve koçluk programından faydalandı. Brezilya, diğer Latin Amerika ülkeleri ve Avrupa olmak üzere 3 coğrafi bölgeyi kapsayan Fundación MAPFRE Sosyal İnovasyon Ödülleri ile mobilitenin ve yol güvenliğinin geliştirilmesi, insanların sağlıklı yaşama ve sağlıklı alışkanlıklara yönlendirilmesi, sağlıklı ve aktif yaşlanmaya teşvik edilmesi ve 55-75 yaş grubu için yaşam kalitesini yükselten faaliyetlerin desteklenmesi amaçlanıyor.

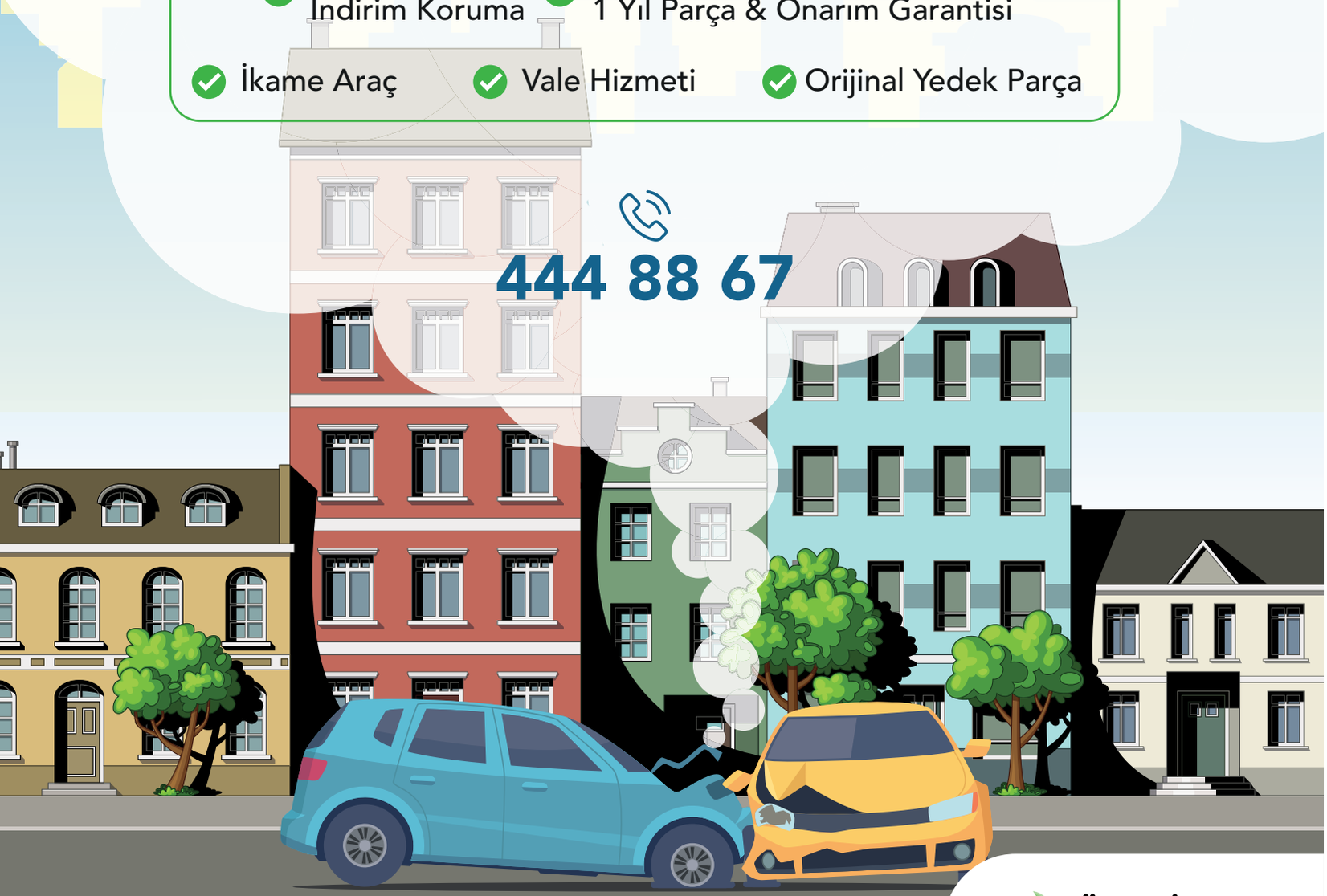
Türk Nippon Sigorta VIP Kasko Poliçesi

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

TNS VIP Avantajlarımız

- Hasarsızlık İndirim Koruma
- Türkiye Genelinde 1 Yıl Parça & Onarım Garantisi
- İkame Araç
- Vale Hizmeti
- Orijinal Yedek Parça

444 88 67



TÜRK NİPPON SİGORTA



FOTOĞRAF: Cam Sera

Kadrajımda Sigorta'yı 'Cam Sera' kazandı

Türkiye Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) tarafından bu yıl 4'üncüsü gerçekleştirilen 'Kadrajımda Sigorta Ödüllü Fotoğraf Yarışması'nda 1'inciliği Bahadır Sansarcı'nın 'Cam Sera' adlı fotoğrafı kazandı.

sigortamedya
ÖZEL HABER

Türkiye Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) tarafından bu yıl 4'üncüsü gerçekleştirilen 'Kadrajımda Sigorta Ödüllü Fotoğraf Yarışması' sonuçlandı. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB), ana sponsorluğunda gerçekleştirilen yarışmada Bahadır Sansarcı'nın 'Cam Sera' adlı fotoğrafı 1'inciliği kazandı. Yarışmada, Musa Talaşlı'nın 'Kış ve Yaşam' adlı fotoğrafı 2'nci ve Sebahattin Özveren'in 'Yangın' adlı fotoğrafı ise 3'üncü oldu. Ayrıca 30 fotoğraf da sergilenmek üzere seçildi. TSEV tarafından ilki 2018 yılında düzenlenen Kadrajımda Sigorta Ödüllü Fotoğraf Yarışması, ülkemizdeki sigorta bilincinin artmasına katkıda bulunmak amacıyla düzenleniyor. TSEV'den yapılan açıklamada, 18 Mayıs'ta toplanan Seçici Kurul'un değerlendirmesi neticesinde ödül alan 3 fotoğrafın yanı sıra sergilenecek fotoğrafların da belirlendiği kaydedildi.

1'incilik ödülü 6 bin TL

Yarışmada, 1'incilik ödülünün 6 bin TL; 2'nciilik ödülü 4 bin TL, 3'üncülük ödülü ise 3 bin TL, ve sergileme ödülü ise 300 TL olarak belirlendi. Ödül alan ve fotoğrafları sergilenecek katılımcılara ayrıca 100 bin TL sigorta bedelli Ferdi Kaza Sigortası hediye edilecek. Yarışmada ödül alan ve sergilenecek fotoğraflara www.kadrajimdasigorta.com sitesinden ulaşılabiliyor.

'Kadrajımda Sigorta Ödüllü Fotoğraf Yarışması', 4 yıldır düzenleniyor. Bundan önceki yıllarda gerçekleştirilen serginin, Covid-19 nedeniyle bu yıl gerçekleştirilemeyeceği ve fotoğraflara sadece web sitesi üzerinden ulaşılabileceği bildirildi.

KONTRA SİGORTACI
KLİŞE SÖZLER SERİSİ

Trafik neden bu kadar gündemde?

Merhaba değerli okuyucularımız,

Bu ayki yazımızı, Anayasa Mahkemesi'nin iptal ettiği kanun yerine geçecek kanun taslağının, Meclis'te komisyondan geçtikten sonra, Genel Kurul'da bir son dakika hamlesiyle Adalet Komisyonu'na geri gönderilmesiyle ülke gündemine tekrar gelen trafik sigortasına ayırdık.

Trafik sigortası neden bu kadar önemli ve sürekli gündeme geliyor, ilgili tarafların gözüyle madde madde sıralayalım:

- Hayat dışı sigorta şirketleri için çok önemli; çünkü 2020 yıl sonu rakamları itibariyle toplam brüt prim üretiminin yüzde 30'u, daha da önemlisi toplam net teknik gelirin yüzde 32'si bu branştan geliyor. Yani sektörün gelirin kabaca 3'de biri sadece zorunlu trafikten.
- Öte yandan zorunlu trafik sigortası hayat dışı sigorta şirketlerinin hasar dahil toplam teknik giderinin ise yüzde 36'sını oluşturuyor. Dolayısıyla, bu branşın gelir ya da gider kalemini etkileyen her gelişme, sektörün en önemli gündemi olmak zorunda.
- Acenteler için de çok önemli; çünkü bu kanalın yaptığı toplam üretimin yüzde 37'si zorunlu trafik. Daha da önemlisi, küçük ve orta ölçekli yerleşim yerlerindeki acentelerde bu oran yüzde 80'lere varıyor. Yani acentenin en önemli geçim kaynağı trafik sigortasından kazandığı komisyon.
- Devlet için de oldukça önemli; çünkü geçen yıl yapılan yaklaşık 20 milyar TL üretimden yüzde 5 vergi, yüzde 5 trafik hizmetleri geliştirme fonu, yüzde 10 SGK payı ve yüzde 3 güvence fonu olmak üzere neredeyse 4,5 milyar TL'si devlete gidiyor.
- Hükümet için de çok önemli; çünkü 19,7 milyon adet poliçe yaptıran vatandaşın oyu ve bu konudaki memnuniyeti, ülkeyi yönetenler için kritik bir konu.
- Sigorta sektörünü düzenleyen otorite için çok önemli; çünkü bu güne kadar batan ve mağduriyet yaratan geçmişteki hayat dışı sigorta şirketlerinin büyük çoğunluğu trafik yüzünden. Yani sağlıklı bir sigorta sektörü için de zorunlu trafiğin doğru yönetilmesi çok kritik.
- Avukatlar için de çok önemli; çünkü başta değer kaybı ve bedeni tazminat olmak üzere, vatandaşın direkt sigorta şirketine başvurup kolaylıkla alacağı tazminatı kendi üzerinden alarak, kazanacağı kesin olan davadan vekalet ücreti kazanıyor.
- Son olarak, bu poliçe sayesinde trafikte rahat gezinmek isteyen vatandaşımız için de çok önemli. Hem cebinden fazla para çıkmasın istiyor hem de başına gelen kazanın tazminatları eksiksiz ödensin diye bekliyor.

Sıraladığımız bu sebeplerden ötürü zorunlu trafik konuyla ilgili her kesim için çok önemli. Ve bu branşın sürdürülebilir ve ucuz olabilmesi için maliyetlerin standart ve hesaplanabilir olması gerekiyor. Aksi takdirde 2015-2016 'da yaşadığımız prim artışları tekrar gündeme gelecek ve yine bu işten en çok da vatandaş mağdur ve gayri-memnun olacak.

