"SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ"

SİGORTALIFE®

SAYI 06 | MART 2021 · www.sigortalifedergi.com · 30 TL

ISSN 2717-9427



BİR SANTRA MARKETİNG KURULUŞUDUR.

Hayat
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

#SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

Agent değil Acente

Sigortalılarımız ile Acentelerimiz online'da buluşuyor! Sigortalılarımızın ihtiyaçlarına herhangi bir çağrı merkezi Agent'i değil, risk işinin uzmanı, kendi seçtikleri Sigorta Acenteleri çözüm buluyor!



Lale Pakiş
Pakiş Sigorta Aracılık Hizmetleri

QUICK YARDIM
0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

İçindekiler

06-07
TEKNOLOJİ | Hesap Ele Geçirme Olayları 2019'a Kıyasla %20 Oranında Arttı

08-10
ÖZEL HABER | Covid-19 İş Dünyasında "Liderlik Anlayışını Değiştirdi

12-13
HABER | Anadolu Sigorta'da Arya Kadın Platformu İle Anlamlı İş Birliği

16-18
RÖPORTAJ | Denise Nart
| Nart Sigorta ve Reasürans Brokerlığı İcra Kurulu Başkan Yardımcısı ve Yönetim Kurulu Üyesi

20-21
MAKALE | Sizin Hala İMMS'niz Yok Mu?

22-23
HABER | Atilla Benli: "Türkiye Sigorta 2020 Yılını Lider Kapattı"

24-25
HABER | Quick Sigorta Maviliklere Açılıyor

26
SÖZLÜK | Sigorta Sözlüğü

28-29
HABER | Atilla Benli: "Trafik Güvenliği Sigorta Sektörümüzün En Öncelikle Konularından"





50

30-31
HABER | Sanat ve Sigorta Dünyası İlk Kez Buluşuyor

32
HABER | Groupama, Kasko Müşterilerine Oto Ekspress'O Hizmet Paketini Sundu

34-35
ÖZEL HABER | HDI Sigorta, 41 Spor Kulübü İle Yan Yana Yürüyor!

36-38
KAPAK | Birlikte Daha Güçlüyüz!

40-44
RÖPORTAJ | Nihat Kırmızı
| Doğa Sigorta CEO

46-47
HABER | AXA Sigorta, İklim.co Çözümleri İle Müşteri Memnuniyetini Arttıracak

48-49
MAKALE | Bedeni Hasar Dosyalarında Tazminat Hesaplama Sorunsalı
| Av. Mustafa Aksaraylı

50-53
RÖPORTAJ | Esra Karagöz
| Spor Psikoloğu

54
HABER | Bereket Sigorta Artık Bir "BİP" Uzağınızda!

56-57
HABER | Kar Yağışı Kabusunuz Olmasın!

58-60
SEKTÖRE DAİR | Ahmet Yaşar
| Quick Sigorta Genel Müdür ve Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili

62-67
LIFE | Otomotiv Sektörü Pandemiyle Gelişiyor

68
HABER | Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması Başvuruları Başladı!

70-71
HABER | Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker: “Denizcilere Yıpranma Payı Geri Verilmeli”

72
HABER | Sigorta Shop İle Hem Cebiniz Hem Aracınız Güvende!



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

Art Direktör
Okan Korulu

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, basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

www.santramarketing.com

EDİTÖRDEN

Bilindiği üzere Dünya Kadınlar Günü her yıl 8 Mart'ta kutlanıyor. İnsan hakları temelinde kadınların maruz kaldığı zorbalıklar, haksızlıklar, ayrımcılıklar bugünde daha yüksek sesle dile getiriliyor. Sigorta Life ailesi olarak bizler de Mart sayımızı 8 Mart'ın anlam ve önemine yönelik özel bir sayı hazırladık.

Hem 8 Mart'ın 8'ini hem de kadın ve erkek cinsiyetini temsil eden amblemlere yer verdiğimiz sayımızın kapağında, kadın ve gücünü temsil eden güçlü bir kadın figürü kullanarak tüm firmalarımızın kadının gücüne desteklerini işledik. Ayrıca sigorta sektöründeki saygı değer isimlerin Dünya Kadınlar Günü mesajlarına da sayfalarımızda yer verdik.
Birbirinden çarpıcı röportajlara ve sigorta sektöründeki önemli gelişmelerine yer verdiğimiz bu sayımıza Turkcell Dergilik ve Türk Telekom e-dergi'den de ulaşabilirsiniz. Pandemiyle değişen alışkanlıklarımızla birlikte satış kanallarımızı da genişlettik. Sigorta Life'a artık N11, gittigidiyor, Trendyol, Çiçeksepeti ve hepsiburada.com üzerinden de dergimize ulaşabilirsiniz. Sigorta Life'ı sosyal medyadan takip etmeyi unutmayın. Yeni sayılarda buluşmak üzere, sağlıklı günler dileriz...

Genel Yayın Yönetmeni
Merve ÖZKAN





Kaspersky Fraud Prevention tarafından hazırlanan rapora göre, 2020'de finans sektöründeki her iki hileli işlemden biri hesap ele geçirmeye karşılık geldi. Kaspersky Fraud Prevention tarafından Ocak-Aralık 2020 arasında tespit edilen olayların anonim istatistiklerine göre bu tür olayların payı 2019'da %34'ten 2020'de %54'e yükseldi. Banka hesabına erişim sağlamak için kullanılan, 'kurtarıcı' ve 'yatırımcı' bileşenlerinden oluşan ikili şemaya 2019'dan beri en yaygın olarak rastlanıyor.

Pandemi sonucunda insanların evde daha fazla vakit geçirmesiyle 2020 yılında dijital finansal hizmetlerin ve e-ticaretin kullanımı arttı. Kaspersky uzmanları, bunun sosyal mühendislik tekniklerinin siber suçlular tarafından yaygın olarak kullanılmasına neden olduğuna dikkat çekiyor. Böyle bir ortamda hem finans kurumlarının hem de müşterilerin tipik dolandırıcılık planlarının farkında olmaları ve kendilerini koruyabilmeleri önem kazanıyor.
Başarılı hesap ele geçirmelerin artmasına ek olarak, dolandırıcılık vakalarının %12'sinde, TeamViewer gibi yasal uzaktan yönetim araçları (RAT), kullanıcı hesaplarına erişim sağlamak amacıyla kötüye kullanıldı.

Kaspersky Dolandırıcılık Önleme ekibi, saldırganların hesaplara erişmek için kullandıkları iki yaygın yaklaşım türü olduğunu söylüyor. Bunların her ikisi de 2019'da fark edilen benzer eğilimleri temel alıyor. İlk taktik, dolandırıcıların güvenlik uzmanı gibi davrandıkları 'kurtarıcı' maskesiyle gerçekleşiyor. Burada dolandırıcı kullanıcıları 'kurtarmak' için senaryolar üretiyor. Örneğin güvenlik görevlisi rolüyle banka müşterilerini arayıp, şüpheli suçlamaları veya ödemeleri bildirip yardım teklif ediyor. Kurtarıcı, şüpheli bir işlemi durdurmak veya "güvenli bir hesaba" para transfer etmek için müşterilerden bir metin mesajı veya push-bildirim ile gönderilen bir kod aracılığıyla kimliklerini doğrulamalarını istiyor. Ayrıca sorun giderme için gerekli olduğunu öne sürerek uzaktan yönetim uygulamaları yüklemelerini isteyebiliyor. Dolandırıcılar, kendilerini potansiyel kurbanın hizmet aldığı en büyük bankanın çalışanları olarak tanıtıyor ve gelen aramalarda gerçek bir banka çalışanı gibi görünmek için sahte bir arayan kimliği kullanıyor.
İkinci taktikte ise siber suçlular "yatırımcı" gibi hareket ediyor. Bu senaryo, yatırım şirketinin çalışanları veya bankanın yatırım danışmanları gibi davranan dolandırıcılardan oluşuyor. Bunlar bir banka şubesine gitmek zorunda kalmadan, doğrudan müşterinin hesabından kripto para birimine yatırım yaparak para kazanmanın hızlı bir yolunu sunma vaadiyle arama yapıyor. "Yatırım hizmeti" sunmanın

kaspersky



Hesap Ele Geçirme Olayları 2019'a Kıyasla Yüzde 20 Oranında Arttı

bir ön koşulu olarak, yatırımcı potansiyel kurbana bir metin mesajı veya push bildirimiyle gönderilen kodu soruyor.

Kaspersky Dolandırıcılık Önleme İş Geliştirme Başkanı Claire Hatcher, şunları söylüyor: "Banka müşterileri hesaplarına kolay erişim ve finansal işlemlerin performansına büyük önem verirler. Bu durum içinde bulunduğumuz koşullarda özellikle önemli hale geldi. Bu nedenle finans sektörüne yönelik çözümlerin, kullanıcı deneyimine sorunsuz bir şekilde entegre edilen dolandırıcılığa karşı koruma dahil olmak üzere yüksek düzeyde güvenlik önlemleri sağlaması gerektiğine inanıyoruz. Bunun yanında müşterilere dolandırıcıların tekniklerini düzenli olarak hatırlatmak, farkındalıklarını artırmak gerektiğine inanıyoruz."
Kaspersky, bireylerin ve işletmelerin sürekli değişen dolandırıcılık tekniklerinden korunmalarına yardımcı olmak için aşağıdaki önlemleri almalarını öneriyor :

• Bir işlemi gerçekleştirmek için gereken denemelerin sayısını sınırlayın. Siber suçlular doğru kimlik bilgilerini girmeyi birkaç kez deneyebilir
• Müşterilerinizi kötü niyetli kişilerin kullanabileceği olası yöntemler konusunda eğitin. Dolandırıcılığın nasıl tespit edileceğine ve bu durumda en iyi şekilde nasıl davranılacağına dair onlara düzenli olarak bilgi verin.

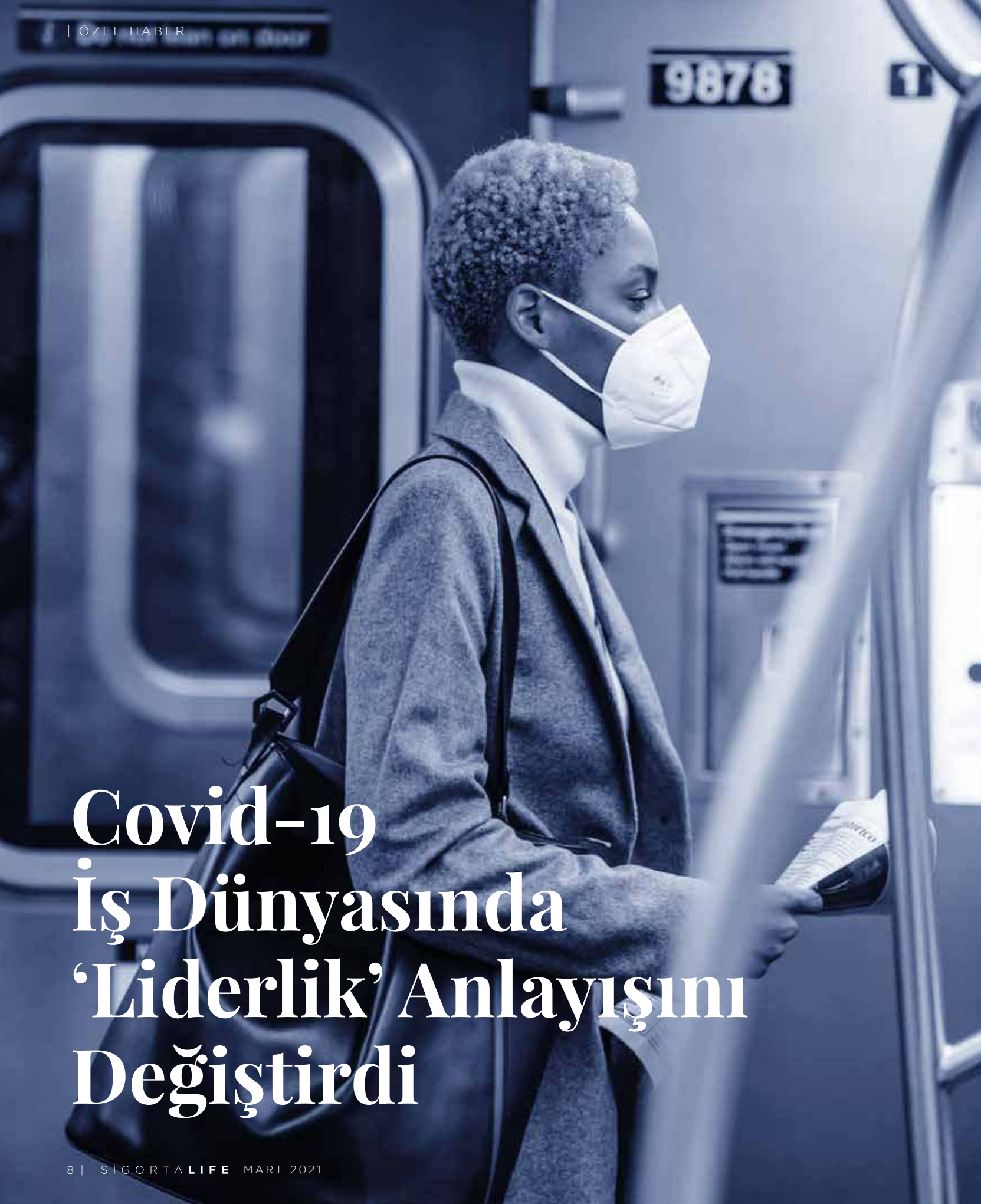
• Şirket ağındaki güvenlik sorunlarını bulmak için yıllık güvenlik denetimleri ve penetrasyon testleri gerçekleştirin.

• Dolandırıcıların kullandığı yeni yöntemleri bulup analiz edebilecek özel bir sahtekarlık analiz ekibi kurun.

• Hesapların ele geçirilme olasılığını en aza indirmek için çok faktörlü kimlik doğrulamayı aktif hale getirin.

• Yeni saldırı düzenlerini ve yöntemlerini belirlemek için hızla uygulanabilen bir dolandırıcılık önleme çözümünden yardım alın.

Kaspersky Dolandırıcılık Önleme raporu, siber suçla ilgili olaylara ve bankacılık sektöründe ve e-ticarette tüketici davranışının kapsamlı bir analizinin ardından Kaspersky Fraud Prevention tarafından tespit edilen verilere dayanmaktadır.



Covid-19 İş Dünyasında ‘Liderlik’ Anlayışını Değiştirdi



KPMG'nin her yıl düzenli olarak gerçekleştirdiği Küresel CEO Araştırması'nın Covid-19 Özel Versiyonu yayınlandı. 2020'nin başında bin 300 CEO ile yapılan araştırmanın ardından Temmuz ayında yapılan ikinci araştırma pandeminin iş liderlerinin gündemini nasıl değiştirdiği ortaya konuyor. Türkiye'den de 15 CEO'nun katıldığı araştırmadan çıkan sonuca göre, Covid-19 iş dünyasını yöneten CEO'ların 'liderlik' anlayışını yeniden yapılandırıyor. CEO'lar artık kar etmeye değil, şirketlerinin amacına odaklı. İş dünyası liderleri görevlerini sadece şirket yönetmekle sınırlı görmüyor. Her biri kendisini toplumsal değişimin liderliği konusunda sorumlu hissediyor.

KPMG'nin Küresel CEO Araştırması, Covid-19 Özel Versiyonu ile güncellendi. 2020 yılının başında küresel ölçekte dünya devi şirket yöneticileriyle yapılan araştırmanın devamı niteliğindeki anket, Covid-19 ile geçen 10 ayda iş liderlerinin önceliklerinin nasıl değiştiğine ve büyük sağlık krizini nasıl yönettiklerine ışık tutuyor. Araştırmanın Covid-19 Özel Versiyonu, liderlik yetenekleri Covid-19'la sınanan CEO'ların liderlik anlayışını tamamen yeniden inşa ettiklerini gösteriyor. CEO dünyasında 'karlılığa odaklanma'nın yerini 'amaca odaklanmak' aldı. Büyümenin önündeki en önemli tehdit artık ticaret savaşları ve buna bağlı ülkeselleşme değil, 'yetenek riski'.
Araştırma sonuçlarını değerlendiren KPMG Türkiye Başkanı Murat Alsan, dünyayı bir gecede değiştiren Covid-19 pandemisinin kontrol altına alınsa da dünyanın eski normale dönmeyeceğini söyledi. CEO'ların belirsizliği yönetterek geçirdiği 2020'den çok önemli dersler aldığını vurgulayan Alsan, şöyle konuştu:

Şirketlere Neden İhtiyaç Var

"Bu süreçte toplumun Covid-19 salgınıyla birlikte iş liderlerinden beklentilerinin farklılaşmaya başladığını gördük. Aslında her şey bu boyutta bir küresel sağlık krizinin ortasında 'insanların şirketlere neden ihtiyacı var' sorusuna yanıt aranmasıyla başladı. Toplumsal sorunları merkeze almak, fayda üretmek, insanlara ilham vermek, fikirleri eyleme dönüştürmek, hayatımızdaki 'yeni normaller' için yön göstermek her şeyden değerli oldu. Ve dünyanın her yerinde iş liderleri değişim ve değişimin getireceği yenilikler konusunda harekete geçmeye başladı. Çünkü Covid-19 ile mücadelenin başında toplumun ihtiyaçlarını karşılama zorunluluğu yer alıyor. Şirketlerin sadece şirket ortaklarına ve iş yaptıkları paydaşlarına değil bulundukları ülkelerin toplumlarına, çalışanlarına ve bütününde dünyaya hizmet etmeleri gerekiyor. Covid-19 işte bu değişimin katalizörü oldu. Artık işletmelerin gündemi kardan, zarardan, cirodan, maliyetten, finansallardan çok daha büyük başlıklara odaklı. Yeşil büyüme stratejileri, sürdürülebilir kalkınma çalışmaları, yeni gerçeklikte müşteri deneyiminin anlaşılması, buna uygun dijital dönüşüm, yeni İK stratejileri, yeteneklerin elde tutulması gibi gündem maddelerimiz var. Çalışanlarla yeni gerçekliği şekillendirme fırsatına sahibiz. Araştırmamız tüm bu sonuçların sebebini ve ilerlediği yönü iş liderlerinin bakış açısıyla yansıtıyor."

Üç Kritik Eylem Alanı

Salgından kurtulmanın 'normale' dönüş anlamına gelmediğini kaydeden Alsan, şöyle devam etti:
"Bunun yerine yeni bir gelecek tanımlama fırsatı var ve üç eylem alanı kritik olacak; sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve güvenilirlik. Birincisi, liderlerin salgının sonucu olarak elde edilen iklim kazanımlarını korumaları ve sürdürülebilir, yeşil bir ekonominin temellerini atmaları gerekiyor. İkincisi, endüstrilerin geleceğini şekillendiren dijitalleşme ile müşteri davranışının nasıl değişeceği ve ortaya çıkan yeni taleplerin nasıl karşılanacağı konusunun anlaşılması ve anlatılması gerekiyor. Son olarak, pandemi şirketlere toplumda nasıl gerçek bir fark yaratabilecekllerini gösterme fırsatı verdi. Kurumların böyle bir dönemde ne yaptığı hiç bu kadar önemli olmamıştı. CEO'lar çalışanların, müşterilerin ve toplulukların güvenini korumalı, şirketlerinin 'amacını' ve bu amaç için çalıştıklarını her fırsatta göstermeli."



Murat Alsan

KPMG Türkiye Başkanı

İlk Sırada Kar Değil Amaç Var

• Covid-19 CEO'ların liderlik yeteneklerini sınadı. Dünyanın en büyük şirketlerinin üst yöneticileri, şirketlerinin temel hedefini kâr odaklılıktan çıkarıp toplumsal sorumluluklarını dikkate alan bir amaç algısı ile şekillendiriyor. Küresel CEO'ların sadece yüzde 23'ü ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 30'u şirketlerinin genel hedefini 'hissedar değeri için yönetim' olarak belirtiyor. Küresel araştırmada CEO'ların yüzde 54'ü Türkiye'de ise yüzde 61'i paydaşlara odaklanan daha geniş kapsamda amaca yönelik bir yaklaşım benimsiyor. Her beş CEO'dan biri (yüzde 22) ana hedefinin toplumu iyileştirmek olduğunu söylüyor. Türkiye'de ise bu oran yüzde 9. CEO'lar çalışanların, müşterilerin ve toplumların güvenini korumak ve geliştirmek istiyor.

• Pandeminin yıkıcı etkisi karşısında CEO'lar mevcut amaçlarının gerçekten toplumun ihtiyaçlarını karşılayıp karşılamadığını sorguladı. Türkiye'de katılımcıların yüzde 60'ı Covid-19 sonrası 'amaçlarını' yeniden değerlendirmek zorunda kaldıklarını ifade etti. Amaç, pandeminin başlangıcı ile birlikte CEO'lar için 'öncelikli görev' haline geldi. Küresel CEO'ların yüzde 79'u krizin başından bu yana şirketlerinin amacına daha güçlü bağlar hissettiğini belirtiyor. Türkiye'deki araştırmada bu oran yüzde 93 çıktı.

