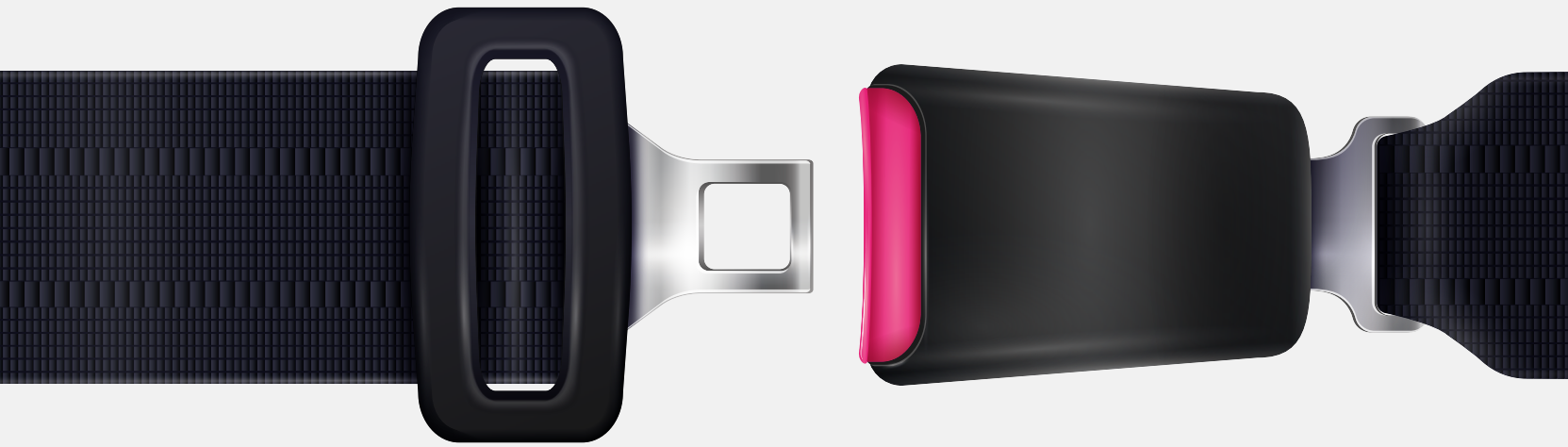
"SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ"

# SİGORTA LIFE® KORUR

**SAYI 08** | MAYIS 2021 · www.sigortalifedergi.com · 30 TL

ISSN 2717-9427



BİR SANTRA MARKETING KURULUŞUDUR.

SİGORTALIFE®

# CLUB HOUSE'TA



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






QUICK YARDIM
0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

# İçindekiler


**06-07**
**HABER |** "Sigorta Tahkim Komisyonu Sektörün Kalite Standartlarını Hızla Yükseltiyor"

**08-09**
**HABER |** Türkiye Hayat Emeklilik'ten 19-26 Yaş Arası Gençlere Özel "Gençliğin BES'i" Emeklilik Planı

**10-11**
**HABER |** Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi'nde HDI Sigorta Dönemi

**12-13**
**HABER |** AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları A.Ş.'nin Maher Holding'e Devri Tamamlandı

**14-15**
**TEKNOLOJİ |** Z Kuşağının Cebinde 100 Milyar Var

**16-17**
**HABER |** Sigorta Tatbikatçıları Derneği Başkanı Fahri Altıngöz: "Çatı Kanun Reform Paketine Girmeli"

**18**
**HABER |** AvivaSA'nın Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi Her Yaşta İlk Ödülünü Aldı!

**20-21**
**HABER |** Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek: "BES Ailelerin Tasarruf Bilincini Arttıracak"

**22-23**
**HABER |** İki Can Hamilelik Sigortası Artık Bir Tık Uzağınızda

**24**
**SÖZLÜK |** Sigorta Sözlüğü

**26-29**
**RÖPORTAJ | Didem Özsoy Dirican**
| NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı

**30**
**HABER |** Bereket Emeklilik Yılın İlk Çeyreğinde Fon Getirisinde Sektör Lideri

**32-33**
**HABER |** Atilla Benli'den Sigortacı Olmak İsteyen Üniversitelilere Önemli Tavsiyeler

**34**
**HABER |** Alpha Assistance ve GRI Sigorta İşbirliği Anlaşması İmzaladı

**36-37**
**HABER |** DASK, Acenteler ve Sigorta Şirketleri İçin Teşvik Kampanyası Başlattı

**38-39**
**HABER |** Beşiktaş JK ve HDI Sigorta İş Birliği Güçlenerek Devam Ediyor

**40**
**HABER |** Türkiye Hayat Emeklilik Ara Ödeme Kampanyası İle Fırsat Baharı Başlıyor!

**42-43**
**HABER |** Quick Sigorta'nın, Yedekleyen İşyeri Sigortası İle Esnafın Alın Teri, Dükkanının Artık Bir Yedeği Var.



# 16


**44-45**
**HABER |** AvivaSA "Vizyon TV" Konseptiyle Farklı Bir Toplantı Deneyimi Yaşattı

**46**
**HABER |** BES'teki Birikim 172 Milyar Lirayı Aştı

**48-49**
**KAPAK |** Sigorta Korur

**50-53**
**KISA KISA |** Sektörden Kısa Kısa

**54**
**HABER |** Generali'den Hasarsızlık İndirimini Koruma Fırsatı

**56-57**
**SÖZLÜK |** Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı: "2021 Yılında Kaskoda Büyüme Yakalanacak"

**58-60**
**RÖPORTAJ | Çapkın Ersoy**
| Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

**62-63**
**HABER |** Kaskosu Olmayan 14 Bin Araca "Dolu" Müjdesi

**64-65**
**LIFE |** Henüz Türkiye'de Olmayan İlginç Sigorta Çeşitleri

**66**
**HABER |** IDC DX Awards'ten Groupama Sigorta'nın Video Ekspertiz Hizmetine Ödül

**68-69**
**HABER |** AXA Sigorta Greenbox Teknolojisi Kullanarak Acenteleri ile Bir Araya Geldi

**72-73**
**MAKALE |** Sigorta Tazminatında Aracılar Sorunu

**74-75**
**HABER |** Türk Nippon'dan Konut Poliçesinde Yenilik

**76**
**KİTAP |** Kar, Köpek, Ayak




SİGORTALIFE
Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi

**Issn**
2717-9427

**İmtiyaz Sahibi**
İsmail Öztürk

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**
**Genel Yayın Yönetmeni**
Merve Özkan
merve.ozkan@sigortalifedergi.com

**Editör**
Tolgahan Aydınlılar

**Grafik Tasarım**
Viggo Agency

**Reklam Satış ve Yönetim**
Ebru Akar
ebru.akar@sigortalifedergi.com

**Hukuk Danışmanı**
Av. Enes Balık

**Yayın Danışmanı**
Dr. İsmail Kızılbay
Dr. Yasemin Ulubay

**Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi**
Akademi Cad. Sur Yapı Marka Avm Kat: 8
D: 38 Nilüfer / BURSA

**Baskı Yeri**
Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti.

**Dağıtım**
Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.

**İletişim**
0224 451 53 23 | 0532 167 83 43
iletisim@sigortalifedergi.com
www.sigortalifedergi.com

| sigortalifedergi

SigortaLife Dergi, Bir SANTRA MARKETING Kuruluşudur.

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

www.santramarketing.com

# EDİTÖRDEN

Sektöre farklı bir soluk getiren dergimiz Sigorta Life bu zamana kadar çıkmış olan 7 sayısı boyunca 53 röportaj, sosyal medya hesaplarında 1000'ten fazla haber içeriği paylaşımı, Turkcell, Türk Telekom ve dijitalbasin.com online dergilikleri üzerinden 19.000'den fazla indirilme rakamlarına ulaşarak adını duyurmaya hızla devam ediyor. Siz değerli okurlarımızdan ve markalarımızdan gelen güzel geri dönüşler de doğru yolda ilerlediğimizi kanıtlıyor.

Yeni nesil habercilik anlayışımız, yeni dünyaya ayak uyduran modern tasarımlarımız ile sektöre ses getiriyor, sigorta bilincini tabana yaymak için canla başla çalışıyoruz. Her sayımızda birbirinden farklı kapak temalarımızla övgü aldığımız Sigorta Life ailesi olarak pandemi koşullarına rağmen Mayıs ayı için de keyifli bir dergi hazırladık.

2020 yılında Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkanlığı verilerine göre 365 bin 5 trafik kazası meydana geldi. Bu kazalarda 2 bin 197 kişi ise olay yerinde hayatını kaybetti. Elinizde tutmuş olduğunuz bu sayımızda insan hayatı için bu denli önemli olan bu konuya dikkat çekerek kasko ve trafik sigortaları hakkında merak edilenleri yazdık. Ayrıca birbirinden çarpıcı röportajlarımız, sigorta sektörüne dair önemli gelişmeleri ve daha fazlasını Sigorta Life Mayıs sayımızda bulabilirsiniz.
Sigorta Life'ı sosyal medyadan takip etmeyi unutmayın.
Yeni sayılarda buluşmak üzere, sağlıklı günler dileriz...

Genel Yayın Yönetmeni
**Merve ÖZKAN**





# “Sigorta Tahkim Komisyonu Sektörün Kalite Standartlarını Hızla Yükseltiyor”

***Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı***

# *Türker Gürsoy*

**Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Sigorta Tahkim Komisyonu'nun 2020 yılı çalışmaları hakkında açıklamada bulundu. SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, "2009 yılından bu yana sektörün kalite standartlarını daha da yukarı çekerek önemli görev üstlenen Sigorta Tahkim Komisyonu 128 bin 881 adetlik rekor başvurunun olduğu 2020 yılında 105.871 adet başvuruyu sonuca bağlama başarısı gösterdi" dedi.**

Sigorta Tahkim Komisyonu başta Kovid-19 pandemisi olmak üzere birçok zorluğun bir arada yaşandığı 2020 yılını başarılı bir şekilde geride bıraktı. 128 bin 881 adetlik başvuru ile uyuşmazlık kabullerine başladığı 12.08.2009 tarihinden bu yana en yüksek başvuru sayısına ulaşılan 2020'de 105 bin 871 adet dosya sonuca bağlanırken, 1 milyar 125 milyon TL tutarında anlaşmazlık çözümlendi. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy, "Sigorta Tahkim Komisyonu, hızlı çözüm üretmesinin yanında, uzman ve tarafsız sigorta hakemleri tarafından inceleme işlemlerinin yapılması dolayısıyla da adil bir çözüm sunuyor" dedi.

Sigorta sistemine olan güvenin arttırılmasında önemli bir görev üstlenen Sigorta Tahkim Komisyonu'na 2020 yılında 128 bin 881 adetlik rekor bir başvuru yapıldığının altını çizen Gürsoy sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigortacılıkta tahkim çerçevesinde, Komisyonun uyuşmazlık kabullerine başladığı 12.08.2009 tarihinden 31.12.2020 tarihine kadar geçen sürede komisyona toplam 529.517 adet başvuru yapıldı. Söz konusu başvuruların 525.588 adedi (%99) hayat dışı sigorta branşlarına, 3.929 adedi (%1) ise hayat sigorta branşlarına ait. Özellikle ilk dosya kabulünden bu yana her yıl yapılan başvuru sayısında yıldan yıla artış dikkat çekerken, ülkemizde ilk Kovid-19 vakasının görüldüğü Mart 2020 sonrası yılın ikinci çeyreğinde komisyona yapılan başvuru sayılarında gerçekleşen önemli azalışa rağmen, 2019 yılına kıyasla 2020 yılında da komisyona yapılan başvuru sayılarındaki artış trendi devam etti. 31.12.2020 tarihi itibarıyla komisyona ülkemizin 81 ilinden de başvuru yapılırken, 2020 yılındaki başvuruların %58'i İstanbul'dan, %21'i ise Ankara'dan oldu. 2020 yılında, komisyona yapılan başvurulardan karara bağlanan 105 bin 871 adet dosyada başvuran (davacı) taraf 1 milyar 468 milyon TL tazminat talep ederken, sigorta tahkim hakemleri 1 milyar 125 milyon TL tutara hükmetti. Aynı yıl, uyuşmazlık konusu dosyaların hakemlere intikalinden itibaren; tahkim uyuşmazlık hakemlerinin dosya başına ortalama çözüm süresi 85 gün, itiraz hakemlerinin ise 56 gün olarak gerçekleşti."

## Başvuruların %89'u Trafik Sigortası Branşından

2020 yılında komisyona yapılan başvuruların branş bazında dağılımı ve uyuşmazlık konusu tutarlar hakkında detayları paylaşan SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, "2020 yılında komisyona yapılan başvuruların %89'luk kısmı trafik branşına ilişkin olurken, ardından %8 ile kasko, geriye kalan %2'lik kısım ise içine tarım, yangın ve zorunlu koltuk ferdi kaza branşlarından geldi. Öte yandan 2020 yılında yapılan başvuruların %72,si hakem kararlarının kesin olduğu (itiraz yoluna gidilemeyen) 0-5000 TL arasındaki tutarlara ilişkin olurken, %16'lık kısım 5 bin-15 bin TL, %7'lik kısmı 15 bin -40 bin TL ve %5'lik kısmı da 40 bin TL üstü tutarlardan oluştu." diye konuştu.

## 111 bin 96 Adet Uyuşmazlık Başvurusu Hakemlere İntikal Etti

2020 yılı içerisinde 111 bin 96 adet uyuşmazlık başvurusunun hakemlere intikal ettirildiğinin de altını çizen Gürsoy, "Söz konusu dosyaların 25 bin 141'inde (%23) hakemler üçer kişilik heyet olarak görevlendirilirken, 85 bin 955'inde (%77) ise uyuşmazlık miktarı dikkate alınarak dosyalar tek hakeme tevdi edildi. Aynı süre zarfında 29 bin 893 dosya da itiraz hakem heyetlerine iletildi. Bu itiraz başvurularının 29 bin 303 adedi sonuçlandırılırken, bunların 3 bin 56 adedi (%10) hem başvuru sahibi hem de sigorta şirketi tarafından gerçekleştirildi. 10 bin 144 aded dosya (%34) sadece başvurusu sahibi, 17 bin 44 adedi (%56) ise sadece sigorta şirketi tarafından yapıldı. Yapılan itirazlardan 4 bin 175 adedi (%14) başvuran lehine, 4 bin 199 adedi (%14) sigorta şirketi lehine sonuçlanırken, 21 bin 9 adet dosya da(%72) ilk kararın onanması şeklinde gerçekleşti. Bu arada 2020 yılında hakemler kendilerine yöneltilen uyuşmazlık başvurularının %45'ini aynen kabul ederken, %25'ini ise kısmi olarak kabul etti. Ayrıca aynı yıl hakemler söz konusu başvuruların %29'unu ise reddetti." dedi.

## Komisyon Sektörün Kalite Standartlarını Yukarı Çekiyor

SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, gerek sektörün gerek sigortalıların Tahkim Komisyonu'na olan güveninin her geçen gün artmasının kendilerini mutlu ettiğinin altını çizerek, " Tahkim sitemi gerek maliyet gerek sürat açısından mahkemelere göre çok daha avantajlı bir sistem ve mahkemelerimizin üstündeki yükü büyük ölçüde azaltıyor. Tahkim Komisyonu'nun göreve başladığı günden bu yana sektörün kalite standartlarını daha da yukarı çekerek önemli bir işleve de sahip olduğunu unutulmamalı" diyerek sözlerini tamamladı.



# Atilla Benli

***Türkiye Hayat Emeklilik Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü***

# Türkiye Hayat Emeklilik'ten 18-26 Yaş Arası Gençlere Özel "Gençliğin BES'i" Emeklilik Planı

**Gücünü adından alan Türkiye Hayat Emeklilik, 83 milyona ulaşma yolunda önemli bir adım atarak 18-26 yaş arasındaki gençlerimizi BES'le tanıştırmak için "Gençliğin BES'i" Emeklilik Planını hayata geçirdi.**

Hayallerinin peşinden koşan gençleri güvence altına almanın önemli bir sorumluluk olduğuna vurgu yapan Türkiye Hayat Emeklilik Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Atilla Benli, "Genç yaşlarda başlanacak tasarrufun emeklilik döneminde yansıması çok daha etkili olacaktır. Bu nedenle gençlerimize harçlıklarından veya kazançlarından gelecekleri adına tasarruf etmelerini tavsiye ediyorum." dedi.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin lider şirketi Türkiye Hayat Emeklilik, 18-26 yaş arasındaki gençlere küçük tutarlarla tasarruf bilinci kazandırmak ve BES'le tanıştırmak için "Gençliğin BES'i" Emeklilik Planı'nı hizmete sunuyor.

Tasarruf bilincinin küçük yaşlarda aileden başladığını ve eğitim sistemiyle de pekiştirildiğini ifade eden Türkiye Hayat Emeklilik Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Atilla Benli, "Bilinçli, hayatını doğru kurgulayan ve planlarını bu yönde yapan genç bir neslimiz var. BES'te yaklaşık 7 milyon katılımcı olmakla beraber bunun sadece yüzde 4,19'u 25 yaş altında. Tasarruf konusunda gençlerimizin daha çok dikkatini çekecek, farkındalık oluşturacak ve teşvikleri artıracak düzenlemelerle sektör olarak gençleri birikim yapmaya yönlendirmeliyiz." dedi.

## Rahat Bir Emeklilik Dönemi İçin BES'te Devamlılık Büyük Önem Taşıyor

Gençlere hayalini kurdukları gelecekleri için şimdiden tasarruf etmeye başlamalarını tavsiye eden Atilla Benli, "Uzun vadeli tasarruf etme aracı olan Bireysel Emeklilik Sistemi; öğrencisinden memuruna, ev hanımından çiftçisine kadar herkesin kazandığı bir sistem. Bireylerin daha iyi bir emeklilik dönemi yaşamaları açısından BES'te devamlılık büyük önem taşıyor. Gençlerimizin önünde uzun bir ömür var. Genç yaşlarda başlanacak tasarrufun emeklilik dönemine yansıması çok daha etkili olacaktır. Bu nedenle gençlerimize, harçlıklarından veya kazançlarından gelecekleri için tasarruf etmelerini tavsiye ediyorum. Her ay kenara attığınız küçük birikimlerin geleceğinizin teminatı olabileceğini unutmayın." şeklinde konuştu.

## Aylık 50 TL'den Başlayan Ödemelerle Biriktirmeye Bugünden Başlayın!

Genç yaşlarda küçük rakamlarla tasarruf etmeye başlayarak ilerleyen dönemde daha büyük birikimlere ulaşılacağını belirten Atilla Benli, "Gençlerimiz; hayallerinin peşinden koşarken birikim yapmaya şimdiden başlayabilir. Asgari katkı payı tutarı 50 TL olan Gençliğin BES'i planımızdan tercihlerine göre faizli ve faizsiz fon alternatifleri ile birikim yapabilir, fon dağılımını yılda 6 defa ile sınırlı olmak üzere değiştirebilirler. Sisteme erken yaşta dâhil olmanın getirdiği yüksek birikim avantajının yanı sıra yatırılan katkı payının %25'i oranında bireysel emeklilik hesabına ödenen devlet katkısından faydalanabilirler. Tasarrufların şeffaf bir biçimde takip edilmesine imkân sunan sistemde katılımcılarımızın gerekli durumlarda ödemeye ara verip, devam etme hakları da bulunuyor. Üstelik Gençliğin BES'i planımızda; yönetim gider ve ara verme kesintisi ile peşin giriş aidatı da bulunmuyor." dedi.

HDI SİGORTA
TEKERLEKLİ SANDALYE
BASKETBOL SÜPER LİGİ

# Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi'nde HDI Sigorta Dönemi

Türk sporuna yaptığı yatırımlar ile adından sıkça söz ettiren HDI Sigorta, Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi'nin resmi isim sponsoru oldu. Lig isim sponsorluğunun beraberinde şirket, aynı ligde mücadele eden dört farklı takımın da sponsorluğunu üstleniyor.

Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu ve HDI Sigorta arasında imzalanan anlaşma ile lig, 2020 – 2021 sezonu süresince "HDI Sigorta Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi" olarak anılacak. Dünyayı etkisi altına alan pandemi sürecine rağmen Türk sporuna ve sporcusuna desteğini hız kesmeden sürdüren HDI Sigorta, lig isim sponsorluğunun beraberinde aynı ligde mücadele eden Beşiktaş Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın isim sponsorluğu; 1907 Fenerbahçe Engelli Yıldızlar, Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol ve İzmir Büyükşehir Belediyespor takımlarının forma sponsorluğu ile ligde etkisini hissettiriyor.

Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu Başkanı Arif Ümit Uztürk, "Tüm dünyayı etkisi altına alan bir pandemi dönemi yaşıyoruz. Bu dönemde HDI Sigorta'nın ligimize vermiş olduğu destek oldukça önemli ve örnek teşkil ediyor. Önümüzdeki yıllarda da bu desteğin artarak devam edeceğini inanıyoruz. İsteğimiz bu süreci sağlıklı bir şekilde atlatıp müsabakalarımızı dolu tribünler eşliğinde oynamak. HDI Sigorta'nın Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi'nin isim sponsorluğu tüm camiamıza hayırlı ve uğurlu olsun." ifadelerini kullandı.

Sporun birleştirici gücüne inandıklarının altını çizen HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu "Uzun yıllardır profesyonel ve amatör, kadın, erkek, engelli branşları ayırt etmeksizin spora gönül verenlere ulaşmayı hedefliyoruz. Federasyonumuzun ve değerli spor kulüplerimizin iş birliği ile engel tanımayan sporcularımızın destekçisi olmaktan dolayı çok mutlu ve gururluyuz. HDI Sigorta Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi'nde bizlere seyir keyfi yaşatacak tüm takımlarımıza başarılar dileriz." açıklamalarında bulundu.





# AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları A.Ş.'nin Maher Holding'e Devri Tamamlandı







*Bir süredir devam eden devir işlemlerinin tamamlanması ile birlikte Anadolu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Özilhan ve Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu bir araya geldi.*

*Aktif varlıkları arasında AND Kozyatağı binasının bulunduğu AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları A.Ş.'nin %100 oranındaki hisselerinin devri, Maher Yatırım Holding A.Ş.'nin iştiraki olan Quick Sigorta A.Ş ve Corpus Sigorta A.Ş. şirketlerine gerçekleşti.*

*Bu devir işlemi sonrasında AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları A.Ş.'nin aktifinde yer alan AND Kozyatağı binası'nın mülkiyeti ve bina yönetimi, Quick Sigorta A.Ş ve Corpus Sigorta A.Ş. şirketlerine geçti.*

*Devir işlemleri sonrasında Anadolu Grubu merkez binasında bir araya gelen Anadolu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Özilhan ile Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, söz konusu anlaşmanın her iki taraf içinde faydalı olması dileklerini dile getirdi. Toplantıya aynı zamanda Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar katıldı.*

*Ulusal ve uluslararası pek çok ödülün sahibi olan AND Kozyatağı binası, yaklaşık 72 bin metrekare inşaat alanı ve yaklaşık 36 bin metrekare kiralanabilir alanı ile 25 katlı A+ ofis binasından ve perakende dükkanlarından oluşuyor. Ayrıca, dünyaca ünlü Alman mimarlık firması HPP Architects tarafından "denge" temasıyla inşa edilen AND Kozyatağı; modern ve zamansız tasarımı, ferah ofis ve lobi alanları, geniş toplantı odaları, yüksek otopark ve temiz hava kapasitesi ile Amerikan Yeşil Binalar Konseyi (USGBC) tarafından verilen LEED Platinum Sertifikası sahibi A+ bir proje niteliği taşıyor. AND Kozyatağı'nda ortak kullanım alanları olarak ise 6 toplantı odası ve 200 kişilik konferans salonu bulunuyor. 2016 yılı başında yaşamın başladığı binada, ilaç, petro-kimya, bilişim, bankacılık, gıda, pazar araştırması gibi farklı sektörlerinden birçok ulusal ve uluslararası firmanın yönetim ofisi yer almaktadır.*

# Benim Kaskom İle Hasar Anında
# Yılda 2 Defa 14 Günlük İkame Araç Hizmeti

GENERALI



**Hayatını ve işini kolaylaştıracak sigorta hizmetleri sadece bir tık uzağında.**

**Generali Sigorta ile tanış!**
Generali Acenteleri | generali.com.tr



# Kuşağının Cebinde 100 Milyar Var



**AdColony ile Global Web Index tarafından gerçekleştirilen araştırmaya göre, günde ortalama 4 saat 15 dakika telefonda geçirdikleri vakit ile Z kuşağı mobil alışverişin en güçlü grubu olarak görülüyor. 100 milyar dolar harcama potansiyeline sahip Z kuşağının yüzde 81'i, markaların samimi olması gerektiğini düşünüyor.**

AdColony ve Global Web Index'in dijitale de yön veren Z jenerasyonunu anlamak için gerçekleştirdiği araştırmaya göre, Z kuşağının yüzde 81'i markaların eğlenceli ve samimi içerikler üretmesi gerektiğini düşünüyor. Benzer düşünceyi paylaşan Y kuşağında bu oran yüzde 78, X kuşağının ise yüzde 73.

## Mobilde Ortalama 4 Saat 15 Dakika Online Kalıyorlar

Tüketim alışkanlıkları üzerinde yapılan ölçümle 100 milyar dolar harcama güçleri bulunduğu belirlenen araştırmaya göre, Z kuşağı günde ortalama 4 saat 15 dakika telefonda vakit geçiriyor. Z kuşağı, dijital mecralarda geçirdikleri süreyle mobil alışverişin de en güçlü grubu olarak konumlanıyor. Dijitale entegre markalar, stratejilerini belirlerken bu grubun mobil dünyadaki davranışlarını, tercihlerini ve beklentilerini göz ardı önünde bulunduruyor.

## Z Kuşağına Açılan Kapı, Dijital Pazarlama

Çağı yakalamak isteyen markaların radarında Z kuşağının bulunduğunu belirten EG Bilişim Teknolojileri CEO'su Gökhan Bülbül, "Markaların hedef kitlelerinin odak noktasında bulunan olan Y kuşağı, yerini etkinliği gittikçe artan Z kuşağına bırakmaya başladı. Dijital dünyaya bakış açıları ve mobil dünyadaki aktiflikleriyle Z jenerasyonu pazarlama stratejilerinin kilit noktası durumuna gelmeye başladı. Çağı yakalamak isteyen markaların anlamaları gereken bu neslin tüketim alışkanlıklarına, ilgi ve beklentilerine cevap vermek isteyen markalar dijital pazarlama sayesinde hedeflerine ulaşabiliyor." dedi.



Sigorta Tatbikatçıları Derneği Başkanı

# Fahri Altıngöz

## “Çatı Kanun Reform Paketine Girmeli”

**Sigorta Tatbikatçıları Derneği adına Başkan Fahri Altıngöz ; Ekonomi Reform Paketinde Sigorta Kodifikasyonunun yer alması gerektiğini bildirdi.**

SİGORTA TATBİKATÇILARI DERNEĞİ
KURULUŞ 1958

**Sigorta Tatbikatçıları Derneği adına bir açıklama yapan Yönetim Kurulu Başkanı Fahri Altıngöz;**

"Sigortacılık sektörünün gelişimi için sigorta kodifikasyonuna ihtiyaç olduğunu, tek bir çatı kanun yapılanmasının ekonomi reform paketinin amacına da uygun olacağını, sektörün büyümesinin kamunun yükünü azaltıcı bir misyonun yanısıra tasarruf oranımıza da olumlu katkı sağlayacağına" işaret etti ve sözlerine şöyle devam etti:

"Sayın Cumhurbaşkanımız 2021 yılı ekonomik reform paketinin amacının; makroekonomik istikrarın temini ile rekabetçi üretim ve verimlilik artışlarının sağlanması olduğunu belirtti. Ana reform alanları olarak ise, yapısal ve makro ekonomik politikalar başlıklarının belirlendiğini ifade etti."

Altıngöz açıklamasında, "Sigortacılık sektörünün gelişimi için, yapısal reformlar kapsamında; sigorta kodu, tek bir çatı kanun olarak yeniden kaleme alınmalı" vurgusu yaparak "sigortacılık mevzuatının tek ve kapsamlı bir metinde toplanması ve mevzuat hükümleri arasında eşgüdümün sağlanması amacıyla, tek bir kamu otoritesinin yetkili kılınması daha doğru ve gerçekçi bir çözüm olacaktır" dedi.

Bunun gerekçelerini geçmişten günümüze açıklayarak, yurt dışı iyi uygulama örneklerini de anlattı.

**"Bilindiği üzere, Osmanlı Devleti'nde kara sigortası niteliğindeki sigorta sözleşmelerine ilişkin ilk düzenleme 1906 tarihlidir. Sigortaya ilişkin bu ilk hükümler, 1850 tarihli Kaanunname-i Ticaret'in (Ticaret Kanunu) Eklerinden biri olarak yürürlüğe konulmuştur.**

**Cumhuriyet döneminde sigorta sözleşmeleri hakkındaki hükümler ilk olarak 1926 yılında çıkarılan Ticaret Kanunu'nda yer almıştır.**
**2. Dünya Savaşı sonrasında 1956 yılında (1957-2012 yılları arasında yürürlükte kalan) 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu kabul edilmiş ve sigorta sözleşmesi bu kanunun 5. kitabını oluşturmuştur.**

**6762 sayılı (1956 tarihli) TTK'nın Gerekçe'sinde şu açıklama mevcuttur: ".....her nevi sigortalara mütaallik kaidelerin, tasarının beşinci kitabında bir araya toplanması münasip görülmüştür. Bununla beraber esaslı değişiklikler teklif edilmemiştir. Çünkü hazırlanmakta olan sigorta kodunun yürürlüğe girmesi zamanına kadar geçecek süre içinde bugünkü durumu değiştirmeyi gerektiren âcil bir sebep yoktur."**

1956 yılında "hazırlanmakta olduğu" belirtilen sigorta kodu, 2011 yılında yasalaşan (yeni ve en son) Türk Ticaret Kanunu'nun hazırlandığı sırada halâ şekillenmiş olmadığı gibi bugün de henüz tamamlanmamıştır.

Günümüzde sigortaya ilişkin yasal düzenlemeler çok sayıda kanuna dağılmış durumdadır. Öne çıkan bazılarını kısaca belirtirsek:

• Sigorta sözleşmesi büyük kısmı itibariyle TTK içinde,

• Tüketici sözleşmesi niteliğini taşıyan (taraflarından biri tüketici olan) sigorta sözleşmelerine uygulanacak kurallar Tüketicinin Korunması hakkında Kanun'da
• Devletin sigortacılık faaliyetini ve bu faaliyeti yürüten oyuncuları (sigorta ve reasürans şirketleri, TSB, sigorta aracıları (acenteler ve brokerler), eksperler, aktüerler) düzenleme ve denetlemesine ilişkin kurallar Sigortacılık Kanunu'nda,
• Trafik sigortasına ilişkin özel düzenleme Karayolları Trafik Kanunu içinde,

• Afet sigortalarına ilişkin bazı hükümler Afet Sigortaları Kanunu içinde,

• Tarım sigortalarını düzenleyen hükümler Tarım Sigortaları Kanunu içinde bulunmaktadır.

Ayrıca Türk Sivil Havacılık Kanunu, Tababet ve Şuabatı Sanatların Tarzı İcrası Hakkında Kanun ve Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu gibi metinlerde de sigorta ile ilgili yasal hükümler mevcuttur.

Bütün bu hükümlerin tek bir kapsamlı metinde toplanması ve hükümler arasında eşgüdümün sağlanması amacıyla tek bir kamu otoritesinin yetkili kılınması daha doğru ve gerçekçi bir çözümdür. Şu anda, değişik kanunların farklı Bakanlıkların görev ve yetki alanına girdiği dikkate alınırsa, sigorta ile ilgili hükümlerin yasalaştırılması, değiştirilmesi hususunda her seferinde başka bir kamu makamının sevk ve yönetimi söz konusu olmaktadır. Bu da gereken çözümlerin zamanında benimsenmesini zorlaştırmaktadır.

1956 tarihli TTK'nın sigortaya ilişkin düzenlemesi yarım yüzyıldan uzun bir zaman boyunca hemen hemen hiç değişikliğe uğramadan, donmuş vaziyette uygulamada kalmıştır. Bu hükümler aracılığıyla ihtiyaçların karşılanması mümkün olamamış ve ülkemizde sigortacılığın beklenen düzeyde gelişmesi sekteye uğramıştır.

2011 tarihinde TBMM'de kabul edilen TTK'nın, sigorta hukuku ile ilgili düzenlemeleri günümüz ihtiyaçlarını karşılama açısından yeterli bulunmamaktadır.

Gereken yenileştirmeleri gecikmeden yapabilmek için, sigortayı diğer konulardan ayrıştırmak ve bir bütünlük içinde yalnızca sigortaya ilişkin bir kodifikasyonda toplamak gerekmektedir.
Almanya, Fransa ve İsviçre'de sigorta (Ticaret Kanunu gibi) geniş kapsamlı yasalar içinde bir alt başlık olarak değil, bağımsız bir kanun veya kod olarak düzenlenmektedir: Almanya'da VVG (sözleşme kanunu) ve VAG (düzenleme ve denetleme kanunu); İsviçre' de LCA (sözleşme kanunu) ve Fransa'da Code des Assurances (sigorta kodifikasyonu) mevcuttur. İngiltere'de de MIA (Deniz Sigortaları Yasası) ve Insurance Act 2015 münhasıran sigortaya ilişkin (başka hususu içermeyen) yasalardır."

Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin geçen hafta yapılan genel kurulunda Yönetim Kurulu Asıl Üyeliklerine Fahri Altıngöz (Aksigorta) Faruk Ömrüuzak (İstanbul Üniversitesi - TSEV) , Menekşe Uçanoğlu (IUC), Ahmet Yaşar (Quick Sigorta), Mehmet Kalkavan (TSEV), Muhittin Karaman (Milli Re), Süha Çele (Eureko Sigorta) getirilmişti.

# AvivaSA'nın Kurumsal Sosyal Sorumluk Projesi Her Yaşta İlk Ödülünü Aldı!

**AvivaSA, İnteraktif Reklamcılık Derneği (IAB) tarafından bu yıl 11.'si düzenlenen MIXX Awards Türkiye'den ödülle döndü. Kurumsal sosyal sorumluluk projesi Her Yaşta'nın "Yaşı Yok" farkındalık kampanyası MIXX Awards Türkiye'nin Kar Amacı Gütmeyen / Kamu Hizmetleri kategorisinde Bronz MIXX ödülünün sahibi oldu.**



Sabancı Holding iştiraki ve bireysel emeklilik sektörünün lider kuruluşlarından AvivaSA, dünyada çok sayıda ülkede faaliyet gösteren İnteraktif Reklamcılık Derneği (IAB) tarafından bu yıl 11.'si düzenlenen MIXX Awards Türkiye'den ödülle döndü. Dijital yaratıcılık ve sonuçları üzerine odaklanan uluslararası bir yarışma olan MIXX(Marketing and Interactive Excellence) Awards Türkiye'de bu yıl 21 kategoride ödüller dağıtıldı. Havas İstanbul CEO'su ve IAB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Cüneyt Devrim başkanlığında 20 kişilik jürinin değerlendirdiği 778 başvuru arasından 199 çalışma ödüllendirildi. Bu yıl pandemi nedeniyle online olarak yayınlanan ödül töreninde, AvivaSA'nın kurumsal sosyal sorumluluk projesi Her Yaşta'nın Yaşı Yok farkındalık kampanyası Kar Amacı Gütmeyen / Kamu Hizmetleri kategorisinde Bronz MIXX ödülünün sahibi oldu.

## "Yaşı Yok" Farkındalık Kampanyamızla 1.5 Ayda 22 Milyon Kişiye Ulaştık

Yaşlanma ve yaşlılıkla ilgili negatif algıyı pozitife dönüştürmek amacıyla hayata geçirilen "Her Yaşta" kurumsal sosyal sorumluluk projesinin bir adımı olan "Yaşı Yok" farkındalık kampanyası, yaş ayrımcılığı kavramıyla ilgili toplumda farkındalık yaratmak hedefiyle başlatıldı. "Hayatta başarabileceklerimizin yaşı yok" mesajının verildiği kampanya kapsamında gerçekleştirilen iş birlikleri, sosyal medya etkileşimleri ve reklam filmiyle kampanya büyük ses getirdi. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan AvivaSA Pazarlama ve Transformasyon Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Taşlıoğlu, "AvivaSA olarak 'Yaşı Yok' kampanyamızla genç, yaşlı ve çocuk fark etmeden yaygın bir şekilde yapılan yaş ayrımcılığıyla ilgili tabuları yıkmayı hedefledik. Çünkü yaş ayrımcılığı dilimize ve deyimlerimize bile yerleşmiş durumda. İstersek hayatta başarabileceklerimizin bir 'yaşı yok' diyerek bir farkındalık yaratmak istedik. Kampanya kapsamında gerçekleştirdiğimiz çalışmalarla 1,5 ay gibi kısa bir sürede 22 milyon kişiye ulaştık ve çok güzel geri dönüşler almaya başladık. Yaptığımız çalışmaların doğru yerlere ulaşıyor olması ve fark yaratıyor olması bizi gururlandırıyor. Böyle hassas bir konuda hedeflediklerimize ulaşmak ve ilk ödülümüzü MIXX Awards'dan almak gerçekten mutluluk verici " dedi.

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

*Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek:*

# "BES Ailelerin Tasarruf Bilincini Arttıracak"

***Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek,*** *Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) ekonomik ve toplumsal sürdürülebilirliğin anahtarı olduğunu belirterek "18 yaş düzenlemesiyle BES, yaşamın daha fazla içinde olacak. Aileler, çocuklarının hem eğitim hem de diğer ihtiyaçları için BES'le tasarruf edebilecek. Milyonlarca çocuk ve gencin sisteme dahil edilmesiyle BES, ailelerin en güçlü tasarruf alternatifi olacak" dedi.*



*Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'in ekonomik ve toplumsal sürdürülebilirliğin sağlanmasına yönelik çok önemli bir sorumluluğu üstlendiğini hatırlatarak, "BES 2002'den beri hayatımızda var. Bugüne kadar 10 milyondan fazla kişi girdi. Gönüllü olan üçüncü basamakta halihazırda yaklaşık 7 milyon kişi aktif olarak devam ediyor. OKS ile birlikte 6 milyon çalışanın da bulunduğu ikinci basamak ile birlikte yaklaşık 13 milyon kişiyi kapsayan bir tasarruf sisteminden bahsediyoruz. BES'te 156 milyar TL'lik de fon söz konusu. 2020 yılında enflasyonun üzerinde sağladığı getirilerle BES, tercih edenleri sevindiren bir sistem olmayı sürdürüyor. Yüzde 25 devlet katkısı ayrıca hiçbir tasarruf aracında olmayan çok önemli bir avantaj sunuyor. Tüm bunları düşününce BES'in hem ekonomide hem de sosyal yaşamdaki anahtar rolü daha iyi anlaşılabilir. BES, gösterdiği performansla, Türkiye'nin lider tasarruf ve gelecek planlama aracı olduğunu ispatladı. Özellikle pandemiyle geçirdiğimiz son bir yıllık süreçte, bireysel tasarrufun önemi, herkes tarafından çok daha iyi görüldü. Enflasyonun üzerinde getiri sağlayan emeklilik fonları ile sadece tasarruf sahipleri değil sektör de, Türkiye ekonomisi de yukarı yönlü bir ivme yakaladı" dedi.*

## Çocuklar ve Gençler Tasarrufu Sahiplenecek

*Ekonomik reform paketiyle planlamaya alınan düzenlemelere de değinen Ayhan Sincek, "Sektör olarak düzenlemeler bizleri memnun etti. Özellikle 18 yaş altı 23 milyon gencimizin yarınlarını BES ile güvence altına alma imkanı oluştu. Bu doğrultuda bireysel emeklilik sisteminin kapsayıcılığı yüzde yüze ulaşacak. Gençlerin sisteme dahil edilebilecek olmasıyla BES'in sosyal yaşamdaki rolü daha önemli hale gelecek. Ebeveyn, çocuğu için küçük yaşta BES yaptırırsa, belirli safhada hem eğitim hem de diğer ihtiyaçlar için ciddi katkı yapacak tasarrufa ulaşabilir. Tasarrufun farkındalığı daha erken yaşlarda anlaşılmaya başlayacak. Tasarruf etme ve gelecek planlamaya yönelik bilgi ve beceriler, çocuklar ve gençler tarafından da giderek daha çok sahiplenilecek. Yeni düzenlemeyle birlikte 2-3 yıl içinde BES'e katılımın gençlerde de çok ciddi sayılara ulaşılacağını tahmin ediyoruz" ifadelerini kullandı.*

## Finansal Okuryazarlık ve Tasarruf Bilinci Küçük Yaşlara İnecek

*Sincek sözlerine şöyle devam etti; "Finansal okuryazarlık, tasarruf alışkanlıkları bilincinin artması... Bu konuların ilkokul ve ortaokul seviyesinde Milli Eğitim müfredatına girmesinden yıllardır bahsederiz. BES'in 18 yaş altına açılmasıyla birlikte aile içinde bu konular daha fazla konuşulmaya başlanacaktır. Bununla birlikte burada bir farkındalık ve bilinçlenme söz konusu olacaktır. 18 yaş altı çocuklar tasarruflarının nasıl korunup artacağının, fonların ve sabit getirinin ne olduğunu merak edecek ve bu merak araştırmayla birlikte bilinçlenmeyi beraberinde getirecektir.*

*Ayrıca ekonomik reform paketinde mevzubahis olan düzenlemeyle sandık, vakıf ve dernek gibi kuruluşlardaki*




*emeklilik birikimlerinin, 2023 sonuna kadar bireysel emeklilik sistemine aktarımına imkân tanınacak. Tahminler, 10 milyar liralık bir birikimin sisteme aktarılacağı yönünde... Bu sistemin kapsayıcılığı anlamında olumlu bir adım. Hem sistem için hem de tasarruf sahipleri açısından daha yüksek getirilerin, daha iyi sonuçların ortaya çıkacağına inanıyorum."*

## Faizsiz BES'te öncüyüz

*Katılım Emeklilik olarak katılım sigortacılığının ve faizsiz BES'in öncü markası olduklarını hatırlatan Sincek, "BES'te 3 milyar 948 milyon TL fon büyüklüğüne, 770 bin BES sözleşmesine ve 190 bin sigorta sözleşmesi adedine ulaştık.Hayatın her alanında sunduğumuz hizmetlerle milletimizin geleceğini güvence altına almak için çalışıyoruz.7 yaşında genç bir şirket olmamıza rağmen, BES'in ve katılım sigortacılığının daha geniş kesimlere ulaşması için en ön safta ilerliyoruz. Sadece tasarrufta ve emeklilikte değil sağlıktan eğitime hayatın her alanına dokunan yenilikçi ürünlerimizle katılımcılarımızı korumaya, onlarla birlikte büyümeye devam ediyoruz." dedi.*



# İki Can Hamilelik Sigortası Artık Bir Tık Uzağınızda



**Demir Sağlık ve Hayat Sigorta, sahip olduğu dinamik ekibi ve inovatif şirket yapısıyla güçlü teknolojik altyapısını da geliştirerek dijital dönüşüm sürecine girdi. Ürünlerini dijitalleştirmeye tüm hızıyla devam eden şirket, şimdi de Türkiye'nin en çok tercih edilen, hamilelik sigortası ürünü İki Can'ı web sitesinden online olarak satışa sundu. Hamilelik başladıktan sonra da yaptırılabilen en kapsamlı sigorta olarak öne çıkan İki Can Hamilelik Sigortası, artık anne adaylarının bir tık uzağında.**

Pandemi döneminde pek çok hizmet online ortamda verilmeye başlandı ve bu sürece sigorta sektörü de dahil oldu. Özellikle son yıllarda sektörde dijitalleşmeye yönelik ciddi adımlar atılırken, pandemide bu gelişmelerin hız kazandığı gözlemlendi. Modern yaklaşım ve teknolojileri ürünleriyle birleştiren Demir Sağlık, pratik sigorta ürünlerinin online satışının artacağı öngörüsü ile sahip olduğu dinamik ekip ve inovatif şirket yapısıyla hızla dijital dönüşüm sürecine girdi.