Bu kanun taslağı da işte tam bunun için gerekli.

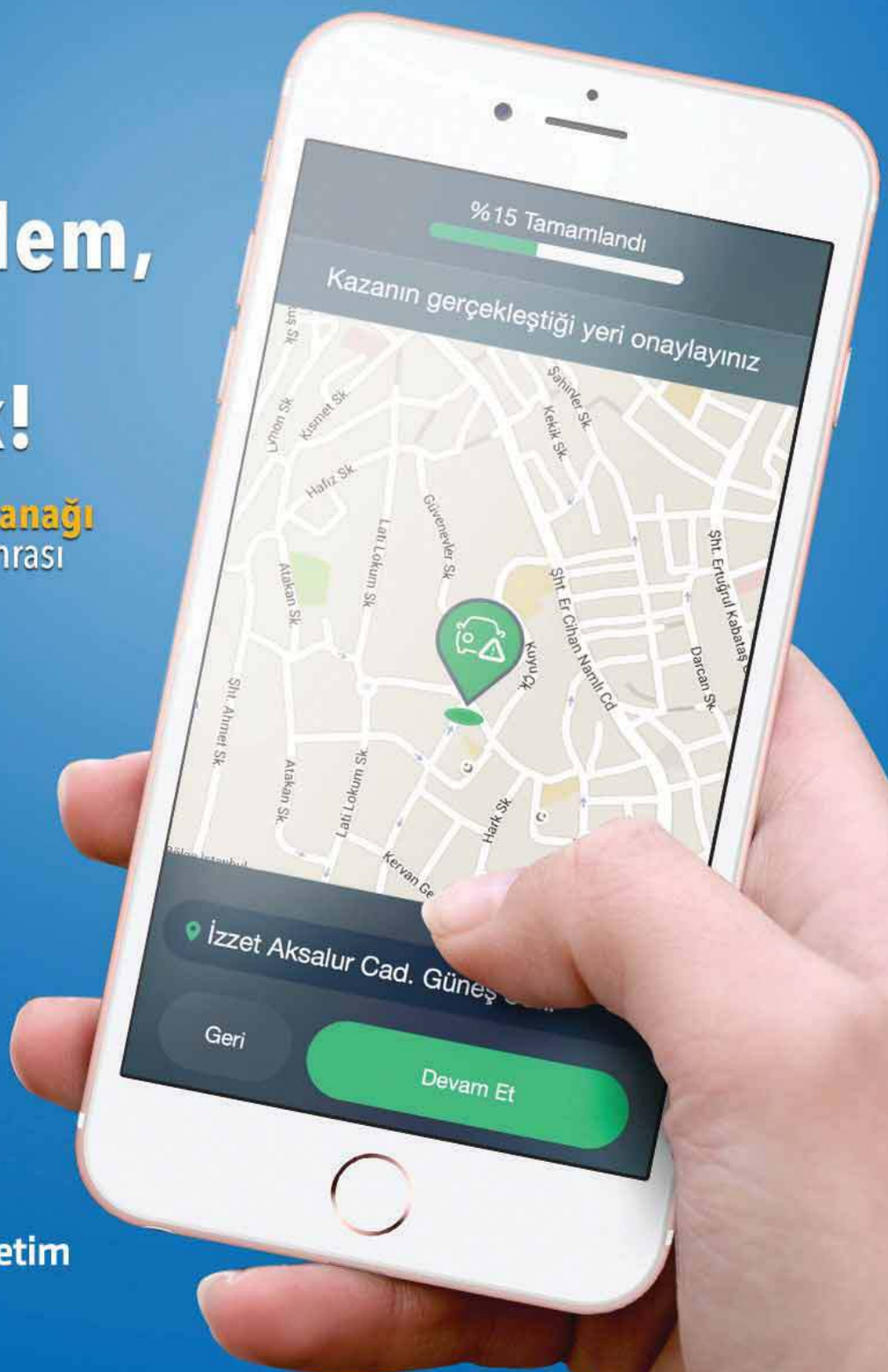
Bu aylık da bu kadar.

Kalın sağlıcakla...

Sadece
5
Dakikada
Kaza Tespit Tutanağı
Doldurmak Mümkün

Kağıt, Kalem, Fotokopi Derdi Yok!

Resmi **Mobil Kaza Tutanağı** uygulaması ile kaza sonrası tutanağı kolayca ve hızlı doldurun, yolunuza devam edin.



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi



Aksigorta'dan online dijital sözlük

Aksigorta, müşterilerinin sigortacılık işlemlerini daha kolay bir şekilde gerçekleştirebilmeleri için sigorta sözlüğünü hayata geçirdi. Online sigorta sözlüğü ile Aksigorta, kendine özgü bir jargona sahip olan sigortacılık kavramlarının çok daha anlaşılabilir olmasını sağladı. Yalın, kolay ve erişilebilir bir sigortacılığı benimseyen Aksigorta, müşterileriyle aynı dili konuşabilmek adına Google arama motorunda en çok aranan sigorta kavramlarını araştırarak, bu kavramların açıklamalarını bir online sözlük haline getirdi. Böylece Aksigorta müşterisinin yanı sıra, tüm internet kullanıcılarının da ihtiyaç anında danışacakları bir başvuru kaynağı ortaya çıkmış oldu. Şu an yaklaşık 150 sigorta teriminin bulunduğu sözlük, zaman içerisinde yeni kavramlarla zenginleştirilerek, güncel bir bilgi kaynağına dönüşmüş olacak.



Tur Assist'in yeni Genel Müdürü Nihal Asker

Mapfre Group çatısı altında faaliyet gösteren ve Türkiye'de asistans hizmetlerinin öncü şirketlerinden Tur Assist'in Genel Müdürlüğüne Nihal Asker getirildi. Sigorta sektöründeki deneyimiyle öne çıkan Nihal Asker, Mayıs 2021 itibarıyla Tur Assist Genel Müdürü olarak görevine başladı. Boğaziçi Üniversitesi Matematik Bölümü mezunu olan Asker kariyerine 1993'te Aksigorta'da başladı. Ardından Liberty Sigorta'da, sırasıyla Hasar Projeler ve Süreç Müdürlüğü; Hasar Direktörlüğü, Hasar ve Operasyon Genel Müdür Yardımcılığı ve Genel Müdürlük görevlerini yürüten Asker; Kasım 2018 tarihi itibarıyla HDI Sigorta Hasar, Hukuk ve Müşteri İlişkilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. Asker, bu görevinden ayrılarak Tur Assist Genel Müdürü oldu.



Çiğdem Bağış, Chubb Türkiye Finansal Sigortalar Müdürü

Çiğdem Bağış, Chubb Türkiye Finansal Sigortalar Müdürü olarak atandı. Yeni görevinde underwriting ve iş geliştirme ekipleriyle birlikte çalışan Bağış, Finansal Sigortalar Departmanı'nın stratejisi, ürün ve iş geliştiremeden sorumlu. Chubb Türkiye ailesine 2014 yılında katılan, 2018'de ise Finansal Sigortalar Kıdemli Underwriter'ı olarak atanan Bağış çalışmalarını İstanbul'daki ofiste sürdürüyor. Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday, atamayla ilgili olarak şöyle konuştu: "Bu önemli pozisyona Çiğdem Bağış'ın getirilmiş olmasından çok mutluyum. Finansal Sigortalar Kıdemli Underwriter'ı olarak önemli başarılara imza atan Bağış'ın deneyimi ve çözüm odaklı yaklaşımı, müşterilerimizin sürekli değişen ihtiyaç ve taleplerini en iyi şekilde karşılamamızı sağlayacak."



Fisun Koç Doğan Allianz Türkiye'de

Allianz Türkiye'de Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Ekibi'nin liderliği pozisyonuna Fisun Koç Doğan atandı. Doğan, Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez'e bağlı İcra Kurulu Üyesi olarak çalışacak. Fisun Koç Doğan, 1999 yılında Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği lisans programını ve 2006 yılında Bahçeşehir Üniversitesi Aktüerya Bilimi yüksek lisans programını tamamladı. Kariyerine 1999 yılında Yapı Kredi Bankası'nda Ürün Müdürü olarak başlayan Doğan ardından sırasıyla; AK Emeklilik, AvivaSA ve Aviva Londra'da; ürün yönetimi, planlama ve proje uygulama, pazarlama, strateji ve dönüşüm alanlarında farklı pozisyonlarda görev aldı. 2019 yılından bu yana, AvivaSA'da Doğrudan Satış, Acenteler ve Kurumsal Bölümlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışan Doğan, 3 Mayıs 2021 itibariyle Allianz Türkiye Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Ekibi Lideri ve İcra Kurulu Üyesi olarak yeni görevine başladı.



Duayen sigortacı İlham Saner'le bir hayat böyle geçti

Türkiye sigorta sektörünün köklü şirketlerinden Aksigorta, yakın tarihe ayna tutacak, 'Bir Hayat Böyle Geçti' kitabını yayımladı. Sektörün duayen isimlerinden olan ve çok yakın bir tarihte kaybettiğimiz merhum İlham Saner'in anlatımıyla kaleme alınan bu özel kitapta; Cumhuriyet ve sigorta tarihinin dönüm noktalarının yanı sıra Aksigorta'nın kuruluş hikayesi ve yer yer Sabancı Ailesi mensuplarının tarihe not düşülen anıları yer alıyor. Birant Yılmaz'ın kaleme aldığı, "Bir Hayat Böyle Geçti" kitabı sadece Aksigorta'nın veya sigorta sektörünün tarihine ışık tutmuyor, sektör duayenlerinden, İlham Saner'in gözüyle Türkiye tarihinden önemli kesitler sunuyor. Kitapta; bir dönemlere damga vurmuş ve o dönemin uluslararası standartlardaki tek oteli Hilton'da şekil bulan İstanbul'un sosyal yaşamına da ayna tutuluyor, siyasi tarihe not düşülen 6-7 Eylül olayları ile askeri darbeler ve sonuçları da geniş perspektifte yer alıyor.

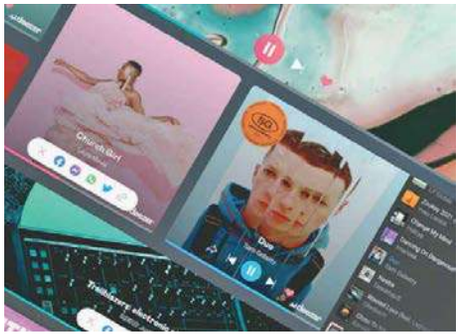
Aksigorta'nın kurucu Genel Müdürü

Finans ve sigorta sektörünün önemli isimlerinden biri olan ve 27 Nisan 2021 tarihinde vefat eden 98 yaşındaki İlham Saner, Aksigorta'nın da kurucu Genel Müdürü. 20 yıl boyunca bu görevi başarıyla yürüten Samer, sigorta sektörünün gelişimine ve büyümesine önemli katkılar sağladı. İlham Saner gibi bir koca çınarın gözünden tarihin bir dönemine tanıklık eden "Bir Hayat Böyle Geçti" kitabı; bu uğurda akıtılan alın teri, içselleştirilen kurumsal değerler ve yakın dönemi farklı bir açıdan okumak-öğrenmek isteyenler için büyük bir ayrıcalık sunuyor. 'Bir Hayat Böyle Geçti' kitabı, Nesnel Medya Yayımcılık tarafından yayımlandı.