• Empati kararları etkiledi. Küresel CEO'ların yüzde 39'u, Türkiye'deki CEO'ların yüzde 40'ı kendilerinde veya ailelerinde Covid-19 yaşandığını söyledi. Kendi kişisel deneyimlerinden dersler çıkaran CEO'lar pandemiye gösterdikleri stratejik tepkileri değiştirdiklerini kaydetti. Empatiyle yönetsel kararlarını şekillendiren CEO'ların oranı küreselde yüzde 55, Türkiye'de yüzde 63.

Toplumsal Değişime Liderlik Etmek

• Yılında başında küresel CEO'ların yüzde 65'i, Türkiye'deki CEO'ların yüzde 58'i toplumun bazı sorunlarına çözüm bulmak için liderlik etmeye hazır olduklarını söylüyordu. 10 ay sonra toplumsal değişimin lideri olma sorumlulukları bulunduğunu belirten CEO'ların oranı küreselde yüzde 81'e, Türkiye'de yüzde 83'e yükseldi.

• Ekonomik büyümeye güven sarsıldı. Dünyada CEO'ların yüzde 32'si Türkiye'de ise yüzde 27'si gelecek üç yıllık küresel ekonomik büyüme konusunda karamsarlar. Ancak şirketlerinin büyümesi konusunda daha güvenliler. Küresel CEO'ların sadece yüzde 17'si Türkiye'deki CEO'ların yüzde 20'si şirketlerinin üç yıllık büyüme tahminlerinde güvensizlik hissediyor.

• Dijital büyüme hız kesmeyecek. Salgın sürecinde yeni nesil dijital teknolojilere yapılan yatırımlar şirketlerin için pandeminin nasıl sonuçlanacağını belirleyecek. Küresel CEO'ların yüzde 80'i, Türkiye'deki CEO'ların yüzde 87'si pandeminin dijital dönüşüme ivme kazandırdığını ifade ediyor.

Yeteneği Yönetemeyen Tehlikede

• Şirketleri tehdit eden riskler değişti. 'Yetenek riski' geçen 10 ayda önündeki 11 riski sollayıp şirketler için bir numaralı tehdit haline geldi. Küresel CEO'lar büyümeye engel gördükleri ilk beş tehdidi 'yetenek riski – yüzde 21', 'tedarik zinciri riski – yüzde 18', 'ülkeselliğe dönüş – yüzde 14', 'iklim değişikliği – yüzde 12', 'siber güvenlik – yüzde 10' olarak sıralıyor. Türkiye'de ise sıralama şöyle: 'Tedarik zinciri – yüzde 22', 'yetenek riski – yüzde 18', ' ülkeselliğe dönüş – yüzde 16', 'iklim değişikliği – yüzde 14', 'yıkıcı teknoloji – yüzde 8)

Yeşil Büyüme ve İklim Öncelikli

• İklim, CEO'ların gündeminde üst sıralarda. Üst yöneticiler iklim değişikliğinin gelecek yıllar için ciddi bir ekonomik ve insani tehdit olacağını, şirketlerin sürdürülebilir bir ekonomiyi desteklemek için yeniden inşa edilmesi gerektiğini belirtiyor. Küresel CEO'ların yüzde 65'i, Türkiye'deki CEO'ların yüzde 67'si iklimle ilgili riskleri yönetmenin önümüzdeki beş yıl boyunca işlerini devam ettirmelerinde en önemli unsur olacağı görüşünde. Küresel CEO'ların yüzde 71'i ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 87'si salgında elde edilen iklim değişikliği kazanımlarını sürekli hale getirmek istediklerini söylüyor.

Eski Düzene Dönüş Yolları Kapandı

• Eski normale dönüş yok. Covid-19 tüm dünyada iş yapma alışkanlıklarını radikal şekilde değiştirdi. Pandemi bitse de eski düzene dönmek artık imkansız. CEO'ların gündeminde 'yeni çalışmayı planlamak' var. Küresel CEO'ların yüzde 77'si ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 67'si pandeminin bu sürecin başında kullanmaya başladıkları dijital iş birliği ve iletişim araçlarını geliştireceklerini söylüyor. Küresel CEO'ların yüzde 73'ü, Türkiye'deki CEO'ların yüzden 87'si uzaktan çalışmanın yetenek havuzunu oldukça genişlettiği görüşünde. Küresel katılımcıların yüzde 63'ü ise önümüzdeki dönemde fiziksel iş alanlarını küçülteceklerini belirtiyor. Türkiye'de ise bu oran yüzde 60.



Groupama OTO Ekspres'O

Kafana takma sigortan Groupama!
0850 250 50 50 | www.groupama.com.tr

Groupama



Anadolu Sigorta'dan Arya Kadın Platformu ile Anlamlı İş Birliği

Anadolu Sigorta, Arya Kadın Yatırım Platformu ile yaptığı iş birliği kapsamında kadınların iş hayatında ve sosyal yaşamda destekçisi olmayı sürdürüyor. Arya iletişim ağında bulunan girişimcilere, yatırımcılara ve üyelere özel, sigortacılık ile ilgili interaktif online eğitimler vermeye başlayan Anadolu Sigorta, "Sigortacılıkta Bildiklerimiz Aslında Bilmediklerimiz Olabilir mi?" konulu ilk eğitimini Arya Challenge Club üyeleri ile gerçekleştirdi.

Anadolu Sigorta, Türkiye'nin ilk kadın odaklı yatırım platformu olan Arya ile önemli bir iş birliğine imza attı. Kadınların iş hayatında ve sosyal yaşamda destekçisi olmayı sürdüren Anadolu Sigorta, Arya'nın iletişim ağında bulunan kadın girişimcilere, yatırımcılara ve üyelere özel online eğitimler veriyor. "Sigortacılıkta Bildiklerimiz Aslında Bilmediklerimiz Olabilir mi?" başlığı altında ilk eğitimle Arya Challenge Club üyeleriyle buluşan Anadolu Sigorta, bu iş birliği kapsamında toplam 5 adet interaktif online eğitim gerçekleştirecek.

Arya Kadın Yatırım Platformu'nun, toplumsal cinsiyet eşitliği bilincini toplumun her kesiminde yaygınlaştırarak, kadınları sosyal ve ekonomik anlamda güçlendirmek için çalıştığına dikkat çeken Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, kadın girişimcilere doğru bilgi ve bağlantı sağlayarak yatırımlarını büyütmelerine rehberlik eden Arya ile iş birliğinin, Anadolu Sigorta'nın toplumsal cinsiyet eşitliğine duyarlı yaklaşım ve uygulamaları açısından da önem taşıdığının altını çizdi. Tiryakioğlu "Anadolu Sigorta'da 1300'ün üzerinde çalışanımız içinde, kadın çalışan oranımız yüzde 52 seviyesinde. Yönetim ekiplerimizde kadın sayısının artmasına büyük önem veriyoruz. Bu doğrultudaki iş birliğimiz kapsamında Arya'nın 2021 yılında gerçekleştireceği, kadın girişimciliğinin sürdürülebilir olması kapsamında desteklenmesi için sürdürdüğü çalışmalarının ana sponsorlarından olduğumuz için mutluyuz" diye konuştu.



Filiz Tiryakioğlu
Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı

"'Bana Bir Şey Olmaz' Anlayışına Karşı Sigorta Bilinci Oluşturacağız"

Tiryakioğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "İş birliğimiz kapsamında gerçekleştireceğimiz "Sigortacılıkta Bildiklerimiz Aslında Bilmediklerimiz Olabilir mi?" ve "Bana Bir Şey Olmaz Deme" eğitimlerini Arya iletişim ağında bulunan özel girişimci, yatırımcı ve üyelerle buluşturmaya devam edeceğiz. Sigorta sektörünün önemli sorunlarından birisi, ne yazık ki toplumda sigortanın hala bir ihtiyaç olarak görülmemesi. Eğitimlerimizin konu başlıkları arasındaki 'Bana bir şey olmaz' anlayışının artık değişmesi gerekiyor. Ne yazık ki bazen sigortanın önemi bir sorun ya da hasar ile karşılaşınca anlaşılıyor. Bu konuda bir bilinç oluşturmak sigorta sektörünün ve şirketimizin öncelikli hedeflerinden biri. Eğitim serimizde, uzman yöneticilerimiz sigortacılığı gerçek hayattan hikayeler ve örnek senaryolar ile anlatacak. Katılımcılar etkileşimli derslerimizde sigortacılık ile ilgili akıllarındaki soru işaretlerine yanıt bulacaklar. Günün sonunda, kadın girişimcilerimizi, dileriz hasar ile karşılaşmadan, ihtiyaçlarına uygun sigortacılık ürün ve hizmetlerin bilinci ile gerekli önlemleri almaları yönünde desteklemiş olacağız" dedi.

Arya Kurucu Ortağı Münteha Adalı konuyla ilgili olarak, "Sosyal bir girişim olan Arya'nın ana sponsorlarından Türkiye İş Bankası, 2018 yılından bu yana kadın girişimciliğinin en büyük destekçilerinden biri olmaya devam ediyor. Anadolu Sigorta'nın da destekçimiz olarak bizlere katılmasından çok mutluyuz" açıklamasında bulundu.

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.

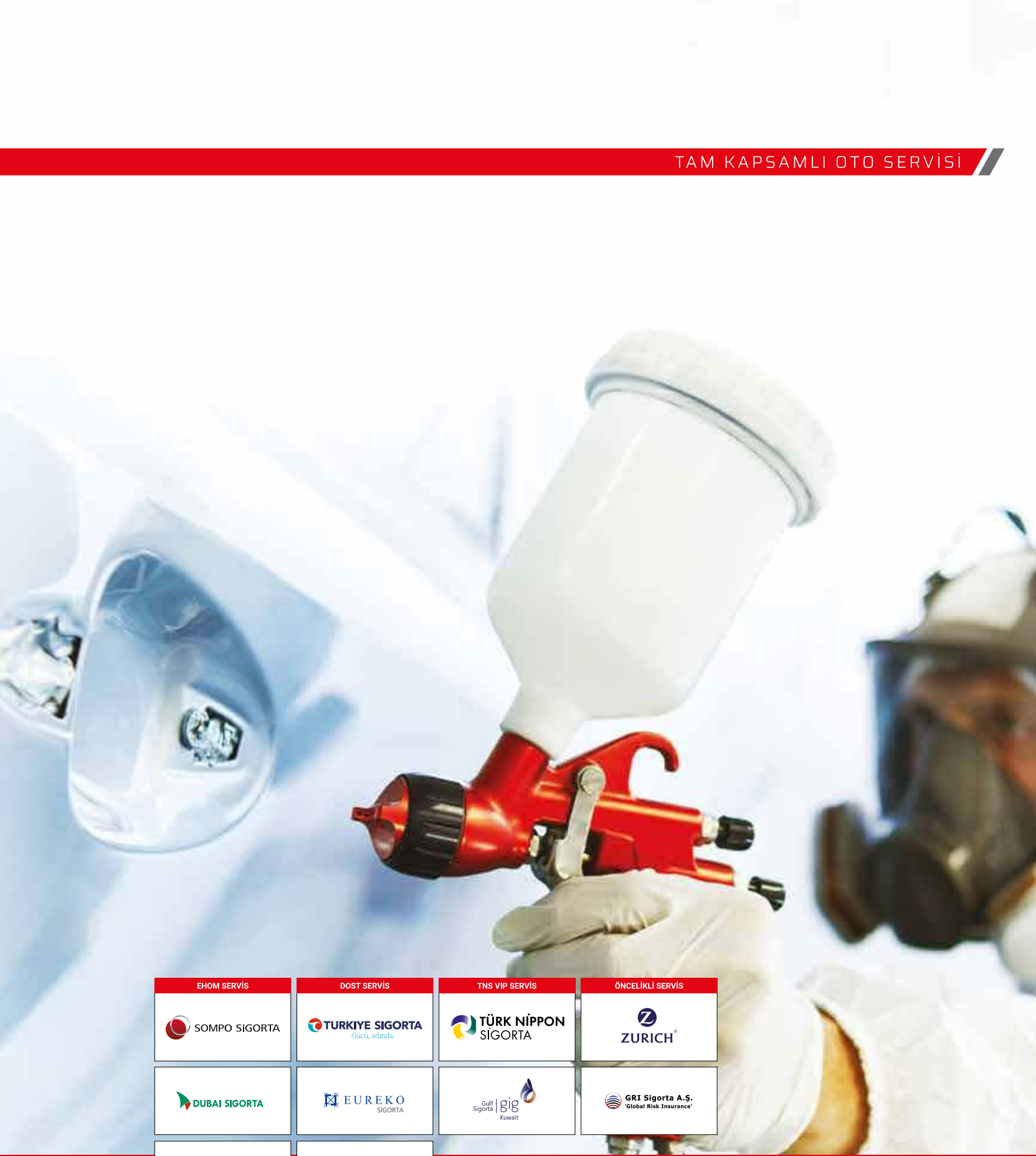
MOBİL ONARIM

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

NART Sigorta ve Reasürans Brokerlığı İcra Kurulu Başkan Yardımcısı ve Yönetim Kurulu Üyesi

Denise Nart

Tüm dünyayı etkisi altına alan bir pandemi sürecinden geçiyoruz ve bunun etkilerini de zaman zaman piyasalardaki dalgalanmalar ile görüyoruz. 2020 yılı NART Sigorta ve Reasürans Brokerlığı ve sektör bazında nasıl geçti?

Öncelikli olarak Türkiye Sigortası piyasasından başlayacak olursam, genel olarak sigorta piyasasının salgına oldukça iyi tepki verdiğini düşünüyorum. Covid-19 salgını mart ayı itibariyle sosyal ve ekonomik hayatımızı yavaşlattı. Dolayısıyla bu yavaşlamaya bağlı olarak mart-mayıs dönemi durağan geçti ve bazın branşların üretiminde düşüşler, hasarlarda dalgalanmalar yaşandı. Ancak haziran ayı itibariyle başlayan normalleşme sinyalleriyle birlikte bu durum reel büyümeye bıraktı. Sektör birçok branşta hem büyüme hem karlılık açısından iyi bir yıl geçirdi. Virüs ile mücadelede en büyük sorumluluk üstlenen sektörlerden biri olarak bu zorlu süreci başarıyla yönettiğini söyleyebilirim. Nart Broker'a gelecek olursak biz mart sonuna doğru evden çalışmaya başladık bu bizim için çok farklı bir deneyim oldu çünkü daha önce hiç home office uygulamamız yoktu. IT ekibimiz sayesinde bir günde çalışmalarımıza olduğu gibi kesintisiz bir şekilde evden devam edebildik. Haziran ayına kadar tüm şirket çalışanları olarak evden çalıştık. Haziran- temmuz gibi kademeli olarak ofisten çalışmaya başladık. Önce üst yönetim, arabası olanlar ile şu anda da şirketin yaklaşık %25-30'u geliyor. Bu dönemde çalışanlarımızın motivasyonunu yüksek tutmak için her iki haftada bir çevrimiçi iletişim toplantısı yaptık. Yoga programları, online stres yönetim seminerleri düzenledik. Yılbaşı etkinliğimizi de online olarak yaptık. Farklı çekilişlerimiz, eğlencelerimiz oldu. Baktığımızda çok güçlü bir iletişim sağladık. Ayrıca yıllık konferanslarımıza danışmanlar kurulu toplantımıza ve forumlarımıza devam etmekten de geri durmadık, sadece bu sefer online olarak gerçekleştirdik. Nerdeyse her ay bu konuda bilgilendirici webinarlar ile daha çok insana dokunabildik bu sayede enerji, sağlık, özel riskler alanında yeni müşteriler kazandık. Sektör 3.çeyrekte ortalama %22 civarında büyürken, biz 3. Çeyrekte ortalama %35'lerde büyüme yakaladık. Seneyi de %30'un üzerinde olan bir büyümeyle kapatıyoruz. Sonuç olarak pandeminin sertliğinin diğer endüstriler gibi yaşamamış bir sektörde aktif olduğumuz için minnettar ve şanslı hissediyoruz. 20 yılı aşkın süredir piyasada bulunan ve daha kurumsal ve kompleks riskler konusunda uzmanlaşmamız bu krizi de Nart olarak diğer aracılar kurumlardan daha sorunsuz aşmamıza yardımcı oldu diyebilirim.

Covid-19 sonrası sigortacılık sektörü dahil birçok sektörün ürün gamında ve iş yapış şeklinde değişiklikler olması bekleniyor. Sizce yaşanan bu salgın sürecinden sonra hangi poliçeler öne çıkacak?

İş yapış şeklinde bence bu pandemi sürecinde ilk olarak hepimiz dijital süreçlerin ne kadar önemli olduğunu anladık hatta sektörde birçok oyuncu pandemiye bir uyanış çağrısı olarak deneyimledi. Dijitalin



vazgeçilmez olduğunu anlayıp şu ana kadar bu süreci ne kadar yavaş yönettiklerini fark ettiler. Müşteri tarafında bu dönemde kurumlar sigortanın önemini bir kez daha anlamış oldu. Sağlık, siber veya tedarik zinciri yönetimi alanlarında sigortanın ne kadar önemli olduğunu hepimiz hissettik ve kurumlar risk yönetimi ve risk yöneticisinin rolünün ne kadar önemli olduğunu bir kez daha tecrübe etti. Bu dönemde özellikle biz siber sigortalara, parametrik sigortalara ve sağlık sigortalarına taleplerin arttığını gördük. Geleceğe de baktığımda Türk sigorta sektörü bu krizi fırsata dönüştürebilir; parametrik ürünler, siber sigortası gibi yenilikçi ürünlere daha fazla konsantre olursak ve dijitalleşmeye daha fazla yatırım yaparsak Türk sigorta sektörünün büyümesi bence kaçınılmaz. Yenilikçi sigortacılar ve teknoloji şirketleri için büyük bir fırsat olduğuna inanıyorum ve sigorta sektörü de bu fırsatı görecek ve değişime ayak uyduracağını düşünmekteyim.

Biliyorsunuz ki, pandemiyle birlikte sigorta sektörü dijitalleşmeye hızlı bir şekilde adapte oldu. Sadece sigorta sektörü değil birçok sektör dijitalleşme olgunluğuna erişmeye başladı. NART olarak dijitalleşme yolunda ne gibi aksiyonlar aldınız? İleriki dönemlerde dijitalleşmeyle ilgili planlarınız var mı?

Tabi biz "Nart" olarak dijitalleşmeyi yıllardır ön plana almış bir markayız; böylelikle bu sürece ayak uydurmamız daha kolay oldu. Beş sene önce şirket içerisinde kurduğumuz bir dijital ekibimiz var ve bu alışılmadık süreçte dijital ve IT ekibimiz olağanüstü bir iş çıkartıp, tüm önlemleri alarak; hem evden çalışma sistemine bir gün içinde geçmemizi sağladılar, hem de iç operasyonlarımızda birçok alanı inovatif çalışmalarla dijitalleştirerek hızlandırdılar. Evden çalıştığımız karantina sürecinde az önce bahsettiğim gibi hem çalışan tarafında hem müşteri tarafında sürekli çevrimiçi organizasyonlar, eğitimler, toplantılar ve konferanslar yaptık. Dijital çalışmalarımıza baktığımızda; farklı kanallarla, uygulamalarla, dijital platformlar ve mobil aplikasyonlarla iç operasyonlarımızı kolaylaştırıp; aynı zamanda hızlandıracak aksesuarlarla destekleyerek hem maliyetlerimizi düşürmeyi hem de verimliliğimizi arttırmayı hedefliyoruz. Bu şekilde özellikle self-servis ve temel ihtiyaçlarla hızlı çözümler üretmeyi hedefliyoruz. Yani birçok çalışmalarımız oluyor dijital tarafta o konuyla oldukça ilgiliyim ama şunu da fark ettim bazen yoğunluk içinde boğulmamıza rağmen alışkanlıklarımızdan dolayı ne kadar manuel iş yaptığımızın farkında bile değiliz. Ve sanki o şekilde çok normalmiş gibi hayatımıza devam ediyoruz. O yüzden dijital ekibimiz tüm bu süreçleri analiz ederek faydalı projeler çıkartıyor. Ek olarak insan kaynakları tarafında da seçme ve yerleştirme işlerini oryantasyon sürecini online olarak devam ettik bu şekilde ekibimizi de büyüttük 2020 senesinde. Aldığımız tüm önlemler çalışmamız sayesinde yaklaşık 9 aydır evden çalışmamıza rağmen %30'un üzerinde bir büyüme sergiledik. Son olarak; 2018 senesinde biz biliyorsunuz dünyanın en eski sigorta piyasası Lloyds'a adım attık ve bu bizi çok heyecanlandırmıştı. Kazanmış olduğumuz bu yetkinlik sayesinde reasürans faaliyetlerimizi zenginleştirdik ve müşterilerimize farklı çözüm yolları sunmayı başardık.

Siber sigortalar pandemi döneminde arttı!

Dijitalleşmeden bahsederken artık aklımıza gelen diğer bir konu da siber güvenlik olmaya başladı. Siber sigortaların önemini ve hangi rizikoları kapsadığından bahsedebilir misiniz?