Sahip olduğu 26 yıllık deneyimiyle bireysel ve kurumsal müşterilerinin yaşam kalitesini yükseltmeye odaklı butik hizmet anlayışını benimseyen Demir Sağlık, geniş network ağıyla tüm segmentlere yönelik stratejiler geliştiriyor. Sigortacılıkta, ezberleri bozan esnek ürünleriyle öncülüğünü sürdüren şirket, Türkiye'de büyük ilgi gören İki Can Hamilelik Sigortası ürününü Seyahat Sağlık Sigortası'ndan hemen sonra online satışa sundu. Sektörde yapılmayanı yapmayı, denenmeyeni denemeyi ilke edinen Demir Sağlık, anne adaylarının ilk tercihi olan İki Can Hamilelik Sigortası ile hamilelik esnasında da sigorta yapma fırsatı sunan ilk şirket olarak, sigortacılığı esneten bakış açısıyla farkını ortaya koymuştu. Hem hamilelik hem doğum için gerekli olan tüm kontrol ve uygulamalar düşünülerek hazırlanan İki Can ürünleri ile birçok anne adayının içi artık çok daha rahat. Bu nedenle pek çok ebeveyn hamilelik takibi ya da doğum için İki Can'ı tercih ediyor. Doğum teminatı içeren tüm sağlık sigortaları normal şartlarda bekleme süresine tabi tutuluyor ve hamileliğin planlanarak 6 ay ila 1 yıl öncesinde prim ödenmeye başlanması gerekiyor. Hamilelik başladıktan sonra dahi sigorta yapılmasına imkan sunan en kapsamlı bekleme süresiz poliçe olan İki Can Hamilelik Sigortası ile Demir Sağlık, hamileliğe risk değil sürpriz olarak baktığını ifade ediyor ve sigortacılık sektöründe esnek bir ürün olması ile farkını ortaya koyuyor.

Tüm anne adaylarının tercihleri düşünülerek geniş kurum ağı ile hazırlanan, bu nedenle en çok tercih edilen İki Can Hamilelik Sigortası, hamilelik süreci ve doğumu ya da sadece doğumu kapsayan alternatifleriyle artık anne adaylarının bir tık uzağında. Anne adayları, aynı zamanda bir tamamlayıcı sağlık sigortası olan ve SGK anlaşmalı tüm özel hastanelerde kullanabilecekleri İki Can Hamilelik Sigortalarını, aynı zamanda bir özel sağlık sigortası olan ve doğum için Florence Nightingale Hastanesi'ni tercih eden anne adayları için İki Can Premium Hamilelik Sigortası'nı ya da yine bir özel sağlık sigortası olan doğum için Amerikan Hastanesi ya da Koç Hastanesi gibi Vehbi Koç Grubu Hastanelerini tercih eden anneler, İki Can Koç Sağlık Sigortalarını demirsaglik.com.tr ya da ikican.demirsaglik.com.tr adresine girerek, istedikleri zaman başlatma fırsatına artık sahip olabilirler.

# Sigorta Sözlüğü

Sigorta, temel kavram olarak sağlıktan seyahate, evden otomobile hayatta oluşabilecek risklere karşı zararları gidermeye yönelik mali bir havuzun oluşturulması sistemidir; benzer risk gruplarında yer alan bireylerin maddi olarak dayanışmasıdır. Sigorta sistemine dahil olan sigortalılar, tek seferde ya da yıl boyunca belirli oranda prim ödemesi yaparlar. Ortak havuzda biriken bu primler, zarara uğrayan sigortalıların zararlarının telafi edilmesi için kullanılır.
Hayatımızın her alanında ihtiyaç duyduğumuz ve zor anlarımızda hem maddi hem de manevi olarak bizi olumsuz tüm koşullara karşı güven sağlayan sigorta hakkında ne kadar bilgiye sahibiz?

## • Hasarı Önleme

Meydana gelmesi muhtemel hasarın nedenlerini araştırarak, bu nedenleri ortadan kaldırmak üzere sigortalıya tavsiyelerde bulunmamak, bilgi ve donanım sağlamak ve sigorta poliçesine, tedbir öngören bazı şartlar ilave etmek gibi sigortacı tarafından alınan tedbirlerin tümü, hasarı önleme faaliyetleridir. Ayrıca, hasar sonuçlarını en aza indirme çabaları da, bu tür faaliyetlerin kapsamında düşünülmelidir.

## • İptal

Bir yıl veya daha kısa süreli yaşam, sağlık ve kaza sigortalarında; sigorta ettiren, sözleşmede belirtilen vadelerde prim borcunu ödemediği takdirde, poliçe temerrüde düşer. Temerrüt tarihini izleyen 15 günün sonunda prim borcu ödenmezse, poliçenin teminatları durdurulur. Durdurulma tarihinden itibaren geçen 15 gün içinde de borç ödenmezse, ihtara gerek kalmaksızın poliçe iptal edilir.

## • Kloz

Poliçenin bir bölümü veya poliçeye ekli, özel şarttır ve taraflar arasındaki sözleşmenin gerçek sınırlarını belirlemek amacıyla kullanılmaktadır.

## • Ödenen Hasar

Sigorta şirketi tarafından kabul edilmiş hasar talebine ilişkin olarak, sigorta şirketi tarafından yapılan hasar ödemesini ifade etmektedir. Ödenen hasar, hasarın tamamen tasfiye edildiği anlamına gelmemektedir. Aynı hasar ile ilgili olarak, sigorta şirketi tarafından muallak hasar karşılığı da ayrılabilmektedir. Bunun yanı sıra, bu terim belli bir dönem itibariyle tasfiyesi yapılmış hasarları ifade etmek için de kullanılmaktadır.

# BEREKET SİGORTA

# BİR "BİP" UZAĞINIZDA!




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

bip | BEREKET SİGORTA



*NN Hayat ve Emeklilik olarak pandemiyle geçen 2020 yılı değerlendirmesi ve 2021 yılı stratejilerini Sigorta Life okurları için paylaşan NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Özsoy Dirican, sektör bazında önemli açıklamalarda bulundu.*

*2020'de sektördeki fon getirilerine baktığımızda yaklaşık yüzde 28'lik bir getiri olduğunu ifade eden Didem Özsoy Dirican, en fazla getirisi fonun altın fonu olduğunu belirtti. Dirican, "Altın fonu çok önemli bir getiri sağladı, yaklaşık ortalamaya bakarsak yüzde 55'lik bir getiriye sahip. Yaklaşık olarak yüzde 36'lık bir getiri ile hisse senetleri fonu da önemli bir getiriye sahip oldu. Kamu borçlanma araçlarını içinde barından fon %35'lik bir getiriye sahip oldu" şeklinde konuştu.*

*NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı*

# Didem Özsoy Dirican

# “Çalışanların Önümüzdeki Günlerde Karar Mekanizması Değişecek”

**NN Hayat ve Emeklilik pandemi sürecini nasıl geçirdi? Çalışanlarınız ve müşterileriniz için ne tarz önlemler aldınız?**

2020 hiç öngörülemeyen bir yıl oldu. Hiç kimsenin öngörmediği koca 1 yıl yaşandı ve yaşanmaya da devam ediyor. Büyük olasılıkla da bir süre daha yaşayacağız bu süreci. Buradaki en önemli şey; hiç kimsenin bir deneyiminin olmaması. Hangi kuruluş, hangi ülke nasıl bir aksiyon aldı ve bizler nasıl faydalanabiliriz diyebileceğimiz hiçbir şey yoktu. Dolayısıyla herkes deneme yanılma yoluyla bir şeyleri deneyip sonuçlarına ve ektilerine göre devam edip etmeyeceğine karar verdi. Kısacası çok bilinmezli bir denklem diyebiliriz. NN olarak biz neler yaptık kısmına gelecek olursak; aslında biz uzunca bir zamandır evden çalışıyorduk. Bu yıl benim NN’deki sekizinci yılım. 8 yıl önce girdiğimde de evden çalışma vardı. İsteyen arkadaşlar haftada bir gün evden çalışabiliyordu. Ama her ne kadar böyle olsa da çok kapsamlı bir pandemiyle karşı karşıya kaldığımızda herkes bocalıyor.

İlk vakalar görülmeye başlandığında biz 13 Mart’ta tüm çalışanlar evden çalışmaya geçtik. 8 yıl önce girdiğimde evden çalışma vardı dedim ya aslında bu kadar hızlı geçmemizin sebebi o altyapının ve aslında o bilincin var olmasıydı. NN Türkiye olarak bu çok büyük bir artı. Artık çalışanlar da büyük ihtimal önümüzdeki günlerde “Hangi şirket evden çalışmaya izin veriyor?” “Hangi şirket daha esnek çalışma ortamı var?” bunlara bakacaklar. Önemli bir karar mekanizması olacak gibi duruyor. 2020-2021 boyunca çok zor koşullar olmasına biz çalışan memnuniyetimizi arttırdık. Böyle bir ortamda bunun arttığını görmek çok güzel, çünkü çalışanlarımız için emek verdik ve çalışanlar bizim için çok önemliydi. Bizim mottomuz belki biliyorsunuzdur “Önce Sen.” Biz hem şirket içinde hem de şirket dışında “önce sen” mottosunu kullanıyoruz. Çünkü şuna inanıyoruz; önce kendimize değer vermezsek aslında çevremiz de olumlu veya olumsuz olarak bu durumdan etkileniyor. 2020 bize aslında bunu gösterdi yani çalışanlarımız çok açık yüreklilikle birçok kere şeyi söyledi “Önce Sen” motto değil bir gerçekmiş. Çalışanlarımız bunu hissettiğinde müşterilerine de hissettirecekler.

2020 yılı hakikaten zor bir yıldı ancak bir o kadar da keyifli olaylar yaşadık. Pandeminin etkilerine şirket olarak hazırdık. Tabii ki bir gün pandemi olur, hızlı bir şekilde evden çalışmaya geçeriz diye düşünerek kimse bunu planlayamaz. Ancak bizim esnek çalışma modelimiz vardı ve çalışanlar İstanbul şartlarında toplu ulaşımı minimum seviyede kullanabilmeleri için mesela işte 9’da gelen bir kişi 6’da çıkıyor ama 7’de gelen bir işe başlayan bir arkadaşımızda 4’te çıkabiliyor. Hem esnek çalışma modeli vardı yıllardır hemde evden çalışma modeli vardı. Bu uygulamalar aslında bizim pandemi olsun olmasın doğru bir yolda olduğumuzu gösterdi. Müşteri memnuniyeti bizler için oldukça önemli bir konu. 2020’de pandemiyle birlikte 65 yaş üzerine yasaklar geldi. Biz orada çok hızlı bir şekilde 65 yaş üzerinde olan müşterilerimize tıbbı danışmanlık ve acil ambulans hizmetini hayata geçirdik. Bu zaten bizde var olan bir hizmetti. Biz bundan bağımsız 65 yaş üzerindeki tüm müşterilerimize bu hizmetleri açtık. Mesela sahada çalışan arkadaşlarımızın sahada bulunmalarını istemedik, onlar evden çalışırken sadece müşterilerinizi arayarak onların ihtiyaçlarını sorun dedi. O bile oldukça kıymetliydi.

**“Bireysel emeklilik bir önceki yıla göre yüzde 8 büyüdü”**

**Pandemiyle birlikte sigorta alanında bir artış söz konusu, özellikle Covid-19’un teminat altına alınmasıyla sağlık branşında sevindirici artışlar yaşandı. BES tarafında durum nasıl? BES’in önemi bu dönem de arttı mı?**

Genelde krizlerde BES etkilenen bir sektördü. Pandemi başladığında bizim öngörümüz yine etkileneceğimiz yönündeydi. Daha doğrusu çıkışlar her zaman var ama artabileceğini aslında beklemiyorduk. Fakat tam tersi oldu. 2019’la kıyaslarsak 2019’da yaklaşık yüzde 14’lük bir çıkış olan dünyada 2020’ye baktığımda yüzde 11’e gerilemiş durumda. Bu bizim tamamen beklentimizin dışında oluşan bir şeydi. Aslında baktığımızda sektör olarak güzel şeyler yaptığımızın sonucu. Demek ki bireysel emekliliğin hakikaten uzun dönemde tasarrufa yönelik bilinçli bir ürün olması farkındalığın arttırdığını gösteriyor. Çünkü hem çıkışlarda biz etkiyi görmedik hem de ödemelerde. Bu da güzel tarafı diyebilirim. Çünkü pandemi bizi yanılttı. Bireysel emeklilik bir önceki yıla göre yüzde 8 büyüdü. Büyüme oranları neredeyse tüm dünyada eksi olurken böyle bir ortamda bu sektörün büyümesi gerçekten güzel bir şey.

**“Altın fonu çok önemli bir getiri sağladı”**

**2020 yıl sonu emeklilik fonlarından biraz bahsedelim. Emeklilik fonlarının 2020 yılı ortalama getirisi ne durumda? Hangi fonunuz ne kadar getiri sağladı?**

Az önce bahsettiğimiz gibi, BES büyüdü veya çıkışlar beklediğimiz gibi olmadı demiştik. Bence bu durumun en önemli tarafı fonlardaki getiriler oldu. Sektörde yer alan bütün firmalar fon getirilerine




çok önem veriyor. Fon getirilerinin ne kadar önemli olduğunun bilinci ve farkındalığı yüksek. Buradaki olumsuz bir etki uzun dönemde ilişkiye ciddi anlamda etkiler.

2020'de sektördeki fon getirilerine baktığımızda yaklaşık yüzde 28'lik bir getiri var diyebilirim. Sektördeki fon getirileri ağırlıklı ortalama da %28 getirdi. En fazla getiren fon, altın fonu oldu. Altın fonu çok önemli bir getiri sağladı, yaklaşık ortalamaya bakarsak yüzde 55'lik bir getiriye sahip. Yaklaşık olarak yüzde 36'lık bir getiri ile hisse senetleri fonu da önemli bir getiriye sahip oldu. Kamu borçlanma araçlarını içinde barından fon %35'lik bir getiriye sahip oldu. Diğer getiri araçlarıyla yatırım araçlarıyla kıyasladığımızda buraya tasarruf yapan kitle gerçekten güzel bir getiri sağlamış durumda. Sektörün istikrarlı bir şekilde büyümesinde fon getirileri önemli bir etkiye sahip.

## "Ülke olarak gideceğimiz daha yolumuz var"

### BES özelinde konuşacak olursak Türkiye'de tasarruflar artıyor diyebiliriz miyiz?

Türkiye'deki 2009 yılındaki tasarruf oranı yüzde 21'lerdeydi. 2017'de bu oran yüzde 25'e çıkmış durumda. TÜİK'in araştırmasına göre yaklaşık 4 puanlık bir artış var. Bu güzel bir artış ama yeterli mi derseniz değil. Çünkü gelişmekte olan ülkelerle kıyasladığımızda, gelişmekte olan ülkelerin tasarruf oranı yüzde 32'lerde. Aslında bizim ülke olarak gideceğimiz daha yolumuz var. Ben bu oranlara bu şekilde devam edersek ulaşabileceğimize inanıyorum. Tasarruflar artıyor ama daha da artması gerek aslında.

## "Pozitif bir etki yaratacak"

### Didem Hanım, 18 yaş ve altındakiler için BES özelinde ne düşünüyorsunuz? Tasarrufların artırılması için yeterli katkıyı sağlar mı?

Tabii ki de katkı sağlar. Çünkü Türkiye genç bir nüfus var. Genç bir nüfus olduğu içinde emekliliğe ne kadar erken girilirse aslında o kadar faydalı bir sistem. Dolayısıyla 18 yaşın altında böyle bir imkana sahip olması çok ciddi anlamda pozitif bir etki sağlayacak. Ne kadar erken girilirse bu sisteme o kadar faydası görülen bir sistem. 18 yaşında giren bir kişi 38 yıl boyunca burada kalacak ve 38 yıllık bir birikimle ciddi anlamda pozitif bir etki yaratacağını biz inanıyoruz.

## "Hedefimiz, müşterilerdeki kullanım oranlarını arttırmak"

### 2021 ajandanızda hangi konu başlıkları bulunuyor? NN Hayat ve Emeklilik olarak bu yıl gerçekleştirmeyi hedeflediğiniz planlar neler?

2020 yılı pandemiyle geçti ve 2021'de öyle geçecek gibi duruyor. Her ne kadar işte aşılanmanın başlamasıyla birlikte normalleşmeye yavaş yavaş başlasak da 2019'daki yıla dönmemiz bir zaman alacak. NN olarak bizim 2021'de iki önemli odaklanacağımız yer var. Birincisi mevcut satış kanallarımızı daha iyi nasıl kullanabiliriz konusu. Onlarla daha iyi nasıl entegre çalışabiliriz, bunun üzerine yoğunlaşacağız. Bir diğeri de online platformlardaki etkinliğimiz

artırmak. Bu ikinci stratejimiz çok uzun soluklu bir stratejidir. Çünkü baktığımızda bilhassa da pandemiyle birlikte online platformlar ciddi anlamda hayatımıza girdi. Şu anda e-ticaret en fazla büyüyen sektörlerden bir tanesi. Finans sektörü olarak buna bankacılık ve sigortacılık dahil aslında online platformlardan hizmet verebileceğini satış yapabileceğini çok net bir şekilde gösterdi ve kanıtladı. Müşteriler aynı hizmeti bu kanallardan yani online platformları kullanarak alabileceğini deneyimledi. Bu iki anlamda da pozitif bir etki diyebilirim. Bizim 2021'deki en önemli stratejilerimizden biri online platformları çok daha iyi bir şekilde kullanmak ve müşterilerdeki kullanım oranlarını arttırmak.

### "Müşterilerimizin ihtiyacına yönelik hizmet veren bir platform haline gelmesini istiyoruz"

Emeklilik sektöründe mobilapp hizmetini müşterilerine veren ilk şirketiz. Pandemiyle birlikte giren bir stratejimiz değildi, çok uzun zamandır stratejimizdeydi bu konu ve pandemi sadece bu süreci hızlandırdı. Bu anlamda ciddi bir şekilde projelerimiz mevcut. Biz bir online platformumuz var, buradan ürün satmak üzerine tasarlamıştık ve 2021 yılında da bunu geliştirmeyi planlıyoruz. Bu platformu geliştirirken en önemli amacımız, müşterinin ihtiyaçlarına göre geliştirmek. Dijital platformumuz var demek için değil, müşterilerimizin ihtiyacına ve beklentilerine yönelik hizmet vermek amacıyla bir platform haline gelmesini istiyoruz.

### "Sağlık üzerine de bir platformda çalışıyoruz"

Yurtdışındaki örneklerine baktığımızda örneğin Lemonade'e baktığımızda inanılmaz bir başarı hikayesi ve Türkiye'de bu neden olmasın. Bence çok rahatlıkla Türkiye'de yapılabilecek bir potansiyel var. Buradaki dijitalleşme stratejimiz çok önemli. Sağlık üzerine de bir platformda çalışıyoruz, orada da amacımız yine müşteriye gerçekten doğru hizmeti vermek, ihtiyacı olanı doğru zamanda sunabilmek önceliğimiz. Özetlemek gerekirse iki önemli konu başlığımız var; mevcut kanallar ve dijitaldeki varlığımızı daha da sürdürülebilir ve artış trendiyle devam ettirmek.

### "Pandemide müşterilerimizin yanında olduğumuzu gösterdik"

### Sigorta sektörü ve Sigorta Life izleyicilerimiz için mesajlarınız neler?

Sektör olarak baktığınızda hakikaten çok büyük bir potansiyelimiz var. Sizin de bahsettiniz gibi 18 yaş altına BES'in sunularak tamamlayıcı emeklilik uygulamasından bahsediliyor. Tamamlayıcı emekliliğin gelmesiyle birlikte tamamlayıcı sağlık sigortasında olduğu gibi ciddi bir potansiyel söz konusu. Bunların gelmesiyle birlikte pazar da büyüyecek. Aslında pandeminin bence pozitif bir etkisi oldu. Dijitalleşmeyle ve Covid'le birlikte dijitalleşmenin ne kadar önemli olduğu, esnekliğin ne kadar önemli olduğu ve ulaşılabilirliğin mekanlarla değil aslında her zaman her türlü ortamda olabileceğini gösteren böyle güzel şeyler var. Özetle çok büyük bir potansiyeli olan ve pozitif anlamda hızlı bir şekilde kendini adapte eden bir sektörüz. Pandemide Covid-19'u sağlık sigortasına dahil etmeyen herhalde hiçbir şirket olmadı. Hepimiz çok hızlı bir şekilde bu gibi kararları alıp müşterilerimizin yanında olduğumuzu gösterdik. Sektör hakikaten müşteriyle birlikte kol kola büyüyecek ve büyüdükçe de Türkiye ekonomisini daha istikrarlı daha sağlam hale getirecek bir sektör.

# Didem Özsoy Dirican ile Kısa Kısa...

## Gitmek istediğiniz ilk tatil lokasyonu?

Hayalimde doğa ile iç içe olmak var çünkü orayı çok özledim. Deniz kenarında bile oturmak çok büyük bir lüks oldu artık.

## Hayatta olmazsa olmaz'ınız nedir?

Olmazsa olmazım içtenlik diyebilirim. İçten olmak çok önemli benim için.

## Hayattaki en büyük iyi ki'niz?

En büyük iyi ki'm şu anki halim diyebilirim.