WhapsApp'a 'şifreli yedekleme' özelliği geliyor

'Gizlilik sözleşmesi' ile eleştiri bombardımanına tutulan WhatsApp, 'şifreli yedekleme özelliğini' sunmaya hazırlanıyor. Uçtan uca şifreleme özelliği, 'yedekleme' tarafı için de geliyor. Özellikle kullanıcıların telefon değiştirdiğinde başvurduğu yedekleme özelliği, şifrelendiği zaman çok daha güvenilir olacak.



Deezer'dan, müzik ve podcast yayıncıları için yeni özellik

Deezer, sesini duyurmak isteyen yayıncı ve müzisyenlere içerik desteği sunan yeni widget'ını duyurdu. Yeni "widget çalar" tüm sitelere kolayca müzik ya da podcast eklenmesini sağlıyor. Yeni web aracı aynı zamanda okuyucuların parça ya da podcasti direkt olarak favorilerine eklemelerini ve paylaşmalarını da sağlıyor. Yeni aracı kullanmak için yayıncıların tek yapması gereken sitelerine eklemek istedikleri içeriği seçerek "widget"larını oluşturmak için Deezer'ın ilgili sayfasına gitmek. Burada içeriğin URL'sini yapıştırarak hızlıca bir kod oluşturabiliyor. Aynı zamanda eklenecek ses çaların büyüklüğü ve arka planını da düzenlenebiliyor. Deezer İş Ortaklığı Çözümleri Direktörü Nicolas Pinoteau "İster bir albümü tanıtan bir sanatçı olun, ister harika bir parçayı paylaşmak isteyen sıkı bir müzik aşığı olun, özelleştirilmiş widget'larımız sesinizi duyurmanıza yardımcı olmak için tasarlandı" diyor.



Dyson'dan yeni hava temizleyici!

Evlerimiz daha fazla çalıştığımız, egzersiz yaptığımız, uyuduğumuz ve oyun oynadığımız alanlar haline geldi. Her gün 9.000 litreye kadar hava soluduğumuzu göz önüne aldığımızda, iç mekanlarda soluduğumuz havanın kalitesi de büyük bir önem taşıyor. Dyson, evlerdeki ve iç mekânlardaki havayı daha temiz tutmak için tasarladığı yeni hava temizleme fanlarıyla her zamanki gibi ultra ince partikülleri ve Uçucu Organik Bileşikleri (VOC) algılayıp yakalıyor ve bulunduğu ortama temiz hava yayıyor. Aktif karbon filtreleriyle alerjen, bakteri, H1N1 virüsü, polen ve küf sporları gibi 0,1 mikrondan küçük partiküllerin yüzde 99,95'ini yakalarken; HEPA H13 filtreleme sistemiyle, geliştirilmiş tüm makinelerinde tamamen yalıtımlı bir filtreleme sunuyor. Dyson mühendislerinin, kirli havanın filtreleri geçmesini ve kirleticilerin tekrar odaya taşımasını önlemek için geliştirdiği yüksek basınçlı contalar, yalıtımlı bir koruma sağlıyor.



HUAWEI Band 6 akıllı bileklik sağlığınızın takipçisi

HUAWEI, yeni akıllı bileklik HUAWEI Band 6'yı tüketicilere sundu. HUAWEI Band 6, canlı içerik ve şık bir tasarım sunmak için 1,47 inç AMOLED ekrana sahip. Gövdesi sadece 18 gram olan akıllı bilekliğin yumuşak ve cilt dostu kayışı kullanıcılara rahat bir kullanım deneyimi sağlıyor. Sağlık izleme teknolojisindeki gelişmeler sayesinde HUAWEI Band 6, tüm gün SpO2, kalp atış hızı, stres, uyku kalitesi izleme sağlayarak kullanıcılara daha sağlıklı bir yaşam tarzı oluşturmak için profesyonel tavsiyeler de sunuyor. HUAWEI Band 6, birçok kullanıcının doğru egzersiz rehberliğinden yoksun olduğu göz önüne alındığında, kullanıcıların bilimsel egzersiz yöntemlerini benimsemelerine yardımcı olmak için 96'ya kadar egzersiz modu ve profesyonel egzersiz verilerini izleme ve analiz etme özelliklerine sahip.



Oppo Enco Air Türkiye'de satışa sunuldu

Çinli teknoloji şirketi Oppo, yeni nesil kablosuz kulaklık modeli Oppo Enco Air'i Türkiye'de satışa sundu. Titanyum kaplı diyaframa sahip 12mm'lik sürücüsüyle yüksek kaliteli ses deneyimi sunan Enco Air, 3,75 gram ağırlığa sahip. Cihaz, yarı kulakiçi tasarımıyla öne çıkıyor. Tek şarj ile 4 saat kullanım ömrüne sahip olan OPPO Enco Air, taşıma kutusunun bataryasıyla birlikte kullanım süresini 24 saate kadar çıkarıyor. Dahası, USB Type-C girişli hızlı şarj desteği sayesinde Enco Air'i yalnızca 10 dakika şarj ederek müzik keyfini 8 saat uzatabiliyorsunuz. Hem Android hem de iOS cihazlarla kullanılabilen OPPO Enco Air, yeni nesil kablosuz bağlantı teknolojisi Bluetooth 5.2'yi destekliyor. OPPO Enco Air'ın, Türkiye'de tavsiye edilen satış fiyatı KDV dahil 649 TL.

Büyük sorumluluk

Türk P&I olarak denize açılmanın büyük sorumluluk olduğunu biliyor; sunduğumuz hizmetlerle yolunuza çıkabilecek engelleri aşmanızı sağlıyoruz. 145 ülkede, 370'in üzerinde temsilcilikle dünyanın tüm denizlerinde yanınızda olan **Türk P&I ile güvende kalın.**



TÜRKP&I

Türk P ve I Sigorta A.Ş.
Muhittin Üstündağ Cad. No: 21 34718 Koşuyolu-Kadıköy/İstanbul
T. +90 850 420 81 36 **F.** +90 216 545 0301 turkpandi.com

KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ ISO 9001



MUSTAFA NAZLIER

SİGORTA EKSPERİ

mnazlier@ekolekspertiz.com.tr

Covid-19 katkılarıyla...

Sigorta sektörü uzun süredir şekil sigortacılığı alışkanlıklarını sürdürmekteydi. Sözleşme içerikleri esas alınmadan sadece fiyat rekabeti, hizmet rekabeti olmadan fiyatla müşteri çalma rekabeti, pastayı büyütmeden birbirini tüketme alışkanlığı ile devam ediyordu.

Diğer taraftan; 7397 sayılı Sigorta ve Murakabe Kanunu 60 yıldan fazla yürürlükte kalırken sayısız ek düzenleme, yönetmelik ve tebliğ ile sektörü bu günlere kadar getirdi ama; 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu 2007 yılında çıkmasına rağmen 10 yıl derdimize derman olamadı. Bu da son 10 yıldır sürekli vurgulayarak açıklamaya çalıştığım önemli bir konudur.

▼ Türk Ticaret Kanunu (TTK), amir kanun ise 5684 sayılı Kanun prematüredir.

▼ Sigorta sözleşmeleri, TTK'ya karşı olamayacağına göre her aşamada TTK'yı esas alacak isek bu genel şartlar ile gitmez, sürdürülemez.

▼ Bu denli küresel olan ve her anlamda öyle de olması gereken sigortacılık endüstrisi için bu denli siyasallaşmak zarar veriyor.

▼ Türkiye, Türki devletler ve coğrafyası için önderlik edeceği bir sistemi, anlayışı kabul görecek nispette koordine etmelidir. Lloyd's ve Londra Pazarları bölgesel etkinlik için Dubai'yi merkez yaptı. Ortadoğu ve bağlantıları artık, Lloyd's yerine bu merkezden yönetiliyor.



Maalesef değişemiyoruz

Uzun süredir kendi köşemden bunları yazarken değişimi ütopya olarak görüyorum. Maalesef değişemiyoruz. Değişime başlangıcımız ve anlayışımız temelde doğru değil. Bir şeyleri "Ben yaptım oldu" diyerek devam ediyoruz. Kimse kimseyi dinlemiyor, anlamıyor ve sanırım bir saygı sorunu da var. Emek ve bilginin hiçbir değeri yok. Acımasızca cezalandırılıyor. Nepotizim doruk noktasında. Geleceği tükettik. Yeni nesillere bu şekilde hiç bir şey aktaramayız. Mevcut durumu gören yeni nesillerin karamsar ve umutsuz olmasını anlamalıyız.

Mevcut koşullarda oto dışında hasar yönetimi yapılmaz ise kendi kendine sonuçlanacak her süreç tazminatla son bulur. Tazminatla son bulsa da müşteri memnuniyetini sektör değil, avukatlar ve ticari hasar yönetim mekanizmaları sağlamış olur.

Küresel bir sektörü yerel de değiştirirken hukuktan koparamayız. Hukukun evrensel ilkeleriyle hasar yönetilecek ise amir kanunlar esas alınmak zorundadır. Endüstriyel hasarlarda hukuk (Sigortacılık Kanunu, TTK, Türk Borçlar Kanunu) ilkelerini ve teknolojiyi kullanarak hasar sürecini yöneterek somut ve gerçek zarar tespit edilebilir. Başka seçenek de yoktur. Aşamalarında hukuk, bilim ve teknoloji kullanılarak bir süreç yönetimi yapıldı ise rizikonun yakın sebebinin saptandığını, rücu hakları veya kusur gibi hak edilen hususları da saptayarak garanti altına alınır ise hasar maliyetleri ve beklentilerin doğru düzeye geldiğini, tarafların

daha gerçekçi yaklaşımlarda bulunduğunu göreceksiniz. Mevcut koşullarda; hukuk, bilim ve teknoloji eksik kullanıldığında hasarı, sektör dışının yönettiğini çok açık görebiliyoruz. Herkesin her şeyi bildiği bir cehalet döneminde en büyük aktör, Google arama motoru olarak görünüyor. Bildiğini sansa da TTK gözetilerek süreç yönetilmediğinden hasar dosyaları hasar servisinde değil hukuk servisinde kapatılıyor. Bu duruma yakın zamanda ve doğru şekilde son vermek zor görünüyor. Yeni yasa ve çatı yasa olarak çıkmaz ise SEDDK hayallerimiz suya düşecek. Sektörün tek ve yalnız kurtarıcısı SEDDK'dan çok şey bekliyoruz. Başka seçenekte zaten yok. Umarım uzun zaman almaz ama sigorta sektörünün kendi dinamikleriyle yönetildiği bir yasa mekanizması olmaz ise hiç bir şey değişmez.