Siber sigortalar pandemi döneminde fazlasıyla arttı diyebilirim. Aslında siber sigortaları poliçeden ziyade kriz yönetimi veren bir ürün. Teminatlarına baktığımız zaman, birincisi fidye ödemesi ve şantaj. Örnek vermem gerekirse; sabah işe geliyorsunuz ve saldırıya uğramışsınız. Tüm sistemleriniz bloke edilmiş ve bir mesajla karşı karşıya kalıyorsunuz; "Sisteminizi eski haline getirmeniz için tarafımıza bir milyon dolar fidye ödemeniz gerekmektedir." diye. Sigorta poliçesi tam da bu noktada devreye giriyor. Sigorta şirketinin kriz yönetim ekibi sizin adınıza fidyeci ile görüşmeyi üstleniyor. O fidyecinin talep ettiği tutar da bu poliçeden ödeniyor. Diğer önemli teminatlar ise; data verilerinin silinmesiyle ilgili yeniden yapılandırma masrafları ve üçüncü şahıslarda meydana gelen hasarlar da dahildir. Şöyle ifade edeyim; müşterileriniz kişisel verilerinin çalınmasından dolayı size dava açabilir. Müşterilerinizin açtığı bu tarz davalar da savunma masrafları kapsamında teminat altındadır. Bir diğer konu da; kriz yönetimi masrafları. Siber riske maruz kalmış bir şirketin piyasadaki itibarını korumak adına müşterilerine ne tür mesajlar gönderilmesi gerekiyor gibi konularda ortaya çıkan hakla ilişkiler masraflarını da kapsıyor. Son olarak bence en önemli teminatlardan bir tanesi olan iş durması hasarları. Bir siber saldırı sonrası işletmenin durması çok önemli bir risk olarak karşımıza çıkıyor. Bu risk sonucunda ortaya çıkan rakamlar dehşet verici boyutlara ulaşabiliyor. Böyle bir durumda siber sigorta, üretimi veya ticareti duran şirketin devam etmekte olan sabit masraflarını da karşılıyor.

"Şirketimizde sanat tarihi mezunlarını sigortacı olarak yetiştiriyoruz. "

Türkiye'de sanat eserleri yangın ve ek teminatlar kapsamında sınırlı kalırken NART, kişisel ve kurumsal sanat koleksiyonun korunmasında kilit rol oynadı. NART'ın sanata bakış açısını ve sanat sigortaları hakkında izleyicilerimize bilgi verebilir misiniz?

Sanat sigortalarındaki yolculuğumuz 1991 senesinde başladı. Sanat sigortasını Türkiye'ye ilk Yönetim Kurulu Başkanımız Levent Nart getirdi. 1991 yılında Levent Bey, Kanuni Sultan Süleyman Hazinesi ile İslam eserlerinin dünyanın önemli kültür merkezlerindeki yolculuğunu All Risk Sanat Sigortası ile yapmıştı. Levent Bey'in sanat ve arkeolojiyle karşı özel bir sevgisi ve ilgisi var. Bu Sultan Süleyman Hazinesi'nin sigortacısı olarak daha da pekişti. NART Brokerliği'nin kurulmasıyla da Türkiye'ye sanat sigortasını getirerek farkındalık oluşturmak için çalışmalarda bulunmuştu. Sizin de söylediğiniz gibi Türkiye'de sanat eserleri yangın ve ek teminatlar kapsamında sınırlı kalıyor. Bizler Nart olarak, kişisel ve kurumsal sanat koleksiyonun korunmasında All Risk Sigorta çözümleri yaratıyoruz. Özel sanat sigorta ürünümüz de dünyanın her noktasında geçerli. Sanat eserlerinin nakliyesi ve adresler arası dolaşımını sağlayan, doğal afet ve terörizm rizikosunu kapsayan, koleksiyonlara yıl içerisinde katılan parçaların değer yükselişini dikkate alarak teminat altına alan çok geniş kapsamlı bir poliçe. Llyods lisansımız ve 136 ülkedeki partner ağımız ile galeriler ve sergiler için tasarlanmış sanat eserlerini, tabloları, antika eşyalarını, tarihi eserlerini ve klasik otomobilleri 300 milyon Euro'ya kadar teminat altına alabiliyoruz. Şirketimizde de sanat tarihi mezunlarını sigortacı olarak yetiştirerek istihdam ettiriyoruz.

"Birinci kuşaktan beri ana hedefimiz müşteri memnuniyetimizi, niteliğimizi ve karımızı arttırmak."

NART olarak 2021 planlarınız ve beklentileriniz neler?

2020 senesine baktığımızda pandemi, deprem, seller, dolu derken çok zor geçen bir yılı geride bırakıyoruz. 2020 senesi herkes için bir sınav niteliğindeydi. Şimdi de bu zorlu sınavdan elde ettiğimiz kazanımlar 2021 yılının yol göstericisi oldu. Nart olarak birinci kuşaktan beri ana hedefimiz müşteri memnuniyetimizi, niteliğimizi ve karımızı arttırmak. Benim özellikle hedeflediğim iki ana konu ise; dijitalleşme ve müşteri deneyimini iyileştirmek. Bunların dışında bölgeselleşmek, reasürans faaliyetlerimizi arttırmak ve komşu ülkelerimize açılmak uzun vadeli hedeflerimiz arasında. Ancak en önemlisi, biz Nart olarak hızla gelişen ve değişen dünyada sektörlerin sıkça karşılaşmaya başladığı yeni tehditleri takip ederek bu zararları minimalize edebileceği sigorta ürünleri konusunda uzmanlaşarak öncü olmaya devam etmek istiyoruz.

Son olarak Sigorta Life izleyicileri için bir mesajınız var mı?

Sigorta Life'a yayın hayatında başarılar diliyorum. Sektöre oldukça hızlı bir giriş yaptınız, çok güzel yayınlarınız ve çalışmalarınız var. Hepsini heyecanla takip ediyoruz. 2020 senesi herkes için çok zor bir sene oldu. Pandemi, deprem, tsunami, dolu derken birçok olumsuz şey yaşadık. Ben bu sebepten dolayı herkese öncelikle sağlıklı, mutlu, huzurlu ve Pandemiden uzak bir yıl olmasını diliyorum. Umarım geçen sene gerçekleştiremediğimiz hayalleri bu sene gerçekleştirebiliriz.

Denise Nart ile Kısa Kısa...

İlginç bir hobiniz var mı?

Ailecek yelken hobimiz var. Ayrıca sanata karşı da bir ilgim var diyebilirim.

En etkilendiğiniz film hangisiydi?

The Social Dilemma

İlgilendiğiniz spor branşı var mı?

Kış sporlarını severim. Snowboard yapmayı severim.

Hangi tarz müzik dinlersiniz?

Anlık ruh haline göre müzik tarzı da değişiyor. Genelde ayrım yapmadan her müziği dinlerim. Ancak bu aralar pop ve jazz seviyorum.

Hayatınızın sonuna kadar tek bir ülkede yaşamak zorunda kalsaydınız hangi ülkeyi tercih ederdiniz?

Türkiye. Gerçekten hayatımın sonuna kadar Türkiye'de yaşayabilirim.

Telefonunuzla hikâyeniz böyle kırgın bitmesin!

Hemen gigit'i indirin, cep telefonunuzu
Gulf Sigorta güvencesiyle taşımaya devam edin.

HEMEN İNDİRİN App Store

Google Play 'DEN ALIN



Gulf Sigorta | gig Turkey

GULF INSURANCE GROUP

0850 252 5282
gigitiletisim@gulfsigorta.com.tr



Sizin Hala İMMS'niz Yok Mu?

Av. Öztürk Yazıcı

Pek çok yerde ifade etmişimdir. Pek abartmayalım, çok da üzülmeyelim zira Sanayi'de henüz 30-35 yaşlarındayız. Öğrenecek pek çok şey, gidilecek te çok uzun yollar var.

80'lerden önce iğneden yağa temel maddelerde bile ihtiyaçlarımızı ithal mallarla karşılıyorduk. O zamanlar birkaç büyük ölçekli kamu yatırımı ile Koç, Sabancı gibi önemli ailelerin büyük üretim tesislerini bir yana bırakırsak ancak 80'lerden sonra gelişen sanayi hamleleri, artan sanayi bölgeleri ile Tekstil, Otomotiv, Gıda, Makina, Beyaz eşya ve sair alanlarda başlayan sanayi hamleleri, günümüzde özellikle İstanbul Bursa İzmit Adana Gaziantep gibi şehirlerde önemli sayıda sanayici ve milyonlarca işçi sınıfı oluşturdu.

Başlangıçta da belirttiğim gibi Sanayide henüz birinci nesildeyiz, direksiyonu ikinci nesle vermek üzereyiz. Her ne kadar bu işte de bizi en az yüz yıl sollamış olan Avrupa ve dünyayla ortaklık, konsorsiyum, alım satım ilişkileri standartları çerçevesinde birçok sektörde sanayie dair davranış standartlarımızı yükseltmiş isek te direksiyon henüz sadece üretime odaklı birinci nesilde olduğu için sair standartlarda hâlâ pek çok sıkıntılar ve ev ödevlerimiz olduğu doğrudur.
Malum, sadece üretmeyi becerebilmekle olmuyor. Sanayiciliğin tüm gereklerini ülkenize, tesisinize oturttuğunuzda bu kez gelişen teknolojiye ayak uydurmakta geç kalmışsanız tren yine kaçmış oluyor.

Biz yine sanayie dönelim.
Bu işin koordinasyonu, markası, patenti, argesi, ürgesi, rekabeti, pazarlama gibi daha onlarca mütemmim cüz gerekleri yanında bir de hukuk tarafı var. Yani, sanayicinin bir de işin hukuk tarafını da sağlam tutması gerekli. Ticaret kanunumuzda BASİRETLİ TACİR diyorlar işin hukuk tarafını sıkı tutan tacir ve sanayiciye. Sadece üretmekle, ar-ge ile ur-ge ile diğer gereklerle iş bitmiyor, bu işin hukuk, finans, muhasebe, eğitim olarak uzanan gereklerinde de iyi değilsen kanun deyimi ile basiretsiz sanayici veya tacir oluyorsun.

Sanayide özellikle mavi yaka istihdam kullanan kesimin hele hele metal, makine, kimya gibi tehlikeli işlerle iştigal eden kesimin işin hukuk tarafında da önemli ödevleri söz konusu. En önemlisi de iş kazaları ile meslek hastalıklarına karşı 'tedbirli tacir' olmak malum. Bu alanda epey Kanun, Yönetmelik gibi belgeler, İŞKUR' un denetlemeleri, idari cezaları gibi (son zamanlarda) aşırı olduğu yönünde şikayetlere de maruz kalınan uygulamalar var.
Yanı sıra, sanayicinin mutlak ama mutlak bir ev ödevi daha var. SİGORTA şirketiyle sımsıkı çalışması gereken ve DOSYASINDA EKSİK ETMEMESİ gereken bir ödev.
Evet, işyeri mali sorumluluk sigortasından bahsediyoruz.

Yangın, sel, makine kırılması, ürün bozulması, taşıma, kasko gibi gerekli diğer poliçelerin önemini zaten biliyoruz. Ama işveren mali sorumluluk sigortası biz hukukçuların en gerekli gördüğümüz önem verdiğimiz türü ve sanayici için olmazsa olmaz olarak nitelendirdiğimiz poliçe.

İşveren mali sorumluluk sigortası, bir işyerinde işverene bir hizmet sözleşmesi ile bağlı ve Sosyal Sigortalar Kurumu Kanununa tabi çalışanların yükümlülüklerini yerine getirmesi esnasında uğrayacağı zararlar için işverene düşen hukuki sorumluluğu teminat altına alan bir sigorta türü, İşverene bir hizmet akdiyle bağlı olarak çalışan, Sosyal Sigortalar Kurumu'na tabi işçiler ve onların hak sahipleri tarafından talep edilebilecek tazminat taleplerini, Sosyal Sigortalar Kurumu'nun sağladığı yardımların üstünde ve dışında kalan tazminat taleplerini, Sosyal Sigortalar Kurumu'nun açacağı rücu davaları sonucunda, ödeme yükümlülüğü doğan tazminatlar ile mahkeme masrafları ve avukatlık ücretlerini kapsamakta.

Yıllarca çalışıp birikimlerinizle büyüttüğünüz işletmeniz, bir kaza sonucu istenmeyen ölüm ve sakatlıklar sonucu aleyhinize açılabilecek tazminat davaları ile Allah korusun iflasa sürüklenebilir ki onlarca örneğini yaşamışızdır.

Poliçenizi yaptırırken hukuk desteği almanızda ve poliçe kloz ve şartlarını diğer riskler yanında günün manevi tazminatlarını kapsayabilecek derinlikte hukuk/dava masraflarını da kapsayacak şekilde düzenlettirmenizde mutlak yarar var. Burada sakın masraftan kaçınmayın üstelik giderinize de işleyebiliyorsunuz.

Poliçesi sağlam işverenlerin aleyhe açılan iş kazası ve meslek hastalıkları maddi manevi tazminat davalarında peşin satıcı karikatür örneğindeki gibi ne kadar rahat olduklarını, poliçe düzenlememiş olanların veya poliçesi düşük/eksik olanların ise bu davalarda ne büyük stresler yaşadıklarını hemen her gün yaşıyoruz.

Saygılarımla.



Atilla Benli:
"Türkiye Sigorta 2020 Yılını Lider Kapattı"

Türkiye Sigorta, hayat dışında 8 milyar 887 milyon lira prim üretimi ve yüzde 13,04'lük pazar payı; hayat tarafında ise 3 milyar 993 milyon lira prim üretimi ve yüzde 27.67 oranındaki pazar payı ile 2020 yılını sektör lideri olarak tamamladı.

Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Atilla Benli, "Gücünü adından alan, Eylül 2020'de Sayın Cumhurbaşkanımızın teşrifleriyle yapılan lansmanla yolculuğuna başlayan şirketimizin sektör liderliği her geçen gün güçlenerek pekişirken, 2021'de Türkiye'nin yarınları için daha büyük işlere imza atmak üzere bize güç veriyor" dedi.

Türkiye Sigorta

Türkiye Sigorta, prim üretiminde 2020 yılını sektör lideri olarak kapattı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından yayınlanan 2020 yılı 12 aylık sektör istatistikleri sonuçlarına göre, Türkiye Sigorta 60 şirketin faaliyet gösterdiği Türk sigorta sektöründe hayat dışında 8 milyar 887 milyon lira ve yüzde 13,04 oranında pazar payı; hayat tarafında ise 3 milyar 993 milyon lira ve yüzde 27.67 oranındaki pazar payı ile sektörün zirvesinde yer aldı.

Türkiye Sigorta; prim üretimini 2019 yılına göre 2020 yılında hayat dışı alanda yüzde 24,04; hayat branşında da yüzde 11,94 oranında büyütme başarısı gösterdi.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Atilla Benli, "Gücünü adından alan şirketimizin 83 milyona ulaşma hedefiyle çıktığı yolculuğundaki başarısının altında 38 bölgede 2 bin 500 çalışanımız ve 7 bin 500 dağıtım kanalımızın özverili şekilde çalışması yatıyor" diye konuştu.

"Piyasada Öncü ve Yapıcı Bir Rol Üstleniyoruz"

"Tüm çalışan ve paydaşlarımıza elde edilen bu başarı için teşekkür ediyorum" diyen Atilla Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye Sigorta olarak öncü, piyasa yapıcı bir rol oynarken, bu amacımızın sonuçlarını 2020 yılı üretim verilerimizde çok net bir şekilde görüyoruz. Türkiye Sigorta adımızla ilk poliçemizi ülkemiz tarihinin en büyük doğal gaz keşfi Sakarya Gaz Sahası'ndaki Tuna-1 kuyusuna yaptık. Ardından toplam değeri 280 milyon doları aşan milli haberleşme uydularımız Türksat 3A, Türksat 4A ve Türksat 4B'yi sigortaladık. Ülkemizin büyük yatırımlarının da, insanımızın hayal ve değerlerinin sigorta güvencesinin altında da Türkiye Sigorta adı yer alıyor."

Türkiye Sigorta'nın ülkemizin büyük yatırımlarının güvencesi olmaya devam edeceğine vurgu yapan Benli, "Bu, bizim için en öncelikli konu, olmazsa olmazımız. Bu konuda hem kapasitemizi hem gücümüzü artırarak Türkiye'nin yerli ve milli duruşunda, Türkiye Sigorta olarak biz de yerimizi alacağız. Bu bize büyük sorumluluk yüklerken sektörde yapıcı rekabeti artırmamıza da katkı sağladı. Aldığımız sorumluluğun rakamlarımıza sonuç olarak yansıdığını gördükçe işimizi hedeflediğimiz şekilde yapmanın gururunu da yaşıyoruz." dedi.

"Tüm Branşlarda Liderliği Hedefliyoruz"

Türkiye Sigorta'nın sektörde yapıcı rekabeti artırdığının da altını çizen Benli, "Türkiye Sigorta olarak tüm branşlarda liderliği hedefliyoruz. 2020 yılını Mühendislik branşında %253,8'lik büyüme ve %25,6'lık pazar payı; Genel Zararlar branşında %59,1'lik büyüme ve %41,1'lik pazar payı; Yangın ve Doğal Afetler branşında %30,5'lik büyüme ve %16,3'lük pazar payı; Devlet Destekli Tarım Sigortaları branşında %33,6'lık büyüme ve %58,4'lük pazar payı ile sektör lideri olarak tamamladık. Ayrıca 2020 yılında kaza ve hava araçları sorumluluk branşlarında da sektör liderliğimizi devam ettirdik.. Bu olumlu tablonun yanında, şirket stratejimizin önemli bir parçası olan sağlık branşında %61,7; Genel Sorumluluk branşında %69,8; Kredi branşında ise %129,9 gibi yüksek büyüme oranlarına ulaşmak bizleri mutlu etti. Birleşmenin yarattığı sinerji alanlarının harekete geçirilmesi ve doğru yönetişim hamleleri sayesinde 2020 yılında yakaladığımız bu ivmeyi önümüzdeki yıllarda da artırarak, hem bölgemizde hem de yakın coğrafyamızda global bir sigorta şirketi olma hedefimize hızla koşmaya devam edeceğiz." diye konuştu.



Quick Sigorta Maviliklere Açılıyor...



Farklı branşlarda amatör sporlara destek veren Quick Sigorta 2021 yılı boyunca Heybeliada Su Sporları Kulübü Yelken Takımının Ana Sponsoru olacak. Anlaşma, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve Heybeliada Su Sporları Kulübü Başkanı Ercan Özboyacı tarafından açıklandı. Sponsorluk anlaşması çerçevesinde Heybeliada Su Sporları Kulübü Yelken Takımının tüm sınıflardaki yarışma ve etkinliklerinin ana sponsoru Quick Sigorta olacak.

Kurulduğu günden bu yana farklı dallarda spor takımlarına destek veren Quick Sigorta 2021 yılında Heybeliada Su Sporları Kulübü Yelken Takımının Ana Sponsoru olacak. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar özellikle amatör spor dallarına destek vermeye dikkat ettiklerini belirterek, "Galatasaray Kürek Takımı, Yeniköy Voleybol İdman Kulübü sponsoru olduğumuz takımlardan. Bunun dışında birçok spor kulübüne reklam veren olarak destek oluyoruz. Bu da yelken branşındaki ilk sponsorluğumuz. Heybeliada Su Sporları Kulübü bu alandaki köklü kulüplerimizden biri. 1500'ü aşan üye sayısı ile gençlere su sporları konusunda son derece önemli hizmetler veren bu kulübümüz ile yaptığımız Ana Sponsorluk anlaşmasının her iki taraf içinde faydalı ve verimli olacağından şüphem yok. Bu anlaşmanın gelecek yıllarda da büyüyerek devam edeceğine inanıyorum." dedi. Heybeliada Su Sporları Kulübü Başkanı Ercan Özboyacı ise spor faaliyetlerinin yanında birçok sosyal sorumluluk faaliyeti yürüttüklerini belirterek, "Türkiye'nin en önemli su sporları kulüplerinin arasındayız. Yüzlerce gencimiz için su sporları alanında farklı branşlarda faaliyetlerimiz var. Yelken Takımımız ise en başarılı olduğumuz branşlarımızdan birisi. Quick Sigorta gibi sektörünün önemli bir markası ile Ana Sponsorluk anlaşması yapmak bizim için çok önemli. Anlaşma çerçevesinde 2021 yılı içinde 3 ayrı sınıfta 32 teknemizle yapacağımız faaliyetlerde ve katılacağımız yarışmalarda Quick Sigorta desteği ile yer alacağız. Aynı zamanda yeni bir sınıfta daha mücadele etmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz." dedi.

Sponsorluk anlaşması çerçevesinde düzenlenen toplantıya Quick Sigorta'yı bünyesinde barındıran Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Maher Holding Pazarlama ve İletişim Başkanı Dr. İsmail Kızılbay ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Heybeliada Su Sporları Kulübünü temsilen ise Başkan Ercan Özboyacı, Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreter Oğuz Kumbaracı ve Yelken Takımı Koordinatörü Saruhan Çinay katıldı.

Sigorta Sözlüğü

Sigorta, hayattaki birçok masraftan sizleri kurtarır. Sıkıntılarınızı hafifleten sigorta, hayattaki en önemli maddi birikiminizdir. Ekonomik ihtiyaçların yanında bir de beklenmedik masraflar bütçenizi derinden sarsabilir. Tüm bu sebeplerden dolayı mutlaka sırtınızı yaslayacak bir güvencenizin bulunması gerekir.
Milyonlarca tüketici, günlük hayatında sigortacılık ile ilgili birçok kavramla karşılaşsa da bunların çoğu zaman anlamlarını bilmiyor. Peki siz, hayatımızın her alanında çok önemli bir işleve sahip olan sigortacılık ile ilgili kavramların ne kadarına hakimsiniz?