BEREKET EMEKLİLİK
Hayatınızın "B" Planı



*2019 yılında %33,52'lik getiri oranı ile yılı lider olarak kapatan Bereket Emeklilik, 2020 yılında sergilemiş olduğu yüksek fon performansıyla sektördeki konumunu güçlendirirken 2021 yılının ilk çeyreğinde enflasyon üzerindeki fon getirisi ile sektör birincisi oldu.*

# Bereket Emeklilik

## Yılın İlk Çeyreğinde Fon Getirisinde Sektör Lideri

*2021 yılına güçlü bir başlangıç yaptıklarını ifade eden Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut GÜNGÖR; salgın dönemi ile birlikte tasarruf etmeninin öneminin anlaşıldığını, kişilerin BES'teki tasarruflarını korumayı seçtiklerini, fon getirilerinin olumlu seyretmesi ile birlikte BES'in zor zamanların güvenilir ve yüksek getirili tasarruf aracı olduğunu bu süreçte ispatladığını belirtti.*

*Bereket Emeklilik olarak pandemi sürecinde dijital dönüşüme ağırlık vererek dijital mecralarda gerçekleştirdikleri yenilikler ile kullanıcı deneyimini uluslararası standartlara taşıdıklarını belirten GÜNGÖR; müşterilerinin beklentilerine ve yatırım tercihine uygun sadece 3 adımda birikim yapmalarına olanak sağlayan mobil uygulamaları da destekleyen online BES uygulamasını hayata geçirdiklerini ifade etti. "Hayatınızın B Planı Şimdi Bir Tık Uzağınızda" mottosuyla faizsiz emeklilik yatırım fonlarını müşterilerle buluşturduklarını söyleyen GÜNGÖR, dijitalleşme odağında özelleştirilmiş ürünler ile müşterilerine hizmet sunmaya devam ettiklerini belirtti.*

*2019 yılında başlattıkları dijital dönüşüm projesi ile müşterilerinin hayatını kolaylaştıracak uygulamalarla aralıksız gelişimlerini sürdürdüklerini değinen GÜNGÖR, BİP uygulaması üzerinden sigorta ve bireysel emeklilik satın alma hizmetini müşterilerine sunarak sektörde bir ilke daha imza attıklarını söyledi.*

*Yenilikçi ve dinamik yapısıyla öne çıkan Bereket Sigorta BİP kanalı üzerinden müşteriler Konut ve DASK sigortası satın alınabilmekte, katılım esaslı emeklilik yatırım fonları ile birikim yapmak adına bireysel emeklilik sözleşmesine sahip olabilmekte ve diğer ürünler ile ilgili teklif alabilmektelerdir. Bununla birlikte müşteriler tek tıkla kendilerine en yakın acente ve servis bilgilerine ulaşarak adres tarifi alabilmektedirler.*




Türkiye Sigorta Birliği

tsb.org.tr

# Atilla Benli'den Sigortacı Olmak İsteyen Üniversitelilere Önemli Tavsiyeler



**Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Atilla Benli; Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi'nin 05-09 Nisan 2021 tarihleri arasında düzenlemiş olduğu Paraşüt Kariyer Fuarı'nda üniversite öğrencileriyle online platformda bir araya geldi. Benli, sigortacı olmak isteyen üniversite öğrencilerine önemli tavsiyelerde bulundu.**

Konya Ticaret Odası Karatay Üniversitesi'nin kariyer günleri kapsamında düzenlediği etkinlikte "Sigorta Sektörünün Geleceği ve İstihdam Olanakları" adlı oturuma online olarak katılan Atilla Benli, gençlerle sigortacılık sektörünün ekonomiye ve istihdama etkisini, Türkiye Sigorta'nın sektördeki konumunu ve iş yapış modellerini anlatırken aynı zamanda kariyer yolculuğunu ve sektördeki tecrübelerini de öğrencilerle paylaştı.

## Sigortacılık, Türkiye İçin Değer Yaratan Bir Sektör

Sigortacılık sektörünün finans piyasalarının en popüler sektörlerinin başında geldiğini vurgulayan Atilla Benli, "Sermaye piyasalarını destekleyen en önemli sektörlerden biri sigorta ve emeklilik sektörü olarak öne çıkıyor. Sigorta ve emeklilik sektörünün GSYH içerisindeki payını artıran ülkelerin sürdürülebilir ekonomik büyümeyi başarabildikleri gözlemleniyor. İçinde bulunduğumuz sektörün ekonomimiz için yarattığı değer çok büyük. Fakat asıl önemli olan insanımız için üstlendiğimiz değer. 2020 yılı yaşadığımız küresel salgın, depremler, yangınlar ile sigorta kavramının ne kadar olduğunu, gerçekten hayatlarımızı nasıl iyileştirdiğini yeniden hatırlattı. 83 milyona değer yaratan bir sektör olarak öne çıktık." dedi.

Bankacılıkla başlayıp sigortacılıkla devam eden kariyerinde, sigortayı ve sigortacılığı çok sevmesindeki en büyük etkenin, sektörün insan odaklı olmasına bağlayan Benli; "Sigortacılık her yönüyle topluma fayda sağlayan bir alan. Ülke yatırımlarına, değerlerine, insanımızın kendisine ve sevdiklerine güvence sunan, tasarrufu destekleyen, ekonomimizin gelişimine en fazla katkıyı sunan bir sektörün profesyoneli olmak beni her zaman gururlandırdı ve umutlandırdı." şeklinde konuştu.

## "63 Şirketimizde Toplam Çalışan Sayısı 20 Bin 417 ve Bunun 16 Binden Fazlası Üniversite Mezunu"

Sigortacılık sektöründe gençlerin kariyer yapmaya başladığını ve sektörün çalışan sayısının her yıl artışta olduğunu belirten Atilla Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "Ülkemizde faaliyet gösteren toplam 63 şirketimizde Covid-19 salgınına rağmen 2020 yılı sonu itibarıyla doğrudan satış personeli de dâhil çalışan sayısı 863 kişi artarak 20 bin 417 kişiye çıktı. Doğrudan satış personeli de dâhil toplam çalışanların 13 bin 715'i üniversite mezunu, 2 bin 151'i ise lisansüstü eğitim diplomasına sahip. Sektörümüzdeki istihdamda bankacılık ve sigortacılık bölümü ile aktüerya bölümü mezunları büyük önem taşıyor. İşletme, iktisat, ekonomi, mühendislik gibi alanlardan mezun adaylar da çoğunlukta ve bu adaylar teknik sigortacılık-underwriting, finans, sigorta satış, aktüerya, hasar, operasyon, strateji, insan kaynakları gibi alanlarda değerlendiriliyor."



## Dijitalleşme Bilgi Teknolojisine Yönelik İstihdamı da Arttırıyor

Günümüzdeki çalışma modelleri, iş yapış şekilleri değiştikçe sektördeki insan kaynağının da çeşitlenmeye başladığını belirten Benli, " Artık nesnelerin internetinin olduğu, makineler arası iletişimden söz ettiğimiz bir çağdayız. Dünya hızla değişiyor; eş zamanlı olarak yaşam pratiklerimizi, alışkanlıklarımızı şekillendiriyor. Bu değişim ile ilişkimizi doğru yönetebilmemiz, fark yaratabilmemiz adına olmazsa olmaz. Veri analitiği, yönetim bilişim sistemleri, yazılım, kodlama, istatistik, matematik mezunlarına yönelik çok farklı iş alanları oluşmakta. Özellikle verinin analizi, veri analitiği ile karar verme, dijitalleşme ön plana çıktıkça bu alandaki iş imkânları artıyor." diye konuştu.

## Geleceğin İş Modellerine Uyum Sağlayacak Yetkinliklerle Güçleneceğiz

Türkiye Sigorta'nın sektör lideri bir şirket olarak büyümeye ve istihdam alanları oluşturmaya devam ettiğinin altını çizen Atilla Benli, "Günümüz şartlarına ve geleceğin iş modellerine uyum sağlayacak potansiyel ve yetkinliklerde çalışanları kadromuza katmayı ve güçlenmeyi hedefliyoruz. Geleceğin yetkinliklerinde teknoloji kullanımı, tasarımı, inovatiflik, yaratıcılık, stres yönetimi, esneklik, aktif öğrenme gibi yetkinlikler öne çıkıyor. Biz de kendimizi buna göre konumlandırmaya ve gerek işe alımlarımızda gerekse içerideki çalışanlarımızın potansiyellerini değerlendirme ve onları geliştirmede bu yetkinlikleri de dikkate alarak hareket ediyoruz." dedi.



# Alpha Assistance ve GRI Sigorta İşbirliği Anlaşması İmzaladı

***"Asistans" hizmetleri sektörünün yeni oyuncusu Alpha Assistance yaptığı anlaşmalara bir yenisini daha ekledi. Alpha Assistance geçtiğimiz günlerde yerli hafif ticari araç üreticisi KARSAN ile yaptığı anlaşmanın sonrasında sigorta sektörünün tamamen yerli yeni temsilcisi İzmir merkezli GRI Sigorta ile anlaşma yaptı.***

## Yüzde 100 Yerli Sermaye

*50 milyon TL nominal sermayeye sahip GRI Sigorta A.Ş. GRI Sigorta A.Ş., menşei Türkiye olan yüzde 100 Yerli ve Genel Müdürlüğü İzmir ilinde olan ilk anonim sigorta şirketi.Sektöre yeni giren GRI Sigorta deneyimli kadrosu ile aslında uzun yılların sigortacılık tecrübesini sektöre yansıtmaya devam ediyor. GRI Sigorta Ortağı ve Genel Müdürü Rüstem Güngör ve Alpha Assistance Genel Müdürü Özgür Tezer geçtiğimiz hafta imzaladıkları asistans anlaşması sonrasında sektöre dair çeşitli değerlendirmelerde de bulundular.*

*Pandemi döneminde sigorta sektörünün çok iyi bir sınav verdiğini ve 2020 yılını bir kez daha büyüme ile kapattıklarını belirten GRI Sigorta Ortağı ve Genel Müdürü Rüstem Güngör, kendileri gibi sektöre dijital hız asistanı mottosu ile yeni giren Alpha Assistance ile yaptıkları anlaşmadan dolayı mutlu olduklarını ifade etti. Yeni bir asistans şirketi olan Alpha ile yaptıkları anlaşmada geleceğe yatırım yaptıklarını sözlerine ekleyen Güngör "Çağın gerektirdiklerine uygun asistans hizmeti almak kendi müşterilerimiz için öngördüğümüz kaliteli ve hızlı hizmet hedeflerimiz ile son derece örtüşmektedir" dedi.*

*Alpha Assistance Genel Müdürü Özgür Tezer ise Sigorta sektöründeki bu anlaşmaları dolayısıyla mutlu olduklarını belirterek "Tamamen yerli sermaye ile kurulmuş ve kurulduğu ilk aylardan itibaren son derece önemli üretim rakamlarına ulaşan GRI Sigorta ile asistans hizmetleri anlaşması yapmak şirketimiz açısından son derece önemli bir başarı olmuştur" diyerek GRI Sigorta Genel Müdürü Rüstem Güngör ve değerli çalışma arkadaşlarına teşekkür etti.*

*Uzun yıllar sürecek bir anlaşma yaptıklarını da sözlerine ekleyen Tezer "GRI Sigorta ile başlayan serüvenlerinin yeni şirketler ile devam edeceğini" belirterek dinamik ve teknolojik bir ekibe sahip olan Alpha Assistance'ın sigorta sektörü asistans hizmetlerine yenilikler getirmeye devam edeceklerini de kaydetti.*



# 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.



*DASK Koordinatörü*

# Erdal Turgut

# DASK, Acenteler ve Sigorta Şirketleri İçin Teşvik Kampanyası Başlattı

***DASK, yüzde 100 sigortalılık hedefiyle tüm sigorta sektörüyle güç birliğine giderek "Evleri DASK'la, Kazancını Katla" kampanyasını başlatıyor. Kampanya kapsamında 1 Nisan – 31 Temmuz tarihleri arasında üretilecek poliçeler için acentelere yüzde 10, sigorta şirketlerine de yüzde 2 teşvik primi veriliyor. Kampanya detaylarını paylaşan DASK Koordinatörü Erdal Turgut, "Amacımız, Türkiye genelinde sigortalılık oranını artırırken, dağıtım kanallarımızın çabasını ödüllendirmek" dedi.***

*Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), Türkiye'deki konutların tamamını Zorunlu Deprem Sigortası ile güvence altına almak için sigorta şirketlerini ve dağıtım kanallarına yönelik yeni bir teşvik kampanyası başlatıyor. 1 Nisan – 31 Temmuz 2021 tarihleri arasında geçerli olacak kampanya ile sigorta şirketlerine, acentelere kampanya döneminde ürettikleri poliçeler için teşvik primi veriliyor. "Evleri DASK'la, Kazancını Katla" sloganlı kampanya kapsamında üretilen tüm poliçeler için acenteler yüzde 10 ve sigorta şirketleri yüzde 2 teşvik primi alıyor.*

*2021 yılının DASK için bir seferberlik yılı olarak tanımlandığını ve bu seferberlik kapsamında sektör desteğinin oldukça önemli olduğunu vurgulayan **DASK Koordinatörü Erdal Turgut** şunları söyledi:*

*"Bu yılın başı itibarıyla başlatılan seferberlik kapsamında sigortalılarımız için 'DASK Yaptıran Kazanıyor' kampanyasını başlatarak prim farkı almadan konutların deprem teminatını artırmıştık. Şimdi ise sigorta seferberliğine tüm sektörümüzü dahil etmek için sigorta şirketlerine ve dağıtım kanallarına yönelik bir kampanya başlatıyoruz. Amacımız sigortalılık oranlarının artmasını sağlarken, dağıtım kanallarımızın da daha fazla kazanması. Böylece hem ülkemiz hem sektörümüz kazanacak. 'Evleri DASK'la, Kazancını Katla' kampanyamızın poliçe üretimi yapan 31 sigorta şirketimize ve 16 bini aşkın acentemize hayırlı olmasını diliyoruz."*

## Acenteler Yüzde 50'ye Kadar Daha Fazla Kazanç Sağlayabilecek

*1 Nisan – 31 Temmuz 2021 tarihleri arasında 4 ay sürecek kampanya döneminde genel DASK poliçe havuzunda en az yüzde 4 oranında artışın sağlanması hedefleniyor. DASK olarak sigortalılara ulaşma ve Zorunlu Deprem Sigortası'nın önemini anlatma noktasında dağıtım kanallarının rolünü çok önemsediklerini belirten Turgut şöyle konuştu:*

*"Dağıtım kanallarının Zorunlu Deprem Sigortasını doğru anlatması ve vatandaşlarımızı poliçe yaptırmaya teşvik etmesi sigortalılık oranlarının yükselmesi açısından kritik öneme sahip. Bu nedenle biz de bu kampanyayla onları teşvik etmek istedik. Kampanya kapsamında vereceğimiz teşvik primleri ile acentelerimiz ürettikleri poliçelerden yüzde 50'ye kadar daha fazla kazanç sağlayabilecek."*

*Türkiye genelinde sigortalılık oranları yüzde 57 düzeyinde seyrediyor. Sigortalılık oranlarına bölgelere göre bakıldığında Marmara yüzde 68 ile birinci, Ege yüzde 57 ile ikinci, İç Anadolu yüzde 53 ile üçüncü, Doğu Anadolu yüzde 50 ile dördüncü, Akdeniz yüzde 49 ile beşinci, Güneydoğu Anadolu yüzde 46 ile altıncı ve Karadeniz yüzde 45 ile yedinci sırada yer alıyor.*



# Beşiktaş JK ve HDI Sigorta İş Birliği Güçlenerek Devam Ediyor




## Sigorta sektörünün öncülerinden HDI Sigorta, farklı spor branşlarında destekçisi olduğu Beşiktaş Jimnastik Kulübü ile iş birliklerini artırarak devam ettiriyor.

Tarafların 2019 – 2020 sezonunda Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı forma sponsorluğuyla başlayan iş birlikleri, Bayan Basketbol Takımı isim sponsorluğu ve Hentbol Takımı forma sponsorluğu ile devam etmişti. Beşiktaş JK ve HDI Sigorta yeni dönemde de iş birliklerini güçlendirerek Beşiktaş taraflarlarına yönelik, gelir paylaşımlı Beşiktaş Cep Telefonu Sigortası Projesi'ni duyurdu. Beşiktaş Cep Telefonu Sigortası adlı ürün ile taraftarlar HDI Sigorta güvencesiyle cep telefonlarını koruma altına alırken kulüplerine de destek olma fırsatı yakalıyor. Sabit fiyat ve 9 aya kadar vade farksız taksit avantajlarıyla satışa sunulan ürün; ekran kırılması, sıvı teması, hatalı aksesuar kullanımı gibi birçok hasara karşı hem yeni hem de hali hazırda kullanılan cep telefonlarını teminat altına alıyor.

Yeni anlaşmalar Beşiktaş JK Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nur Çebi, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ve tarafların temsilcilerinin katılımıyla Vodafone Park'ta düzenlenen toplantıda duyuruldu.

Türk sporunun ve sporcusunun destekçisi olmaktan gurur duyduklarının altını çizen **HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu** iş birliklerine ilişkin "Ülkemizin köklü kulüplerinden Beşiktaş ile iş birliğimize yeni bir soluk getirmekten son derece memnunuz. Mücadeleleri ile göğsümüzü kabartan Beşiktaş HDI Sigorta Kadın Basketbol Takımımızın yanına, Hentbol Takımını da ekledik. Bununla da kalmayarak camialarına olan bağlılıklarını her fırsatta kanıtlayan Beşiktaş taraftarına yönelik bir proje geliştirdik. Gelir paylaşımlı projemiz ile taraftarlar cep telefonlarını beklenmedik kazalara karşı güvence altına alırken kulüplerine de katkı sağlayabilecekler. Birlikteliğimizin uzun soluklu olmasını diliyor, bizlere olan güven ve ilgileri için Sayın Başkan nezdinde tüm Beşiktaş camiasına bir kez daha teşekkür ediyoruz." açıklamalarında bulundu.

**Beşiktaş JK Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nur Çebi** ise anlaşmalara ilişkin "HDI Sigorta ile Kadın Basketbol Takımımızda devam eden güçlü işbirliğimizi şimdi de salon sporlarında ekol olan Beşiktaş JK Hentbol Takımımız ile başlatıyor olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Türkiye Hentbol Liglerinde yıllardır şampiyonluklar kazanarak gururumuz olan Hentbol Takımımızın göğsümüzü kabartacak yeni başarılara imza atması için bu sponsorluk anlaşması çok önemlidir. Ayrıca HDI Sigorta ile taraftarlarımıza yönelik telefonlarını güvence altına alacak bir sigorta projesi de geliştirdik. Bu proje ile de taraftarlarımız hem telefonlarını güvence altına alacak hem de kulüplerine katkı sağlamaya devam edecekler. Türk sporunun gelişmesinde sponsorluğun öneminin farkında olan Beşiktaş JK olarak HDI Sigorta'ya teşekkür ediyor, Kadın Basketbol Takımımıza ve Hentbol Takımımıza başarılarının devamını diliyorum. HDI Sigorta ile yeni işbirliklerimiz hayırlı uğurlu olsun." dedi.

# Türkiye Hayat Emeklilik Ara Ödeme Kampanyası ile Fırsat Baharı Başlıyor!



Gücünü adından alan Türkiye Hayat Emeklilik, katılımcılarının refah bir emeklilik dönemine sahip olabilmesi için tasarruf ve birikim yapmayı teşvik edici "Ara Ödeme Kampanyası" ile Fırsat Baharı başlatıyor.

01 Nisan – 31 Mayıs 2021 tarihleri arasında geçerli olacak kampanya ile katılımcılar, Bireysel Emeklilik sözleşmelerine yapacakları her 1.000 TL'lik ara ödeme ile belirlenen hediyelerden birine sahip olabilmek için çekiliş hakkı kazanıyor.

Kampanya kapsamında yapılacak çekiliş sonucunda; 1 kişiye Iphone 12 Pro Max 128 GB, 3 kişiye Ipad Pro 11 inc 512 GB, 10 kişiye Apple Watch 6, 10 kişiye Airpods Pro, 25 kişiye 1.000 TL değerinde Boyner hediye çeki hediye edilecek. Çekilişe Bireysel ve Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik Sözleşme sahipleri katılabilecek ve katılımcının birden fazla sözleşmesi olması durumunda her bir sözleşmesi adına ödeyeceği her 1.000 TL'lik ödeme için bir çekiliş hakkı verilecek.

Üstelik ara ödeme yapan katılımcılar kampanya dönemi için hazırlanan özel bilgi güncelleme formu üzerinden bilgilerini güncelledikleri takdirde mevcut çekiliş hakkına ek olarak 1 çekiliş hakkı daha kazanacaklar.

Katılımcılar kampanya hakkında detaylı bilgiye 0850 202 20 20 numaralı Müşteri İletişim Merkezi'ni arayarak ya da www.turkiyehayatemeklilik.com.tr internet sitesi üzerinden ulaşabilirler. Çekilişi kazanan talihliler 28.06.2021 tarihinde Takvim Gazetesi ve şirket internet sitesinden duyurulacak.

TOSAS
Tüm **Oto Servisleri** Anonim Şirketi

# Merkezi Servis Ağı Sistemi

TOSAŞ Türkiye'deki en büyük servis ağına sahip, hizmetlerini aracısız olarak sağlayan merkezileştirilmiş ilk ve tek kuruluştur.

## TRAFİK Anlaşmalı Servis Ağı Projesi ile

- Sigorta şirketlerinin maliyetlerini düşürüyoruz.
- Müşteri şikayetlerini ortadan kaldırıyoruz.
- Dosya kapama sürecini hızlandırıyoruz.
- Tüm Türkiye'de standart ve merkezi garantili hizmet sunuyoruz.
- Tüm Türkiye'de merkezi kurumsal muhatabız.