Yasa değişsin veya değişmesin son 10 yıldır hasar yönetiminde reasürörlerin ve hukukçuların sorduğu konulara cevap verebilmek için uğraşırken eksik taraflarımızı gördük. Hasarı yönetemiyoruz. Dellilendirme, yorumsuz somut tespitlerde bulunma, kayıtlandırma, kullanılan yazı dilini sadeleştirip kesinleştirme, hukuk içinde ve hukuka bağlı kalma, bilim ve teknolojiyi mutlaka doğru ve yerinde kullanma, gerekli ve doğru partnerler ile çalışma (kök sebep analistleri, uzmanlar, akademisyenler, bilim adamları ve bu tür faaliyetleri gerçekleştirenler), küresel gelişmeleri yakından taklip edip uygulamalara yansıtma, her an değişime hazır ve sindirerek bunu gerçekleştirmek gibi çalışma alışkanlıklarının ötesine geçtik. Aksi halde her hasarı bilgi ve takdirlerinize şeklinde yazılan raporlar ile göndermek zorunda kalıyorduk.

Kök Sebep Analizi önemli

Özellikle ana başlıklarıyla oto dışında olmazsa olmaz çalışmalar için risk analizini esas alarak başlayan ekspertiz sürecinde risk mühendisinin tespitlerini dikkate alıp, olayın 'kök sebebini' bulduktan sonra yakın sebep analizi de yaparak TTK, Borçlar Kanunu vb. amir kanunlar nezdinde ağır kusur ve kusur dahil her uygulama legal ve doğru biçimde yansıtılmaya başlandı. Zor ve zahmetli olsa da bundan böyle aşağıdaki kelimeleri oto dışında çok daha sık duymaya başlayacağız. On yılımızı alan ve bizi geliştirdiğini gözlemlediğim Kök Sebep Analizi mesleki "mottolardan" birisine aday. Kök sebep yok ise her şey yakın sebeptir. Öde gitsin

Hasar yönetiliyor ise ve yönetilecek ise tek amaç hukuk ve hukukçuların kabul edeceği , onaylayacağı somut bir sonuç için öncelikle Kök Sebep Analizi (Root Cause Analysis) ardından Yakın sebep Analizinin (Causa Proximate) tartışmasız sunuluyor olması gerekli . Bir sigorta eksperinin mutlak yapması gereken ilk çalışmalar bunlar. Ve hatta İngiliz sigorta sektöründeki ekspertiz şirketleri gibi ; hasara ait tüm süreçleri yönetme, rücu takibi ve hasar ödeme dahil tamamını üstlenebilecek yapıların oluşmasını çok isteriz. Hatta tamamen buna odaklandık ve amaç edindik. En büyük destekçimiz ve partnerimiz COVİD 19 oldu..

Teşekkürler Covid!

Sigorta sektörünü kökten değiştiren pandemi, eksper olarak bizleri hayallerimize yaklaştırdı. Biz, bilgisiyle ahlâkını bütünleştiren, hukuk ve etik kurallarına sıkı sıkıya bağlı, saygı duyulan ve saygı gösteren bir sigorta eksperi olmak için arayıştayız. Sektör eve çekildiğinde tüm beklenti ve taleplerine karşılık vermek için fırsat doğdu. Covid bizim neler yapabileceğimizi gösterecek. Veya neleri yapamadığımızı gösterip oto eksperleri gibi sisteme yenik düşeceğiz. Asla kabul etmemek için bizim en iyisini değil kimsenin düşünemediğini de yapıyor olmamız gerek. Aksi halde resim çekip bilgi ve takdirlerinize diye yazılan raporların yerini yapay zekâ alacak. Bazı mesleklerde en büyük rakip "WhatsApp" Hâlâ yapay zekâyı rakip olarak görmüyorum. Ama yapay zekayı işe alıp bir çalışan gibi destek unsuru olarak kullanarak herkesin ve her şeyin yerini göstermek gerekiyor. Hasar servisleri ve hukukçuların beklentilerini karşılayamaz ve içeriği dolu, doğru ve somut çalışmalar sunamaz isek WhatsApp bizi tüketecek. Partnerlerin bizden ne beklediğini, sigortalıların bizlerden ne beklediğini bilerek bu dönem fırsatları değerlendirmemiz gerek. Tam bağımsız ve tam tarafsız ama en doğru ve en iyi seçenek olmamız gerek.

Yazımı bitirirken ; mutlaka ve her zaman önce Kök Sebep, sonra Yakın Sebep. Bilim, Hukuk ve Teknoloji diyorum. Son olarak değişime katkılarından dolayı teşekkürler Covid, artık geri gelmemek üzere gidebilirsin.





DEVRİM ERSÖZ

www.devrimersoz.com
devrim@devrimersoz.com

Yeni bir ekibe lider olmak

Çok sevdiğiniz şirketinizde terfi ettiniz ve yeni bir takıma liderlik yapmanız bekleniyor. Burum hem heyecan verici hem de biraz stresli olabilir.

İşin iyi yanı patronunuz ya da yöneticileriniz yeteneklerinize güveniyor ve bu iş için doğru kişi olduğunuza dair inançları var. Stres kısmı ise kendinizi ekip üyelerinizin gözünde güvenilir bir lider olarak tanıtmak da dahil olmak üzere yepyeni bir dizi zorluğun olduğunu bilmekten geliyor.

Korkuları veya heyecanı bir kenara bırakıp bunun yerine bazı temel stratejilere odaklanarak, başarı şansını büyük ölçüde arttırabilirsiniz.

İlk yapmanız gereken yöneticinizle ekibinizin ihtiyaçlarını ve beklentilerini gözden geçirmek olmalı Şu soruları sorabilirsiniz. Sizden beklenenler nelerdir? Takımın performansı nasıl değerlendirilir ve son ölçümler / değerlendirmeler takımın performansına dair ne gösteriyor? Grubun güçlü ve zayıf yönleri nelerdir? İlk etapta yöneticinizin gündemini desteklemek için yapabileceğiniz en önemli üç şey nedir? Takımdaki yetenekler ne düzeyde? Boşluklar nerede?

Terfiniz açıklandıktan sonra eğer varsa benzer görevdeki arkadaşlarınızdan katkı isteyin. Takımınızın performansı, güçlü yönleri ve boşlukları hakkındaki bakış açılarını sorun. Gruplar arasındaki etkileşim noktalarına odaklanın ve onlardan güçlü yönleri ve iyileştirme alanlarını belirlemelerini isteyin. Notlar alın ve öğrenme fırsatları belirlemeye çalışın.

Kendinizi odak noktası yapma dürtüsüne direnin. Ekibinizin kültürünü daha iyi anlamanıza yardımcı olmak için sorular sorun.

Geri bildirim almak önemlidir ancak biraz cesaret ister. Ancak aldığınız geri bildirimler ekibinizin durumu ve ihtiyaçları hakkında çok şey söyleyecektir. Şunu sorun: "Bu grubun yöneticisi olarak geçirdiğim süre sonunda ne görmek istiyorsun?" Bu, ekip üyelerinizin gelişimini ve organizasyonel ihtiyaçları belirlemeye odaklanmalarına yardımcı olacak iyi bir sorudur. Yorum yapmadan veya yargılamadan dinleyin ve not alın.

Bire Bir Görüşmelerle devam edin. Soracağınız soru net ve sadedir. İşinde başarılı olmana yardım etmek için me yapabilirim? İdeal olarak, toplantıları yüz yüze yapın. Ancak, telefon veya video konferans uzaktaki meslektaşlarınız için uygun olabilir.

Grup toplantıları da ekip üyelerinden haber almak, onları tanımak ve fikirlerini, ilgi alanlarını ve ihtiyaçlarını öğrenmek için harika fırsatlar sunar. Ayrıca size ve gruba erken iyileştirmeler ve gerekli değişiklikler için iş birliği yapmada yardım eder

Ekip üyelerinizin size nasıl ulaşacaklarını bilmelerini sağlayın. İstediğiniz katılım düzeyini anlamalarına yardımcı olun. İletişim tercihleri hakkında fikir edinin. Bazı kişiler günlük veya sık etkileşimi tercih ederken, diğerleri yöneticileriyle seyrek olarak veya rehberlik gerekli olduğunda iletişim kurmayı tercih eder. Esnek olun ve bu süreci ekibin ihtiyaçlarına göre uyarlayın.

Yeni bir takımın sorumluluğunu üstlendiğiniz an, ilişki kurma ve iş birliği açısından zengin bir dönem olmalıdır.

Başarılı olmak için ekibinizin yardımına ihtiyacınız olduğunu unutmayın. Ve bunun için en doğru yol, tüm ekip üyelerinizi sürecin değerli bir parçası haline getirmektir.



SİGORTA UZMANINDAN ALINIR

TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA

UYGUN FİYAT SEÇENEKLERİ

7X24 HİZMET



TVF
Kadınlar Voleybol Ligi
RESMİ SPONSORU

Güvenevler Mahallesi Farabi Sokak 40/1
Çankaya / ANKARA T: (0 312) 442 08 80
www.mertgrupsigorta.com info@mertgrupsigorta.com

MERT GRUP sigorta

SİGORTASHOP



CENK ECEVİT

cenk@ecbbroker.com.tr

Dağıtım kanalları ve rekabet

2018, 2019 ve 2020 sonu itibari ile dağıtım kanalı bazında hayat dışı branşlarda poliçe üretim paylarını incelediğimizde ilginç bir tablo karşımıza çıkmakta;

YAZILAN PRİMLERİN SATIŞ KANALI PAYLARI

Yıl	Merkez	Acente	Banka	Broker	Diğer	Toplam
2018	7,4%	61,3%	14,4%	12,8%	4,1%	100,0%
2019	6,8%	60,2%	15,2%	13,8%	4,1%	100,0%
2020	8,5%	57,3%	14,7%	14,3%	5,3%	100,0%

Tabloda da görüleceği toplam üretimde geçen yıllar itibari ile acente satış payı her sene düşmekte, broker satış payı artmakta, banka payı hemen her yıl aynı oranlarda kalmakta iken merkez ve diğer satış oranı özellikle 2020 yılında artış göstermektedir.

Bu 'merkez' ve 'diğer' satış payının ağırlıklı internet üzerinden yapılan satışlar ile mesafeli satışlar olduğunu düşünecek olursak gelecek yıllarda bu artış oranının daha da yükselerek acente payından daha fazla alacağını söyleyebilir miyiz?