• Hasar

Poliçe ile garanti altına alınan risk ya da risklerden herhangi birinin gerçekleşmesi durumuna denir. Üzerinde menfaat kurulabilecek herhangi bir şey veya hakkın, tazminat talebine esas teşkil eden bir olay sonucunda uğramış olduğu değer kaybıdır. Ancak, bu değer kaybı, sigorta poliçesi şartları dahilinde bir tehlikeden meydana gelmiş olsa dahi, sigorta şirketinin karşılamakla yükümlü olduğu miktar olarak düşünülmemelidir. Diğer bir deyişle, tazminat miktarı ile hasar miktarı birçok durumda farklı olabilmektedir.

• Hayat Sigortası

Sigortalıyı yaşam kaybı, sakatlık veya kritik hastalıklar gibi büyük risklere karşı güvence altına alan, birikim priminin alındığı durumlarda primleri yatırıma yönlendirerek, sigorta süresi sonunda toplu para ya da yıllık gelir hakkı tanıyan sigorta türüdür.

• Komisyon

Sigorta şirketlerinin, prim üretimi başta olmak üzere sigortacılık ile ilgili faaliyetlerinde şirket adına iş yapan sigorta aracılarına ödediği belli orandaki para miktarıdır. Bu oran, sigorta aracısının düzenlediği veya düzenlenmesine aracılık ettiği poliçe toplam priminin belli bir yüzdesidir. Her bir sigorta branşı için ayrı olmak üzere farklı kademelerdeki sigorta aracılarına değişik yüzdelerde komisyonlar ödenmektedir.

• Prim

Herhangi bir riske ilişkin olarak, sigortacının vermiş olduğu teminata karşılık olmak üzere, sigortalı veya sigorta ettiren tarafından para olarak ödenen bedeldir. Sigorta sözleşmesinin en önemli unsurlarından birisidir ve sözleşmenin diğer bütün şartları yerine getirilmiş olsa dahi, primin ödenmemesi, birçok durumda sigorta sözleşmesinin yürürlüğe girmesini engelleyen bir durumdur.

• Sürprim

Sigortacının normal prim ile sigorta edemediği rizikolar için sigortalıdan istediği ek ücrete "sürprim" denir. Sürprim hemen bütün sigorta branşlarında vardır. Hayat sigortalarında sürprim uygulaması, başlı başına bir uzmanlık konusudur. Bu branşta sürprim belirlenmesi ve uygulanması mediko-aktüerlere aittir. Bu kişilerin gayet geniş tıp bilgisi ve sigorta matematiğine hakimiyeti vardır. Sürprim belirlenmesine esas olan da hastalıklar üzerinde yapılan istatistiki araştırmaların sonuçlarıdır.

TÜRKİYE SİGORTA

Gücü, adında.

Asırlardır değişmeyen dayanışma kültürümüz ve
zor zamanda birbirimize destek olma geleneğimiz,
sigortacılık alanındaki en çağdaş uygulamalar ve en son teknolojiyle birleşiyor.
Bu topraklar üzerindeki en büyük projeler de en küçük hayaller de artık
Türkiye Sigorta güvencesinde.

Çünkü biz adımızı ve gücümüzü Türkiye'den alıyoruz.



turkiyesigorta.com.tr



Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli:

"Trafik Güvenliği Sigorta Sektörümüzün En Öncelikli Konularından"

İçişleri Bakanlığımız tarafından 2012 yılında üzerinde çalışılmaya başlanılan ve geride kalan süre içinde büyük başarı elde edilen Trafik Güvenliği Stratejisi ve Eylem Planı'nda yeni bir döneme geçildi. Sigorta sektörü de öncelikli paydaşlardan biri olarak söz konusu strateji ve eylem planına desteğini ilk günden bu yana sürdürürken, sigorta şirketlerinin çatı kurumu Türkiye Sigorta Birliği, "2021–2030 Karayolu Trafik Güvenliği Strateji Belgesi ve Eylem Planı ile Trafik Medya Yüzlerinin Tanıtımı ve Trafik Medya Ödülleri Programı"nda Trafik Medya Ödülleri Değerlendirme Kurulu Üyeliği sebebiyle plaketle onurlandırıldı.

Beştepe Millet Kongre ve Kültür Merkezi'nde düzenlenen törende Türkiye Sigorta Birliği adına plaketi Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın elinden alan Atilla Benli, "Cumhurbaşkanımızın büyük önem verdiği, İçişleri Bakanlığımızın da uzun yıllardır sürdürdüğü ve büyük başarı elde ettiği trafik güvenliği konusu sigorta sektörümüzün de en öncelikli konularından." dedi.

Türkiye Sigorta Birliği çatısı altındaki tüm şirketler ve sektör paydaşlarıyla birlikte yetkili kamu kurumlarıyla işbirliği içinde trafikteki can ve mal kayıplarını azaltmaya yönelik sosyal projeleri desteklemenin gururunu yaşadıklarının altını çizen Atilla Benli, "Ülkemiz, İçişleri Bakanlığımız 2012 yılında Cumhurbaşkanımızın liderliğiyle trafik güvenliği konusunda çıktığı yolda birçok sektör ve kurumla birlikte yoğun şekilde çalışarak trafik kazalarındaki can kayıplarını azaltmada yüzde 50 düşüş hedefini tutturan iki ülkeden biri oldu." diye konuştu.

“İçişleri Bakanlığımızın Trafik Güvenliği Çalışmalarını Destekliyoruz”

Trafik güvenliğinin sağlanmasında İçişleri Bakanlığı’nın üstün gayret ve yönlendirmelerinin çok önemli olduğuna vurgu yapan Benli, sözlerini şöyle sürdürdü: “Can ve mal kayıplı trafik kazalarının azaltılması için yürütülen istikrarlı strateji ve yıldan yıla kat edilen yol, son derece kıymetlidir. Emniyet kemeri takma, trafik kurallarına uyma, hız sınırını aşmama, çocuk koltuğu takma, alkollü araba kullanmama artık neredeyse tartışmaya kapalı konular haline geldi, edinilmiş birer davranış olarak hayatımızdaki yerini aldı. Aynı şekilde en kısa zamanda direksiyon başında telefonla konuşmama ve yazışmamayı da alışkanlık haline getirmemiz gerekiyor. Özellikle gençlerimizi bu konuda bilinçlendirecek projeler geliştirmek ve uygulamak büyük önem taşıyor. Bilindiği üzere ülkemiz 2017’de yaya öncelikli trafik düzenine geçti. Bu kapsamda hayata geçirilen önlemler ve artırılan cezalar trafik kazalarının azalmasında büyük rol oynadı. Aynı şekilde ulaşım altyapımızın büyük yatırımlarla hızla modernleştirilmesi de ölümlü trafik kazaların azaltılmasında belirgin bir azalışa etken olurken, bilinçlendirme çalışmalarına da büyük önem veren İçişleri Bakanlığımız 7’den 77’ye toplumun tüm kesimlerine ulaşacak projeler hayata geçirdi. Öte yandan Cumhurbaşkanımızın imzasıyla 3 Şubat 2011 tarihli Resmi Gazete’ de yayımlanan “Karayolu Trafik Güvenliği Strateji Belgesi (2021-2030) ve Karayolu Trafik Güvenliği Eylem Planı’na (2021-2023)” ilişkin genelgeyle trafik kazalarının küresel ölçekte insan hayatına olumsuz etki eden nedenlerin başında geldiği belirtilerek, bu durumun ulusal ve uluslararası düzeyde trafik güvenliğine ilişkin sorumluluğu bulunan tüm kurum ve kuruluşların iş birliği içinde sistematik biçimde çalışmalarını zorunlu kıldığının altı çizildi. TSB olarak tüm paydaşlarımızla birlikte biz de Cumhurbaşkanımızın liderliğinde trafik güvenliği konusunda üzerimize düşen görevleri eksiksiz bir şekilde yapmaya devam edeceğiz.”

“Sigorta Farkındalığını ve Sigortalılık Bilincini Artırmak En büyük Sorumluluğumuz”

Trafik güvenliği hareketini büyütmek ve daha geniş kitlelere yaymak için biz de sigorta sektörü olarak üzerimize düşen sorumluluğu alıyoruz diyen Benli sözlerini şöyle tamamladı:

“Sigorta sektörünün çatı kuruluşu olarak en büyük sorumluluğumuz bireysel, toplumsal ve ekonomik refahın artmasını sağlamak üzere sigortalılık bilincini artırmaktır. Şirketlerimiz nezdinde ise sigortalılarımızın hasarının ivedilikle karşılanmasıdır. Yükümlülüklerimizi yerine getirerek hayatın sürekliliğine katkıda bulunmak üzere çok çalışıyoruz. Ancak biliyoruz ki; hiçbir tazminat kaybettiğimiz canları yerine koyamaz.”

Sanat ve Sigorta Dünyası İlk Kez Buluşuyor

Quick Sigorta'dan Sanata Destek! Perde açılıyor, Konut'ta tiyatro başlıyor!

Quick Sigorta'dan bir ilk! Quick Sigorta konut sigortası yaptıran veya güncel Konut Sigortası bulunan tüm sigortalılarımıza, Tiyatronet iş birliği ile 2 tiyatro oyunu ve 3 masal dinletisi hediye.

Özellikle son bir yıldır pandeminin de etkisiyle pek çok sanat etkinliği hızla dijitalleşiyor. Bu dijitalleşme akımına tiyatrolar da dahil oldu. Tiyatronet, pek çok başarılı tiyatro oyunu ve masal dinletisini online ortamda izleyicisine sunarken Quick Sigorta da bu online tiyatro girişimini sanatsever müşterileriyle buluşturuyor.

Quick Sigorta, sanat ve sigorta dünyasını bir araya getirerek Türkiye ve dünyada bir ilke imza atıyor, konut sigortası yaptıran veya halihazırda güncel konut sigortası bulunan herkese 2 tiyatro bileti ve3 masal dinletisi hediye ediyor.

Sigortalılarımız, her bir konut poliçesi için sahip olacakları dijital tiyatro biletleriyle tiyatro oyunlarını, evlerinin konforunda ya da istedikleri her yerde, diledikleri zaman, matine, suare ve seans kısıtlaması olmadan izleyerek hem eğlenecek hem de sanata destek olacaklar. Üstelik diledikleri zaman kullanacakları bilet kodları sevdikleri ile paylaşabilmeleri için girildikten sonra da 48 saat geçerli.

Tiyatro biletlerine sahip olabilmek için sigortalılarımızın yapması gereken sadece Quick Sigorta web sitesindeki Fırsat ve Kampanya'lar sayfamızı ziyaret edip, hediye tiyatro biletlerini e-postalarına istemek.

Daha sonra Tiyatronet web sitesine ücretsiz üye olup, hediye tiyatro oyunlarını izleyebilirler.

Hem yetişkinler hem de çocuklar için pek çok içeriğin bulunduğu Tiyatronet ile dram, komedi, kara komedi türünde pek çok ünlü tiyatro oyununun ve masal dinletilerinin tadını çıkarmak mümkün.

Sanatçıya ve Sanatsevere Destek

Gerek ürünleri gerekse sosyal sorumluluk projeleriyle sigorta sektörünün ilklerini hayata geçiren Quick Sigorta, sanat dünyasını desteklemeyi de ihmal etmedi. Tiyatronet ile ses getirecek bir iş birliğine imza attıklarına dikkat çeken Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Pandemi nedeniyle zorlu bir süreçten geçtiğimiz bu günlerde hem perde açamayan tiyatro emekçilerine hem de etkinliklerden mahrum kalan sanatseverlere destek olacak bir kampanya başlattık. Bu kampanyayla müşterilerimize konut sigortasının gerekliliğini hatırlatırken sanatın iyileştirici gücünden faydalanmalarını da amaçlıyoruz" dedi.





Selcen Seçginli

Groupama Sigorta Hasar ve Rücu Biriminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

"Önceliğimiz sigortalılarımızın yaşadıkları olaylarda her zaman yanlarında yer almak."

Groupama, Kasko Müşterilerine Oto Ekspres'O Hizmet Paketini Sundu

Groupama Sigorta, kasko poliçesi sahibi müşterilerinin yararlanabileceği avantajlarla dolu Oto Ekspres'O hizmetiyle fark yaratıyor. Oto Ekspres'O hizmetinden yararlanmak isteyen müşteriler, Groupama'nın Türkiye'de anlaşmalı olduğu üst düzey kalite standartlarındaki servislerden hizmet alabiliyor.

Oto Ekspres'O ile kasko poliçesi sahipleri, hasarsızlık indirimini koruma imkânı, onarım süresi boyunca ikame araç, servislere 7/24 araç kabulü, orijinal parça değişimi, hızlı ve 2 sene garantili araç onarımı, vale hizmeti, yakın noktalara sigortalıyı mobil araç ile bırakma hizmeti, dezenfeksiyon ve ozon ile sterilizasyon hizmeti ile cilalı şampuanla temizleme gibi birçok avantajdan faydalanabiliyor. Kaskosu Groupama'dan olan otomobillere özel olarak verilen bu hizmet, poliçe dönemi içerisinde kaza sebebi ile bir adet hasar oluşması durumunda sigortalıların mevcut hasarsızlık indirimini gelecek dönem yine Groupama'yı tercih etmeleri halinde bozmayarak müşterilerin avantajlı primlerden faydalanmaya devam etmesine olanak sağlıyor.

Her koşulda müşterilerinin hayatını kolaylaştırmaya odaklandıklarını belirten **Groupama Sigorta Hasar ve Rücu biriminden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Selcen Seçginli**, "Önceliğimiz sigortalılarımızın yaşadıkları olaylarda her zaman yanlarında yer almak. Oto Ekspres'O müşterimizi odak noktasına alıp, ona fayda yaratmayı hedefleyen bir hizmet paketidir. Bu amaçla, Oto Ekpres'O hizmetimizle de kasko poliçesi sahibi müşterilerimizin yaşadıkları kazalarda süreci en kolay ve zahmetsizce atlatmalarını sağlamaya odaklanıyoruz. Kasko sigortası müşterilerimizin hasarları olması durumunda onlara hızlı, kolay ulaşılan, ihtiyaca yönelik hizmetlerle dolu, mükemmel bir deneyim yaşatmayı hedefliyoruz. Bir sigorta şirketi olarak riskin ve kazanın olduğu her durumda sigortalılarımızın hayatına dokunacak çözümler sunuyoruz" dedi.

OTO Ekspres'O ile Groupama, kaliteli hizmet anlayışını avantajlarla birleştirerek, hasar anında poliçe sahiplerine en kısa sürede yardımcı olmayı ve müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyor.



7/24 canlı ve görüntülü sağlık danışmanlığı hizmetinden yararlanabilirsiniz.

Hastalığınızın tedavisi devam ederken **poliçenizin vadesi sona erse bile, poliçeniz yenilenir.**

18 yaşın altındaki çocuklarınız **ömür boyu yenileme garantisi ile sigortalanır.**

Daha birçok ayrıcalık ve ayrıntılı bilgi için **Anadolu Sigorta satış noktalarına bekleriz.**

ANADOLU SİGORTA
Kaybetmek yok.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI

HDI Sigorta, 41 Spor Kulübü ile Yan Yana Yürüyor!

"Sporun Sigortası" Olarak Bilinen HDI Sigorta, Türk Sporuna Verdiği Desteği Artırarak Devam Ettiriyor.

Sponsorluk yolculuğuna 2009 yılında tek bir kulüp ile başlayan HDI Sigorta,
yıllar içerisinde artırdığı destek ile bugün gelinen noktada 41 spor kulübü ve 3 bireysel sporcu ile yan yana yürüyor.

HDI Sigorta'nın 7 ayrı branş ve 22 farklı ile yayılan desteği; profesyonel ve amatör takım ayırt etmeksizin isim, forma ve reklam sponsorlukları olarak devam ediyor.
Pandeminin spor üzerindeki etkisini sürdürmeye devam ettiği bu günlerde HDI Sigorta'nın sporcu ve spor kulüplerine verdiği destek daha da anlam kazanıyor.
Sponsorluk desteklerinin yanı sıra taraftarlara yönelik projelere de imza atan şirket, kulüplere farklı kaynaklardan gelir yaratma imkanı sağlıyor.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, konuya ilişkin "HDI Sigorta olarak sağlıklı, mutlu ve toplum bilinci yüksek nesiller yetiştirilmesinde sporun gücüne inanıyor, mümkün olduğunca fazla gencimizin spora yönelmesine olanak sağlamak istiyoruz.
Bu amaç doğrultusunda sponsorluk faaliyetlerimizi reklam ve bilinirlik çalışmalarından ziyade Türk sporunun ve sporcusunun gelişmesi adına yüklendiğimiz anlamlı bir görev olarak görüyoruz. Yalnızca popüler takım ve branşlara yönelmek yerine elimizden geldiğince çok branş ve takıma dokunmaya çalışıyoruz. Ailemizin bir parçası haline gelen kulüplerimize olan desteğimizi sürdürme konusunda kararlı ve istikrarlıyız." açıklamalarında bulundu.

Birlikte Daha Güçlüyüz!

8 Mart Dünya Kadınlar Günü, daha iyi şartlar altında çalışmak isteyen kadınların yaptığı grevin acı bir şekilde sonlanması nedeniyle her yıl kutlanıyor. Birleşmiş Milletler Genel Kurulu, 16 Aralık 1977 tarihinde 8 Mart'ın "Dünya Kadınlar Günü" olarak anılmasını kabul etti. Türkiye'de ise 8 Mart Dünya Kadınlar Günü ilk kez 1921 yılında "Emekçi Kadınlar Günü" olarak kutlanmaya başlandı.

Bir toplumda kadın ne kadar etkin ve üretkense toplum o kadar gelişmiştir. Çalışma hayatında kadının yer alması toplumsal ve ekonomik kalkınma sürecinde, insanın ve insan emeğinin özgürleşmesi bakımından büyük önem taşımaktadır. Sigorta Life ailesi olarak tarihte iz bırakan kadın emekçilerimiz ve kadın kahramanlarımız başta olmak üzere, tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü en içten dileklerimizle kutlarız.



Sema Tüfekçiler
KASİDER Başkanı

Kadın başımıza ne kadar çok şey başarmışız bugüne kadar. Elimizin hamuruyla yapabildiğimiz her işin üstesinden gelebilmişiz. Bir elimizde beşik sallarken bir elimizle de dünyayı sallayabilmişiz. Toplumun bize dayatmış olduğu hayatlara sıkışıp kalmamışız. Saçı uzun, aklı kısa deseler de kendi öykümüzü kendimiz yazabilmişiz. "At ile avrada inan olmaz" lafının tersine birçok kişiye kendimizi inandırabilmişiz. İyi ki varız, iyi ki erkekler var. Birlikte tam ve bütünüz. Kadınlar Günü herkesin kutlu olsun.



Selcen Gür
Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanı

Sigorta sektörü ülkemizde kadın istihdamının en yüksek olduğu sektörlerden biri. Ancak burada dikkat etmemiz gereken 'kadın istihdamı'nın yanı sıra kadınların yönetim kademelerinde yer almaları konusudur. Kadın istihdamının bu kadar yüksek olduğu bir sektörde 'yönetici pozisyonundaki kadın sayısının' bu kadar az olması sağlıksız bir duruma işaret ediyor. O yüzden bizim amacımız sektörümüzdeki kadınları güçlendirmek, desteklemek ve yönetim kademeleri için önlerini açmak olmalıdır.
Kadınlar Günü, 'kadın' konusunu çok boyutlu olarak ele aldığımız bir gün olduğu için, kadınların işgücüne kazandırılmaları, iş hayatında güçlenmeleri ve desteklenmeleri bu konunun en önemli unsurlarından biridir. Burada kadınlar ve erkekler bir arada hareket ederse, organize bir işbirliği içinde çalışılırsa ve kadınlarımız kendilerine inanmaktan hiçbir zaman vazgeçmezlerse başarılı olunabileceğine ve mesafe kat edebileceğimize inanıyorum.



Nihat Kırmızı
Doğa Sigorta CEO'su

Hayattaki en büyük değerlerimiz olan annelerimizin, kız kardeşlerimizin, eşlerimizin ve kızlarımızın 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü sadece bir gün değil her gün kutlu olsun.