# 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 ekonomiktir.

## Yedek Parça İhale Sistemi ile

- Yerel tedarik ağı sayesinde zaman tasarrufu sağlıyoruz.
- Anlık sorgulama sayesinde alternatif parça bulunabilirlik oranını artırıyoruz.
- Anlık fiyatlama ile güncel kampanyalardan yararlanma fırsatını sağlıyoruz.

www.tosas.com.tr
0850 777 0677




*Quick Sigorta'nın,*
*Yedekleyen İşyeri Sigortası ile*

# *Esnafın Alın Teri, Dükkanının Artık Bir Yedeği Var!*

***Quick Sigorta, finansal sigortalar başta olmak üzere sigorta dünyasına ve iş insanlarına getirdiği birçok yeniliğe yepyeni bir ürün grubunu daha ekledi.***

*Yeni ürün grubu içerisinde yer alan "Yedekleyen İşyeri Sigortası" ile Quick Sigorta, esnafın yükünü azaltacak bir yeniliğe daha imza atıyor.*

*Özellikle 2020 yılında yaşanan birçok risk ve pandemi döneminde işletmelerin çektiği zorluk esnafların kaygılarını artırdı. Bu kaygıya kayıtsız kalmayan Quick Sigorta, Yedekleyen İşyeri Sigortası ile esnafın dükkanını işyerini güvence altına alıyor.*

*Quick Sigorta'nın Yedekleyen İşyeri Sigortası ile esnafın alın teri göz nuru dükkanının artık bir yedeği oluyor. Yedekleyen İşyeri Sigortası", 5 dakikada satın alabilecek neredeyse tüm rizikoları güvence altına alan, son derece basit, yalın, kolay anlaşılır, sigorta işinin karmaşasından uzak bir ürün. 3100 Quick Sigorta acentesinin yanında ilk defa %100 online satılabilen bir işyeri sigortası olma özelliğini de taşıyor. Üstelik senelik 300 TL'den başlayan fiyatlarla esnafa, kobiye sunuluyor.*

## *Yedekleyen İşyeri Sigortası nedir?*

*Yedekleyen İşyeri Sigortası, esnaf ve küçük işletmeleri kapsayan ve yangından hırsızlığa, kira kaybından sel baskınına, iş durmasından cam kırılmasına kadar, var olan tüm ürünlerden kapsam olarak hiçbir eksiği olmayan işyerlerini her anlamda güvence altına alan, geniş kapsamlı ama prosedür yaratmayan bir sigorta ürünüdür.*

*Quick Sigorta, en yeni ürünü olan Yedekleyen İşyeri Sigortası ile esnafları ve işletmeleri, doğal afetleri, kazaları düşünmeden, işlerine ve müşterilerine odaklanarak ve tüm kaygılarından kurtarmaya imkan veriyor.*
*Beş dakikada ve uygun fiyatlarla edinilebilen Yedekleyen İşyeri Sigortası ile işyerinizi kaybetme korkusundan kurtulun ve işletmenizi gönül rahatlığıyla işletin!*

## *Neden Yedekleyen İş Yeri Sigorta Poliçesi Yaptırmalısınız?*

*İşyeri sigortasının yapılmasında, sigorta şirketleri riziko analizleri, yorucu ve uzun prosedürler uygulamakta, hatta tüm bunların sonucunda, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için görece yüksek primler çıkmaktadır.*

*İşte, Quick Yedekleyen İş Yeri Sigortası tüm bu olumsuzlukları ortadan kaldırmak amacıyla tasarlanmış, prosedürden uzak, son derece, basit ve geniş bir teminat yelpazesi sunarken, birkaç dakikada fiyatlamaya ulaşabilecek ve poliçenizi satın alabileceksiniz. Öte yandan, iş yeriniz ile ilgili talep edeceğiniz sigorta bedelini kolayca kendiniz belirleyerek, çok daha makul primlerle bu güvencelere sahip olabileceksiniz.*



**Ahmet Yaşar**

Quick Sigorta Genel Müdürü

## *"Zor zamanlarda esnafımızın yanındayız"*

*Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Yedekleyen İşyeri Sigortasıyla ilgili şu ifadeleri kullandı: "Özellikle küçük işletmelerin ayakta kalmaya çalıştığı bu zor günlerde işletmecilerin ve küçük esnafın içini rahatlatacak bir projeye imza attık. Türkiye'deki işyerlerinin yüzde 50'sinin sigortası bulunmuyor. Bugüne değin, sigorta yaptırmayacağını düşündüğümüz mahallemizdeki esnaf dostlarımız, kasabımız, berberimiz, kuru temizlemecimiz, bakkalımız, manavımızın ve benzer yüzbinlerce esnaf ve kobimizin sigortalarını son derece kolay ve uygun fiyat ile yapacağımız yepyeni bir ürünle sizleri tanıştırmak istiyoruz. Yıllarca emek verilen birçok dükkân ve işyeri güvencesiz bir şekilde işletiliyor. Bu sebeple Yedekleyen İşyeri Sigortası'nı, oldukça uygun fiyatlı olarak esnafımıza sunduk. Sunduk ki her ekonomik durumdan esnaf ve işyeri sahibi bu ürüne rahatça ulaşabilsin ve işyerini güvence altına alabilsin. Kısaca Esnafımıza "Dükkanı Yedekle" çağrısı yapıyor yani "Sigortanı yaptır, İş Yerini Yedekle" diyoruz. Yedekleyen İşyeri Sigortası ile siz bırakın, riskleri biz düşünelim!"*



**Bireysel emeklilik sektörünün lider kuruluşlarından AvivaSA, satış kadroları, genel müdürlük çalışanları, acenteler ve Akbank ekiplerinden oluşan yaklaşık 2 bin kişiyi ekranları başında bir araya getirerek 2021 Vizyon Toplantısı'nı gerçekleştirdi.**

Sabancı Holding iştiraki AvivaSA, 2021 Vizyon Toplantısı'nı bu yıl dijital olarak gerçekleştirdi.
Tüm satış ve genel müdürlük kadrolarının, acentelerinin ve iş ortaklarının bir araya geldiği toplantı, her yıl olduğu gibi bu yıl da sürprizlere ve yeniliklere ev sahipliği yaptı. AvivaSA Vizyon Toplantısı'nı, bu yıl dijital ortama ayak uydurarak Vizyon TV adını verdiği yaklaşık 2 bin kişinin katıldığı canlı bir etkinliğe dönüştürdü. Açılış konuşmasını Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı ve AvivaSA Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Dinçer'in yaptığı toplantıda, AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca da şirketin 2020 sonuçlarını değerlendirdi.

## "2020 yılında da istikrarlı büyümemizi sürdürdük"

Toplantının açılış konuşmasını yapan AvivaSA Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Dinçer: "AvivaSA olarak 2020 gibi zorlayıcı ve belirsiz koşullarla dolu bir şekilde geçen yılda, finansal gücümüzü koruyarak istikrarlı büyümemizi sürdürmeyi başardık. Geride bıraktığımız yılda olduğu gibi bu yıl da hem müşterilerimizin finansal geleceği ve güvenliği için hem de sektörümüzün büyümesi için hız kesmeden çalışmaya devam edeceğiz. Bu vesileyle zorlu bir yılın ardından özveriyle çalışan çalışma arkadaşlarımıza, sizlere, en içten teşekkürlerimi sunarak ulaştığımız başarılar için her birinizi tebrik ediyorum." dedi.

## "2021 yılına güvenle bakıyoruz"

AvivaSA'nın CEO'su Fırat Kuruca da şirketin 2020 yılından güçlü bir şekilde çıktığına değinerek şu açıklamalarda bulundu: "Yeni normal düzeni oluşturmaya çalıştığımız 2020 gibi sıra dışı bir yılda bile büyüme rakamlarımızla ve gerçekleştirdiğimiz projelerle dikkatleri üzerimize çekmeyi başardık. Çalışanlarımız ve acentelerimiz için pandemi döneminde iç iletişim ve motivasyon çalışmalarını hayata geçirdik. 2020 çalışan memnuniyeti anketinde çalışan bağlılık oranının yüzde 91 gibi rekor bir seviyeye ulaşmış olması da kurduğumuz bağın ne kadar kuvvetli olduğunun göstergesi. Pandemi



# AvivaSA “Vizyon TV” Konseptiyle Farklı Bir Toplantı Deneyimi Yaşattı

döneminde pek çok eğitim, etkinlik ve faaliyetlerimizi çevrimiçi ortama taşıyarak hem çalışanlarımızın hem de müşterilerimizin güvenliğini önceliğimize aldık. Toplumsal konularda da elimizi taşın altına koymaktan çekinmeyen bir şirket olarak yaşlanma ve yaş ayrımcılığı konularında ortaya çıkan problemlere odaklanarak “Her Yaşta” kurumsal sosyal sorumluluk projemizi “Yaşı Yok” söylemlerine ağırlık vererek geliştirdik. Oluşturduğumuz farkındalık kampanyalarıyla yaş ayrımcılığıyla ilgili tabuları yıkmayı hedefledik. 2021 yılında da bu alanda yaptığımız çalışmaların daha görünür olması için çalışmaya devam edeceğiz.” dedi.

## Toplantıda televizyon kanalı konsepti uygulandı

Pandeminin başlangıcından beri herkes evlerde normalde olduğundan çok daha fazla vakit geçirmeye başladı. Evden çalışma, okulların çevrimiçi eğitime dönmesi, kısıtlamalar derken neredeyse herkes bu dönemde ekranları başındaydı. Tam da bu sebeple AvivaSA, bu yılki vizyon toplantısı konseptini bir televizyon kanalı olarak konumlandırdı. Vizyon TV adı verilen bu kanal aracılığıyla çalışanlar, bir arada olamasalar da gerçekleştirilen başarıların kutlamalarını ve birlikte olmanın coşkusunu dijital bir yolla hissetti. “Senin Vizyon’un” sloganıyla çalışanların kendilerini başrolde görebildikleri Vizyon TV yayınıyla AvivaSA, 2020 yılına dair başarıların kutlarken birlikte olmanın coşkusunu çalışanlarına dijital bir deneyimle hissettirdi.  Toplantı akışında içerikler, Ana Haber Bülteni, Hava Durumu, Spor Haberleri, Oscar Ödül Töreni gibi bir TV kanalı konseptinde ekrana geldi. AvivaSA’nın, 2021 Vizyon Toplantısı’nın konseptiyle ilgili de değerlendirmelerde bulunan AvivaSA CEO’su Fırat Kuruca, “Bu sene pandemi sebebiyle birbirimizden uzak kaldık. Ancak her bir çalışanımız evlerinde üzerlerine düşen sorumlulukların çok daha fazlasını yerine getirerek hem kendi vizyonlarına hem de şirketin vizyonuna değer kattılar. Etkinlik boyunca içeriklerimizde kültürel önceliklerimizden olan “Öngörü” temasını da işledik. Bu sebeple ‘Senin Vizyon’un’ sloganını kullanarak çalışanlarımıza başarı hikayemizin başrolleri olduklarını hatırlatırken ve öngörü önceliğimizin önemini vurgulamak istedik.” dedi.

## Sürpriz içerikler ve etkinlikler

Satış kanallarına özel yönetici sunumları, üst yönetim ekibinin yer aldığı talk show ve ödül törenlerinin de yer aldığı oldukça verimli geçen toplantı, içerisinde sosyal medyanın da dâhil olduğu pek çok eğlenceli içeriğe ve yarışmaya da ev sahipliği yaptı. Toplantıda, önceki yıllarda olduğu gibi bu yıl da ödül almaya hak kazanan direkt satış, banka sigortacılığı, kurumsal projeler, tele satış ve tutundurma ekipleri ile acenteler duyuruldu. Gecenin sonunda da İskender Paydaş ve Orkestrası’nın konseri canlı olarak etkinlik katılımcılarıyla buluştu.

# BES'teki Birikim 172 Milyar Lirayı Aştı

BES'teki katılımcıların fon tutarı ile devlet katkısı tutarının toplam büyüklüğü 172 milyar liranın üzerine çıktı.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) devletin ve vatandaşın birikimi artmaya devam ediyor. BES'teki katılımcıların fon tutarı ile devlet katkısı fon tutarının toplam büyüklüğü 159 milyar 396 milyon lirayı, otomatik katılımla sisteme dahil olanların birikimi ise 12 milyar 627,5 milyon lirayı buldu.

2020 sonundan 9 Nisan'a kadar geçen sürede, toplam fon büyüklüğü 1 milyar 888,7 milyon lira artarken, aynı dönemde 9 bin 207 kişi de emekliler arasına katıldı.

BES ve OKS katılımcı fonlarının 121 milyar 29,1 milyon lirası faizli, 30 milyar 362,3 milyon lirası faizsiz fonlarda değerlendiriliyor. BES ve OKS katılımcılarının toplam sayısı 13 milyona yaklaşırken, sistemden emekli olanların sayısı 146 bin 883'e ulaştı.

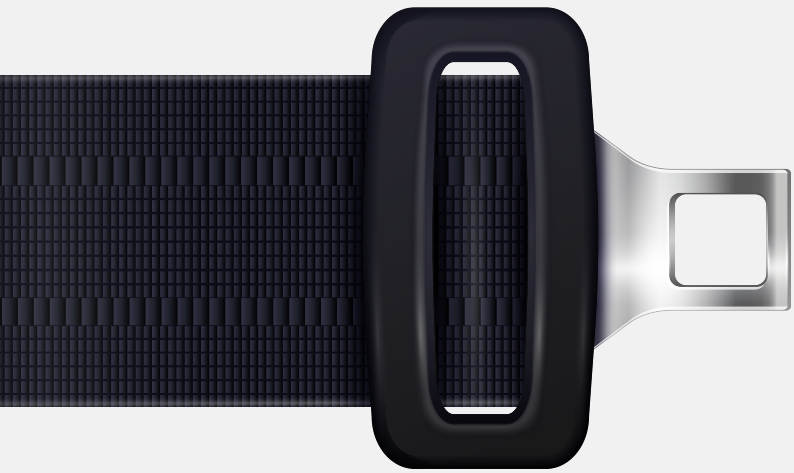





**Türk Nippon Konut Sigortası** ile evinizin
ve ailenizin güvencede olmasını sağlayın.

TÜRK NİPPON
SİGORTA

# Sigorta



## *Eyvah Kaza Yaptım! Ne Yapacağım?*

Bilindiği üzere trafiğe çıkan sürücü ve araç sayısı her geçen gün hızla artıyor. Trafiğin yoğunlaşması nedeniyle de çok fazla trafik kazası gerçekleşiyor. Yaşanılan kazalar kimi zaman sürücülerin ihmalkarlıkları nedeniyle olsa da trafiğin yoğunluğundan da kaynaklanabiliyor. Ancak trafik kazalarının oranı eskiye göre daha da üzücü bir şekilde artış gösteriyor. Bir kazaya karışma riskiyle karşılaştığınızda neler yapılması gerektiğine ne kadar hakimsiniz? Maddi hasarlı kaza yaptığınız zaman haklarınız neler? Aracınıza değer kaybı parası nasıl ödeniyor? Kaza sonrası sigorta haklarınız neler?

## *Trafik Sigortası Neyi Karşılar?*

Trafik sigortası, araç sahibi herkesin yaptırması zorunlu olan bir sigorta çeşididir. Bu sigorta ile bir kişilerin uğrayabileceği maddi ve bedeni zararlar güvence altına alınmış olur. Kişileri hem maddi hem de bedeni zararlara karşı güvence altına alan trafik sigortası yaptırılmadığında araçlar trafiğe çıkamaz. Peki, trafik sigortası ile güvence altına alınan durumlar nelerdir? İşte, trafik sigortasının karşıladığı durumlar.

Trafik sigortası kapsamın sağlık ile ilgili teminatlar da yer almaktadır. Üçüncü kişinin trafik kazası sonrasında bedenen bir zarar görmesi durumunda eski haline dönmesi için protez giderleri de dâhil olmak üzere tüm tedaviler, sigorta kapsamına dâhildir.

Zarar gören araçta ortaya çıkan değer kaybı sigorta eksperleri tarafından tespit edilir. Bu değer kaybının tespiti, genel şart ekindeki esaslara göre yapılır.

Kaza sonucunda üçüncü kişinin ölümü bazı kişilerin ölenin desteğinden yoksun kalmasına neden olabilir. Bu durumda destekten yoksun kalan kişilerin zararının karşılanması adına genel şartlarda yer alan esaslara göre

QUICK SİGORTA KATKILARIYLA

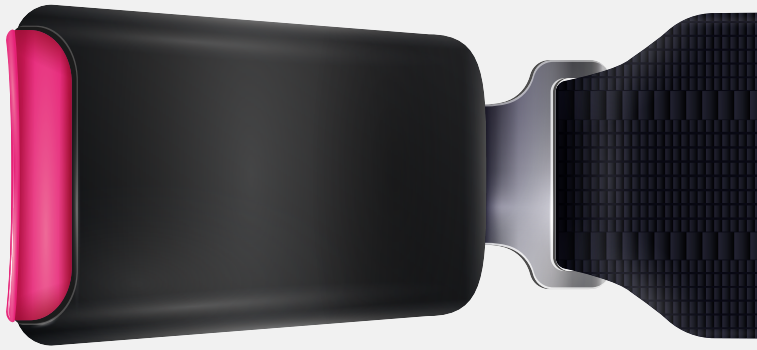
# Korur

tazminat belirlenir. Bu tazminat miktarının belirlenmesinde ise ölen kişi esas alınmaktadır.

### *Kasko Sigortası Neyi Karşılar?*

Kasko sigortası; araçların yanması, çalınması ya da kaza sonucunda zarar uğraması gibi durumlar için güvence altına bir çeşit mal sigortasıdır. Bu sigortanın yapılması mecburi değildir. Ancak özellikle yıl içerisinde meydana gelen kazaların sayısı düşünülürse, kasko sigortasının yaptırılmasının ne kadar önemli olduğu anlaşılacaktır. Peki, kasko sigortası neleri kapsıyor?

Kasko sigortası poliçesi, ana ve ek teminatlardan meydana gelir. Poliçede yer alan ana teminatlar, sigorta şirketleri tarafından standart olarak verilmektedir. Ancak ek teminatlar, kişilerin talebine göre belirlenir ve buna göre bir ücretlendirme yapılarak poliçeye yansıtılır. Sel ve su baskını teminatı, terör teminatı, ferdi kaza teminatı, alevsiz yangın teminatı gibi teminatlar poliçeye kişilerin talebine göre yansıtılır.



### *Haklarınızı Merak Ediyor Musunuz?*

Maddi hasarlı kazada kusur oranına göre zararınızı karşı taraf karşılar. Kendi kaskonuz varsa kusur oranına bakmadan hasarınız karşılanır. Aracınızdaki değer kaygı kusur oranına göre karşı taraf tarafından ödenir. Sigorta şirketleri bu parayı ödemek zorundadır.

### *Peki, Neler Yapmanız Gerekiyor?*

Araç için hazırladığınız dosyayı saklayın. Fotoğraflar ve tutanaklar ile sigorta şirketinize başvurun. İster mobil isterseniz bizzat başvuru yapabilirsiniz. Birçok sigorta şirketinin bilindiği gibi mobil de bu tarz uygulamaları mevcut. Bu sebepten dolayı üçüncü bir aracıya ihtiyacınız yok. Ancak hukuki bir durum olursa avukatla görüşebilirsiniz.

# Sektörden Kısa Kısa




## Magdeburger Sigorta'ya 2 Yeni Genel Müdür Yardımcısı Atandı

Magdeburger Sigorta, stratejik iş hedeflerine ulaşma yolunda artan müşteri potansiyelini doğru ve etkin şekilde yönetmek, aynı zamanda hasar anında müşteri ihtiyaçlarına hızla yanıt veren şirket konumunu güçlendirmek amacıyla yeni bir Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonu oluşturdu. Yeni oluşturulan Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna Alpaslan Tanrıver atanırken; İlkay Demirel, Teknik ve Bilgi Teknolojileri Departmanlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.

## Brokerslink'in Yeni Avrupa Bölge Yöneticisi Denise Nart Oldu

Global çapta bağımsız bir sigorta brokerlik şirketi olan Brokerslink, 12 Nisan 2021 tarihli duyurusuyla Sn. Denise Nart'ın Avrupa Bölge Yöneticisi görevine atandığını duyurdu. Denise Nart, 2 yıllığına atandığı Avrupa Bölge Başkanlığı'nı Sn. Christos Gavriel'den devralıyor.

Denise Nart, Brokerslink ailesine teşekkürlerini ileterek "Bu görevi bölgedeki iş fırsatlarını artırmaya yardımcı olmak, Brokerslink ekibi ve Avrupa'daki sayısız bağımsız broker ile iş birliği yapmak için harika bir fırsat olarak görüyorum" şeklinde konuştu.





## Aklınıza Takılan Tüm Soruların Kolayı Aegondirekt Blog'da

Türkiye'nin ilk ve tek online Kredi Hayat Sigortası Platformu Aegondirekt, sigorta ve kredi süreçlerine değinen zengin içerikleri ile birçok konuda olayın kolayını sunarak tüketicilerin araştırmalarına yardımcı oluyor.
Tüketicileri yasal hakları konusunda aydınlatarak kredi ve sigorta yolculuklarında onlara en doğru bilgiyi sunmayı amaçlayan Aegondirekt Blog'da; kredi çekerken hayat sigortasının nasıl alınabileceğinden kredi notu yükseltme yollarına, kullanıma kapatılan kredi kartının yeniden açılmasından oturulan konutun kentsel dönüşüme nasıl girebileceğine kadar merak edilen pek çok soru yanıt buluyor.

## *sigortaladım.com Avantajlar Dünyasından Hediye App Store Kodu Kampanyası*

"Ne aldığını bilerek al, sigortana iyi bak" mottosuyla yola çıkarak, sigorta sektörünün tarafsız, doğru bilgiyi tüketiciyle buluşturma konusunda öncü olan sigortaladım.com; 22 farklı sigorta şirketinin tekliflerini, tüm teminat detaylarıyla kolayca karşılaştırıp, tüketicilerin ihtiyacına en uygun poliçenin hemen satın alınmasını sağlıyor. Avantajlar dünyasıyla müşterilerin hayatına değer katan sigortaladım.com, Apple ile başlattığı kampanya kapsamında 100 TL'ye varan "App Store" kodu hediye ediyor.

## *Marka İş Birliklerimizi Artırıyoruz*

Sigorta sektörünün doğru ve tarafsız bilgi kaynağı olma misyonu ile çalışmalarına devam ettiklerini belirten sigortaladım.com Pazarlama Direktörü İzzet Özveren, "Müşterilerimizin sigorta ürünlerini hızlı, pratik ve güvenli bir şekilde satın almalarını sağlayan dijital bir platform olarak kullanıcılarımıza sunduğumuz avantajlardan dolayı memnuniyet duyuyoruz. Yeni marka iş birliklerimizi ve yenilikçi kampanyalarımızı duyurmaya, müşterimizin hayatına fayda sağlamaya devam edeceğiz" dedi.





## *Kadın Çalışan Oranı %65 Olan Cigna, WEPs Platformu İmzacıları Arasındaki Yerini Aldı*

200 yılı aşkın tecrübesiyle, 30 ülkede 180 milyondan fazla müşterisine hizmet veren uluslararası sigorta devi Cigna Global ile Türkiye'nin en büyük özel bankalarından QNB Finansbank'ın güçlü iş birliğinde faaliyetlerini sürdüren Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi (UN Global Compact) ve Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Birimi (UN Women) ortaklığında oluşturulan Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ne (WEPs) imza attı.

Kadınların, tüm sektörlerde ve her düzeyde, ekonomik yaşamın içinde yer almasını sağlamak amacıyla güçlenmesini hedefleyen platforma imza atan Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik'in Genel Müdürü Pınar Kuriş, "Cigna olarak tüm çalışanlarına saygı duyan bir kurum kültürüne sahibiz. Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda ortak atılacak adımların ne denli değerli ve büyük etkiler yaratabileceğinin farkındayız. Bu nedenle, Cigna olarak biz de Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ne imza atarak sağlıklı ve parlak bir gelecek için çalışmaya ve katkı sağlamaya devam edeceğiz. Bu imza ile kadının güçlendirilmesi konusundaki çalışmalarımızı artırmayı ve toplumda farkındalığı yükseltecek çalışmaları hayata geçirmeyi taahhüt ediyoruz." dedi.