Yeni nesil de etkili

2020 bahar aylarında başlayan ve halen devam eden pandemi sürecinde, internet üzerinden alışverişlerdeki artışların bu oran değişiminde etken olduğunu değerlendirmek şüphesiz doğru bir yaklaşım olmakla birlikte, yeni neslin ekonomik hayata daha fazla dahil olmasının da önemli bir değişim unsuru olduğunu belirtmek de gereklidir.

1980-1999 arasında doğanlar için kullanılan Y kuşağı ve de 2000 ve sonrasında doğan Z kuşağının satın alma davranışları artarak etkisini göstermektedir. Bilgisayar ve internetle dünyaya gözlerini açan bu nesiller akıllı telefon, tablet ve bilgisayar gibi her türlü teknoloji kullanımında çok aktif. Bu kuşakların satın alma davranışları da internet veya mobil üzerinden fiyat araştırması ve karşılaştırması yapmak, sosyal medyayı da kullanarak doğru tercihi yapmak üzerine. Ülkemizde tüketici genel satın alma eğilimlerinde de internet ve sosyal medyanın etkileri son 3 yıl içerisinde yoğun hissedilmekte hatta, sadece bu alanda hizmet veren, geleneksel perakende yöntemlerinden uzak yeni girişimler kurulmakta.

Yurtdışında da aslında konu bizden farklı değil. Lemonade gibi girişimler payını arttırmakta iken bir yandan da sektör büyük girişimcileri takip etmekte. Bu alanda, Amazon'un hareketleri merakla izleniyor. Tek tıkla kolayca satın alma yapıp, ertesi gün ürününüzü teslim alabildiğiniz, üründe yaşanan problemde kapınızdan iade alan ve hatta para iadesi taleplerinde bazen ürünü



geri istemeyip müşteri memnuniyeti ile satışlarını arttıran Amazon ve benzeri yapılanmalar ile nasıl rekabet edilebilir? Hem de yapılan bir araştırmada (Accenture; Distribution Marketing Survey, Insurance Report) "Google veya Amazon gibi şirketler sigorta satar ise alırım" diyenlerin oranı yüzde 33 iken?

Rekabet kaliteyi doğurur

Şüphesiz rekabet kolay değil; ancak uzmanların tavsiye ettiği hususları unutmamak lazım;

- İletişim, erişilebilirlik, kolaylık sağlama: Ülkemiz sigorta aracılarının önde olduğu bir özellik. Tek telefonla kolay erişim, poliçe alımında tavsiyeler ve hasar anında hızlı ve etkin servis. Şüphesiz hiçbir web tabanlı hizmetin vermesinin kolay olmadığı hizmetler. Ülkemizde buna bir de dert ortağı, çözüm ortağı 'aracı' gibi kavramları da eklemek yanlış olmayacaktır. Biz aracılar müşterilerimizin sadece poliçe alımında ve hasarlarında değil, adeta bir asistans hizmeti verircesine ihtiyacı olan hemen her alanda yanında olmaktayız. Hastası olana doktor, maça gitmek isteyip bileti olmayana bilet, seyahati olana araç bulan kişiler olarak hizmet verdikçe hiçbir yeni nesil perakendecinin pazarda hâkimiyetini kuramayacağı aşikardır.
- Etkinlik ve gelişim: Diğer hususa göre nispeten eksik kalınan alan desek yanlış olmaz. İletişim ve erişilebilirlik konusunda ne kadar güçlüysek bu alanda maalesef zayıf kalmaktayız. Mevcut ürünlerde gelişimler, yeni hizmetler, alternatif çözümler, kolayca tahsilat yöntemleri, sunum teknikleri gibi alanlarda rekabetçi gücü ortaya çıkartmalı, sigorta şirketlerine işi getiren değil, şirketlere işi doğurtan olmalıyız aracılar olarak. Doğrusu son yıllarda sayısı hızla artan veya kendini gelişime sokan aracıların pazar paylarının artışındaki gerekçelerden biri de bu.

Neticede, "rekabet kaliteyi doğurur" ilkesini takip eden aracıların uzun vadede pazar paylarını koruyacağı hatta, yeni oyuncuların girmesi ile hizmet kalitelerini bir üst düzeye taşıyacağı tartışılmaz bir gerçektir.

TOSAŞ
Tüm **Oto Servisleri** Anonim Şirketi

Yedek Parça İhale Sistemi



Hasar onarımlarda en önemli maliyet kalemlerinin başında gelen yedek parça tedariki, TOSAŞ'ın "**Yedek Parça İhale Sistemi**" ile artık çok daha kolay ve ekonomik!

TOSAŞ, sunduğu "Yedek Parça İhale Sistemi" ile otomobil yedek parça üreticilerini ve satıcıları bir araya getirerek, tek bir platform üzerinden ihtiyacınıza ve bütçenize en uygun satın alımı yapabilmenize imkan veriyor. Online platform üzerinden ihtiyacınız olan yedek parçalar için ihale yöntemi ile fiyat alabiliyor ve bu sayede en uygun teklifleri kolayca değerlendirebiliyorsunuz. Orijinal yedek parçaların referans numaralarını ve liste satış fiyatlarını görüntüleyebildiğiniz "Yedek Parça İhale Sisteminde" hem orijinal, hem de eşdeğer yedek parçaların ihalesini zahmetsizce gerçekleştirebiliyorsunuz.

TOSAŞ'ın "Yedek Parça İhale Sistemi" hakkında detaylı bilgi almak için bizimle web sitemiz veya çağrı merkezimiz üzerinden iletişime geçebilirsiniz.

www.tosas.com.tr

0850 777 0677

BES FON RATING SONUÇLARI

BORÇLANMA ARAÇLARI TR

AvivaSA Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. İki. Borç. Araç. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Temk. Değ. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Borç. Araç. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç. EYF	★★
NN Hay. Em. Borç. Araç. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Borç. Araç. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Fiba Port. Borç. Araç. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. B.A. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Orta Vad. Borç. Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. İki. Borç. Araç. Gr. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Temk. Değ. Gr. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Muh. Değ. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Borç. Araç. EYF	★
Garanti Em. Hay. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
NN Hay. Em. Stand. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. K.B.A. EYF	★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★
VEM Birinci Kamu Borçlanma Araçları Grup EYF	★
Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. B.A. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. K.B.A. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Standart EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. B.A. Gr. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Stand. EYF	★★★
ZEM Kamu Borçlanma Araçları EYF	★
Anadolu Hayat Em. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. K.B.A. Gr. EYF	★
Axa Hayat ve Em. Stand. EYF	★★★★
VEM Borçlanma Araçları EYF	★★★★
HEM Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Katılım Katkı EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Katkı EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Katkı EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Katkı EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Katkı EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Katkı EYF	★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. Katkı EYF	★★★
HEM Katkı EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Katkı EYF	★★★
ZEM Katılım Katkı EYF	★★★★
ZEM Katkı EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Katkı EYF	★★★
NN Hay. Em. Katkı EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
VEM Katılım Katkı EYF	★★★★
VEM Katkı EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Stand. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Stand. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Katılım Değ. EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★
Axa Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★
HEM Katılım Katkı EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. OKS Stand. EYF	★★★
AvivaSA Em. Ve Hay. OKS Katılım Stand. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. OKS Katılım Stand. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. OKS Stand. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. OKS Katılım Stand. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. OKS Stand. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. OKS Temk. Değ. EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. OKS Katılım Stand. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. OKS Stand. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. OKS Katılım Stand. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. OKS Stand. EYF	★★★
HEM OKS Katılım Standart EYF	★★★
HEM OKS Standart EYF	★★★★
HEM OKS Temkinli Değişken EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. OKS Katılım Stand. EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. OKS Katılım Stand. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. OKS Stand. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. OKS Temk. Değ. EYF	★★
NN Hay. Em. OKS Katılım Stand. EYF	★★★★
NN Hay. Em. OKS Stand. EYF	★★★
VEM OKS Katılım Standart EYF	★★★★
VEM OKS Muhafazakar Katılım Değişken EYF	★★
VEM OKS Standart EYF	★★★★
ZEM OKS Katılım Standart EYF	★★★
ZEM OKS Standart EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Kamu Kira Sert. Katılım EYF	★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. Borç. Araç. EYF	★
NN Hay. Em. Katılım Kat. EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★

BORÇLANMA ARAÇLARI YB

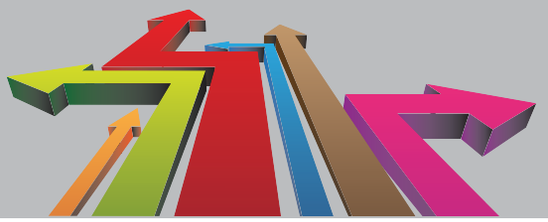
Anadolu Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. D.B.A. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
VEM Kamu Dış Borçlanma Araçları EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. D.B.A. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. D.B.A. Gr. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. K D.B.A. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. K.D.B.A. EYF	★
Allianz Hayat Em. K.D.B.A. Gr. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. K.D.B.A. Gr. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay.D.B.A. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. K.D.B.A.(ABD Doları 0-5 Yıl)EYF	★★
ZEM Kamu Dış Borçlanma Araçları EYF	★★
Axa Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★
HEM Kamu Dış Borçlanma Araçları EYF	★★★
Garanti Em. Ve Hay. OKS Katılım Stand. EYF	★
Garanti Em. Ve Hay. OKS Stand. EYF	★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. Dış Borç. Araç. EYF	★★★

EMTIA

Anadolu Hayat Em. Altın Katılım EYF	★
BNP Paribas Cardif Em. Altın EYF	★★★★
Bereket Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Altın EYF	★★
Allianz Hayat Em. Altın EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Altın EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Altın EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Altın EYF	★★★
VEM Altın Katılım EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★★★
ZEM Altın Katılım EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★
HEM Altın Katılım EYF	★★★★
NN Hay. Em. Altın EYF	★★★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. Altın EYF	★★

ESNEK

AvivaSA Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Dinamik Değ. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Değ. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Karma EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★★
NN Hay. Em. Değ. EYF	★★★★
NN Hay. Em. Karma EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Den. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Karma EYF	★★★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Stand. EYF	★★
VEM Standart EYF	★★
VEM Temkinli Değişken EYF	★★
VEM Birinci Değişken EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Karma EYF	★★
VEM Dinamik Değişken EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Den. Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Karma EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Agr. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Karma Gr. EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Den. Değ. Gr. EYF	★★★
NN Hay. Em. Den. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Temk. Değ. EYF	★
Garanti Em. Hay. Dinamik Değ. Gr. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★
Allianz Hayat Em. Değ. Gr. EYF	★★
VEM Dinamik Değişken Grup EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. Gr. EYF	★★★
NN Hay. Em. Din. Değ. EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. Atak Değ. EYF	★★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. Den. Değ. EYF	★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. Din. Değ. EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Değ. EYF	★★
Metlife Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Den. Değ. Gr. EYF	★★
VEM Katılım Standart EYF	★★
VEM Katılım Dinamik Değişken Grup EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Katılım Stand. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Mutlak Getiri Hedefli Değ. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Karma Gr. EYF	★★★
VEM Katılım Dengeli Değişken EYF	★
ZEM Katılım Standart EYF	★★
ZEM Değişken EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Agr. Değ. EYF	★★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. Den. Değ. Gr. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Değ. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Büyüme Katılım Değ. EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Değ. Gr. EYF	★
Bereket Em. ve Hay. Muh. Katılım Değ. EYF	★★