Yasemin Özel

Türk Nippon Sigorta Satış & Pazarlama Grup Müdürü

Kadınlar olarak, hayatın her alanında olduğu gibi iş hayatında da yer alıyor, çalışıyor, üretiyor ve topluma katkı sağlıyoruz. TÜİK verilerinde, nüfusun toplam %49'unu oluşturan kadınların, istihdama katılımının sadece %29 olduğu, ortalama çalışma sürelerinin 19 yıl olduğu, tüm eğitim kademeleri için kadınların eşit haklara sahip koşullarla çalıştırılmadığı görülmektedir. Aynı zamanda istatistikler kadınların en yüksek kazanç elde ettiği sektörün, finans ve sigorta sektörü olduğunu göstermektedir. TSB tarafından açıklanan istatistiklere göre ise sigorta sektörü çalışanlarının yüzde 52'lik kısmını kadınlar oluşturuyor. Sektörümüzde kadın sayısının fazla olmasına rağmen daha üst pozisyonlarda erkek çalışan sayısının daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durum şirket bazında değişkenlik göstermektedir. Sigorta sektöründe kadın istihdamı ve fırsat eşitliğine önem verilirken, her sektör için bunu söyleyemeyiz. Günümüzde fırsat eşitliği, adil işletme politikaları ve gelir hakları konularının hala çözümlenmemiş olması oldukça üzücü. Ülkemizde son yıllarda sıkça kadına yönelik FİZİKSEL VE SÖZLÜ şiddet haberleri gündeme gelmektedir. Oysa bizler bu ülkenin kadınları ULU ÖNDERİMİZ öncülüğünde birçok ülkeden önce seçme seçilme hakkına sahip olduk. Birçok iş kolunda alanında konumunda önder lider kadınlarımız var. Kadın olmayı seviyorum. Başarılı kadınlarımızla gurur duyuyorum. Sadece iş hayatında varlık göstermek değil. Üreten, emek veren, bir bitkiye, bir çocuğa, bir canlıya can olan. Dinleyen ve anlam aramadan anlamaya çalışan, hayata coşkuyla ve yaptığı işe yüreğini ve aklını koyarak yapan, önce iyiyi güzeli, doğruyu gören ve doğru şekilde yönlendiren tüm kadınlarımızın KADINLAR GÜNÜ KUTLU OLSUN!



Pınar Güzey

Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Küçükken hayali olan kızların vizyon sahibi ve başarılı kadınlar haline geldiğini biliyoruz. Bunu gerçekleştirmek için sadece eşitlikten bahsetmek yeterli değil, buna inanmak gerekiyor. Tek başına inanmak da yeterli değil, çalışmak da gerekiyor. Tek başına çalışmak da yeterli olmuyor bir şeyleri değiştirmek için birlikte çalışmamız gerekiyor. Şirketlerin de buna destek vermesi gerekiyor. Biz Quick Sigorta olarak ilk kurulduğumuzdan beri kadın istihdamını destekleyici politikalara yatırım yapıyoruz. Şirketimizin yönetici kademelerinin büyük kısmında kadın çalışanlarımız mevcut. İlk defa pek çok kadın acentemize de acentelik verdik ve onları sektöre kazandırdık. Fırsat, gelir ve cinsiyet eşitliği sağlanmış bir çalışma ortamının çok daha demokratik, rekabetçi ve başarılı olacağına inanıyoruz. Tüm kadınların ve toplumsal cinsiyet eşitliğinden yana olan herkesin 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyorum.



Şule Soylu

Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı

Ekonomik ve sosyal yaşamda kalkınmayı sürdürülebilir kılmak için kadınların güçlenmesi gerekliliği, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik çalışmaların giderek önem kazanmasını sağladı. Son yıllarda şirketler kadınların toplumsal hayatta ve iş hayatında aktif rol üstlenmeleri için fırsatlarından eşit bir şekilde yararlanmaları yönünde projeler gerçekleştiriyor. Ancak Türkiye nüfusunun yarısını oluşturan kadınların iş gücüne katılım oranları henüz yeterli düzeyde değil. TÜİK Haziran 2020 verilerine göre işgücüne katılım oranı kadınlar arasında yaklaşık %32 iken erkeklerde bu oran %68 olarak kaydedilmiş. Sigorta Sektöründe ise kadınların iş gücüne katılımı ve eşit fırsatlardan yararlanma oranı daha yüksek düzeyde. Birçok sigorta şirketi cinsiyet eşitliği ile ilgili önemli projeler yapıyor. Biz de Milli Reasürans olarak bu konuda çalışmalar yapıyoruz. Şirketimizde kadın çalışanlarımız mesleki gelişim, kariyer ve sosyal hak imkanlarından eşit şekilde faydalanıyorlar. 2020 yılı sonu itibarıyla kadın çalışan sayımızın oranı %45 iken üst düzey yönetici kadın oranı %60, orta kademe kadın yönetici oranı ise %59 düzeyinde. Ekonomiye ve sosyal hayata katkılarının yanında gelecek nesilleri yetişmesinde de önemli etkileri olan ve hayata değer katan tüm kadınların "8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü" kutlarım.



Çoşkun Gölpınar

Doğa Sigorta Genel Müdürü

Tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutlarım. Tüm kadınlarımızın sağlık, mutluluk, özgürlük ve barış içinde yaşamalarını temenni ederim.



Ayşe Gardet

Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Ben Kadınlar Günü'nde okumak istediği halde okuyamayan, çalışmak istediği halde çalışamayan, yaşamak istediği halde bu hakkı elinden alınan, şiddet gören, üzülen hiçbir kadının kalmamasını ve artık günümüzde böyle haberleri duymamayı diliyorum. Erkekler Günü diye bir gün kutlamadığımız gibi aslında Kadınlar Günü'ne de gerek duymadığımız günlerin gelmesini diliyorum. Hayatta nasıl dünyada iki cins varsa bunların birbirleri ile eşit şartlarda ekonomik ve sosyal hayatlarda iyi geçindiği ve cinsiyet nedeniyle hiçbir tarafın erkeklerin ve kadınların da pozitif veya negatif ayrımcılığa uğramadığı bir dünya diliyorum. Teşekkürlerimle.



Berrin Dinç

İSAD Başkanı

8 Mart Dünya Kadınlar Günü'müz kutlu olsun. Kadınlarımızın değerini sadece 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde değil, her gün anlamamızın gerektiğini düşünüyorum. Biz kadınlar çok değerliyiz. Mustafa Kemal Atatürk'ün bir sözünü özellikle belirtmek istiyorum. "Ey Kahraman Türk Kadını! Sen yerde sürünmeye değil, omuzlar üzerinde göklere yükselmeye layıksın"



Pınar Kuriş

CIGNA Sağlık Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü

Kadının güçlenmesi konusu günümüzde, sadece cinsiyet eşitliğini sağlamada değil, aynı zamanda sürdürülebilir kalkınma, ekonomik büyüme, hatta toplumsal barışın sağlanmasında temel çıkış noktalarından biri olarak öne çıkıyor. Kadının iş dünyasında daha fazla yer alması, yani özellikle şu anda daha az etkinliğinin olduğu yönetim kadrolarında daha çok bulunması için en temelde eğitimde fırsat eşitliğinin sağlanması gerektiğine inanıyorum. Devam eden süreçte kadınların yönetimsel kabiliyetlerini gösterebilmeleri için hem kişisel hem de uzmanlık eğitimleri, mentorluk programları, girişimcilik gibi fırsatlarla desteklenmesi büyük fark yaratacaktır. Biz de Cigna olarak; %63 olan kadın çalışan oranımızla sektör ortalamasının da üzerinde bir kadın istihdamı sağlayarak ve yönetici pozisyonlarımızdaki yüksek kadın çalışan oranlarımızla bu konuda önemli çalışmalara imza atıyoruz. Bugün Cigna'nın yönetici kadrolarına baktığımızda ise; müdür, bölge müdürü ve üstü pozisyonlarda çalışan kadın oranımız %46, genel müdür yardımcısı ve üstü pozisyonlardaki kadın çalışan oranımız ise %37,5. Bir kadın yönetici olarak, empati kurabilen ve insan odaklı çalışan kadın yöneticilerin bir adım daha önde olduğuna inanıyorum. 8 Mart Kadın Dünya Kadınlar Günü vesilesiyle, geleceğin kadın yönetici adaylarına çok yönlü düşünme kabiliyetlerini geliştirmelerini ve takım çalışmasına önem vermelerini tavsiye ediyorum.



Burcu Berrak

TurkP&I Hasar Müdürü

Bugün 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü. Kadınların kendileri için yıllar önce eşit şartlar isterken hayatlarını kaybettikleri bir gün. Onlar ilk ipi göğüsleyenler ve en zoru başaranlardı. Biz de onlardan sonra çalışma hayatında eşitsizliğin ve adaletsizliğin olduğu her alanda sesimizi yükselterek gelecekti nesillere örnek olmalıyız. Hedefimiz her zaman en iyisi ve en yükseği olmalı. Umuyorum ki, bundan sonraki gelecek nesiller de ve ileriki zamanlarda böyle bir günün kutlanmadığı hatırlamayalım. Kadınlar ve erkekler eşit şartlara sahip olarak her alanda barış içerisinde yaşayabilir ve çalışabiliriz. 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü kutlu olsun.

AXA SİGORTA

AXA FIT

AXA Doktor Danışma Hattı ile sağlığınızla ilgili uzmanlık gerektiren her konuda sizi AXA Tamamlar.

AXA'dan tamamlayıcı sağlık sigortası **Sağlığım Tamam** veya **Özel Sağlık Sigortanız** varsa alanında uzman doktorlardan oluşan **AXA Doktor Danışma Hattı**nız da var! Uzman doktorlarla sesli, yazılı ve görüntülü konuşma fırsatına **AXAFit uygulaması** ya da **0850 250 99 99** numaralı hattan ulaşabilirsiniz. Konu sağlıksa AXA ayrıcalıkları her zaman yanınızda.



Kare kodu okutup AXAFit'i indirin, sağlıklı yaşama adım atın.

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



Doğa Sigorta CEO

Nihat Kırmızı

“Doğa Sigorta’nın Değil, Sigorta Sektörünün Üniversitesi Haline Gelmek İstiyoruz”

Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı Sigorta Life’a konuk oldu. 2020 yılını sektör bazında değerlendiren Kırmızı, pandemi ile birlikte sağlık branşındaki yaşanan artışın özel sağlık sigortalarındaki lüks algısını da değiştirdiğini belirtti. Ülkemizde ortaya çıkan diğer olumsuz olayların etkisiyle farklı branşlardaki sigortaların da arttığını ifade eden Kırmızı, insanların kendilerini ve mallarını güvence altına almak için daha fazla sigortaya yöneldiklerini aktardı.

Nihat Bey, programımıza konuk olan her değerli isme sorduğum bir soru var. Sohbetimize bu soruyla başlamak isterim. Sigorta sektörüyle tanışmanız nasıl oldu?

Sigortacılıkla tanışmamın ilginç bir hikayesi var. Ben İletişim Fakültesi Gazetecilik Bölümü mezunuyum. Arkadaşlarım birçok gazetede, reklam ajanslarında iş buldu. Onlar daha çok iletişime yönelik alanlarda çalışıyorlar. Ben sigortacılığa ilgi duyuyordum ve sigortacılık yapmaya karar verdim. Bir şirkette sigortacılık ile ilgili eğitimler aldım. Gerek branşlar bazında yangın branşı, sağlık branşı gibi gerekse sigorta muhasebesi eğitimleri aldım. Daha sonra yine sigortacılığın acente ve brokerlık tarafında da bulundum. Sonrasında başka sektörlere yöneldik, başka işler yaptık. Telekomünikasyon ve eğitim gibi birçok sektörde bulundum ama sigortayla üniversitenin bitişi döneminde tanıştım diyebilirim ve yıllar sonra yeniden sigortacılığa geri dönüş yapmış oldum.

“Tamamlayıcı Sağlık Sigortası daha fazla tercih edildi”

Türkiye’de özel sağlık sigortalarına ilgi nasıl, geçtiğimiz yıllarda insanlarda sağlık sigortalarının lüks olduğu algısı vardı. Sanırım bu algı pandemi döneminde kırıldı. Sizin bu konudaki görüşleriniz neler, Covid-19 ile beraber ilgi arttı diyebilir miyiz?

Maalesef bizim ülkemizde sigortacılığa bakış sizin bahsettiğiniz şekilde. Bir yerde deprem olduğu zaman DASK poliçelerinin satışı bir anda artıyor. Dolu yağdığı zaman kasko branşındaki üretimler artıyor ama sonra bir daha olmayacakmış gibi unutulup tekrar normale dönüyor. O anda diyoruz ki “demek ki sigortaya ihtiyacımız var bir hasar olursa sigorta karşılar” diye düşünüyoruz ama sonrasında bu unutuluyor ve normal

seyrine dönüyor. Sağlık sigortası da öyle ama sağlık sigortasının başka bir boyutu daha var. Biliyorsunuz sağlık sigortaları özellikle klasik sağlık sigortaları lüks bir ürün olarak görüldü. Önceden gelir seviyesi daha yüksek kişiler tarafından tercih edilen bir üründü ama son yıllarda özellikle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası çok gelişti. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürün olarak baktığımızda klasik sağlık sigortasındaki birçok şeyi karşılamasına rağmen fiyat olarak arada çok uçurumlar var. Dörtte bir, üçte bir hatta bazen beşte bir fiyatlara yaş-cinsiyet ve yaşanılan bölgeye göre değişiyor ve daha çok tercih edilir oluyor. Tabii pandemi dönemi de etkiledi. İnsanlar pandemi döneminde başımıza böyle bir durum geldiğinde maliyetleri nasıl ve ne yönden karşılarız diye araştırmaya başlayınca karşılarına sigorta poliçeleri çıktı.
Normalde pandemi döneminde salgın hastalıklar teminat dahilinde değildir ama biz Doğa Sigorta olarak bunu teminata dahil ettik. Bu da tabi daha çok tercih edilme sebebi oldu.

"Yeni normal" olarak nitelendirdiğimiz bu günlerde, sigorta sektörünü branşlar bazında değerlendirdiğinizde hangi branşların sektör ve sigortalılar açısından ön plana çıktığını düşünüyorsunuz?

Aslına bakarsanız ön plana çıkan bazı branşlar var. İnsanlar evde olduğu için ev kazaları da çok arttı. Bunlara örnek olarak yangın ve hırsızlık poliçeleri diyebiliriz. Çünkü birçok iş yeri kapalı, mutlaka güvenlik kameraları bulunuyordur ancak yine de iş yerinde oluşacak bir hasara karşı poliçelerde artışlar yaşandı. Sadece hırsızlık olarak görmeyelim mesela bir boru patladığı zaman su basabiliyor, bir elektrik kontağından yangın çıkabiliyor. Aklımıza gelen veya gelmeyen birçok olumsuz hadiseye karşı korunmak için insanlar daha fazla sigorta branşlarına bu alanlarda yöneldi.

"Dijitalleşmenin meyvelerini pandemi döneminde almış olduk"

Pandemi ve karantina sürecinde dijitalleşmeye en hızlı ayak uyduran sektör, sigorta sektörü oldu. Her bireyin dijital olgunluğa eriştiği bu süreçte Doğa Sigorta'nın dijitalleşme stratejilerinden bahseder misiniz?

Biz kurulduğumuz günden beri dijitalleşmeye çok önem veren ve çok yatırımlar yapan bir şirketiz. Aslında bunun meyvelerini de bu beklenmedik pandemi döneminde almış olduk. Tabi ki hepimiz yaşayarak öğreniyoruz. Evden herkes işini iyi bir şekilde devam ettiremiyor. Ancak bizim önceden de dijital alt yapımız evden çalışmaya olanak sağlıyordu. Mobilden bile acentelerimiz ve çalışanlarımız tüm işlemlerini hallediyordu. Acentelerimiz tatildeyken bir müşterisinin sigortaya ihtiyacı olduğu zaman elindeki cep telefonundan tüm ihtiyaçlarını giderebilecek düzeydeydi. Çalışanlarımız da yine tatildeyken, evdeyken veya gecenin herhangi bir saatinde bir acentemiz, bir iş ortağımız veya bir müşterimiz ulaştığında o ihtiyaca en hızlı şekilde cevap verebilecek durumdaydık. Pandemi neyi sağladı, bunları tamamen evden yapmamız gerektiğini görmemizi sağladı. Pandemi döneminden sonra da zaten devam edecek bunu gördük ama sosyalleşme diye bir şey de var sadece dijitalleşme değil. Şu konuda çok yanıldık, işe gitmek de aslında sosyalleşmek demekmiş. Sosyalleşmek insanların çok ihtiyacı olan bir durum ve sadece dijitalleşme bir yerden sonra insanı yoruyor. Ama biz Doğa Sigorta olarak, buna çok önem verdik. Bundan sonra da önem vereceğiz, dijitalleşmenin yanında sosyalleşmeyi de sağlayacağız.

Pandemi sadece ekonomi, ticaret, sağlık gibi alanları etkilemekle kalmadı en büyük olumsuz etkiyi de eğitimde hissettirdi. Çocukların\gençlerin geleceğini güvence altına almanın eğitim ferdi kaza sigortası sayesinde mümkün olduğunu biliyoruz. Okuyucularımız için eğitim sigortanızdan bahseder misiniz? Sigorta kapsamında olan durumlar nelerdir?

Her ebeveyn çocuğunun en iyi eğitimi almasını ister. İmkanları ölçüsünde de en iyi okullara yollar ama hep aklında da şöyle bir kaygı vardır; "İleride başıma bir şey gelirse çocuğumun eğitimi ne olacak? Acaba çocuğumun eğitimi yarıda kalır mı? Çocuğum yine aynı şekilde bu iyi eğitimi alabilir mi?" Tüm bu olumsuz düşüncelerin çözümü tüm dünyada olduğu gibi bizde de sigorta.
Ülkemizde eğitim sigortaları gelişti mi diye sorarsanız, yeterince gelişmedi ama gelişeceğini düşünüyoruz ve bu konuyu oldukça önemsiyoruz. Aynı zamanda bizim eğitim tarafımız da olduğu için bunu çok daha fazla yaşıyor ve görüyoruz. Teminattan kısaca bahsedecek olursak belli limitler ölçüsünde 2 yıllık öğrencinin okul, servis, yemek ücreti varsa özel ders alıyorsa ücreti ve küçük bir cep harçlığı bunlar hesaplanıyor ve bunun karşılığında da prim çıkıyor. Veli yıllık bu primi ödüyor, bu eğitim süresi içerisinde 4,8,12 yıllık olarak poliçeleri var. Veli her yıl eğitim masrafı ve karşısına çıkacak primi ödeyerek, çocuğunun ilerde velinin başına bir şey gelmesi durumunda kendisi varmışçasına eğitimi kesintiye uğramadan eğitim masraflarını sigorta şirketi olarak ödüyoruz. Gönül ister ki hiçbir velinin başına hiçbir şey gelmesin çocuğunun eğitiminin en iyi noktalara geldiğini kendi gözüyle görsün ama yine de herkesin çocukların eğitimleriyle ilgili olumsuz kaygıları var ve bu poliçe bunları gidermek amacıyla yapılıyor.

"Kampüsümüzün içinde öğrencilerimizle birlikte olmaya hasret kaldık"

Eğitimden bahsetmişken İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'ne de değinmeden geçmeyelim. İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Covid-19 salgınıyla geçen 2020 yılında ne gibi önlemler aldı?

İstanbul Ayvansaray Üniversitesi öğrenci doluluğuna baktığımızda süreci çok iyi geçirdik. %88 doluluk oranına ulaştık, en çok tercih edilen üniversiteler arasındayız. Fakat öğrencilerimizi tabi ki özledik. Çok iyi bir kampüsümüz var şehrin merkezinde yeşillikler arasında tarihi binalarıyla, laboratuvarlarıyla fakat maalesef öğrencisiz geçti ama iyi olan tarafı eğitimler hiçbir şekilde kesintiye uğramadı. Üniversitemiz uzaktan eğitime geçen ilk üniversitelerden biri ve şu ana kadar da tamamen sorunsuz bir şekilde en iyi uygulayan üniversitelerden biri oldu. Şu anda da bu böyle devam ediyor ama bizim gönlümüz yine aynı çalışanlarımızda olduğu gibi öğrencilerimizin de bir an önce okullarına gelip sınıflarını doldurması. Kampüsümüzün içinde öğrencilerimizle birlikte olmaya hasret kaldık, onları özledik. Bir an önce pandemi bitsin ve öğrencilerimize kavuşalım istiyoruz.

"Doğa Sigorta'nın değil, sigorta sektörünün bir üniversitesi haline gelmek istiyoruz"

Doğa Sigorta olarak, İstanbul Ayvansaray Üniversitesi öğrencilerine ve çalışanlarına sağladığınız avantajlar var mı?



Tabi ki poliçe bazlı baktığımızda en başta fiyat avantajları var ama sadece Doğa Sigorta değil diğer Kırmızı Holding çatısı altındaki tüm şirketlerimiz üniversitemizi her yönden destekler. Üniversitemizde hem öğrencilerimizin tecrübelenmesi için hem de maddi olarak üniversitemizin gelişimi için birçok yatırım yapmak gerekiyor. Bazen bu durumda üniversitenin kaynakları yetersiz olabiliyor. Bizim şirketlerimiz başta Doğa Sigorta olmak üzere diğer tüm şirketlerimiz her yönden üniversitemizi destekliyor. Öğrencilerimizi tecrübe kazanmaları için staj imkanlarına kavuşturuyor. Sektörel olarak sadece Doğa Sigorta olarak bakmayalım, biz bunu Türk sigorta sektörüyle ilişkilendirmek istiyoruz yani Doğa Sigorta'nın değil, sigorta sektörünün bir üniversitesi haline gelmek istiyoruz. Yine sağlık alanında da hastanecilik sektörünün bir üniversitesi haline gelmeyi istiyoruz. Öğrencilerimiz mezun olduktan sonra ellerine sadece diploma alarak mezun olmalarını istemiyoruz. Diplomalarıyla beraber ne yapacaklarını bilerek birçoğunu da belki iş sahibi olarak mezun etmek istiyoruz. Bu duruma pandemi engel değil, biz bu çalışmalarımızı devam ettiriyoruz. Mutlaka pandemi döneminin zorluklarını yaşıyoruz ama biz burada öğrencilerimizin en iyi eğitimi alması için tüm imkanlarımızı seferber ettik, kesintiye hiçbir şekilde uğratmadık.