## Anadolu Sigorta'nın 2020 Yılı Sürdürülebilirlik Raporu Yayımlandı

Anadolu Sigorta, 2020 yılı Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayımladı. 1 Ocak - 31 Aralık 2020 tarihleri arasındaki şirket faaliyetlerinden kaynaklı; sosyal, ekonomik ve çevresel etkilere yönelik, yönetimsel yaklaşım ve taahhütleri kapsayan rapor, elde edilen performans sonuçlarına ışık tutarak, geleceğe dönük sürdürülebilirlik bakış açısını da özetliyor. Raporun detaylarını paylaşan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk: "Geleceği kazanmak için ürün ve hizmet süreçlerimizde birçok farklı teknolojiyi kullanarak sektörümüzde ilklere imza atmayı hedefliyoruz" dedi.

## Euler Hermes Türkiye Kredi İstihbarat Bölümü'nde Üst Düzey Atama

Alacak sigortasında dünya lideri olan Euler Hermes Grubu'nun Türkiye Kredi İstihbarat Genel Müdür Yardımcılığı görevine Altuğ Karagöz atandı. Euler Hermes World Agency DACH Bölgesi Kredi İstihbarat Direktörlüğü pozisyonuna geçen Selda Özgen Çevik'in yerine atanan Karagöz, 2007 yılında Euler Hermes Türkiye'ye katılmıştı.





## AvivaSA'ya Yeni Genel Müdür Yardımcısı

Sabancı Holding iştiraki olan AvivaSA'da üst düzey bir atama gerçekleştirildi. AvivaSA Direkt Satış Acenteler ve Kurumsal Projeler Genel Müdür Yardımcılığı koltuğuna Direkt Satış ve Acenteler Geliştirme Grup Müdürü olarak görev yapan Özgür Erdoğan oturdu.

Bireysel emeklilik sektörünün lider kuruluşlarından AvivaSA'nın Direkt Satış Acenteler ve Kurumsal Projeler Genel Müdür Yardımcılığı görevine Özgür Erdoğan atandı. 2017 yılından bu yana AvivaSA Direkt Satış ve Acenteler Geliştirme Grup Müdürü olarak görev yapan Erdoğan, yeni görevine başladı.

# Generali'den

## Hasarsızlık İndirimini Koruma Fırsatı

***Poliçesi yürürlükte olan ve yeni poliçeye sahip olacak sigortalılar, 19 Nisan'dan itibaren olası bir hasar durumunda; onarım için Generali Sigorta'nın "Prestij Servisleri"ni tercih etmeleri ve 1 adet ile sınırlı olmak kaydıyla, yenileme yılında aynı hasarsızlık indirim oranından faydalanacak.***

*150 yılı aşkın köklü geçmişiyle Generali Sigorta, tüm kasko sigortası müşterilerini ücretsiz "Prestij Servis" hizmeti ile buluşturmaya devam ediyor. Generali Sigorta'nın "Prestij Servis" hizmeti noktalarını tercih eden sigortalıların poliçe vadesi içerisinde 1 adet hasarı olması durumunda, poliçede en son uygulanan hasarsızlık indirim oranı; yenileme yılında da aynı kademe ile korunacak. Diğer bir deyişle araç sahibi, yenileme yılında aynı hasarsızlık indirim oranından faydalanacak.*

### 7 Ücretsiz Hizmet

*Generali'nin Prestij Servis hizmeti; Türkiye genelindeki anlaşmalı Prestij Servis noktalarında sunulan 7 ücretsiz hizmeti; Vale Hizmeti, Sınırsız İkame Araç, Boya Parlatma-Cila, Fırçasız Oto Yıkama, 26 Nokta Mekanik Check-Up, Bakım ve Mekanik Onarımda %25 İşçilik İndirimi ve Hasarsızlık İndirim Hakkının Korunması'nı kapsıyor. Tüm Türkiye'deki kasko müşterilerinin yararlanabileceği Prestij Servis hizmetleri kapsamında araç sahipleri, herhangi bir hasar durumunda 0850 555 55 55 numaralı telefondan Generali Sigorta Çağrı Merkezi'ni arayarak hizmetlerden ücretsiz olarak faydalanabiliyorlar.*

AXA FIT

*iyi hissetmek elinde*

# Sigortacılık ve iyi yaşam uygulaması AXAFit




**Poliçe görüntüleme, hasar takibi gibi sigortacılık işlemlerinin yanı sıra daha sağlıklı ve aktif bir yaşam için su ve kalori takibi, adım sayar, karbon ayak izi ölçümü ve egzersiz önerileri gibi pek çok özellik sizi bekliyor! Ayrıca AXA Doktor Danışma Hattı modülü ile yazılı, sözlü ve görüntülü şekilde alanında uzman doktorlarla iletişim kurabilirsiniz.**

**Üstelik AXA Sigorta müşterisi olmasanız bile daha iyi bir yaşam için AXAFit'i kullanabilirsiniz!**

App Storedan İndirin | Google Play

**Ücretsiz indirin**

DÜNYA İÇİN HAREKET ET

AXA SİGORTA



*Nihat Kırmızı:*

# "2021 Yılında Kaskoda Büyüme Yakalanacak"

**Pandeminin etkili olduğu 2020 yılının getirdiği zorluklar, branş bazında da etkilerini gösterdi. Oto sigortalarının 2021 seyri ile ilgili açıklamalar yapan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, kasko branşındaki büyüme rakamlarının 2021 yılında yeniden yakalanacağına dikkat çekti.**

# Doğa Sigorta

2020 yılında hayatımıza giren ve iş süreci ve meslek kolu fark etmeksizin her alanda etkisini son derece hissettiren pandeminin getirileri sigorta sektörünün yıl sonu rakamlarına da yansıdı. Sektörün kilometre taşlarından oto sigortaları, 2020 yılında pandemi önlemleri çerçevesinde getirilen sokağa çıkma yasakları ile daha önce deneyimlenmeyen bir süreç içerisine girdi. TÜİK rakamlarına göre 2021 Şubat sonu itibarıyla trafiğe kaydı yapılan toplam taşıt sayısı 24 milyonu geçmesine rağmen zorunlu trafik sigortalarında (ZTS) %100 sigortalılık oranına ulaşılmış değil. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, oto sigortaları verilerini ve pandemi etkisi ile ilgili şu bilgileri verdi: "2020 yıl sonu oto sigortalarında prim üretim verilerine baktığımızda pandeminin etkisi göze çarpıyor. Yıl sonunda zorunlu trafik sigortasında 20 milyar lira prim üretimi ve %30,1'lik bir pazar payı, kasko branşında ise 10 milyar lirayı aşan bir prim üretimi ve %15,8'lik bir pazar payı görüyoruz. Kaskoda yıl sonu büyümesi %14,2, ZTS'de ise %9,5 oranlarında büyüme görülse de enflasyon etkili rakamlarda pandemi koşullarının etkileri hissediliyor."

2020 yılının aksine 2021 yılında oto sigortalarının pandemi öncesi büyüme rakamlarının tekrar yakalanacağına dikkat çeken Kırmızı, "Hem normalleşme süreçlerinde sağlanacak mali destekler hem de kitlesel aşılamaların yaratacağı olumlu iyileşme süreçleri ile birlikte pandemi sonrası toparlanma sürecinin başlangıcı olacak 2021 yılı ile oto sigortalarında da pandemi öncesi büyüme ivmesinin tekrar yakalanacağını öngörüyoruz. 2021 yılının ilk verilerini incelediğimizde Ocak sonu prim üretiminde kasko branşında %27,3, reel olarak ise %10,7'lik büyümenin yakalandığı görülüyor. Bu büyümenin kasko branşında 2021 yılını olumlu bir grafik ile kapatmasının habercisi olacağını öngörüyoruz" şeklinde konuştu.

## Hasarsızlık İndirimi 1 yıl Güvende

Doğa Sigorta'nın COVID-19 salgını döneminde müşterilerinin ve acentelerinin yanında olduğunu gözler önüne seren yeni bir kampanya ile sektörde bir ilke imza attığına dikkat çeken Nihat Kırmızı, "Türkiye'nin yerli ve milli sigorta şirketi Doğa Sigorta olarak 'Hasarsızlık indiriminiz 1 yıl güvende' mottosuyla başlattığımız kasko sigortası kampanyamız ile bir ilke imza attık. Kasko sigortası ürününde hasarsız geçirilen her poliçe dönemi yenilemesinde sağlanan hasarsızlık indirimini 1 yıla kadar koruyoruz. Mart-Haziran 2021 tarihleri arasında geçerli olacak kampanya boyunca Doğa Sigorta olarak, kasko sigortasında hasarsızlık indirimi hak ettiği halde pandemi sebebiyle vadesinde yenilemesi yapılamayan otomobil ve kamyonet kullanım tarzındaki araçların poliçe boşluğu 6 aya kadar olması durumunda bir üst basamak, 6-9 ay arasındaysa mevcut basamağı koruyarak, 9-12 ay arasında ise mevcut basamağından iki basamak düşürerek sigortalılarının hasarsızlık indirimini koruyacağımızı taahhüt ediyoruz" bilgilerini verdi.

Kasko sigortasının sadece araç sahibi ve aracı güvence alan bir teminat olmadığının altını çizen Kırmızı, "Sigortalı araç sahibini ve aracını güvence altına alan, sigortalıdan kaynaklı meydana gelen kazalarda da araçta ortaya çıkan zararı kısmen veya tamamen karşılayan kasko sigortası, aynı zamanda ülkemizde sıkça yaşanan deprem, yangın, dolu, toprak kayması gibi doğal afetler nedeniyle aracınızın zarar görmesi durumunda da sigortalılarımıza güvence sağlıyor. Kasko sigortası yaptırırken ihtiyaca göre en uygun teminatları almak öncelikli olmalı. Biz Doğa Sigorta olarak sigortalılarımızın ve sigortalı adaylarımızın ihtiyaçlarına en uygun olan teklifleri sağlamaya 2021 yılında da devam edeceğiz. Özellikle Türkiye'nin dört bir yanında faaliyet gösteren 2.000 adede yakın, alanında uzman acentelerden oluşan hizmet ağımız ile faaliyetlerimize devam ediyoruz" dedi.



**Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı**

# Çapkın Ersoy

**Sektör ile paralel olarak üretimde yaklaşık %24'e yakın bir büyüme gerçekleştiren Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik, sağlık sigortası branşına giriş yaparak artık hem hayat hem de sağlık sigortası ve bireysel emeklilik şirketi olarak sektörde yer alıyor. Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Çapkın Ersoy, sektör bazındaki değerlendirmelerini ve Cigna'nın 2021 yılı planlarını Sigorta Life okurları için anlattı.**

**Hem satış hem de satış sonrası tazminat durumunu içeren tüm süreçleri dijitalleştirmek için yatırımlarına devam ettiklerini aktaran Ersoy, "Sağlığın bu kadar önemli hale geldiği dünyada sağlık sigortaları üzerinde derinleşmek birincil planımız. Cigna olarak bizler bir sağlık şirketi olarak tanınmak için ağırlıklı olarak bu alan üzerinde yoğunlaşıyoruz" dedi.**

# "Sağlığın bu kadar önemli hale geldiği dünyada sağlık sigortaları üzerinde derinleşmek birincil planımız."

**Covid-19 bütün sektörleri alt üst etse de sigorta sektörü pandeminin etkisinden çok fazla etkilenmedi, aksine pandemi dönemini de oldukça iyi geçirdi diyebiliriz. Cigna olarak 2020 yılını nasıl geçirdiniz?**

Sağlık konusunda farkındalık pandemi döneminde oldukça arttı. Pandemi ile birlikte gelen bu sağlık konusundaki farkındalık sağlık sigortalarına da yansıdı. Bildiğiniz gibi şirket olarak bizler de radikal bir geçiş yaptık. Bu döneme kadar ağırlıklı olarak hayat sigortası, bireysel emeklilik, ferdi kaza branşlarında hizmet veriyorduk. Uzun bir süredir sağlık sigortasına giriş yapmak için altyapı çalışmalarımız sürüyordu. Sağlık sigortasıyla girişimizi yaparak artık hem hayat hem de sağlık sigortası ve bireysel emeklilik şirketi olarak sektörde yer alıyoruz. Bununla birlikte değişen müşteri ihtiyaçları yönünde de dijitalleşme tamamen artık tüm sektörün odak noktası olmuş durumda. Bizler de yoğun bir şekilde çaba sarf ederek yatırımlarımıza devam ediyoruz.

**"Başarılı bir yıl geçirdik"**

2020 yılına baktığımızda; performans ve kârlılık açısından başarılı bir yıl geçirdik. Sektör ile paralel olarak şirketimiz üretimde yaklaşık %24'e yakın bir büyüme gerçekleştirdi. Uzun yıllardır var olan sürdürülebilir büyüme trendimizi geçtiğimiz yıl içerisinde de koruduk. Tüm bunlara ilave olarak ürün gamımızda da ek hizmetleri ücretsiz olarak sunmaya yönelik altyapısal çalışmalarımızı zaten yapıyorduk. 2020 yılı içerisinde de bunu ciddi bir şekilde hızlandırdık. Artık önemli olan sadece standart bir sigorta ürünü dizayn etmek değil bunu çeşitli özelliklerle zenginleştirerek müşterilerle buluşturmak, onların ihtiyaçlarını karşılamak ve onların talep ettiği mecralarda bunu önemli bir iş oldu.

**"Çalışanlarımızın özel yaşamlarını iş hayatı dengesini de gözetmek zorundayız"**

**Bu dönemde çalışanlarına ve müşterilerinize ne tarz imkanlar sundunuz?**

Geçtiğimiz sene tamamen bilinmez bir toz bulutuydu. Bizim birinci önceliğimiz müşteriler ile birlikte çalışanlarımızı da korumaktı. Çok kısa bir süre içerisinde dijital olarak işlemleri uzaktan yapabilmelerini ve evlerinden çalışmalarını sağlayacak olan çalışmalarını bilgi sistem ekibimizin de destekleriyle çok kısa bir sürede devreye aldık. Birçok birimimiz şu an hala evden çalışmaya devam ediyor. Zorunda olmadıkça evden çalışmaya devam ediyoruz. Tabii ki bununla ilgili gerekli altyapı yatırımlarını daha önce yapmış olmanın da avantajını yaşadık. Bu bir yolculuk ve daha da yapacak işlerimiz

var diyebilirim. Önümüzdeki dönemde de uzaktan çalışma sürecimizi geliştirebilecek yatırımlara da devam ediyor olacağız. Bunun yanı sıra Cigna olarak bu sürece sadece altyapısal açıdan yaklaşmıyoruz. Örneğin; evden çalışmaya ilk başladığımız dönemde "Vakit nasıl yönetilir?" gibi konuları içeren ve alışkın olmadığımız bu yeni döneme çalışanlarımızı adapte etmeye odaklandığımız yoğun bir eğitim programını hayata geçirdik. Uzaktan erişim ve online eğitimlerle tüm çalışanlarımızın yetkinliklerini arttırmaya yönelik sürekli eğitim programları üzerine çalışıyoruz. Aynı zamanda çalışanlarımızın özel yaşamlarını iş hayatı dengesini de gözetmek zorundayız. Çalışanlarımızın aileleriyle vakit geçirmelerine özen gösteriyoruz.

**"Ciddi bir artış olacağını öngörüyoruz"**

**Pandemi döneminde sağlık branşlarında artış yaşandı. Ancak bazı yetkililer 2021 yılında diğer branşlarında artacağını öngörüyor. Sizler bu konu hakkında neler düşünüyorsunuz? Sağlık branşı dışında hangi alanlarda artış yaşanacak?**

Sağlık branşı geçtiğimiz sene tamamlayıcı ve özel sağlık sigortası toplam müşteri adedi olarak 3.9 milyondu. Ancak bu rakamın kısa bir süre içerisinde 5 milyonlara kadar ilerlemesi bekleniyor. Bununla birlikte hayat sigortaları tarafında da özellikle aileleri koruma bilinirliği arttıkça sürekli büyümenin de devam edeceğini düşünüyorum. Neredeyse 10 yıldır hep 2 haneli büyüme trendleriyle giden bir sektörüz. Birkaç sene daha bu büyüme trendlerin devam edebilecek gibi gözüküyor. Son dönemde açıklanmış olan bireysel emeklilik kapsamında olan gelişmeler ve 18 yaşın altına bireysel emeklilik yapılabilmesi gibi gelişmelerin bireysel emeklilik tarafında ciddi bir büyüme potansiyeli sağlayacağını düşünüyoruz. Bu yıl içerisinde olmasa da birkaç yıl içerisinde ciddi bir artış olacağını öngörüyoruz.

**"Tüm süreçlerimizi dijitalleştirme üzerine şeyde çalışıyoruz"**

**Tüm sektörlerde de dahil olmak üzere dijitalleşme üzerine yoğunlaşıyoruz. Pandemi sürecinde iş yapış şekillerinin de değişmesi dijital olgunluğu daha da arttırdı. Peki Cigna olarak sizlerin dijitalleşme stratejileri neler?**

Dijitalleşme çok geniş bir kavram ancak ilk bakışta satış süreçlerinin uzaktan/online hale gelmesi veya mobil uygulamalar üzerinden gerçekleşecek gibi algılansa da bu esasen satış sürecinden başlayıp satış sonrası hizmetlere kadar süren bir planlama. Birçok şirket bu konu hakkındaki yatırımlarını gün geçtikçe hızlandırarak büyütüyor. Cigna olarak bizler de yoğun bir şekilde yatırımlarımızı gerçekleştiriyoruz.

Pandeminin başında lanse ettiğimiz 7/24 sağlık ürünümüz tamamen online doktor ve psikolog desteği veren bir hayat sigortası olarak öne çıkan bir ürün oldu. Müşteriler de diğer ürünler için bu tarz taleplerle gelmeye başladılar. Eskiden yüz yüze gidip de yapabildikleri hizmetlerdense uzaktan erişimlerin olabileceği ve daha dijital bazlı hizmetleri talep ediyorlar. Biz de uygulamamızı hem satış anı hem de satış sonrası tazminat durumuna kadar giden akıştaki tüm süreçlerimizi teker teker dijitalleştirme üzerine çalışıyoruz.

Teknoloji her geçen gün katlanarak büyüyor. Bizler de hızla değişen teknolojiye adapte olarak müşteri ihtiyaçlarımız doğrultusunda tüm süreçlerimizde dijitalleşme üzerine yoğunlaşıyoruz. Muhtemelen önümüzdeki 5 yıllık bir süreçte şu anda belki var olmayan teknolojileri hayatımızın içerisine alıyor olacağız. Sağlık alanındaki teknolojiler de çok ciddi bir şekilde ilerliyor.

**"Tamamlayıcı sağlık sigortasının popülerliği günden güne artıyor"**

**Geçtiğimiz yılın sonu itibarıyla Türkiye'de yaklaşık 1.7/8 milyon kişi tamamlayıcı sağlık sigortası sahibi oldu. Tamamlayıcı sağlık sigortasını bu kadar önemli kılan nedir?**

Türkiye'de sağlık hizmeti çok yaygın bir durumda. Pandemi de bizlere gösterdi ki insanların sağlığını korumak, sağlıklı kalabilmek için biraz daha iyi bir hizmet alabilecekleri özel sağlık kuruluşlarına ciddi bir şekilde talepleri var. Özel sağlık sigortası, belli bir gelir düzeyi için esasen alınabilen ve sürdürülebilen bir sigorta türü olduğu için belli bir tutar prim verilebilmesi her müşterileri için mümkün olmayabiliyordu. Tamamlayıcı sağlık sigortası ise SGK anlaşmalı özel sağlık kurumlarında sadece girişte bir miktar ödeyerek belli bir sayıdaki tedavilere kadar erişebilmesini sağladı. O nedenle popülerliği günden güne artıyor. 1.6 ve 1.7 milyonlar seviyesine kadar yükselmiş durumda ve her geçen gün daha da artıyor. Belli bir sürede hastaneye gidip ciddi bir hastalıkla karşılaştığınız zamanda veya özel hastaneler daha iyi koşullarda hizmet almak istediğinizde gerçekten çok daha erişilebilir fiyat skalasında ve birkaç hastane hariç neredeyse tüm özel hastaneler içerisinde erişebilmesi ilgiyi arttırdı diyebiliriz. Önümüzdeki yıllar içinde beklentilerde bir süre sonra özel sağlığı zaten geçip sağlık branşındaki en önemli sigorta olarak kullanılacağını düşünüyoruz.

**Cigna olarak 2021 hedeflerinizde hangi konu başlıkları bulunuyor? Önümüzdeki dönemlerdeki stratejiniz neler?**

Sağlığın bu kadar önemli hale geldiği dünyada sağlık sigortaları üzerinde derinleşmek önümüzde duran birincil planımız. Cigna olarak bizler bir sağlık şirketi olarak tanınmak için ağırlıklı olarak bu alan üzerinde yoğunlaşıyoruz. Cigna tarafındaki global ekspertizi Türkiye'ye getirerek Türkiye'deki bazı konularda öncü olmak istiyoruz ve bunu da kısa bir süre içerisinde hayata geçiriyor olacağız. Bununla birlikte diğer çok güçlü ortağımız olan QNB Finansbank'ında dağıtım ağı içerisinde sağlık sigortası satışını belli bir aşamaya getirmek bizim şu an için ajandamızda olan konulardan hatta en başındaki iki konu diyebilirim.

Dijitalleşmeden bahsetmiştik, hayatımızın içinde dijitalleşme olmaya devam edecek. Bununla birlikte uzaktan çalışmak ve dijital dünyadaki kişiliği şirket kültürü oluşturma gibi konularda yoğun bir şekilde çalışmalarımız devam ediyor. Dolayısıyla bu yeni dünyadaki yeni kültüre, yeni iletişim şekline ve yeni iş yapışa adapte etmek için yoğun bir şekilde eğitim seferberliğimiz hızla devam ediyor olacak. Sağlık sigortasına girmemizle birlikte bizim bir mottomuz var: "Hayat boyu birliktelik." Tüm şirketimizin konseptinde ana merkezine müşterilerimizi koymak var. Onlarla hayat boyu birlikte gitmeyi yürümeyi sağlayacak her türlü deneyimle de ilgili süreçleri tekrardan dizayn etmek ve birkaç sene içerisinde de yoğun bir şekilde önceliğimiz koruyacak gibi de gözüküyor.




SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com



# Kaskosu Olmayan 14 Milyon Araca "Dolu" Müjdesi

***Geçtiğimiz günlerde Ankara ve Yozgat'ta kısa sürede etkili olan dolu yağışları, araç sahiplerinin tekrar endişeli anlar yaşamasına sebep oldu. Son olarak birkaç gün önce yine İstanbul'un Anadolu Yakası'nda birçok araç sahibinin dolu yağışı ihtimaline karşı araçlarını kilim ve battaniyeyle korumaya çalıştığı dikkatleri çekti. 2020 yılının Eylül ayında birkaç dakika içerisinde İstanbul'da 30 bin aracı vurarak 150 Milyon TL'lik zarara neden olan dolu yağışının hemen ardından boyasız göçük düzeltme konusunda uzman olan RS Servis, sigorta şirketleriyle birlikte geliştirdiği "doluya özel sigorta poliçesi" sayesinde araç sahiplerini artık önemli bir problemden kurtarmayı hedefliyor. RS Servis CEO'su Ünal Ünaldı, konuyla ilgili olarak "Son yıllarda küresel iklim şartlarında yaşanan değişimler, artık her mevsimde dolu yağışlarıyla sık sık karşılaşmamıza neden oluyor. 2 yıllık çalışmanın ardından sigorta şirketleriyle işbirliği yaparak ortaya çıkardığımız doluya özel ilk sigorta poliçesiyle, kaskosu olmayan araç sahiplerinin endişelerine çare olacağız." dedi.***

*22 ve 23 Mart günü Yozgat, ve Ankara'da gerçekleşen dolu yağışıyla araç sahipleri, tekrar tedirginlik yaşadı. Kısa süre önce 29 Eylül 2020 tarihinde birkaç dakika süren dolu yağışı sonrasında da İstanbul'un özellikle Anadolu Yakası'nda 10 bini kaskolu, 20 bini de kaskosuz olmak üzere 30 bin aracın hasar görmesiyle, sigorta sektörü yeni çözüm arayışlarına girdi. 2 yıllık AR-GE çalışmaları sonucunda "doluya özel ilk poliçeyi" sigorta şirketleriyle işbirliği yaparak hayata geçiren RS Servis, boyasız göçük düzeltme uzmanlığıyla hem tüketicilere hem de sigorta şirketlerine çare olmayı amaçlıyor. Konuyla ilgili konuşan RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı "Artık bu tür afetler ilerleyen zaman diliminde eskisine oranla hayatımıza çok daha fazla dahil olacak. Dolu afetine karşı alınacak en iyi önlem ise halı, kilim, karton değil, sigorta poliçesi. Üzücü bir şekilde Yozgat'ta meydana gelen ceviz büyüklüğündeki dolu yağışında bir vatandaşımız aracını kilimle korumaya çalışırken başından yaralandı. Hem araç sahiplerini hem de sigorta şirketlerini dolu afetine karşı hazırlıklı kılmak adına yenilikçi bir dolu hasarı hizmeti ve poliçesi üzerine çalışmalarımız tüm hızıyla sürüyor. Şu anda 4 sigorta şirketiyle anlaşmamızı yapmış bulunmaktayız." şeklinde konuşmasına devam etti.*

## *Türkiye Araç Parkının Sadece Yüzde 30'u Kaskolu*

*İklim değişiklikleriyle birlikte doğa olaylarının hızına yetişmenin mümkün olmadığını ve ne zaman dolu yağacağının kestirilemediğini belirten Ünaldı, artık her mevsimde dolu yağdığını ve tüketicilerin önemli mağduriyetler yaşadığını söylüyor. Kaskolu araç oranının Türkiye'de ortalama sadece yüzde 30 seviyesinde kaldığını ifade eden RS Servis CEO'su "Sigortalı olma bilinci ülkemizde maalesef halen çok düşük. Türkiye'de 20 milyon trafik sigortalı, 6 milyon da kasko poliçeli araç sahibi var. Yaklaşık 4 milyon aracın ise trafik sigortası dahi yok ve trafiğe çıkması yasak. Bu sebeple aracına kasko yaptıramayan tüketiciler, artık ortalama 200 TL gibi çok cüzi bir rakamla araçlarını dolu yağışlarına karşı koruma altına alarak rahat nefes alabilecek. Olası yaralanmalara karşı dolu hasarı teminatına ferdi kaza teminatını da ekleyecek yeni bir model üzerinde çalışıyoruz. Gelecekte basit park hasarları için de yenilikçi bir uygulama geliştirerek sigorta şirketleriyle birlikte sunmayı hedefliyoruz." dedi.*

## *"Dünyaya Açılarak Bu İşi Yurtdışında da Yapmak İstiyoruz"*

*RS Servis, 2017 yılında İstanbul'da yaşanan büyük dolu felaketinde 10 bin hasarlı aracın onarımını gerçekleştirmişti. O dönemde yeni bir risk yönetimi ortaya çıktığını ve boyasız göçük düzeltme konusunda usta sıkıntısının yaşandığına değinen Ünaldı "Yurtdışından usta getirmek yerine edindiğimiz know-how ve tecrübelerle 4 yıl gibi kısa bir sürede onlarca usta yetiştirdik, hatta Avrupa'ya ihraç etmeyi başardık. Hali hazırda Prag şubemizde bu hizmetler veriliyor. Türkiye'deki yapılanmamızı başarıyla tamamladıktan sonra, aynı modeli yurtdışında genişleterek uygulamak istiyoruz. Artık dışarıdan usta getirmek yerine, Türkiye'de yetişen ustalarımız, yüzde yüz yerli sermayeli RS Servis çatısı altında okyanus ötesi ülkelerde bu işi yapacak." ifadelerine yer verdi.*





QNBMAG KATKILARIYLA

# Henüz Türkiye'de Olmayan İlginç Sigorta Çeşitleri

**Sigorta ürünleri, her ülkedeki ihtiyaca ve talebe göre değişiklik gösteriyor. Bu ürünlerden kimisi "Keşke burada da olsa" diyeceğiniz, kimisi de "Ne yaşanmış da buna ihtiyaç duyulmuş?" tepkisi vereceğiniz türden...**

## Kurtadam, Vampir ve Hayalet Saldırılarına Karşı Sigorta

Sigorta alışverişi yaparken muhtemelen aklınıza doğaüstü varlıklar gelmez ve onların saldırılarına karşı bir sigorta ürünü almayı düşünmezsiniz. İngilizler için bu pek böyle değil belli ki. Zira İngiltere'deki Ultraviolet adlı sigorta şirketi, Paranormal saldırıları kapsayan Spokesafe sigortasını piyasaya sürdüğü ilk yıl 500 kişiyi bu kapsamda sigortalı yaptı.

Kurtadam, vampir, hayalet saldırılarını da kapsamına alan diğer bir sigorta şirketi olan Lloyd's of London da 200'den fazla ülkede, 40 binden fazla kişiyi hayaletler tarafından rahatsız edildiği için ve 60 binde fazla kişiyi de vampir ve kurt adamların saldırıları için sigortaladı. Ayrıca aynı şirket, uzaylılar tarafından kaçırılma tehlikesine karşı da Avrupa'da 30 binden fazla kişiyi sigortaladı.

Spokesafe adlı bu sigorta ürününü ilginç veya komik buluyorsanız yalnız değilsiniz. İngiltere'de de pek çok kişi yakınlarına şaka hediyesi olarak Spoksafe sigortası hediye ediyor.



## Fidye tazminatı

Çok uluslu şirketler için başka ülkelerdeki yöneticilerinin kaçırılması durumunda onları güvence altına alacak sigorta ürünleri bulunuyor fakat şirketler isterlerse Tazminat Sigortası da satın alabilir. Fidye Sigortası kapsamında, bir iş gezisi sırasında kaçırılan yönetici için istenen fidye, sigorta şirketi tarafından karşılanıyor.

## Yatak böceği sigortası

Yatak böceğine karşı sigorta yaptırmak fikri ilginç gelebilir ama tahtakurularının istilasına bir kere uğramışsanız yatak böceğine karşı sigorta satın alanları anlayabilirsiniz. Öyle ki ABD'de yaşayan Jennifer Burkhart, bu böceklerden kurtulmak için 30 bin dolarını feda etmek zorunda kalmış. Nasıl mı? Burkhart ailesi gittikleri tatilden elleri boş dönmemişler ve oteldeki tahtakurularını da bilmeden evlerine getirmişler. Aile aylarca bu böceklerle mücadele edip, tüm eşyalarını atmak durumunda kalmış. 2008'de bu olay yaşandığında henüz bir sigorta kapsamında değildi, dolayısıyla Burkhart ailesi bu mücadelede yalnızdı. ABD'de tahtakurularının hızla yayılması ise bu sigorta ürününü mecbur kıldı.

## Çoklu Doğum Sigortası

ABD, pek çok konuda dünyanın ilerisinde yer alsa da özellikle sağlık sistemi konusunda oldukça geride. Bu anlamda pek çok ABD vatandaşı muayene ve tedavi için fahiş fiyatlar ödemek zorunda kalıyor. Bir çocuklu bir aile için bile zorlayıcı olabilecek bu masraflar, bir seferde birden fazla çocuğu olanlar için çok daha masraflı olabiliyor. Bu sigorta ürünü de hamilelikte birden fazla çocuk doğmasına karşı ebeveynleri korumayı amaçlıyor.

## Almanya'daki Sigorta Çeşitliliği

Paranormal tehlikeler, uzaylı istilası korkusu ve fidye tazminatı pek size göre değil ve biraz komik mi? "Keşke burada da olsa" diyeceğiniz sigorta ürünlerinin çoğu muhtemelen Almanya'da... Türkiye'de bulunmayan, Almanya'da bulunan sigortalara kısaca bakalım.

• **Sorumluluk Sigortası:** Kirada oturduğunuz evi yanlışlıkla yaktınız ya da evine gittiğiniz bir arkadaşınızın evine, eşyalarına zarar verdiniz. Sorumluluk sigortası sizin sorumluluğunuzda olan hasarları karşılamak için var!

• **Maluliyet Sigortası:** "Ah burada da olsaydı" diyeceğiniz bir diğer ürün de Maluliyet Sigortası. Türkiye'de iş göremez hale geldiğinizde malulen emekli olmanız mümkün fakat bunun için hem ciddi bir fiziksel yetersizliğiniz olmalı hem de bu durum için sigorta ürünü bulunmuyor. Yani malulen emeklilik halinde sadece devletten gelen bir maaşınız bulunuyor. Bu sigorta ürünü ise sadece fiziksel olarak değil, psikolojik olarak da işinizi yapamaz hale geldiğinizde zararınızı karşılıyor.

• **Hukuki Koruma Sigortası:** Bu sigorta ile davalık olmaya karşı hazırsınız. Hukuki süreç gerektiren meselelerde avukat masrafı dahil tüm giderleriniz bu sigorta kapsamında karşılanıyor.

• **Seyahat Aksaklıkları Sigortası:** Bu sigorta ürünü de seyahatinizde sizden kaynaklı olabilecek aksaklıklar için var. Mesela önceden alınmış bir biletiniz var ve o tarihte hiç planda olmayan, ertelenemeyecek bir işiniz çıktı ya da gidemeyecek kadar hastasınız. Seyahat Aksaklıkları Sigortası, bu gibi durumlarda masraflarınızı karşılıyor ve paranız boşa gitmemiş oluyor.

• **Bakım Sigortası:** Geleceği, yani yaşlılığı aklından çıkmayanlar için bulunmaz bir nimet olan bu sigorta ürünü de yaşlandığınızdaki bakım masrafınızı karşılıyor.



# IDC DX Awards'ten Groupama Sigorta'nın Video Ekspertiz Hizmetine Ödül

*Groupama Sigorta, uzaktan hasar tespiti sağlayan yeni nesil Video Ekspertiz uygulamasıyla, bilgi teknolojileri sektörünün prestijli organizasyonlarından International Data Corporation'ın (IDC) düzenlediği IDC Turkey DX Awards 2021'den ödülle döndü.*

Groupama Sigorta kasko, konut ve iş yeri poliçesi sahiplerinin hasar tespit işlemlerini hızlandırmak amacıyla uzaktan hasar tespiti yapmaya imkân sağlayan yeni nesil uygulaması Video Ekspertiz hizmetiyle, uluslararası arenada 57 yıllık deneyimi ve 110'dan fazla ülkede trendler, teknoloji ve tüketici teknolojisi alanındaki çalışmalarıyla bilinen IDC Turkey DX Awards'den ödülle döndü. Türkiye'den çok sayıda şirketin projeleriyle katıldığı yarışmanın online ödül töreni geçtiğimiz günlerde özel seçici kurulun zorlu kriter ve değerlendirmeleriyle gerçekleşti.

Çevik yönetim anlayışıyla dijital hizmetlerini geliştirdiklerini söyleyen Groupama Sigorta, Hasar Biriminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Selcen Seçginli, "Dijital dönüşüm çalışmalarımıza Covid-19'dan çok daha önce başladık. Salgın döneminde ise dijital kaslarımızı geliştirmeye devam ettik ve projelerimizle sigortalılarımızın yanında olmaya devam ettik. Salgın döneminde hayata geçirdiğimiz video ekspertiz uygulamamızla kasko, konut ve iş yeri sigortası poliçesine sahip olan sigortalılarımıza hasar tespitlerini uzaktan gerçekleştirme imkânı sunuyoruz. Video ekspertiz hizmetimizle IDC Awards'ten kazandığımız ödül sayısını dörde çıkarttık. Dijitali iş süreçlerimizin odağına alarak sigortalılarımızın hayatını kolaylaştırmaya devam edeceğiz" dedi. Groupama Sigorta'nın, fiziksel teması tamamen ortadan kaldıran yeni nesil video ekspertiz hizmetiyle hem süreç hızlanıyor hem de salgın şartlarına uygun olarak geliştirilen uygulama sayesinde müşteri memnuniyeti sağlanıyor.



# ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK



## Kurumsal Sigortacılıkta 21. yüzyıl anlayışı.

İş hayatında öngörülebilir riskleri doğru saptamak önemlidir.

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

Önleyici sigortacılık, sadece Corpus'ta.

corpussigorta.com.tr

CORPUS
SİGORTA




# Axa Sigorta Greenbox Teknolojisi Kullanarak Acenteleri İle Bir Araya Geldi

**Pandemi ile birlikte hızla aksiyonlar alarak sigorta sektörünün ilk çevrimiçi acente toplantısını gerçekleştiren AXA Sigorta, Türkiye'nin dört bir yanındaki acenteleriyle şimdi de greenbox teknolojisi kullanılarak gerçekleştirilen sıra dışı bir etkinlik ile bir araya geldi.**

**Toplantılarda tüm dünya için zor geçen 2020 yılında acentelerin özverili çalışmalarının yanı sıra 2021 yılı için öngörüleri ve talepleri görsel uygulamalarla ekranların dışına taşınarak etkili ve detaylı şekilde aktarıldı.**

AXA Sigorta, sektörde bir ilk olarak Nisan 2020'de başladığı çevrimiçi acente buluşmalarına yine bir ilke imza atılarak greenbox teknolojisi kullanılarak gerçekleştirilen dijital toplantı ile devam etti. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ve AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşçan'ın ev sahipliğinde Şubat ayında Milyoner Acenteler Buluşmaları ile başlayan acente toplantılarının sonuncusu, Türkiye'nin dört bir yanındaki acentelerin katılımı ile izleyicileri ekranların dışına taşıyan görsel bir şölen ve güçlü mesajlarla gerçekleştirildi.

Canlı yayınlanan dijital toplantı Sigorta 4.0 stratejisi kapsamında 3 sene boyunca hayata geçirilen yenilikler ve 2020 yılında yapılan çalışmaların paylaşılmasıyla başladı. Müşteri, acente ve çalışan süreçlerine teknolojiyi etkin bir şekilde entegre eden Sigorta 4.0 ile AXA Acentem, Uzaktan Hasar Yönetimi, AXA GO, Doktor Danışma Hattı, AXA FIT gibi yeniliklerle elde edilen başarılar ve yakın zamana yönelik yapılan benzer hazırlıklar katılımcılara aktarıldı. Geleceğe dair öngörü ve hedefler kimi zaman bir stüdyo ortamında, kimi zaman ise konuşmacıları farklı mekanlara taşıyan görsel efektlerle renkli ve güçlü bir şekilde verildi.

Strateji ve faaliyet paylaşımlarının ardından düzenlenen ödül töreni ile 2020 senesinin en başarılı acenteleri tebrik edildi. Yazar Ahmet Şerif İzgören'in konuk olarak ilham verici bir konuşma yaptığı dijital toplantıda acenteler için düzenlenen Tokyo 2020 ve Euro 2020 kampanyalarının talihlileri de canlı yayın esnasında yapılan çekilişle belirlendi.

## Dijital Ayak İzini Gidermek İçin Toplantı Katılımcıları Adına Fidan Bağışı Yapıldı

"Gelecek için Hazırız" temalı dijital toplantıda 3000'in üzerinde izleyiciye ulaşıldı. AXA Sigorta toplantıdan kaynaklanan dijital ayak izini gidermek için toplantıya katılan kişi başına bir fidan dikimi gerçekleştirileceğini açıkladı.

Sigortacılığın itibarlı bir meslek olduğunu belirten **AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken,** "2020 döneminde ortaya çıkan tüm doğal afetler, sağlık sigortalarında pandemi sonrası yaşanan değişim, AXA Sigorta ve AXA Acenteleri olarak sahada atılan ortak adımlar ve müşterilerin hayatına dokunan çözümler dikkate alındığında sigorta sektörünün ve sigorta acenteliğinin neden bu kadar itibarlı, hassas ve önemli olduğunu biliyoruz. 2020 yılı kapanışı sonrası sektörümüz ile alakalı zaman zaman rüştünü ispat etti diyebiliriz. Niyeti yapıcı olan görüşleri duyuyoruz ancak bunu saygı ile karşılamamıza rağmen, sigortacılığın rüştünü ispat sorunu yaşamaması gerekiyor. AXA olarak yine yeniden bir başlama vuruşu yapmak adına bu itibarlı mesleğin ve sigortalılığın tabana yayılması için çalışıyoruz. Bu konuda herkesin üzerine düşeni yapması için 2020 yılı önemli bir kilometre taşı oldu." dedi. AXA olarak bunun bilinci ile güçlü acenteleri ve güçlü bölgeleri, güçlü çalışanları ile fark yaratmaya devam edeceğini belirten Ölken, özellikle SEDDK, TSB ve tüm diğer paydaşlar ile sektörün kalıcı ve sürdürülebilir çalışmalarının umut verdiğini, sigortacılığın yepyeni bir kanuna sahip olmasının zamanının geldiğini, tüm düzenlemelerin mutlaka günün koşullarına uygun hale getirilmesi gerektiğini, trafik sigortalarında yaşanan belirsizliklerin bir an evvel ortadan kalkmasının ve "doğrudan tazmin" "kişi temelli sigorta" gibi uygulamalara geçilmesinin önemini dile getirdi.

AXA Sigorta ve AXA Hayat Emeklilik olarak gerek sermaye yeterliliği ve finansal güç, gerek dijital altyapı, kurum kültürü, yeni nesil ürün fabrikaları ve çözüm merkezi anlayışı ile Sigorta 4.0 temelleri üzerinde inşa edilen uygulamalar ile geleceğe hazır olduklarının altını çizen Yavuz Ölken, ortak amaçlarının "İnsanlık için önemli olanı korumak ve güven vermek" olduğunu ifade etti. Ölken ayrıca bu noktada en güçlü yanlarının "kararlı, yetkin, tutkulu ve deneyimli acenteleri" olduğunu da sözlerine ekledi.

**AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşçan** ise, "Fiziksel olarak bir araya gelemediğimiz bu günlerde acentelerimizin yanında olmak ve çevrimiçi olarak da olsa başarılı iş sonuçlarımızı birlikte kutlamak ve önümüzdeki günler için önerilerini dinlemek istedik. Çalışma biçimlerimizin değişmek zorunda kaldığı bu günlerde acentelerimizin özverili çalışmalarını gerçekten takdirle ve gururla takip ediyoruz. Acentelerimizin güçlenmesi ve sürdürülebilirliği AXA Sigorta olarak dağıtım kanallarımıza dair en çok önem verdiğimiz konulardan biri. Her seviyeden yöneticimizle acentelerimizle buluşmaya, onları dinlemeye ve geri bildirimleri doğrultusunda çözüm odaklı adımlar atmaya devam edeceğiz." diye konuştu.