HEM Dinamik Değişken EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Üçüncü Değişken EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Mutlak Getiri Hed. Değ. EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Stand. EYF	★★
ZEM Standart EYF	★★
HEM Katılım Standart EYF	★★
HEM Katılım Dinamik Değişken EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Stand. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Temkinli Değ. EYF	★
Fiba Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Den. Katılım Değ. EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Değ. Gr. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. Den. Değ. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Din. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Fon Sepeti EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★
ZEM Katılım Değişken EYF	★
Katılım Em. ve Hay. Agr. Katılım Değ. (Döviz) EYF	★★★
VEM Pera 3 Değişken Grup EYF	★★★
VEM Pera 2 Değişken Grup EYF	★
VEM Turkcell Çalış. Yön. Pera 1 Değiş. Grup EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Tacirler Por. Değ. EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. İstanbul Port.Din.Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Perform Portföy Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Osmanlı Port. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Koç H.E.Vak.1.Değ.Gr. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. İstanbul Port. Değ. EYF	★★★
HEM Temkinli Değişken EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Kare Port. Fon Sepeti EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Mükafat Port. Katılım Değ. EYF	★★★
NN Hay. Em. Qinvest Port. Temk. Değ. EYF	★★
NN Hay. Em. Agr. Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. Ve Hay. OKS Agr. Değ. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. OKS Agr. Katılım Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. Ve Hay. OKS Den. Değ. EYF	★★
AvivaSA Em. Ve Hay. OKS Din. Değ. EYF	★★★
AvivaSA Em. Ve Hay. OKS Din. Katılım Değ. EYF	★★★
AvivaSA Em. Ve Hay. OKS Muhaf. Değ. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. OKS Agr. Değ. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. OKS Agr. Katılım Değ. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. OKS Büyüme Katılım Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. OKS Den. Değ. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. OKS Din. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. OKS Temk. Değ. EYF	★
Anadolu Hayat Em. OKS Agr. Değ. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. OKS Agr. Katılım Değ. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. OKS Atak Değ. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. OKS Atak Katılım Değ. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. OKS Den. Değ. EYF	★★★
Axa Hayat Ve Em. OKS Agr. Değ. EYF	★★★★
Axa Hayat Ve Em. OKS Agr. Katılım Değ. EYF	★★★★★
Axa Hayat Ve Em. OKS Atak Değ. EYF	★★★
Axa Hayat Ve Em. OKS Atak Katılım Değ. EYF	★★★★★
Axa Hayat Ve Em. OKS Deng. Değ. EYF	★★
Axa Hayat ve Em. OKS Katılım Stand. EYF	★★
Axa Hayat ve Em. OKS Stand. EYF	★
Axa Hayat Ve Em. OKS Temk. Değ. EYF	★
Bereket Em. ve Hay. OKS Agr. Katılım Değ. EYF	★★★★★
Bereket Em. ve Hay. OKS Din. Katılım Değ. EYF	★★★★★
Bereket Em. ve Hay. OKS Katılım Stand. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. OKS Agr. Değ. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. OKS Agr. Katılım Değ. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. OKS Den. Değ. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. OKS Din. Değ. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. OKS Din. Katılım Değ. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. OKS Muh. Değ. EYF	★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. OKS Agr. Değ. EYF	★★★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. OKS Agr. Katılım Değ. EYF	★★★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. OKS Atak Değ. EYF	★★★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. OKS Den. Değ. EYF	★★★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. OKS Din. Katılım Değ. EYF	★★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. OKS Katılım Stand. EYF	★★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. OKS Muh. Değ. EYF	★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. OKS Stand. EYF	★
Fiba Em. ve Hay. OKS Agr. Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. OKS Agr. Katılım Değ. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. OKS Atak Değ. EYF	★
Fiba Em. ve Hay. OKS Atak Katılım Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. OKS Den. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. OKS Muh. Değ. EYF	★
Garanti Em. Ve Hay. OKS Agr. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. ve Hay. OKS Agr. Katılım Değ. EYF	★★★★★
Garanti Em. ve Hay. OKS Den. Değ. EYF	★★★★
Garanti Em. ve Hay. OKS Den. Katılım Değ. EYF	★
Garanti Em. Ve Hay. OKS Din. Değ. EYF	★★★★
Garanti Em. ve Hay. OKS Din. Katılım Değ. EYF	★★★★
Garanti Em. ve Hay. OKS Temk. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. ve Hay. OKS Temk. Katılım Değ. EYF	★★★
HEM OKS Agresif Değişken EYF	★★★★
HEM OKS Agresif Katılım Değişken EYF	★★★★
HEM OKS Atak Değişken EYF	★★★
HEM OKS Atak Katılım Değişken EYF	★★★
HEM OKS Dengeli Değişken EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. OKS Agr. Katılım Değ. EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. OKS Atak Katılım Değ. EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. OKS Agr. Değ. EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. OKS Agr. Katılım Değ. EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. OKS Atak Değ. EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. OKS Atak Katılım Değ. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. OKS Den. Değ. EYF	★★
NN Hay. Em. OKS Agr. Değ. EYF	★★★★
NN Hay. Em. OKS Deng. Değ. EYF	★★★
NN Hay. Em. OKS Din. Değ. EYF	★★★
NN Hay. Em. OKS Din. Katılım Değ. EYF	★★★★
NN Hay. Em. OKS Agr. Katılım Değ. EYF	★★★★★
NN Hay. Em. OKS Temk. Değ. EYF	★★
VEM OKS Agresif Değişken EYF	★★★★
VEM OKS Agresif Katılım Değişken EYF	★★★★
VEM OKS Atak Katılım Değişken EYF	★★★
VEM OKS Dengeli Değişken EYF	★★★
VEM OKS Dengeli Katılım Değişken EYF	★
VEM OKS Temkinli Değişken EYF	★★
VEM OKS Dinamik Değişken EYF	★★★
ZEM OKS Agresif Değişken EYF	★★★★
ZEM OKS Agresif Katılım Değişken EYF	★★★★
ZEM OKS Atak Değişken EYF	★★★
ZEM OKS Atak Katılım Değişken EYF	★★★
ZEM OKS Dengeli Değişken EYF	★★★★
ZEM OKS Temkinli Değişken EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Katılım Stand. EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Emlak Kat. Bank. Kat. Değ. EYF	★★★

HİSSE

AvivaSA Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★
NN Hay. Em. His. Sen. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★
VEM Hisse Senedi EYF	★
Aegon Emeklilik ve Hay. His. Sen. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. His. Sen. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. His. Sen. Gr. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. His. Sen. Gr. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. İki. His. Sen. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. İş Bankası İştirak Endeksi EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. BIST Temettü25 Endeksi EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. His. Sen. Gr. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. B.R.I.C. Ülkeler Yab. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Sürd. His. Sen. EYF	★★★★
ZEM Hisse Senedi EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Sürd. His. Sen. EYF	★★
Garanti Em. Hay. His. Sen. Gr. EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Koç İştirak Endeksi EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. BIST Temettü Endeksi EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım His. Sen. EYF	★★★★★
HEM Hisse Senedi EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Teknoloji Sektörü Yab. Değ. EYF	★★★★
HEM Katılım Hisse Senedi EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım His. Sen. EYF	★★★★★
VEM Katılım Hisse Senedi EYF	★★★★

PARA PİYASASI

AvivaSA Em. ve Hay. Bir. Para Piyasası EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Para Piyasası EYF	★★
Garanti Em. Hay. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Para Piyasası EYF	★★
NN Hay. Em. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Para Piyasası EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Para Piyasası EYF	★
VEM Para Piyasası EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Para Piyasası EYF	★★★
AvivaSA Em. Ve Hay. İki. Para Piyasası EYF	★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. Para Piyasası EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Para Piyasası EYF	★★★
ZEM Para Piyasası EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Para Piyasası EYF	★★★★
HEM Para Piyasası EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Para Piyasası EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Başlangıç EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Başlangıç Katılım EYF	★★★
NN Hay. Em. Başlangıç Katılım EYF	★★★★
NN Hay. Em. Başlangıç EYF	★★
HEM Başlangıç EYF	★★
ZEM Başlangıç Katılım EYF	★★★★
ZEM Başlangıç EYF	★★★
HEM Başlangıç Katılım EYF	★★★★★
VEM Başlangıç Katılım EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Başlangıç EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Başlangıç Katılım EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Başlangıç EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★★★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. Başlangıç EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Emek. Başlangıç EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Başlangıç EYF	★
Fiba Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★★★
Metlife Em. ve Hay. Başlangıç EYF	★
VEM Başlangıç EYF	★
Garanti Em. Ve Hay. Başlangıç EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★★★★
Bereket Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★★
Metlife Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★
Cigna Sağlık Hay. ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Başlangıç EYF	★★★★