"Herkes 2021 yılını biraz daha iyi geçirebilir"

Yeni bir yıl, yeni umutlar demek. Doğa Sigorta olarak sizlerin 2021 yılı için stratejileri ve beklentileri neler?

Biz Doğa Sigorta olarak 2020 yılında da aslında hedeflerimizi hiçbir şekilde değiştirmedik. Hedeflerimize ulaşmak için ne yapacağımızı yenilemiş olduk. Günün şartlarına hızlı bir şekilde nasıl uyum sağlarız diye düşündük. Bazen değişimlerin önünde durulmaz. Değişime direnmenin de bir anlamı yoktur. 2021 hedeflerimizi belirlerken de sanki hiç pandemi hiç yokmuşçasına ve aynı zamanda pandemi sürekli devam edecekmiş gibi hazırlıklarımızı yaparak belirledik. Bu anlamda 2021 yılında da pandemi olmasaydı yine aynı hedeflerimiz olacaktı ama iş yapış şekillerimiz daha farklı olacaktı. Şimdi biz iş yapış şeklimizi yeniden gözden geçirdik yeniden tüm çalışanlarımıza bunun eğitimlerini vermeye başladık. Üst yönetimimiz ve tüm ekip arkadaşlarımızla beraber sürekli bir araya gelmeye çalışıyoruz. 2020 yılı hem sigorta sektörüne hem de tüm sektörlerdeki herkese bir tecrübe oldu. 2021 yılı pandemi ne kadar daha devam eder bilemeyiz ama 2020 tecrübesiyle herkes 2021 yılını biraz daha iyi geçirebilir. Tabi ki bizim sektörden bahsediyorum. Maalesef esnaflarımızın birçoğu dükkanlarını kapatmak zorunda kaldı. Evden çalışma imkanları olmadığı için dükkanlarını da açamadığı için bazı sorunlar yaşamaya başladı onlara da elimizden geldiğince destek olmak isteriz ve olmaya çalışıyoruz. İnşallah bir an önce pandemi biter de tüm esnafımız, çalışanlarımız ve tüm sektörler normal hayata döner.

Koyu bir Galatasaray'lı olduğunuzu biliyoruz. Okuyucularımız ile paylaşacağınız unutamadığınız bir maç anınız var mı?

Birçok anımız var tabi ama ilk aklıma gelen bir tanesini anlatayım. Yıllar önce zannedersem lise dönemimizdi. Galatasaray'ın Barselona ile Şampiyonlar Ligi maçı vardı. İstanbul'daki ilk Şampiyonlar Ligi maçıydı. Saatlerce dışarda o soğukta bekleyip, maç 0-0 so

nuçlanmıştı. Şimdi çok kolaylaştı insanlar maça gidiyor, yarım saat önceden giriyor en iyi şartlarda çaylarını kahvelerini içip, maça beş dakika kala girip maçlarını izliyor. Hepimiz öyle yapıyoruz ama o zamanlar gidiyorduk saatlerce belki bir gece önceden gidip soğukta beklediğimiz oluyordu. Günümüzde statlar kullanışlı hale geldi. Birçok stadımız Avrupa standartlarına geldi. Ama bahsettiğim o maçı hiç unutmuyorum çok soğuktu, üşümüştük de saatlerce gece yarılarından gidip öbür akşama kadar kuyruk bekleyip, günler öncesinden Galatasaray Kulübü'nden bilet alıyorduk. Maç için saatler öncesinden kuyruk bekliyorduk. Maça girebilmek için elimizde bilet olması yetmiyordu, 30 bin kişi bir yerden girmeye çalışınca saatler sürüyordu. Bu gibi keyifli anılarımız var belki o zaman stresini yaşamışızdır ama bugün bakınca çok keyifli olarak anıyoruz.

"Artık İnsanlar Değişime Direnemeyecek, Ayak Uydurmaya Çalışacak"

Son olarak sigorta sektörüne ve Sigorta Life okuyucularına mesajlarınız neler?

Maalesef bir pandemi dönemi yaşıyoruz. Bu dönem hepimizi çoğu zaman moral bozukluklarına uğrattı, bazen kaygılandırdı. Bunun çok stresine girmeden; yeniden iş yapış şekillerimizi, hayata bakış ve hayatı yaşayış biçimlerimizi değiştirmemiz gerekiyor. Yeni normal çok konuşuluyor ama insanların bazı normallerinin ben hiç değişmeyeceğini gördüm. Bugün karantina süreçleri kalksın; hafta sonu hava nasıl olursa olsun insanlar sahillere koşar. Çünkü insanlar bunun özlemini çekiyor bu da insanın normali diyebiliriz. Aslında eskisi yenisi yok yeni normalden kasıt da artık insanlar değişime direnemeyecek, ayak uydurmaya çalışacak. Buradaki değişim ise özellikle teknolojik değişim. Hayat çok hızlandı, bu hıza ayak uydurmak zorundayız. Haberleşme en başta biliyorsunuz eskiden telefonlarla bile görüşmek kolay değildi. Ortaokul- lise dönemlerimizde bundan 20-25 sene öncesinde kimsede telefon yoktu, evlerde bile yoktu ama şimdi dünyanın neresiyle isterseniz görüntülü konuşma imkanlarına sahibiz. Birileri önünüze geçince artık onu da yakalamak çok zorlaştı bu dönemde, o yüzden değişime ayak uydurmak gerekiyor. Biraz önce sorduğunuz sorunun içerisinde vardı; dijital dönüşüme uyum sağlamak ve ayak uydurmak buradaki yatırımlardan kaçınmamak gerekiyor. Kendi normalimizi de yaşarken hayattaki bu değişimlere direnmenin imkansız olduğunu çok net bir şekilde 2020 yılı bize göstermiş oldu.

Nihat Kırmızı ile Kısa Kısa...

Karantina sürecinde edindiğiniz bir hobiniz var mı?

Karantina sürecinde edinmek istediğim en önemli hobi aslında yemek yapmaktı ama çok becerdiğimi söyleyemem. Birçok yemek çeşidi, tatlılar denedik; karantina döneminde fırsat bulmuşken yapmaya çalıştık.

Okurken en çok etkilendiğiniz kitap hangisi?

Ben tarih içerikli kitaplara çok meraklıyım. Bu karantina döneminde İsmaililer diye bir kitap okumaya başladım. Daha tam bitiremedim ama gerçekten ilginç ve keyifli bir kitap.

Dinlemekten keyif aldığınız müzik türü hangisidir?

Karantina dönemini de genelde pop ve Türk sanat müziğini sıkça dinledim diyebilirim.

Seyahat etmeyi en çok sevdiğiniz ülke veya şehir var mı?

Son dönemlerde Asya ülkeleri de benim çok ilgimi çekiyor. En son Hindistan'a gittim; o bölgeye baktığımız zaman Hindistan'ın eleştirilecek, olumsuz olarak anlatılacak belki çok yanı var ama çok farklı bir kültür.

Türk Nippon Konut Sigortası ile sıcacık yuvanız **güven** altında.





Yavuz Ölken

AXA Sigorta CEO

AXA Sigorta, İklim.co Çözümleri ile Müşteri Memnuniyetini Arttıracak

AXA Sigorta, iklim.co'nun hava durumu ve geçmiş veri hizmetleri sayesinde, müşteri deneyimini geliştirecek ve değerlendirme sürelerini 2 haftaya kadar kısaltarak doğruluk oranını artıracak.

AXA Sigorta ve İklim.co (iklim.co), hava verilerine dayalı erken uyarı çözümleri aracılığıyla yeni farklı deneyimleri sunmak üzere iş birliği hazırlıklarını duyurdu. Bu iş birliği ile AXA Sigorta'nın "ödeyenden çözüm ortağına dönüşüm" stratejisi dahilinde sigortalı deneyiminin iyileştirilmesi hedefleniyor.

AXA Sigorta, iklim.co'nun çözümlerinden faydalanarak hava koşullarını öngörecek ve müşterilerinin olası risklere karşı ev ve araçlarını koruyabilmelerine yardımcı olacak. Ayrıca, müşterilerinin tazminat talepleri sürecinde yaşadıkları deneyimi iyileştirmek amacıyla, incelemelerin hızlandırılması ve risk değerlendirme doğruluğunun artırılması için iklim.co'nun geçmiş hava durumu verilerini karar destek sistemlerini güçlendirmek amacıyla kullanacak.

AXA Sigorta, müşterilerinin olumsuz hava koşulları konusunda mobil uygulamaları ve dijital iletişim kanalları üzerinden önceden uyarılması için iklim.co'nun tahmin verileriyle desteklenen anlık bilgilendirme hizmetinden yararlanacak.

İklim.co, hava koşullarını ve hava durumundan kaynaklanan çevresel koşulları tahmin etmek amacıyla Türkiye sınırları dahilinde on binlerce farklı noktadan topladığı verileri algoritmalar çalıştıracak ve mal varlıklarını güvende bulundurmalarına yardımcı olmak için AXA Sigorta müşterilerine, ev, iş yeri adreslerinde veya bulundukları konumlardaki hava koşullarıyla ilgili, kişiye özel mesajlar iletecek.

Bu iş birliğiyle AXA Sigorta, Türkiye'de iklim.com'nun bulut tabanlı çözümlerini kullanacak olan öncü sigorta şirketi olacak. Bu servisin AXA Sigorta'nın mobil çözümlerine entegre edilmesi için çalışmalar devam ederken, Haziran 2021'de AXA müşterilerinin kullanımına sunulması planlanıyor.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken iş birliğiyle ilgili değerlendirmesinde "AXA Sigorta olarak işimizin merkezinde 'koruma' kavramı yer alıyor. Biz insanlığın gelişimi adına insanlar için önemli olanı koruma misyonuyla çalışıyoruz. İşimizi yalnızca zarar anında hasar ödemekle sınırlandırmıyor, müşterilerimizin hayatlarının her anında güvenebilecekleri bir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz. Bu noktada riskleri öngörmek ve buna göre önlemleri almak da işimizin önemli bir bölümünü oluşturuyor. Hasar süreçlerimizi dijitalleştirme çalışmalarımız kapsamında İklim.co ile yaptığımız bu iş birliğinin güçlü bilgi teknolojileri altyapımıza çok değerli katkıları olacağına inanıyorum." dedi.

Bu iş birliği çerçevesinde iklim.co aynı zamanda, AXA Sigorta'nın tazminat taleplerine ilişkin incelemeleri hızlandırmasına ve konuma dayalı, doğru, genel, geçmiş hava durumu analiziyle, poliçe riskini ölçmesine de yardımcı olacak. Çözüm, son 7 yılın şiddetli hava durumu verilerinden faydalanarak, API'lerden(Application Programming Interface- Uygulama Programlama Önyüzü) alınan verileri işlemeye gerek kalmadan birleştirilmiş bir veri seti sağlayacak, böylece AXA Sigorta, olası tazminat taleplerinin incelenmesi için gerekli olan geçmiş hava durumu verilerine daha hızlı ulaşacak. Bu servisin değerlendirme sürecini 2 haftaya kadar kısaltacağı öngörülüyor. AXA Sigorta, bir mülke ilişkin sigorta riskinin ölçülmesi amacıyla geçmiş hava durumu olaylarının analiz edilmesi için de bu servisten yararlanacak.

İklim.co yetkilisi Kerem Erikçi; "iklim.co olarak yıldırım tespit ve fırtına uyarı sistemi ile anlık olarak ülkemizdeki fırtına, sel, dolu ve hortumları görüntüleme, ilerleme güzergahlarını tespit etme ve güzergâh üzerinde oluşacak hava afetleri için alarm verme imkanına 2014 senesinden bu yana sahibiz. Ülke gündemine giren birçok sel, fırtına, dolu, hortum gibi olayları bir gün ila birkaç saat öncesinden tam koordinatı ve tam zamanını söyleyerek alarmlar verebiliyoruz. Alışılagelmiş hava durumu tahminleri (forecast) günümüzde yeterli olmamakta, küresel ısınmanın getirdiği afetlere yakın zamanlı ve çok daha çözünürlüğü yüksek (nowcast) alarmlar gerekmektedir. Türkiye'de ilk özel afet tespit ağımız sayesinde bu bilgileri kurumlara ihtiyaçlarına uygun veri setleri haline getirerek sunabiliyoruz. Geçmişte olan afetler üzerinden ileriye dönük tahminler yapabildiğimiz gibi yakın vadede oluşacak yıldırım tabanlı afetlere önlem alınacak zamanı yaratabiliyoruz. Örneğin 27 Temmuz 2017 senesindeki İstanbul'da yaşanan dolu afetini, 26 Ocak 2019'daki Antalya Havalimanı hortumunu, 30 Eylül 2020'deki İstanbul fırtınasını oluşmadan önce takipçilerimize bildirerek can ve mal kayıplarının önlenebilmesi için ek süre yarattık." dedi.





Bedeni Hasar Dosyalarında Tazminat Hesaplama Sorunsalı

Av. Mustafa Aksaraylı

Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası, kamuoyunun bildiği adıyla trafik sigortası, zorunlu sigorta olmasının da olumlu etkisiyle, ülkemizde en çok düzenlenen sigorta poliçelerinin başında yer almaktadır. Bunun yanı sıra, ülkemizde yılda yaklaşık 1.000.000'un üzerinde trafik kazasının meydana gelmesi ve buna bağlı olarak yaklaşık 300.000 kişinin trafik kazası sonucunda bedeni olarak zarar görmesi de bu tabloya eklenince, en çok hasar dosyasının açıldığı poliçe türünün trafik sigortası olması kaçınılmaz hale gelmektedir.

Özellikle trafik sigortasına başvurularak açılan bedeni zarara ilişkin hasar dosyalarında, karşılaşılan en büyük sorun ve uyuşmazlıklardan bir tanesi, tazminat hesaplama yöntemine bağlı olarak, ödenen tazminat miktarlarına ilişkindir. Belirtildiği üzere bu sorunun ortaya çıkmasına, sigorta şirketleri ve mahkemelerin, tazminat hesaplaması esnasında farklı hesaplama yöntemi ve yaşam tablosu kullanması neden olmaktadır.

Yargıtay'ın birçok dairesinin çok uzun zamandır istikrarlı bir şekilde karar vererek oluşturduğu içtihatlarda, bedeni zararın hesaplanması esnasında PMF-1931 yaşam tablosunun ve "prograsif rant" yönteminin kullanılması gerektiği belirtilmektedir.

Sigorta şirketleri ise, özellikle 01.06.2015 tarihli trafik sigortası genel şartlarındaki değişiklikten sonra, trafik sigortasından kaynaklanan bedeni zararlara ilişkin tazminat hesaplamalarında, TRH-2010 yaşam tablosunun ve "1,8 teknik faiz" yönteminin kullanılması yönünde görüş bildirmektedir.

Bu iki hesaplama tekniği arasında iki temel fark bulunmaktadır. Bunlardan ilki, hesaplamada baz alınan yaşam tablolarındaki muhtemel bakiye yaşam süresidir. PMF-1931 yaşam tablosu 1931 yılında Fransa'da yaşayan insanların kadın-erkek ayrımı yapılmaksızın muhtemel yaşam sürelerini göstermektedir. TRH-2010 yaşam tablosu ise, 2010 yılında Hacettepe Üniversite tarafından düzenlenmiş olup; kadın-erkek ayrımı yapılarak ülkemizde yaşayan insanların muhtemel yaşam sürelerini göstermektedir.

Hesaplama tekniği arasındaki temel farklardan ikincisi de, "Prograsif Rant" yönteminde mağdurun muhtemel yaşam süresinin sonuna kadar kesinlikle yaşayacağı varsayımında bulunulurken; "1,8 teknik faiz" yönteminde ise, mağdurun muhtemel yaşam süresinin sonuna kadar yaşama olasılığı dikkate alınmaktadır.

17/07/2020 tarihli 2019/40 E. 2020/40 K. Sayılı Anayasa Mahkemesi kararı ile, trafik sigortası genel şartlarında bazı hükümler iptal edilmiştir. İptal edilen hükümlerden biri de, tazminat hesaplamasında TRH-2010 yaşam tablosunun ve "teknik faiz 1,8" yönteminin kullanılmasına ilişkin olup; söz konusu kararda, trafik sigortalarından kaynaklanan bedensel zararlarda da, Yargıtay'ın konu hakkındaki yerleşik içtihatlarında belirttiği üzere PMF-1931 yaşam tablosunun ve progresif rant yönteminin kullanılması gerektiği belirtilmiştir.

Söz konusu karardan sonra, yargı organlarının ve sigorta şirketlerinin uygulamalarında tam bir uygulama birliği sağlanamamış olup; uygulama birliğinin sağlanamamasından dolayı da birçok sorun ve mağduriyet ortaya çıkmaktadır.

Bu kapsamda, bedensel zararlara ilişkin tazminat hesaplamasında, somut gerçekliğe daha uygun olan yaşam tablosunun ve olasılık hesaplamasının kullanılması nedeniyle, TRH-2010 yaşam tablosunun ve 1,8 teknik faiz yönteminin kullanılmasının daha doğru olacağını düşünsek de; Anayasa'nın 153'üncü maddesinin amir hükmü ve hukuk devletinin gereği olarak, 17/07/2017 tarihli Anayasa Mahkemesi kararı gereğince, trafik sigortasından kaynaklanan bedensel zararların hesaplanmasında PMF-1931 yaşam tablosunun ve progresif rant yönteminin kaza ve poliçe tarihi dikkate alınmaksızın tüm olaylarda uygulanması gerektiğini düşünmekteyiz.

SİGORTALIFE

Bir Yaşında!





Spor Psikoloğu Esra Karagöz

Türkiye'nin ilk spor psikologlarından biri olan sevgili Esra Karagöz Sigorta Life sayfalarına konuk oldu. Spor psikolojinin ülkemizdeki yerine ve önemine dair sohbet ettiğimiz bu özel röportajımızda Karagöz, bir kadın olarak alanında karşılaştığı zorluklara da değindi.

Karagöz, "Kadın olarak da bu mesleği yapmak biraz zorlaşıyor. "Takımıma kadın sokmam", "Erkek soyunma odasına girmesin", "Erkekler için de bir erkek çalışanınız var mı" tarzında söylemler duyuyorum. Bu şekilde etiketlenince de biraz demoralize oluyorsunuz" dedi.

Sigortanın hem kendi hem de sevdiklerimizi korumanın bir yolu olduğunu ifade eden Karagöz" Ben sigortanın hayatımızdaki yerinin oldukça önemli olduğunu düşünüyorum ve insanların da bu konuda daha çok bilinçlendirilmesi gerektiğine inanıyorum. Bence sigortamız olduğu müddetçe güvendeyiz demek" şeklinde konuştu.



Esra Hanım, sizleri aslında yakından tanıyoruz. Ancak sizleri tanımayan izleyicilerimiz için biraz kendinizden bahseder misiniz? Esra Karagöz kimdir?

Ben Adanalıyım, bunu söylemeden geçemeyeceğim. Spor Psikoloğuyum. İstanbul'a felsefe okumak için geldim. İçimdeki futbol sevdasıyla maç maç gezerken spor psikolojisine yöneldim. Eskiden daha çok maç izlerdim, şimdi işim gereği eskisi kadar keyif alamayabiliyorum. Nişantaşı Üniversitesi'nde öğretim görevlisiyim. Beden Eğitimi Yüksek Okulu'nda sporcu ve spor psikolojisi derslerini veriyorum. Birçok farklı branştan Milli Takımla çalıştığım için adım da "Milli Takım Psikoloğu" olarak kaldı.

İzleyicilerimiz arasından "Spor Psikoloğu nedir" diye düşünenler olacaktır. Spor psikoloğu nedir, sizler bu alana nasıl yöneldiniz?

Sadece izleyiciler değil yeri geliyor sporun içindekiler de "spor psikoloğu"nun ne olduğunu bilmiyor. Böyle bir alt bilim dalının da olduğu bilinmiyor. Ülkemize daha yeni geldi, bu da inanılmaz üzücü bir durum. Psikolojinin birçok alt bilim dalı var, genelde psikolog denilince akıllara herkesin bildiği klinik psikologlar geliyor. Ancak spor psikolojisi sporun içindeki her şey ile ilgileniyor. Yöneticisinden, antrenörüne kadar her şeyle ilgileniyor. Örneğin; "yarın derbi var, beni rahatladın" diye geliyorlar. Böyle bir durum yok, illa ki bir sorun olduğunda gelmeyecekler. Spora başladığı andan bırakana kadar, hatta bıraktıktan sonraki süreçte de onlara eşlik eden bir yoldaşız aslında. Nasıl spor psikoloğu olduğuma gelirsek; ben maç maç gezen ve holigan olan bir kızdım. Barcelona – Atletico Madrid maçı için arkadaşımla Barcelona'ya gitmiştik. Arkadaşım ve Arda arkadaşlarmış. Emre Belözoğlu ve Arda bizleri kampa davet ettiler. "Meslektaşın da burada" demişlerdi ve ben o zaman spor psikoloğu mesleğini öğrendim. İstanbul'a döndüğümde hemen araştırmaya başladım. Nasıl eğitim alabilirim, bu alanda çalışmış kişiler var mı diye araştırdım. Onlarla iletişim kurmaya çalıştım ancak bana hiç yardımcı olmadılar. Bu sebepten dolayı bana ulaşan herkese yardımcı olmaya çalışıyorum. Onlara yol göstermeye çalışıyorum. Çok popüler bir alan olduğu gerçek ve spor psikologları çoğalırsa artık 10 yıl sonra kimse gelip de "Spor Psikoloğu" nedir diye sormaz.