RS Servis

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

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

## MİNİ ONARIM

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

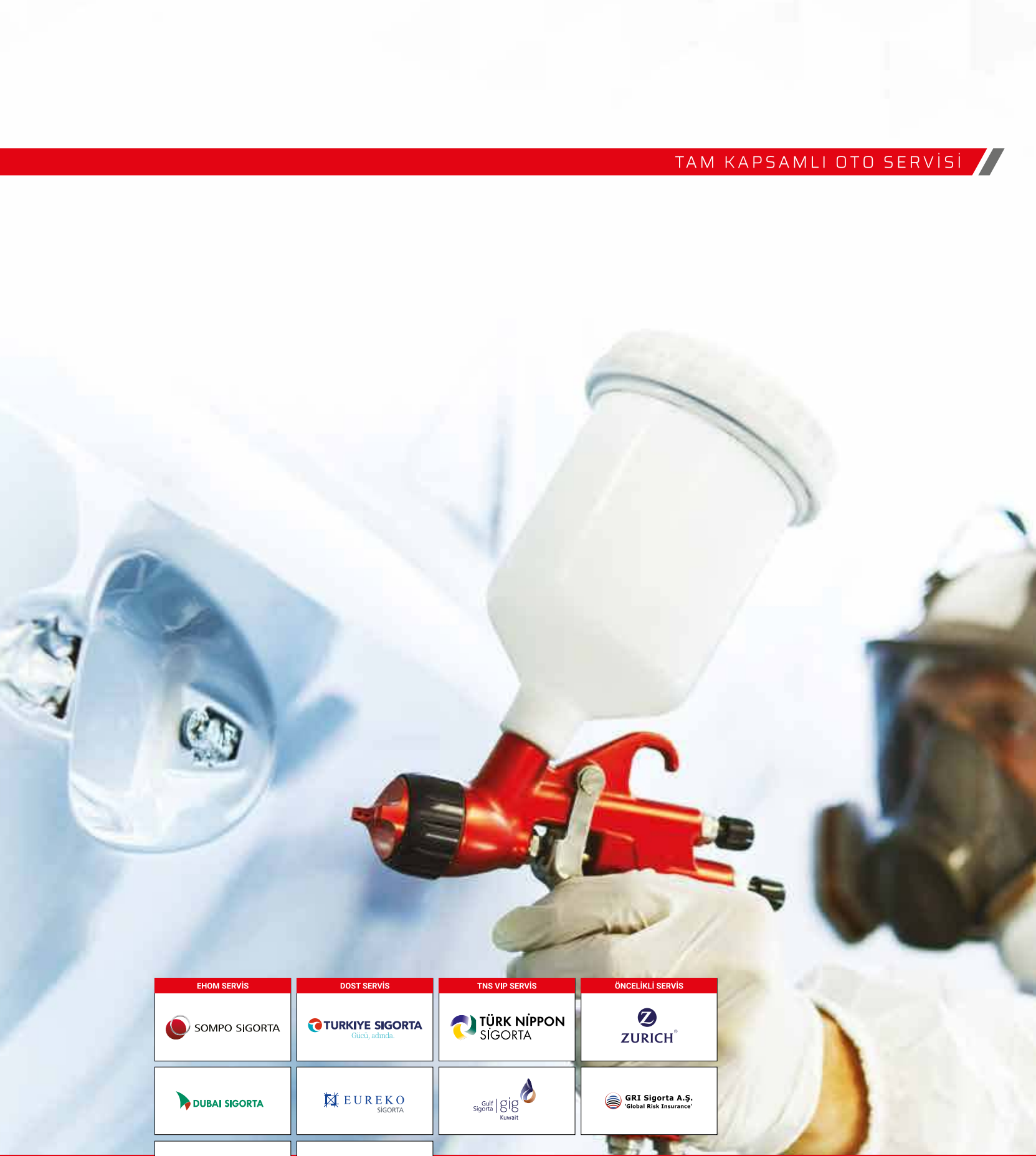
## MOBİL ONARIM

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

## HASAR ONARIMI

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

| AK ÇÖZÜM SERVİS | KAZANÇLI SERVİS | AS ONARIM | PRESTİJ SERVİS | OTO EKSPRESS'O | HOM SERVİS |
|---|---|---|---|---|---|
| AK Sigorta | Allianz | Ankara Sigorta | Generali | Groupama Sigorta | Ray Sigorta Vienna Insurance Group |
| Anadolu Sigorta | Atlas Mutuel Sigorta | AXA Sigorta | Bereket Sigorta | Corpus Sigorta | Doğa Sigorta |
| Koru Sigorta | Magdeburger Sigorta | Mapfre | Neova Sigorta | Orient Sigorta | Quick |



| EHOM SERVİS | DOST SERVİS | TNS VIP SERVİS | ÖNCELİKLİ SERVİS |
|---|---|---|---|
| SOMPO SİGORTA | TURKIYE SIGORTA Gücü, adında. | TÜRK NİPPON SİGORTA | ZURICH |
| DUBAI SIGORTA | EUREKO SİGORTA | Gulf Sigorta gig Kuwait | GRI Sigorta A.Ş. 'Global Risk Insurance' |
| Şeker Sigorta | UNICO UNITED INSURANCE COMPANY | | |

**0850 777 4077**
www.rsservis.com.tr



# Sigorta Tazminatında Aracılar Sorunu

Av. Öztürk Yazıcı

Sonu yaralanma ya da maalesef ölümle neticelenen, iş kazası, trafik kazası gibi bedeni hasarlı kazaların hemen ardından, daha o akşam kazazedeye veya vefat edenlerin yakınlarına bilinmedik numaralardan telefon yağmurları başlar ki sormayın.
Kazazede veya yakınlarına ait kişisel iletişim numaralarının, arayan meçhul kişilerce ışık hızıyla ele geçirilebilmesi olayını halen bilim adamları bile çözebilmiş değil!

Aynı zevattan bilinmedik taziye ziyaretleri bunu takip eder.
İyi gürünümlü, iyi konuşan, iş bitirici kravatlı yabancılar sarıverirler etrafı. Şüphesiz işlerinde profesyonel olmuşlardır. Mevzuya da duraksamadan dalabiliyorlar.

Yardımcı olabiliriz, sigorta şirketlerinden tazminatınızı, paranızı hem de "çabucak" alabilirsiniz! Yok eğer avukatla, mahkemeyle giderseniz size sunacağımız "acele" hizmetlerden mahrum kalırsınız! Sigorta şirketleri ve mahkemelerin kapısında ömür tüketirsiniz jargonlarıyla da kendilerince "öldürücü" silahları vardır.

Diyalog ve ikna çalışması sonunda uzatılan sözleşme, alınan vekaletnamelerle süreci tamamlarlar.

Sonrasında sigorta şirketlerinden ne alındığı, ne kadarının vatandaşa intikal ettirildiği veya ettirilmediği de çok kez muallaktır. Bir kısmı bile vatandaşa verildiyse şanslı vatandaş, sonrasında yaşanan mağduriyetler ise maalesef gazete ve sosyal medya sayfalarını süsler.

Büyük kazaları bırakın , ufak tefek kazalar sonucu araçlarda oluşan kazaların ardından dahi değer kaybı, araçtan mahrumiyet gibi sigorta tazminatlarınız peşinde olan bu "bilinmeyen aracı sınıfı" sizi taciz boyutlarına ulaşan şekilde bilinmedik numaralardan sıkıştırır.

Hemen dostane bir uyarı; Kesinlikle dinlemeyin, Avukatınıza baş vurun.
Yasalarımızın düzenlediği ve emrettiği gibi işin bizzat görülmesinin tek alternatifi avukatlık müessesedir. Avukatlardır.

Zira, içerisinde onlarca - yüzlerce hukuki strateji ve çözüm usulü barındıran uzmanlık ve tecrübe gerektiren toplumun selamet ve hukuki güvenliğini ilgilendiren bu hukuk sürecini kanunlar boş yere avukatlara hasretmemiştir.

**Sigorta aracıları konusunda emredici Kanun hükümlerine göz atalım;**

Anayasamızın başlangıç meninde de yazıldığı üzere Hukuk Devleti ilkelerine sıkı sıkıya bağlı "olmak" zorundayız. Tüm kişi ve kurumlar her

türlü eylem ve işlemlerde bu sorumluluk ve bilinçle davranmalı. Bu anlamda sigorta tazminatı aracıları ve onlarla iş birliği yapanlar için esasen ciddi hapis ve para cezaları var.

**İlki; Avukatlık Kanunu madde 35 açıkça düzenliyor;**

Kanun işlerinde ve hukuki meselelerde mütalaa vermek, mahkeme, hakem veya yargı yetkisini haiz bulunan diğer organlar huzurunda gerçek ve tüzel kişilere ait hakları dava etmek ve savunmak, adli işlemleri takip etmek, bu işlere ait bütün evrakı düzenlemek, yalnız baroda yazılı avukatlara aittir. Baroda yazılı avukatlar birinci fıkradakiler dışında kalan resmi dairelerdeki bütün işleri de takip edebilirler. Yani avukatlar dışında başka aracı meslek- kişi-kurum kabul etmiyor kanun.

**İkinci olarak aynı Kanunun 63.maddesi de üç yıla kadar hapis cezası içeriyor. Şöyle ki ;**

Avukatlık yapmak yetkisini taşımadıkları halde muvazaalı yoldan alacak devralarak ve kanunların tanıdığı başka hakları kötüye kullanarak avukatlara ait yetkileri kullananlar bir yıldan üç yıla kadar hapis ve bin güne kadar adlî para cezası ile cezalandırılırlar. Mahkemeler, icra ve iflas daireleri ve barolar, bu maddenin kapsamına giren bir olayı öğrenince Cumhuriyet Savcılığına bildirmek zorundadırlar. Yapılacak kovuşturma sonucu Cumhuriyet Savcısı tarafından baroya bildirilir.

**Son olarak ta aynı konuda Türk Ceza Kanunu devreye giriyor ;**

TCK Madde 262'ye göre "Bir kamu görevini, kanun ve nizamlara aykırı olarak yerine getirmeye teşebbüs eden veya terk emri kendisine bildirilmiş olduğu halde görevi sürdüren kimseye üç aydan iki yıla kadar hapis cezası verilir."

**Kanunların daha sözü bitmedi ;**

Kişisel veriler usulsüz elde edildiği ve paylaşıldığı için suçun içinde olan herkes için KVKK (Lişisel verileri koruma kurumu) müeyyidelerinden başlayınız da mevzuatımızın düzenlediği hapis, adli ve idari para cezaları- gibi pek çok müeyyidesi devreye giriyor.

Özetle, kaza olayları sonrasında sahada yaşanan bu sigorta simsarlığı koşuşturması, esasen büyük suçlar ve cezalar barındıran doğrudan yasa dışı eylemler zinciri içeriyor.

Üzgünüz ki bu sigorta simsarlarının çıkar zincirlerine bazı durumlarda bir kısım meslektaşlarımız da yasayı usulsüz delme girişimi biçiminde dahil olabiliyor. Hatta bu tarz yasa dışı oluşumların kurdukları kağıt üzerindeki şirketlerin kadrolu Avukatları olarak ta mesleğini diplomasını kullandırtanlar. Hemen her meslekte rastlanabilen üzücü meslek etiği dışı davranışlara teslim olanlar!

Gerek Cumhuriyet savcılıkları, gerekse Baroların disiplin organları bu avukatlar hakkında da adli ve hatta meslekten çıkarmaya varan idari ceza ve müeyyideler uygulamakla meşguller.

Kanunları hiçe saydığınızda çekirge belki bir sıçrar ancak ama anlayacağınız bu hep de sıçrayacağı anlamına gelmiyor.

Başlangıçta belirttiğim gibi sigorta-tazminat simsarları ve iş birlikçilerinin oluşan bir kazanın hemen sonrasında kazazedelerin, oğlunun, kızının, gelininin kişise bilgilerini, cep telefon numaralarını nasıl temin ettikleri konusunda hemen herkesin nutku tutulmakta! Muazzam bir bilgi ağı- bilgi satıcılığı organizasyonu.

Maksadımız belli bir meslek durubunu zan altında bırakmak değil şüphesiz her meslekte mesleğini namusuyla- iyi yapanlar olduğu gibi kötüye kullananlarla da mücadele edilmeli, ediliyor.

Ancak avukatlar, gurup sayfalarında, kulislerde kazalar sonrası polis, hastahane görevlileri gibi pek çok unsurun bu bilgi dağıtma zincirine maddi çıkarlarla dahil olabileceğini sistemin, uygulamanın, savcılık ve mahkemelerin yasayı uygulamaktaki aczini de konuşuyor.

**Sigorta-tazminat simsarlarıyla ilgili Baroların özellikle de Bursa Barosunun uzun geçmişe dayanan mücadelesi var. Pek çok soruşturma ve dava açıldı ancak maalesef sonuçları sahaya yansımıyor ve sahada halâ mağduriyetler had safhada.**

Bizlere düşen görev toplumu , insanları aydınlatmak.

Yetkilere düşen görev ise hukuk devleti isek hukuku nizamı hakim kılmak için hukuk dışı , vatandaşları mağdur eden bu gidişata daha etkili uygulamalarla dur demek.

Bence kaza sonucu kazazedelere ait en temel bilgilerin, Kişisel verilerin bu şekilde nasıl hemen elde edilebildiğinin sorgulanmasıyla başlanılması dahi bir açıdan yeterli olacaktır.

Elim kazalar sonucu sağlığından , eşinden, ailesinden, sevdiklerinden olan, hayata bağlanmak durumunda olan vatandaşların ikinci bir yıkımla maddi manevi haklarına ulaşamamaları bir hak ve vicdan sorunu yanında elbette ki önemli toplumsal sorundur.

Bu sorunla da toplumsal bilincin oluşturulup yerleştirilmesiyle baş edilebilir.

Burada elbette ki bizlerin sorumluluk bilinci yanında , vatandaşa kişi ve kurumlara ve de özellikle yasaları kağıt üzerinde bırakmayıp uygulamak anlamında devlet organlarına, bilhassa emniyet ve adli organlara çok büyük sorumluluklar düşmektedir.

Saygılarımla...

# Türk Nippon'dan Konut Poliçesinde Yenilik

***COVID-19 salgınının ülkemizde başlamasının hemen akabinde sektörde bir ilki başlatarak, mevcut "Sağlığınız Bizde" TSS ürününe COVID-19 teminatını dahil eden Türk Nippon Sigorta, kasko, konut, ferdi kaza poliçesi yaptıracak olan sigortalılarına ücretsiz COVID-19 Yoğun Bakım Teminatı da ilave ederek, endişe ile geçen pandemi döneminde sigortalılarına destek olmak için büyük bir yenilik sunmuştu.***

*Şirket olarak önceliklerinin, sigortalılarının hayatlarını kolaylaştıracak etkin ürünlerle maksimum fayda sağlamak olduğunu belirten Dr. E. Baturalp Pamukçu, tüm faaliyetlerinin sigortalılarının her an yanında olarak kendilerini iyi ve güvende hissetmesi için yürütüldüğünü belirtti.*

*Pamukçu sözlerine şöyle devam etti:*
*"Değişmeyen mottomuz hem sigortalılarımızın hem de acentelerimizin her zaman yanında olmak. Bu sebeple, Konut ve Avantajlı Konut ürünlerimizde yapılandırma projesi kapsamında çalışmalara başladık.*

*Yapmış olduğumuz saha araştırmaları sonucunda acentelerimizi ve bölge müdürlüklerimizi dinleyerek, onların ve sigortalılarımızın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak iki ürünümüzü maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak tek ürün haline dönüştürmeyi amaçladık. Plus teminatlar ile ürün içeriğini zenginleştirerek hem sigortalılarımıza fayda sağlayacak hem de acentelerimize ek kazanç sağlayacak bir ürün yapısı oluşturmayı planladık.*

*Devam eden çalışmalar sonrasında devreye alacağımız konut sigortalarıyla ilgili yeni ürün tasarımı çalışmalarına da başladık.Ürün çeşitliliğimizi farklılaştırarak, ihtiyaca yönelik çalışmalar yapmak, Sigortalı ve Acente memnuniyeti yaratmak temel önceliklerimiz arasında yer almaktadır."*






## TNS İyilik Peşinde Koştu!

***Türk Nippon Sigorta 27 Mart 2021 tarihinde başlayan İstanbul Yarı Maratonu'nda KAÇUV "Umudum Eğitim" programına katkıda bulunmak için koştu.***

*Türk Nippon Sigorta, KAÇUV'un Umut Elçisi olarak 27 Mart- 3 Nisan tarihleri arasında sanal koşu, 4 Nisan'da ise fiziki koşu olarak gerçekleşen İstanbul Yarı Maratonu'nda Umudum Eğitim programı kapsamında; tedavisi süren ve tamamlanmış çocuklara burs desteği sağlamak için adımlarını iyilik peşinde attı. Eğitim tüm çocukların hakkı!*
*Türk Nippon Sigorta, sosyal sorumluluk projelerini çok önemseyen bir şirket olarak geçmişte olduğu gibi gelecekte de destek olmaya devam edecek.*

## Türk Nippon Sponsorluğunda Yarışlara Tüm Hızıyla Devam Eden Ecem Güzel Milli Takım Seçmelerinde Birinci Oldu!

*Türkiye Yelken Federasyonu tarafından 10-17 Nisan 2021 tarihleri arasında İzmir/Urla – Torosan'da Laser sınıfı için Milli Takım Seçmeleri düzenlendi. Laser 4.7 sınıfında 34 kulüpten 104 yelkenci, Laser Radial sınıfında 17 kulüpten 37 yelkenci ve Laser Standart sınıfında 6 kulüpten 8 yelkenci katıldı.*

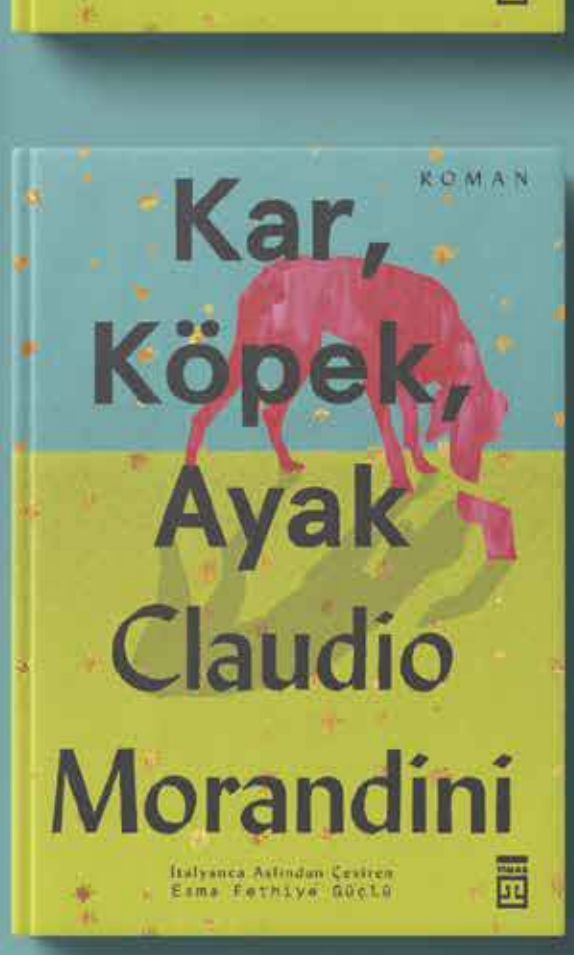
*Laser Radial Genel kategorisinde Ecem Güzel birinci oldu.*

*Olimpiyat seçmesini kazanan ilk yelken sporcusu olmasının yanı sıra Galatasaray Yelken şubesinden Olimpiyatlara katılacak ilk kadın sporcu olarak da tarihe geçmeyi başaran Ecem Güzel'e bu zorlu ve güzel yolculuğunda başarılar diliyoruz.*

## Türk Nippon Sigorta'dan Tüm Annelere Anlamlı Hediye

*Çalışanlarına verdiği değeri hissettirmeye her zaman özen gösteren Türk Nippon Sigorta kadın çalışanlarına anneler günü için kişisel hediye paketleri hazırlattı.*




Dilara Gürsoy



# *Kar, Köpek, Ayak*

***İnsan aklına, hafızasına gerçekten ne kadar güvenebilir? Yalnızlık bir adamı ne kadar delirtebilir?***
***Claudio Morandini***

*Kendisini İtalyan Alplerinde bir vadide yalnızlığa terk etmiş bir adamın son derece sıra dışı ve etkileyici hikayesi.*

*"Neve, Cane, Piede" orijinal adıyla yayımlanan, Türkçeye "Kar, Köpek, Ayak" olarak çevrilen bu kitap, Adelmo Farandola adlı İtalyan bir adamın İtalya Alplerinde bir vadide kendisiyle baş başa kalışını ve bu süreçte yaşadığı içsel ve varoluşsal sıkıntıları anlatıyor diyebiliriz. Kitaba adından dolayı bir yakınlık ve ilgi beslemek neredeyse imkânsız. Ayrıca Timaş Yayın Grubu'nun başarıyla yapmış olduğu kapak tasarımına da değinmemek olmaz. İlk gördüğümde hem ismi hem de kapağı dolayısıyla hemen ilgimi çekmeyi başardı. Daha sonra tabii ki tek yapılması gereken konusuna bakmak oldu. Acaba konusu da kapağı ve ismi kadar ilgi çekici miydi? Evet öyleydi.*

*Hikâyesi itibariyle Kar, Köpek, Ayak kesinlikle akıl almaz bir konuya sahip denilebilir. Adelmo Farandola adlı bu tuhaf adam kendi isteğiyle herkesten uzak bir hayat yaşamakta ve insanlardan köşe bucak kaçmaktadır. Nedenine gelince... Canı mı öyle istiyor? Hayır, aslında altında yatan birden fazla sebep var denilebilir tabii ki. Çocuk yaşta yaşadığı şeyler, büyüdüğü yer, insanlara olan güvensizliği... Ve daha birkaç sebep. Ama kitabın yazarı Claudio Morandini, konuyu kısa tutmak için mi yoksa başka bir sebeple mi bilinmez bu ve bunun gibi detayları çok yüzeysel tuttuğu için kitap kafanızda pek de derinliği olmayan, sadece güzel bir anı olarak kalıyor. Bir solukta okunan bu kitap tamamen kötü ya da ilgi çekici değil diyemeyiz elbette. Gerçeklik algımızla oynadığı küçük, şirin ve başarılı oyunlara değinmemek olmaz kesinlikle!*

***"Masal olamayacak kadar gerçek, gerçek olamayacak kadar büyülü bir roman Kar, Köpek, Ayak. "***

*Beklenmedik bir şekilde kapısında beliren çok konuşan bir köpekle sizi daha da içine çeken hikâye; kâh güldürüp kâh düşündüren, insan aklına ve hafızasına küçük oyunlar oynayan ve bir çırpıda okunan kurgusal bir roman. Ancak kitabın sonuna geldiğinizde sizi karşılayan güzel bir sürpriz var! Kitabın yazılma nedeni... O zaman hiç vakit kaybetmeden bu güzel kitabı edinin ve benim kadar siz de Claudio Morandini'ye neyin ilham verdiğine şaşırın bakalım. Böyle küçük detaylar kafamızda bambaşka pencereler açarken, yazar hakkında da az çok çıkarım yapmamıza sebep oluyor. Zaten okumak istediğiniz bir kitaba başlamadan önce yazar hakkında ufak bir araştırma yapmak hem kitabı hem geçtiği evreni hem de yazarı anlamakta çok önemli bir nokta diyebiliriz. Sonuçta yazarı tanımadan iç dünyasına tanık olmak anlamsız olurdu değil mi?*

# Gelecek hesapları için kolay çözüm!

+%25 DEVLET KATKISI

%100 FAİZSİZ




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

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

- Altın
- Döviz
- Kira Sertifikası
- Katılma Hesabı
- Hisse Senedi

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

Katılım Emeklilik
Gelecek bugün başlar

**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


HDI
SİGORTA
22 ŞEHİRDE, 7 BRANŞTA
41 KULÜBE
VERDİĞİMİZ DESTEKLE
SPORUN VE SPORCUNUN YANINDAYIZ!
0850 222 8 434 | www.hdisigorta.com.tr