SİGORTA ŞİRKETLERİ

AKSİGORTA	Poligon Cad. Buyaka 2 Sitesi No:8 Kule:1 Kat: 0-6 34771 Ümraniye / İstanbul	+90 216 280 88 88	www.aksigorta.com.tr	bilgi@aksigorta.com.tr
ANA SİGORTA	Maslak Mah. Meydan Sokak Beybi Giz Plaza No:1 Kat.19 Sarıyer / İstanbul	0850 460 62 62	www.anasigorta.com.tr	info@anasigorta.com.tr
ALLİANZ SİGORTA	Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul	+90 216 556 66 66	www.allianz.com.tr	info@allianz.com.tr
ANADOLU SİGORTA	Rüzgârlıbahçe Mah. Kavak Sokak No:31 34805 Kavacık / İstanbul	0 850 744 0 744	www.anadolusigorta.com.tr	bilgi@anadolusigorta.com.tr
ANKARA SİGORTA	Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No: 14 Kat: 8-9 Kadıköy / İstanbul	+90 216 665 85 00	www.ankarasigorta.com.tr	info@ankarasigorta.com.tr
ATLAS MUTUEL SİGORTA	Akdeniz Mah. Halit Ziya Bulvarı 1353 Sok. No:2 Kat:3 Konak - İZMİR	0850 222 444 0	www.atlasmutuel.com.tr	info@atlasmutuel.com.tr
ATRADİUS TÜRKİYE	Büyükdere Cad. Kırgülü Sok. Metrocity İş Merkezi Kat: 1/B 34330 Şişli / İstanbul	+90 212 386 28 00	www.atradius.com.tr	CustomerService.Tr@atradius.com
AXA SİGORTA	Meclis-i Mebusan Cad. Oyak İşhanı No:15 34433 Beyoğlu / İstanbul	+90 212 334 24 24	www.axasigorta.com.tr	iletisim@axasigorta.com.tr
BEREKET SİGORTA	Saray Mahallesi Dr. Adnan Büyükdeniz Caddesi B Blok No:8 Kat:1-2 Ümraniye/İstanbul	+90 216 633 71 00	www.bereketsigorta.com.tr	bilgi@bereketsigorta.com.tr
BEREKET TEKAFÜL	Saray Mahallesi, Dr.Adnan Büyükdeniz Caddesi, No:8, Kat:1-2 Ümraniye/İstanbul	+90 0 216 635 44 44	www.berekettekaful.com.tr	bilgitekaful@bereket.com.tr
BNP PARİBAS CARDİF	Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul	+90 212 319 32 00	www.bnpparibascardif.com.tr	mim@cardif.com.tr
BUPA ACIBADEM	Küçükbakkalköy Mah. Başar Sok. No: 20 34750 Ataşehir / İstanbul	+90 216 571 5 571	www.bupaacibadem.com.tr	mim@sencard.com.tr
CHUBB TÜRKİYE	Büyükdere Cad. No: 100-102 Maya Akar Center B Blok Kat: 5 Şişli / İstanbul	+90 212 306 39 0	www.chubb.com	info.tr@Chubb.com
COFACE SİGORTA	Büyükdere Cad. Yapı Kredi Plaza B Blok Kat:6 Levent / İstanbul	+90 212 385 99 00	www.coface.com.tr	bilgi@coface.com.tr
CORPUS SİGORTA	Veko Giz Plaza Maslak Meydan Sk. No: 3 Kat:19, 34485 Sarıyer/İstanbul	+90 212 288 68 44	www.corpussigorta.com.tr	musterihizmetleri@corpussigorta.com.tr
DEMİR SAĞLIK	Esentepe Mahallesi, Büyükdere Cad. Özsezen İş Merk. No. 124/B K:8, 34394 Şişli/İstanbul	+90 0212 288 68 51	www.demirsaglik.com.tr	info@demirhayat.com.tr
DOĞA SİGORTA	Spine Tower No:243 Büyükdere Cad. 34394 Maslak / İSTANBUL	+90 212 212 36 42	www.dogasigorta.com	info@dogasigorta.com
DUBAİ STARR SİGORTA	Altunizade Mah. Kısıklı Cad. Sarkuysan-Ak İş Merk. Kat:2 D:7 Üsküdar / İstanbul	+90 216 559 19 00	www.dubaistarr.com.tr	iletisim@dubaistarr.com.tr
ETHİCA SİGORTA	Barbaros Mah. Mor Sümbül Sok.No:9 Worldwide Business Center Kat:13 Batı Ataşehir / İstanbul	+90 216 362 99 99	www.ethicasigorta.com	iletisim@ethicasigorta.com
EULER HERMES	Büyükdere Cad. No: 100/102 Maya Akar Center Kat:7 34394 Şişli / İstanbul	+90 212 290 76 10	www.eulerhermes.com.tr	pazarlama@eulerhermes.com
EUREKO SİGORTA	Altunizade Mah. Ord. Prof. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 34662 Üsküdar / İstanbul	+90 216 400 10 00	www.eurekosigorta.com.tr	esmusterihizmetleri@eurekosigorta.com.tr
GENERALİ SİGORTA	Barbaros Plaza Emirhan Cad.No: 145 C Blok K: 12-13-14 Beşiktaş / İstanbul	+90 212 705 45 45	www.generali.com.tr	generali@generali.com.tr
GROUPAMA SİGORTA	Reşitpaşa Mah. Groupama PlazaEski Büyükdere Cad. No: 2 34398 Maslak / İstanbul	+90 212 367 67 67	www.groupama.com.tr	sigorta@groupama.com.tr
GRI SİGORTA	Karacaoğlan Mah. 6166 Sok. No:32/1 Bornova – İzmir	0 (850) 255 28 28	www.grisigorta.com.tr	info@grisigorta.com.tr
GULF SİGORTA	Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. Akkom Ofis Park Cessas Plaza No:4 Kat 4-5 Ümraniye/İstanbul	+90 216 400 2 400	www.gulfsigorta.com.tr	iletisim@gulfsigorta.com.tr
HDI SİGORTA	Sahrayıcedid Mah. Batman Sok HDI Binası No:6 34734 Kadıköy / İstanbul	+90 216 600 60 00	www.hdisigorta.com.tr	hdisigorta@hdisigorta.com.tr
KORU SİGORTA	Kozyatağı, 19 Mayıs Mah. İnönü Cad. Ali İhsan Tüzün İş Merk. No: 96 Kat: 4-5-6 Kadıköy/İstanbul	+90 216 465 73 53	www.korusigorta.com.tr	info@korusigorta.com.tr
MAPFRE SİGORTA	Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İstanbul	0850 755 0 755	www.mapfre.com.tr	info@mapfre.com.tr
MAGDEBURGER SİGORTA	Fsm Mah.Poligon Cad.Buyaka Kule 3 K6 34771 Tepeüstü-Ümraniye/İstanbul	444 26 24	www.magdeburger.com.tr	info@magdeburger.com.tr
NEOVA SİGORTA	Kozyatağı E-5 Yan Yol Üzeri Şaşmaz Plaza No: 6 Kat: 3 Kadıköy / İstanbul	+90 216 665 55 55	www.neova.com.tr	info@neova.com.tr
ORİENT SİGORTA	Değirmen sokak No:18 Nida Kule Kat: 4 Kozyatağı / İstanbul	+90 216 999 80 50	www.orientsigorta.com.tr	bilgi@orrientsigorta.com.tr
QUİCK SİGORTA	Maslak Mah. Maslak Meydan Sok. No:3 Veko Giz Plaza Kat:5 D:13-14 Sarıyer/İstanbul	+9 0212 952 00 00	www.quicksigorta.com	info@quicksigorta.com
RAY SİGORTA	Cumhuriyet Mah. Haydar Aliyev Cad. No:28 34457 Sarıyer / İstanbul	+90 212 363 25 00	www.raysigorta.com.tr	info@raysigorta.com.tr
SOMPO SİGORTA	Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad. Acarlar İş Merkezi No:10 C Blok Kavacık / İstanbul	+90 216 538 60 00	www.somposigorta.com.tr	info@somposigorta.com.tr
TÜRKİYE SİGORTA	Büyükdere Cad. No:110 P.K. 34394 Esentepe – Şişli / İstanbul	+90(212) 355 65 65	www.turkiyesigorta.com.tr	bilgi@turkiyesigorta.com.tr
ŞEKER SİGORTA	Esentepe Mah. Büyükdere Cad. Metro City A-Blok Apt.No:171 A/2 Şişli/İstanbul	+90 212 373 83 00	www.sekersigorta.com.tr	info@sekersigorta.com.tr
TÜRK NİPPON SİGORTA	Mahir İz Cad. No: 24 34662 Altunizade / İstanbul	+90 216 554 11 00	www.turknippon.com	info@turknippon.com
TÜRK P&I SİGORTA	Muhittin Üstündağ Cad. No:21 Koşuyolu Kadıköy / İstanbul	+90 216 545 03 01	www.turkpandi.com	info@turkpandi.com
UNİCO SİGORTA	Nida Kule Göztepe İş Merk. Merdivenköy Mah. Bora Sok. No:1 Kat: 22 & 24 Kadıköy / İstanbul	0 850 222 2800	www.unicosigorta.com.tr	unicosigorta@hs02.kep.tr
ZURİCH SİGORTA	Orjin Plaza Maslak Mah. Eski Büyükdere Cad. No: 27 Kat: 12-13 Sarıyer / İstanbul	+90 212 393 16 00	www.zurichsigorta.com.tr	info@zurichsigorta.com.tr

BES VE HAYAT ŞİRKETLERİ

AEGON EMEKLİLİK VE HAYAT	Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No:14 Kat: 2-3-6 34742 Kadıköy / İst.	0850 222 0 312	www.aegon.com.tr	info@aegon.com.tr
ALLİANZ HAYAT VE EMEKLİLİK	Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir/İstanbul	+90 216 556 66 66	www.allianz.com.tr	info@allianz.com.tr
ALLİANZ YAŞAM VE EMEKLİLİK	Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir/İstanbul	+90 216 556 66 66	www.allianz.com.tr	bilgiyasamveemeklilik@allianz.com.tr
ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK	Levent Mahallesi Meltem Sok. No:10 İş Kuleleri Kule:2 Kat: 16-20 34330 Beşiktaş / İst.	+90 212 317 70 70	www.anadoluhayat.com.tr	hizmet@anadoluhayat.com.tr
AVİVASA HAYAT VE EMEKLİLİK	Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:12 34768 Ümraniye / İstanbul	+90 216 634 38 88	www.avivasa.com.tr	avivasa@avivasa.hs03.kep.tr
BEREKET EMEKLİLİK	Saray Mah. Dr.Adnan Büyükdeniz Cd. No.8 34768 Ümraniye / İstanbul	+90 216 635 44 44	www.bereketemeklilik.com.tr	bilgi@bereketemeklilik.com.tr
BNP PARİBAS CARDİF EMEKLİLİK	Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / Istanbul	+90 212 319 32 00	www.bnpparibascardif.com.tr	mim@cardif.com.tr
CİGNA FİNANS EMEKLİLİK VE HAYAT	Barbaros Mah. Kardelen Sok. Palladium Tower No:2 Kat 27-29 34746 Ataşehir / İst.	+90 216 468 03 00	www.cignafinans.com.tr	info@cignafinans.com.tr
DEMİR SAĞLIK VE HAYAT	Büyükdere Caddesi Özsezen İş Merkezi No. 124/B K:8 34394 Esentepe / İst.	0850 252 04 04	www.demirsaglik.com.tr	musterihizmetleri@demirsaglik.com.tr
FİBA EMEKLİLİK	Kozyatağı Sarıkanarya Sok. No: 16 Yolbulan Plaza B Blok K:5 34742 Kozyatağı / İst.	+90 216 665 28 00	www.fibaemeklilik.com.tr	musterihizmetleri@fibaemeklilik.com.tr
GARANTİ EMEKLİLİK	Mete Cad.No:30 34437 Taksim / İstanbul	+90 212 334 70 00	www.garantiemeklilik.com.tr	gemusterihizmetleri@garantiemeklilik.com.tr
GROUPAMA HAYAT	Reşitpaşa Mah. Eski Büyükdere Cad. Groupuma Plaza No: 2 34398 Sarıyer / İst.	+90 212 367 67 67	www.groupama.com.tr	emeklilik@groupama.com.tr
KATILIM EMEKLİLİK	Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:2 Akkom Ofis Park-Kelif Plaza Kat:2 Ümraniye / İst.	+90 216 999 81 00	www.katilimemeklilik.com.tr	info@katilimemeklilik.com.tr
MAPFRE YAŞAM	Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İstanbul	0850 755 0 755	www.mapfre.com.tr	info@mapfre.com.tr
METLİFE EMEKLİLİK VE HAYAT	Kavacık Ticaret Merkezi Rüzgarlıbahçe Mah. Kavak Sok. B Blok No:18 Kavacık / İst.	+90 216 538 91 00	www.metlife.com.tr	musterihizmetleri@metlife.com.tr
NN HAYAT VE EMEKLİLİK	Olive Plaza Maslak Mah. Ahi Evran Cad. No:11 34450 Sarıyer / İstanbul	+90 212 334 05 00	www.nnhayatemeklilik.com.tr	info@nnhayatemeklilik.com.tr
TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK	Levent Mah. Çayır Çimen Sokak, No:7 34330 Levent - Beşiktaş / İSTANBUL	(0850) 202 20 20	www.turkiyehayatemeklilik.com.tr	bilgi@turkiyehayatemeklilik.com.tr