Alanında uzmanlığınız tartışılmaz bir gerçek. Yeni kliniğiniz de şimdiden hayırlı olsun. EK-RA Psikoloji kliniğinizden bahsedelim mi biraz?

Önce isminden bahsetmek istiyorum. "EK" Esra Karagöz'ün baş harfleri ancak bir de "ek" olarak baktığımız zaman bir şeyin sonuna gelerek onu bütünleyen şey anlamına da geliyor. "RA" da radyumun simgesi. Neden radyum diye soracaksınız. Radyumu bulan kişi Madam Curie ve iki kez Nobel alan tek kadındır. Radyum ise dünyada çok zor kayholan ve çok güçlü bir element. Elementin simgesi de yuvarlak şeklindedir. Ben de karmaya inanan bir insanım. Ne yaparsak dönüp dolaşıp her zaman bizi bulur. EK-RA'nın ortaya çıkış hikayesi bu şekilde ve isim babası benim için çok önemli bir insan. EK-RA'nın

çıkışından sonra hemen ismin altını doldurmaya başladık ve oldukça da içime sinen bir durum ortaya çıktı. Sadece spor psikolojisi olmayacak. Oyun terapisti, klinik psikolog ve hatta yoga bölümümün bile olmasını istiyorum.

Psikoloji ve psikolog denilince toplumumuzda hala bir çekingenlik söz konusu. Sizin futbolcularla aranız nasıl? Kendilerini kolaylıkla size bırakıyorlar mı? Bu anlamda zorluklar yaşıyor musunuz?

Bana geldiklerinde hepimizin ihtiyacı var ama benim değil diyorlar ve hepsi aynı cümleyi birbirlerinden bağımsız olarak söylüyorlar. Kampa gittiğim zaman önce isteyenleri çağırıyorum daha sonra mecburen hepsini tek tek yanıma alıyorum. İstemeyenleri de çağırdığımda seans sonunda onlar da kendilerine şaşırıyor ve "ben bunları nasıl anlattım" diye düşünüyorlar. Spor camiasında şöyle bir durum var; herkes, her şeyi herkese yetiştiriyor. Herkes kendini birbiriyle rakip görüyor. Tüm bu sebeplerden dolayı spor camiasında bir güven problemi söz konusu. Daha öncesinden bu tarz kötü deneyimleri olanlar ilk başta bir şeyler anlatırken çok çekiniyorlar ve bu konuda haklılar da.
Kadın olarak da bu mesleği yapmak biraz zorlaşıyor. "Takımıma kadın sokmam", "Erkek soyunma odasına girmesin", "Erkekler için de bir erkek çalışanınız var mı" tarzında söylemler duyuyorum. Bu şekilde etiketlenince de biraz demoralize oluyorsunuz.

Türkiye'de spor psikolojisine nasıl bakılıyor? Peki, diğer ülkelerde bu durum nasıl, biraz bahsedebilir misiniz?

Ben işitme engellilerle birlikte çalışıyordum, Arjantin Milli Takımı'nın bile psikoloğu vardı ve çok şaşırmıştım. Diğer ülkelerde bu durum çok daha uzun yıllardır devam ediyor. Biz de ise sahaya inen, takımla birlikte oturan benim haricimde bir psikolog görmedim. Yurtdışında spor psikoloğu zorunlu bir şey. Amerika olimpiyatlara 100 kişilik bir ekip götürüyorsa ekibin içinde en az 10 tane psikolog barındırıyor. Son dönemde Spor Bakanlığı harika işlere imza atıyor. Olimpiyat köylerine, hazırlık merkezlerine psikologlar yerleştirildi. Yavaş yavaş gelişiyoruz, yavaş gelişmemiz de bizler açısından oldukça üzücü bir durum.
Gençler bu alanla çok ilgili ancak biraz popülerlik ve gelecek kaygısıyla hızlı sıçramalar yapmak istiyorlar. Ancak daha öğrencisiniz ve biraz sakin olmalısınız. Nasıl eğitimler almalıyım, neler okumalıyım sorusu yerine ne kadar kazanırım, üç büyüklerden birinin psikoloğu olabilir miyim diye soruyorlar. Anlıyorum, gelecek kaygısı çok fazla ancak biraz sakin olup emin adımlar atmak gerekiyor. Ben öğrenciyken her yaz eğitimler aldım, birçok ülkeyi gezdim. Ancak emek verince bir şeyler elde edebiliyorsunuz.

Bir sporcunun başarısızlıkları sizce en çok neyle alakalı olabilir? Takım içi anlaşmazlıklar mı, bireysel kaygılar mı ya da üzerinde hissettiği taraftar baskısı mı?

Aslında hem hepsi hem de hiçbiri. Önemli olan bunların altında neler yatıyor onu bulmalıyız. Karısı olabilir, sevgilisi olabilir, o gün otoparktaki görevli bile olabilir. Onun spor hayatı ve özel hayatından, akrabalarıyla olan sorunlarına kadar her şey bir sorun olabiliyor. Mesela bir forvet oyuncusu bana geliyor, konuşuyoruz. Sonra hoca gelip hiç gol atamadığı için nedenini bana soruyor. Ancak oyuncu bana şu şekilde gelmiş; "Hocam tribünde bana küfür ediliyor ve ben bunu duymak istemiyorum." Oyuncu ile uzun bir zaman konsantrasyon çalışıyorum ve benim derdim onun tribünü duymaması ve rahatlaması, sonrası zaten gelecektir. Bir başka konuya değinecek olursam; oyuncu sakatlandığında gelecek kaygısı da artıyor. Çünkü elinde başka bir mesleği yok ancak Amerika'da sporun dışında bir meslek eğitimi daha aldırılıyor. İleride oyuncunun başına bir şey geldiğinde hayatını idame ettirmesi gerekiyor. Ancak ülkemizde durum böyle değil. Oyuncu sakatlandığında ve iyileşemeyecek durumda olduğunda spor kariyeri bitiyor ve başka bir mesleği olmadığı için de hayat standartları da değişmeye başlıyor. Ülkemizdeki en büyük psikolojik baskılardan biri de bu diyebilirim.

Sigortanın ve bireysel emekliliğin hayatımızdaki yeri oldukça önemli ancak bildiğiniz gibi toplumumuzda zorunlu sigortalar dışında sigorta bilinci pek istenilen düzeyde değil. Sizin sigortaya bakış açınız nedir?

Herkesin felaket yılı olarak adlandırdığı 2020 yılını geride bıraksak da aslında etkilerini hala hissediyoruz. Ancak insanlar felaketlerin her an ansızın gelebileceğini bu sayede görmüş oldu ve bu durumun sigorta sektörüne de yansıdığını düşünüyorum. Sadece zorunlu olan DASK, trafik gibi sigortaların dışında da sigortaya ihtiyacımız olduğu yadsınamaz bir gerçek bence. Çünkü korumamız ve kaybetmemiz gereken birçok önemli unsur var hayatımızda. Örneğin; kendi sağlığımız, sevdiklerimizin sağlığı, emekli olduktan sonraki hayatımız, çocuklarımız onların eğitimleri, sahip olduğumuz araçtır, evdir vesaire. Eğer çok ama çok zengin değilsek, bunların hepsi için sigorta bir tasarruf ve ihtiyaç. Ülkemizde sigortaya bakış açısı hala istenilen düzeyde olmasa da bu durumun geçen seneyle birlikte değiştiğine ve değişeceğine inanıyorum. Aslında bu durumda hem siz basın sektörüne ama en çok da sigorta firmalarına çok iş düşüyor. Satışa odaklanmak yerine müşteri memnuniyetini ön planda tutan markalar çoğaldıkça toplumdaki sigorta algısı da değişecektir. Herkesin muhakkak sigortalı olması hem kendini hem de sevdiklerini düşünmesi gerek. Ben sigortanın hayatımızdaki yerinin oldukça önemli olduğunu düşünüyorum ve insanların da bu konuda daha çok bilinçlendirilmesi gerektiğine inanıyorum. Bence sigortamız olduğu müddetçe güvendeyiz demek.

Esra Karagöz ile Kısa Kısa...

Spor psikoloğu olmasaydınız hangi mesleği yapmak isterdiniz?

Avukat olmak isterim.

Kendinizde değiştirmek istediğiniz özelliğiniz var mı?

Tatlı dilli bir insan olmak isterdim.

Hayattaki kırmızı çiziginiz?

Yalan söylenmesi

Gitmek istediğiniz ilk tatil lokasyonu?

İspanya ya da Londra

Şahsen çok özlenecek bir yıl olduğunu düşünmüyorum ancak 2020'ye dair en çok neyi özleyeceksiniz?

Son 6 yıldır ailemle tatil geçirememiştim. İlk kez bu yaz ailemle birlikte vakit geçirdim.

Bereket Sigorta Artık Bir "BİP" Uzağınızda!



Katılım finans ve katılım sigortacılığı benimseyen Bereket Sigorta, kurulduğu günden itibaren yenilikçi ve çağı yakalayan çözümleri ile sektöründe öncü şirketlerden biri oluyor. Benimsediği "Müşteri Odaklı İş Modeli" sayesinde sizleri dinliyor, anlıyor ve ihtiyaçlara yönelik olarak hizmetlerini sürekli geliştiriyor.

İnovatif yapısı ve her zaman en iyisini hedefleyen bakış açısıyla Bereket Sigorta, tüm dünyada olduğu gibi yükselen dijital trendleri de yakından takip ediyor. Artık her yaştan insanın kullandığı akıllı telefonlar ve uygulamalar daha ulaşılabilir olmayı sağlıyor. Bereket Sigorta da bu gerçekten yola çıkarak müşterilerine daha yakın ve onlar için daha ulaşılabilir olmayı hedefleyerek yerli mesajlaşma uygulaması BİP'in keşfet bölümünde bir kanal açtı. Verilerin tamamen korunduğu ve güvenliğin ön planda olduğu bu kanal ile yalnızca birkaç saniyede talebinizi ve ihtiyacınızı iletebilir, öğrenmek istediğiniz tüm bilgilere kolayca ulaşabilirsiniz.

BİP'ten Neler Yapabilirsiniz?

Yenilikçi ve dinamik yapısıyla öne çıkan Bereket Sigorta'nın BİP kanalı üzerinden; Konut ve DASK sigortası satın alabilir, katılım esaslı emeklilik yatırım fonları ile birikim yapmak adına bireysel emeklilik sözleşmesine sahip olabilir ve diğer ürünler ile ilgili teklif alabilirsiniz. Bununla birlikte tek tıkla kendinize en yakın acente ve servis bilgilerine ulaşarak adres tarifi alabilirsiniz.

Geleceğinizi garantiye alırken en güvenilir yol arkadaşınız olan Bereket Emeklilik de BİP'te! Farklı çalışma koşulları için sunduğu avantajlarla katılım emeklilik sisteminin öncülerinden olan Bereket Emeklilik ile bütçenize en uygun teklifi alabilir, başvurunuzu gerçekleştirebilir ve güzel bir gelecek inşa etmeye başlayabilirsiniz.

Katılım sigortacılığının öncü şirketi Bereket Tekafül ile olası risklerden korunmak için şimdi BİP'leyebilirsiniz. Konut katılım sigortası ile evinizi her türlü afete karşı koruyabilir, katılım kasko tekliflerini inceleyerek size en uygun seçeneği satın alabilirsiniz.

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

GRI SİGORTA A.Ş.

'Global Risk Insurance'



GRI KASKO



GRI KONUT



GRI İŞ YERİ



GRI DASK



GRI TARIM



GRI FERDİ KAZA



GRI MAL VE SORUMLULUK



Genel müdürlüğü İzmir ilinde olan ilk anonim sigorta şirketi...

"HER GÜNÜNÜZDE DOST"

+1000	+1000	+20	%100
ACENTE	ANLAŞMALI SERVİS	ÜRÜN	YERLİ SERMAYE

0 (850) 255 28 28

sigortagri

www.grisigorta.com.tr



Kar Yağışı Kabusunuz Olmasın!

RS Servis uzmanları, sürüş güvenliği ve konforu için, araç sahiplerinin kar yağışları ve zorlu kış şartlarında dikkat etmesi gereken noktalar hakkında önemli tavsiyelerde bulundu. Zayıf akülerin düşük hava sıcaklıklarında aracın çalışmasına engel olacağı, eksik ve eski soğutma sıvısının motorun donmasına ve yüksek maliyetli hasarlara sebep olabileceği belirtiliyor. Kış lastiği kullanmanın hayat kurtardığını ifade eden RS Servis CEO'su Ünal Ünaldı "Birkaç basit kontrol ve önlem sayesinde kar yağışlarında mağduriyet yaşamadan güvenli sürüşler yapabilirsiniz. Silecek suyunda antifriz kullanılmaması bile, suyun camda donarak görüş alanınızı kapatmasına ve tehlike arz eden kazalara sebep olabilir" dedi.

İnsanlar gibi, araçlar da her mevsime uygun koşulların sağlanmasına ihtiyaç duyuyor. Özellikle zorlu kar yağışı, don, buzlanma gibi durumlara karşı araç sahipleri pratik kontrollerle sürüş konforu ve güvenliğini azami seviyede tutabiliyor. RS Servis uzmanları, sürücülerin kış aylarında yaptığı periyodik kontroller sayesinde araçlarının ömrünü uzun vadede uzatabileceğinin altını çiziyor.

Sürücüler kar yağışlarında hangi önlemleri alabilir?

• Kış lastiği olmazsa olmaz; 7 derecenin altındaki her sıcaklıkta, yaz lastiklerinin ana maddeleri sebebiyle gerekli performansı göstermediği, fren mesafesini ciddi şekilde uzattığı, kalkışlarda ve dönüşlerde tutunmayı çok zorlaştırdığı uzmanlar tarafından söyleniyor. Ayrıca toplumdaki genel kanının aksine, lastik basıncını düşürmek yerine, 1-2 PSI artırılması tavsiye ediliyor.

• Aracınızın soğutma sıvısını her yıl değiştirmeye özen gösterin, eksilen ve eskiyen soğutma sıvısı, motorun donmasına ya da hararet yapmasına sebep olarak çok yüksek maliyetler çıkarabilir!

• Akü kontrolünü elden bırakmayın, artık birçok modern otomobilde akünün zayıfladığına dair uyarı mesajı alabilirsiniz. Akünüzün zayıflamaması için kontak kapalıyken 20 dakikadan fazla multimedya sistemi, farlar açık şekilde beklemeyin; telefon şarj etmeyin.



• Silecek suyunda yüzde 100 su kullanmayın, RS Servis CEO'su Ünal Ünaldı, kış aylarında silecek suyunun cama püskürtülürken donabileceğine ve camda buzlanma yaratarak tehlikeli kazaların yaşanabileceğine dikkat çekiyor; bu tarz kazalarla çok sık karşılaştıklarını da ekliyor. Sağlıklı bir görüş için, dış mekan ve iç mekandaki ısı farkından dolayı ortaya çıkan buğu oluşumunu önlemek adına klimanın çalıştırılması, eskiyen polen filtresinin değiştirilmesi ve mümkünse aktif karbonlu filtre kullanılması RS Servis uzmanları tarafından tavsiye ediliyor.

• Periyodik bakımları ihmal etmeyin: eksilmiş yağ seviyesi, motorun soğuk havalarda çalışmasını zorlaştırır, yıpranan fren diski ve balataları ise çetin şartlarda aracın frenleme mesafesini ekstra uzatır. Pandemi sebebiyle aracınızı uzun süredir kullanmıyorsanız, hafta bir kez çalıştırmaya ve mümkünse kısa bir sürüş yapmaya özen gösterin.

• Aydınlatma sistemine dikkat edin: standart dışı ampuller, karlı ve sisli havalarda görüş mesafenizin kısalmasına sebep olur. Patlayan ampulleriniz varsa, vakit kaybetmeden değiştirin. Ayrıca otomobilin far ve stop grubunda oluşan buzları temizlemek için bagajınızda her zaman bir buz kazıyıcı bulundurun.



Sigorta sektörünün duayen ismi Ahmet Yaşar Sigorta Life sayfalarına konuk oldu. Keyifli röportajımızda sıcak ve samimi açıklamalarda bulunan Ahmet Yaşar, ilkokul yıllarından itibaren gönül verdiği gazetecilik mesleğinden sigorta sektörüne geçiş hikayesini okuyucularımız için paylaştı. 2020 yılının sigorta sektörü açısından oldukça başarılı bir sınav verdiklerinin altını çizen Yaşar, Haziran ayıyla birlikte sigorta farkındalığında bir artış olduğunu ifade ederek başta sağlık branşı olmak üzere trafik, kasko gibi alanlarda da artışların yaşandığını aktardı.

Ahmet Yaşar

Quick Sigorta Genel Müdürü ve Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili

“Sigorta sektörü olarak iyi bir yıl geçirdik”

Ahmet Yaşar’ın gazetecilikten sigortacılık sektörüne geçişi nasıl oldu?

Ben ortaokul yıllarımdan itibaren gazetelere sonrasında da gazeteciliğe gönül vermiştim. Bu tutkumun da hala devam ettiğini söyleyebilirim. Beni tanıyanlar gayet iyi bilirler, memleketlerinden ne istediklerimi sorduklarında onlardan istediğin tek şey gazete olur. Ben Türkiye’deki yerel gazeteleri tanırım ve onları takip ederim. Gazetecilik gerçekten zor bir meslek. Bana göre ulusal basından keza sektör basını ve fonksiyonları çok daha önemli. Bugün birçok yerel gazetenin ulusal gazetelerden daha iyi görüyorum. Örneğin bizim sektör basınımız dergileriyle, gazeteleriyle ve yayınlarıyla gerçekten ulusal basınla yarışır hale geldiler. Bu yayınlarda emeği geçen herkese gerçekten teşekkürlerimi sunuyorum. Çok önemli bir iş yapıyorlar ve o yüzden onlara teşekkürlerimi sunuyorum. Ben de bu tutkumu onlarla birlikte devam ettireceğim.

“Sigorta sektörü olarak iyi bir yıl geçirdik.”

Corpus Sigorta ve sigorta sektörü için 2020 yılı nasıl geçti?

İlk vakanın ortaya çıkmasıyla birlikte 2020 yılı insanlar ve tüm sektörler için zor bir yıl oldu. Her birimizin acı kayıpları oldu. Sosyal olarak özel hayatımızda sıkıntılar ve acılar yaşadık. Birçok iş insanı ve çalışanlar da büyük problemler yaşadı. Sigorta sektörü olarak diğer sektörlerle kıyasladığımızda iyi bir yıl geçirdik. Hatta birçok seneden daha iyi bir sene geçirdiğimizi düşünüyorum. Pandeminin başlamasıyla birlikte hayat Mart başında durma noktasına geldi. O dönemde sigortalılarımız araçlarıyla dışarı çıkmadığı için poliçelerini yenileme oranlarında azalmalar oldu. Trafik poliçeleri, kasko gibi poliçeler yenilenmemeye başladı. Mart, Nisan ve Mayıs ayları böyle geçti. Ancak Haziran ile birlikte o yenilenmeyen poliçelerin hızla yenilendiğini gördük. Hem de sigorta farkındalığında bir artış gözlenmeye başladı. Özellikle de sağlık sigortalarında. Bildiğiniz gibi pandemi ile birlikte Covid-19’u teminatlarımıza dahil ettik. Arkasından sigortacılarımız vade atlatmaları yaptılar, primlerde yüzde 20’yi geçen indirimler yaptılar. Dolayısıyla vatandaşın o sıkıntılı süreci atlatması için sigortacılar, sigortalılara ellerinden gelen desteği verdiler. Sigortalılar da bunu algıladılar.

“Sizin hayatınız sakinleşse bile riskler asla uyumaz.”