KURUMLAR

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müd.	Saray Mahallesi Dr. Adnan Büyükdeniz Caddesi No:8 Ümraniye/İstanbul	+90 0216 422 20 73	www.hazine.gov.tr	bilgiedinme@hazine.gov.tr
Sigorta ve Özel Emk. Düz ve Denet. Kurumu	Barbaros Mah. Palladium Tower Kardelen Sok.No: 2 Kat: 27, 31, 34, 35 Ataşehir / İst.	0 (216) 655 69 00 - 01	www.seddk.gov.tr	
Türkiye Sigorta Birliği (TSB)	Palladium Towers Barbaros Mah. Kardelen Sok. No:2 Kat: 30 Ataşehir /İstanbul	0850 502 96 00	www.tsb.org.tr	genel@tsb.org.tr
Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK)	Altunizade Mah. Ord. Prof. Dr. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 Üsküdar/İst.	ALO DASK: 125	www.dask.gov.tr	info@dask.gov.tr
Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM)	Nida Kule Göztepe İş Merk. Merdivenköy Mah. Bora Sk. No: 1 Kat: 21 Kadıköy / İst.	0 850 277 60 60	www.sbm.org.tr	
Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM)	Sarıkanarya Sok. No:18 Yolbulan Plaza A Blok Kat:1 Kozyatağı / İstanbul	+90 216 571 66 00	www.egm.org.tr	
Sigorta Tahkim Komisyonu	Altunizade Mah. Kuşbakışı Cad. No: 4 Rainbow Plaza Kat:3 Üsküdar/İstanbul	+90 216 651 65 65	www.sigortatahkim.org	bilgi@sigortatahkim.org.tr
Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM)	Saray Mahallesi Naya Sokak No:1 34768 Ümraniye / İstanbul	0850 250 82 77	www.tarsim.gov.tr	
Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM)	Esentepe Mah. Harman Sok. TOBB Plaza No: 10/3 Şişli / İstanbul	+90 212 325 84 89	www.segem.org.tr	bilgi@segem.org.tr
TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK)	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, ikiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 Ankara	+90 312 218 22 84 88	www.tobb.org.tr	sigortacilik@tobb.org.tr
TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK)	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, ikiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 Ankara	+90 312 218 22 84 88	www.tobb.org.tr	sigortacilik@tobb.org.tr
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği	İkiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 Ankara	+90 312 218 22 84 88	www.tobb.org.tr	sigortacilik@tobb.org.tr
Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu (TMTB)	Mecidiyeköy, Büyükdere Cd. 103/A, 34394 Şişli/İstanbul	+90 212 217 59 68	www.tmtb.org.tr	tmtb@tmtb.org.tr

İNSAN KAYNAKLARI

Aegon Emeklilik ve Hayat -
Hazırlık Ekip Yöneticisi Samsun
İş Açıklaması

- Hazırlık Bölge Müdürlüklerimizde görev alacak,
- Sorumlu olduğu hazırlık ekiplerinde kendisine bağlı,
- Danışmanların hedeflerini gerçekleştirebilmeleri amacı ile takip ve yönlendirmeden sorumlu olacak,
- Aylık bireysel satış hedefi doğrultusunda çalışacak,
- Satış ve satışa yardımcı yetkinliklerini geliştirmeleri için koçluk, danışmanlık ve eğitmenlik yapacak,
- Hedef gerçekleşme oranını izlemek ve gereken önlemleri belirlemek amacıyla; birlikte satış görüşmeleri yapacak,
- Ekibindeki kişilere, performansları hakkında somut ve yapıcı değerlendirmelerde bulunacak,
- Profesyonel görünüm, tutum, tavır ve davranışlarıyla ekip üyelerine örnek oluşturacak ekip yöneticileri arıyoruz.

İstenen Yetenek ve Uzmanlıklar

- 4 yıllık üniversite ve 2 yıllık meslek yüksekokulu mezunu olan,
- Satış alanında ekip yöneticiliği deneyimi bulunan,
- Hayat sigortacılığı alanında deneyimli,
- Hedef odaklı çalışacak,
- Koçluk yetkinliği gelişmiş,
- Sözlü ifade ve temsil yeteneği gelişmiş, insan ilişkileri güçlü,
- Analitik düşünebilen, çözüm sunabilen,
- Baz maaşın yanı sıra performansa dayalı yüksek gelir hedefleyen,
- Erkek adaylarımız için askerlik hizmetini tamamlamış ya da en az 2 yıl tecilli.

MLB SİGORTA ACENTELİK HİZMETLERİ LTD.ŞTİ -
Sigorta Teknik Personeli
İş Açıklaması

- Oto Kaza ve Bireysel Yangın (konut ve DASK) branşlarında acenteliğimizin müşterilerine ait yenileme ve yeni işlerinde teklif oluşturulması ve poliçelerinin hazırlanması,
- Sigorta şirketlerinin ekranlarını aktif kullanarak teklif ve poliçe düzenlenmesi,

- Portföyde mevcut yenilemesi yapılacak ve yeni iş taleplerinin tekliflerinin hazırlanarak sigortalılarımız ve iş ortaklarımız ile iletişimini yapabilecek takım arkadaşları arıyoruz.

İstenen Yetenek ve Uzmanlıklar

- Sigortacılığın Oto Kaza ve Bireysel Yangın (konut ve DASK) branşlarında tecrübeli ,
- Sigorta sektöründe en az 5 yıl tecrübesi olan,
- Sigorta şirketlerinin ekranlarına hakim,
- SEGEM belgesine sahip ,
- MS Office programlarını (Excel) kullanabilen ,
- Tercihen polisoft programını kullanabilen,
- Ekip çalışmasına yatkın, güler yüzlü, enerjik ve güvenilir,
- Sorumluluk alabilecek ve gelişime açık ,
- Dikkatli, titiz ve çözüm odaklı, iş takibi ve sonuçlandırılmasında ısrarlı ve istekli ,
- Yazılı ve sözlü iletişimi kuvvetli,
- Erkek adaylar için askerlik görevini tamamlamış,
- Tecrübe: En az 5 yıl tecrübeli adaylar
- Askerlik Durumu: Yapıldı, Muaf.

Kopuz Şirketler Grubu -
Sigorta Satış Temsilcisi Teknik Personel
İş Açıklaması

- Kopuz Sigorta büyüme hedeflerine ve vizyonuna paralel hareket edebilecek, yeni iş hedeflerini gerçekleştirecek, mevcut müşteri portföyümüze katkı sağlayıp verimliliğini arttırabilecek,
- İstanbul Anadolu yakasında ikamet eden, (Tercihen Ümraniye ve yakın lokasyonlarda ikamet eden) takım arkadaşı aranmaktadır.

İstenen Yetenek ve Uzmanlıklar

- En az Lise, tercihen Üniversite mezunu,
- Sigortacılık alanında en az 1 yıl tecrübeli,
- Sigorta şirketlerinin ekranlarına hakim
- İkna kabiliyeti ve iletişimi güçlü, takım ruhu ile çalışabilen,
- Ekip çalışmasına yatkın

Tema Sigorta Danışmanlık ve Aracılık Hizmetleri -
Hasar Servisi Uzmanı
İş Açıklaması

- 12 Sigorta Şirketi ile çalışan Acenteliğimize, hasar servisimizde çalışabilecek, Poliçeler, teminatlar vs. bilgisi olan, sigortacılıkta deneyimli , hasar sürecini yönetebilecek personel alınacaktır.

İstenen Yetenek ve Uzmanlıklar

En az 2-3 yıl iş tecrübesi olan, en az lise mezunu, erkekler için askerliğini yapmış, ekip çalışmasına uygun, analitik düşünebilen, uyumlu kişiler olması şartı aranmaktadır.

Aegon Emeklilik ve Hayat -
İl Temsilcisi Adana Bölge
İş Açıklaması

Aegon Emeklilik ve Hayat Adana Bölge İl Temsilcisi arıyor.

İstenen Yetenek ve Uzmanlıklar

- İl /ilçe temsilciliği modeli ile (homeoffice) çalışacak,
- Şirketimizin Hayat Sigortası ürünlerinin satışını yapacak,
- Kariyerini satış ve finansal danışmanlık alanında yapmayı hedefleyen,
- Dinamik, hırslı, gelişime açık, yenilikçi, yaratıcı,
- Sözlü ifade ve temsil yeteneği gelişmiş,
- İnsan ilişkileri güçlü,
- Analitik düşünebilen, çözüm sunabilen,
- Dışa dönük, sonuç odaklı çalışmayı seven,
- Tercihen sektör veya satış tecrübesi olan,
- Diyarbakır, Hatay, İskenderun, Kahramanmaraş, Mardin, Mersin ve Şanlıurfa 'da ikamet eden.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortanız **Sompo'dan!**



Şimdi Tamamlayıcı Sağlık Sigortanızı uygun primlerle Sompo Sigorta'dan yaptırın, anlaşmalı geniş özel hastane ağında tedavi olma ayrıcalığından yararlanın. Üstelik salgın hastalık teminatları da poliçe kapsamınızda!

Sompo Acenteleri • somposigorta.com.tr

SOMPO SİGORTA
Biz Sizi Anlıyoruz



ALLIANZ YUVAM SİGORTASI'YLA YUVANIZ KORUMA ALTINDA

Yuvam Sigortası'yla hızlı ve kolayca teklif alabilir, bütçenize uyan paket seçenekleriyle ihtiyaçlarınıza yönelik zengin içeriklere sahip olabilirsiniz.

Allianz Acenteleri veya 0850 399 99 99
www.allianz.com.tr

Allianz'ım Mobil Uygulama

Download on the App Store | GET IT ON Google Play

Allianz