2020 yılı risk farkındalığının da arttığı bir yıl oldu. Geriye dönüp baktığımızda Türkiye’de ilk defa tsunami yaşandı. Deprem hasarları oldu, arkasından sellerimiz oldu. Patlamalar yaşında, ilk defa bir toz fırtınasına şahitlik ettik. Dolu hasarları oldu, nakliyecilerimizin karıştığı kazalar oldu. Her birisinde “Başımıza gelmeyen kalmadı” dedik. Ama bunlar risk farkındalığını da ortaya çıkarttı. Her zaman dediğimiz gibi; “Riskler uyumaz.” Sizin hayatınız sakinleşse bile riskler asla uyumaz. Bu sebeple bu yıl bizim vatandaşlarımız da bir risk farkındalığı da yaratmış oldu. Umuyorum ki, aşı çalışmalarıyla birlikte Covid-19 salgınından da bir an önce kurtuluruz. Sigortacılık açısından 2020 yılının iyi geçtiğini düşünüyorum.
Corpus Sigorta açısından baktığımızda da bu yıl bizim de büyüdüğümüz bir yıl oldu. 405 milyon gibi bir üretimle yılı kapattık. Öz kaynaklarımız büyüdü ve 130 milyon liraya geldi. Çok ciddi oranda karlılığımızda bir büyüme söz konusu, 90 milyon belki de daha fazla bir karlılık rakamına ulaştık. Bilanço büyüklüğümüz de 601 milyon liraya geldi ve bu da önemli bir rakam. Bu neticelerle birlikte Corpus Sigorta üretimde yüzde 20’lik bir büyüme oranına ulaştı. Sektörün üzerinde büyüme diyebilirim. Aktifte yüzde 64’lük bir büyümemiz söz konusu ve en önemlisi de sermayemiz yüzde 256’lık bir büyümeye ulaştı. Corpus Sigorta aslında global bir sigorta şirketi olarak kuruldu. Daha sonra yine başka bir yabancı grup tarafından satın alınmıştı. Kasım 2018 yılında da bizim tarafımızdan satın alındı. Türkiye’de ilk defa yabancı bir sigorta grubu yerli bir sigorta şirketi tarafından satın alınmış oldu. Bu tarihten itibaren de şirketin yapısı hızla değişti. Bugün hızla büyüyen, farklı bir kulvarda konumlanan, finansal büyüklüğü de belli bir noktaya gelen ve Türkiye’de endüstriyel, kurumsal, ticari alanlarda ciddi çözümler oluşturabilen bir sigorta şirketi olarak Maher Sigorta Grubu’nun bir üyesi olarak Türkiye’nin nadide sigorta şirketlerinden biri oldu. Daha da iyi noktalara geleceğini düşünüyorum.



“Hızlı kararlar alarak piyasa koşullarına da hızlı ayak uydurabiliyoruz.”

Corpus Sigorta olarak hangi ürünlerle ön plana çıkıyorsunuz?

Corpus Sigorta hem reasürans yapısıyla hem donanımıyla hem de ekibiyle çok farklı kurgulanan bir sigorta şirketi. Kasım 2018’de grubumuzun bünyesine katıldı ve bu noktadan itibaren elbette ki tam istediğimiz yapıda ve noktada değil. Biz grup olarak fırsatları değerlendiren bir yapıdayız. Biz çok statik, kesin kurallarla çalışan bir yapıda değiliz. Hızlı kararlar alarak piyasa koşullarına da hızlı ayak uydurabiliyoruz. Corpus Sigorta kurumsal ticari ve endüstriyel alanlarda ciddi bir kapasitesi var ve bunu bir buçuk yıldır görmeye başladık. Hem profesyonel çözümleri hem de terzi dikimi ürünleriyle hizmet sunmaya başladı. Burada bireyselin dışında bir yapılanması söz konusu olduğu için ürünleri kitlesel ürünler değil daha çok bizim brokerlarımızın ve kurumsal acentelerimizin ihtiyaçlarına odaklanmış çözümler sunan bir yapıda. Bir ürün diyeceksek çok sayıda bir üründen ya da çok sayıda nitelikli çözümden bahsedebiliriz. Tüm bunları yapacak çok donanımlı bir ekibe sahibiz. Biz sigortacılık grubumuzu faaliyete başlatırken hep şunu söyledik; “Şirket yeni, biz değiliz.” Şirketimizin yeni olması bizim profesyonel olmamızı engellemiyor. Bizler gerçekten konularında uzman, çok sayıda alternatif çözümler üretebilecek, farklı bakış açılarına sahip ama işlerini iyi bilen profesyonellerden oluşan bir ekibiz.

“Teknolojiyi kullandığımız nokta daha çok risk yönetimi.”
Corpus Sigorta’nın dijitalleşme ve teknolojik stratejilerinden bahsedebilir misiniz?

Maher Sigorta Grubu olarak teknoloji ve dijitalleşme konusunda farklı bir bakış açısına sahibiz. Kardeş sigorta şirketimiz Quick Sigorta, sigortacılığın dijital hali dediğimizde bizler zaten dijital doğan bir sigorta şirketiyiz. Dolayısıyla dijital dönüşüm yapan bir sigorta şirketi değiliz. Orada bireysel ve kitlesel işler yapıyor ve finansal teknolojiler kullanıyoruz. Ancak Corpus’a baktığımızda, Corpus Sigorta teknolojiyi farklı kullanıyor. Teknolojiyi kullandığımız nokta daha çok risk yönetimi. Belki henüz aracılarımıza teknolojik tarafımızı çok fazla yansıtamadık. Çünkü bireysel ürünlere sahip değiliz. Her bir riske, her bir projeye özel sözleşmeler yaratıyoruz. Ama Corpus tarafında da yatırımlarız hala devam ediyor. Hem risk yönetimi, hem risk mühendisliği hem de sigortalılarımıza ve aracılarımıza sunacağımız çözümler açısından yakında orada da değişik sürprizlerimiz olacak. Kendi yazılımlarımızı üretmemiz konusunda da tecrübemizi ve altyapımızı geliştiriyoruz.

Corpus Sigorta’nın 2021 ajandasında hangi konu başlıkları var?

2021 yılında özellikle oto dışı diye tabir ettiğimiz alanda yangından nakliyata kadar, mühendislikte havacılığa kadar birçok diğer ürünlere kadar çözümlerini arttırmaya devam edecek. Aracılarımızı da genişletmeye devam edeceğiz. Bizim aracılarımızı dinleyerek onların taleplerini anlayıp onlara çözüm üretmemiz lazım. Standart cevaplar vermek yerine çözümler üretmemiz gerekiyor. Corpus Sigorta’nın enerjisini ve sinerjisini arttırmak istiyoruz. Elbette ki kardeş şirketlerimizde olan koordinasyonu da arttırmak istiyoruz.



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

Q-MAG KATKILARIYLA

Otomotiv Sektörü Pandemiyle Gelişiyor

Pandemi sürecinden en çok etkilenen sektörlerden biri de otomotiv sektörü... Markaların üretime ara vermesi ve gün geçtikçe artan fiyatlar yüzünden alım gücünün düşmesi tedirginlik verse de otomobil sektörü krizi fırsata çevirmeye başladı bile. COVID-19 riskini minimalize eden teknolojiler ve yatırımlarla bu süreçte yüreklere su serpiliyor. İşte pandemiyle birlikte yükselişe geçen hijyen teknolojileri...

Bütün dünya pandemiyle yaşamaya alıştı ancak bu durum önlem almamayı ve virüs yokmuş gibi davranmayı haklı çıkarmıyor. Hal böyle olunca toplu taşıma araçlarının kullanım oranı bu dönemde düştü. Kişisel aracı olmayan ve işe gitmek zorunda kalan kitlenin de ortak kullanılan şirket aracı, paylaşımlı araç ve taksi kullanımından başka alternatifi olmadığı bu günlerde, araç içerisinde virüsün olup olmadığı önemli bir konu. Kişisel aracı başkasına ödünç vermek, vale hizmetinden yararlanmak ve araçta başkalarını misafir etmek de bir o kadar tedirginlik yaratıyor.

Yapılan araştırmalara göre araç içerisindeki en riskli bölümler kapı kolları, direksiyon simidi, vites kolu, sinyal kolları, koltuk ayarlayıcılar, tuşlar ya da dokunmatik ekranlar yani kısacası daha fazla temas edilen her yer risk altında. Bu bölümleri sık sık dezenfekte etmek önemli. Ancak yüksek oranda alkollü dezenfektanlar aracınızın plastik, boya ve yüzey kaplamalarına zarar verebiliyor. Havlu ve peçete gibi ürünler de zımpara etkisi yaratabiliyor, uzmanlar mikrofiber bir bezle temizlenmesini öneriyor. Ancak bu temizliği sürekli ve araca zarar vermeden yapabilmek pek mümkün gözükmüyor dolayısıyla bireysel olarak yapılabilecek şeyler sınırlı.







Hijyen Teknolojilerinde Yükseliş

IHS Markit ve Cox Automotive'in dünya genelinde yaptığı araştırmalara göre araç sahiplerinin büyük bir çoğunluğu araçlarını sterilize edecek bir teknolojiye ekstra para ödeyebileceklerini söylüyor. Hatta yine başka bir anket sonucuna göre kullanıcılar yeni çıkan araçlarda hava filtreleme teknolojisinin olması gerektiği düşünüyor. Bütün bunların bilincinde olan otomotiv sektörü odağını hijyen teknolojilerine çevirdi. Toplumun endişelerini gidermek için teknolojiler geliştiren birçok otomotiv markası pandemiden önce de de koltuk kumaşları ve kabin içerisindeki bölümler için antibakteriyel zehirli boya kullanıyordu. Ancak araç içerisindeki hijyeni sağlamak için geliştiren bu teknoloji araç içerisindeki havayı temizleme konusunda ve virüsü engelleme konusunda sınıfta kalıyordu.

Pandemiyle birlikte hijyen teknolojisi üzerine çalışmalara devam eden otomotiv markaları araçların virüsten korunması için dört ana başlıkta çalışmalar gerçekleştirmeye başladı: Araç içi dezenfeksiyon, araç içi hava dezenfeksiyonu, temassız teknolojiler ve genel yenilikçi araç fonksiyonları. İşte markaların hijyen teknolojileri çalışmalarından birkaç örnek...

Volvo Cars

Gelişmiş Hava Temizleyici

Volvo 60 ve 90 serilerinde gelişmiş hava temizleyici teknolojisi bulunuyor.

İsviçre merkezli Volvo, geliştirdiği premium hava kalitesi teknolojisiyle araç içerisindeki havayı hızlı bir şekilde temizliyor. Aslında daha önce pek çok marka klima ve hava filtrelerini değiştirerek araba içerisindeki hijyeni sağlayabiliyordu. Ancak Volvo'nun bu teknolojisinin özel sensörleri, sentetik fiber bazlı filtresi ve iyonizasyonuyla havanın kalitesini ölçüyor ve küçük parçacıkları kabin dışarısında tutabiliyor. Kabin içerisindeki havayı PM 2.5 seviyelerinde ölçerek havadaki ince partikül miktarını analiz edebilen teknoloji, bu partikülleri yüzde 95 oranında engelleyebiliyor. (PM 2.5 çapı 2.5 mikrometre ve daha küçük olan partikül madde anlamına geliyor.) Bu teknoloji tüm Volvo 60 ve 90 serilerinde bulunuyor. Ayrıca arabaya binmeden de bu temizliği yapabilmek mümkün. Volvo On Call ismindeki telefona indirilebilen aplikasyonla araç içi temizliği öncesinde planlayabiliyorsunuz.





Tesla HEPA

Tesla Model X'in filtresin içi hava kirletici parçacıklarla dolu şeffaf bir çadırda test edilirken.

Tesla hava temizleme teknolojilerine pandemiden çok daha önce el atmıştı. Sağlık ve güvenlik bizim önceliğimiz, diyerek ürettiği Model S ve Model X araçlarında çağının ötesinde hava filtreleme sistemleri kullandı. HEPA (yüksek verimli parçacık yakalama) filtreleri hastanelerde, uçaklarda ve uzay endüstrisinde kullanılan filtrelerden esinlenerek geliştirilmiş bir filtre sistemi. Standart otomobil filtrelerinden 100 kat daha etkili olduğu iddia edilen bu filtreler, Tesla'nın Biyolojik Silah Savunma Modu'nun bir parçası.

Yapılan açıklamaya göre HEPA filtresi bakteri, virüs ve polenlerin yüzde 99.9'unu ortadan kaldırıyor. Hatta Tesla 2016 yılında içi hava kirletici parçacıklarla dolu bir çadırda filtrelerini test etmişti. Test sonucunda da güvenilirliğini iki dakikada temizlediği hava ile ispatlamış oldu. Bununla da kalmadı, ilerleyen dakikalarda aracın dışındaki havayı da vakumlayarak PM 2.5 seviyelerini bile yüzde 40'a düşürmeyi başardı. Hem aracın içerisindeki havayı hem de dışındaki havayı temizlemesiyle beğenileri toplayan Tesla, pandemi döneminde de üzerine düşeni fazlasıyla yapmışa benziyor.

Geely Auto

Akıllı Hava Arıtma Sistemi

Geely Akıllı Hava Arıtma Sistemi N95 sertifikasıyla piyasada ilk.

Lotus ve Volvo isimlerini satın alan Çin menşeli otomotiv üreticisi Geely Auto, koronavirüs gibi virüslerden zararlı bakterilerden koruyacak bir otomobil tasarlamak için 53 milyon dolar harcayacağına söz vermişti. Bu açıklamanın üzerinden çok geçmeden Çin pazarı için Icon'u piyasaya sürdü. Icon kompakt bir SUV olarak havayı ve virüsleri temizleyebilen bir filtreleme sistemiyle birlikte geliyor. Bu sistemin en büyük özelliği N95 sertifikalı olması.

Akıllı Hava Arıtma Sistemi (IAPS) adı verilen bu sistemle araç içerisinde bakteri ve virüsler de dahil olmak üzere toz ve partiküllerin yüzde 99.7'sinden fazlası izole ediliyor ya da ortadan kaldırılıyor. 0.3'ten küçük partiküllerinse yüzde 95'inden fazlasını yakalayabilen dört katmanlı filtreleme sistemiyle ve N95 sertifikasıyla piyasada ilk! Geely'nin bu SUV modeli 2018 Beijin Motor Show'da tanıttığı konsepte dayanıyor hem benzinli hem de hibrit kurulumlarda sunulması planlanıyor. Şubat ayında yapılan lansmandan önce bile 30 bin ön sipariş alan Icon'lar şimdiden merakla bekleniyor.





Rolls Royse

Mikro Çevre Arıtma Sistemi

Mikro Çevre Arıtma Sistemi'nin yer alacağı yeni Ghost modellerinin 332 bin 500 dolarlık bir fiyat etiketi bulunuyor.

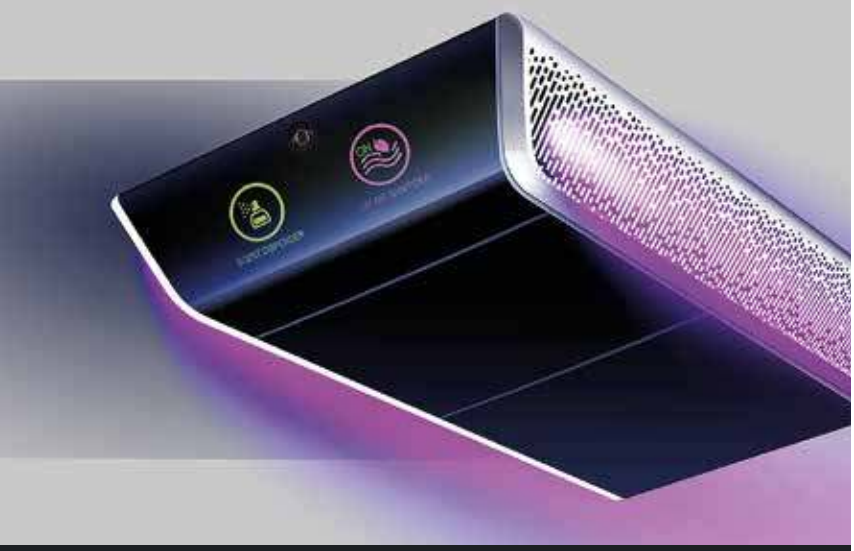
Hijyen teknolojileri yatırımlarda rakiplerden geri kalmayan bir diğer marka da Rolly Royse. Şirketin açıklamasına göre araç içi mikro ortam yeni geliştirilen sistem sayesinde rakiplerinden çok daha temiz. Geliştirilen Mikro Çevre Arıtma Sistemi (MEPS) sensörleri ve nano-fleece filtre teknolojisiyle araç içerisindeki havayı saflaştırıp temizliyor. Araç içerisindeki yolcuları zararlı karbon, polen, virüs ve bakteriyel kirleticilerden koruyan sistem Rolls Royse'un yeni Ghost modellerinde yer alacak. Son derece hassas olduğu iddia edilen sensörlerin sürekli olarak ortam kirliliği seviyelerini algıladığı ve gerektiği durumlarda otomatik olarak sirkülasyon moduna geçtiği ve iki dakikadan kısa bir süre içerisinde içerideki havayı temizlediği söyleniyor.

Hyundai

Klima Teknolojileri

Son yıllarda özellikle pandemiyle birlikte artan hava kalitesi endişesi Hyundai'yi de harekete geçirdi. Şirket araç hava kalitesini artırmak ve düzenlemek için üç farklı teknoloji geliştirdiğini açıkladı: After-Blow, Multi-Air Mode ve Fine Dust Indicator. After-Blow olarak açıklanan ilk teknolojide klima sisteminin küf tutmasını engellemek için buharlaştırıcıyı kuru tutmak hedefleniyor. Multi-Air Mode'da ise araç içerisine giren havanın dengeli dağılması için klima ızgaralarına eşit şekilde havayı bölüştürüyor. Fine Dust Indicator teknolojisi ise en çok dikkat çekeni. Araç içerisindeki hava kalitesini kontrol etmeye yarayan bu teknoloji, aracın içerisindeki PM 2.5 seviyeleri de dahil olmak üzere havayı temizliyor. Bu teknolojiler ilk olarak Güney Kore'de Hyundai'nin Kia ve Genesis modellerinde yer alacak. Daha sonra teknoloji bütün dünyada satışa çıkacak.





Yanfeng

UV ışın teknolojisi

Yanfeng'in "Welnnes pod" teknolojisi şimdilik konsept bir teknoloji ancak üretime geçmesi uzak gözükmüyor.

Araç içi hijyen teknolojilerinde klima ve filtrelerdeki bütün gelişmelerin ötesinde ünlü Çinli tedarikçi Yanfeng, hijyen teknolojisine yeni bir soluk getirdi. Akıllı kabin konseptlerinde ününü kazanan Yanfeng, şimdi de "Wellness pod" adını verdiği cihazla araç içerisindeki hava ve kokuyu UV ışıklarıyla temizliyor. Sağlıklı yaşam konsolu olarak Türkçeye çevirebileceğimiz bu yeni teknoloji aynı zamanda kullanıcı dostu akıllı telefon uygulamasıyla entegre. Araçların içerisine kolayca monte edilebilen bu konsol, yalnızca havayı temizlemekle de kalmıyor, yüzeyleri de temizleyebiliyor. İç yüzeyleri, havayı ve araç içerisindeki kokuyu UV-C ışığıyla yani ultraviyole ışıkla sterilize eden antimikrobiyal bir cihaz olarak piyasaya sürülen Wellness pod, araç içerisinde doğrudan temas edilen yüzeylerdeki bakteri ve virüsleri yüzde 99'a kadar, temas edilmeyen yüzeylerdekileriyse yüzde 95'e kadar yok edebiliyor. Üzerindeki sensör teknolojisiyle hangi noktalara dokunulduğunu, hangi noktaların temizlenmesi gerektiğini etkili bir şekilde algılayabiliyor. Tam araç içi hava temizliği ve yüzey dezenfeksiyonu yaklaşık 30 dakika sürüyor. Multi-Scent Dispensing özelliğiyle de araç içi aromaterapi yaparak sıvı olmayan parfümle emprenye edilmiş polimerler kokularını kuru bir hava dağıtım sistemiyle araç içerisine yayıyor.

GHSP

grēnlite™

Tepe lambası şeklinde tasarlanan, aracı UV-C ışığıyla temizleyen "grēnlite".

Ultraviyole ışıklarıyla dezenfeksiyon teknolojisi üzerine çalışan tek firma Yanfeng de değil. Michigan merkezli teknoloji firması GHSP, "grēnlite" adını verdiği bu teknolojiyi CES fuarında tanıttı. Tepe lambası şeklinde aracın içerisine yerleştirilen bu sistemde aracın içerisinde kimse bulunmadığı tespit edildiğinde sterilize işlemi başlıyor. Bu sistem toplu taşıma araçlarında ve pek çok acil servis aracında da kullanılabilecek durumda tasarlanmış. Grēnlite ™, bir aracın boş olduğunu algılayan ve otomatik olarak iç yüzeyleri ve araçtaki havayı işleyen bir doz UV-C ışığı yayan patentli bir entegre akıllı sensör sistemine sahip endüstri lideri UV Angel® teknolojisini kullanıyor. Şirket üretim için kolları sıvamış durumda.



Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması Başvuruları Başladı!

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı tarafından Türkiye Sigorta Birliği sponsorluğunda düzenlenen 'Kadrajımda Sigorta' fotoğraf yarışması ile 'sigorta'yı anlatan en güzel üç kare ödüllendirilecek. 3 karenin ödüllendirileceği yarışmaya son başvuru tarihi ise 12 Mayıs 2021.

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) tarafından bu yıl dördüncüsü düzenlenen Kadrajımda Sigorta fotoğraf yarışmasına başvurular başladı. Yarışmaya katılacak fotoğrafların 'Sigorta nedir?' gibi doğrudan veya 'Neden sigorta yaparız?' gibi dolaylı yoldan 'sigorta' konusunu anlatmaları beklenmektedir. Örneğin; risk, zarar, tehlike, sahip olunanlar, istikrar, güvence gibi sigortayla bağlantılı kavramlar fotoğraf karesine yansıtılabilir. Dileyenler, fotoğraf karesinde konu edindikleri kavram ile sigorta arasında kurdukları ilişkiyi kısa bir yazıyla anlatabilir. Sigorta ve sigortayla bağlantılı kavramların fotoğraf karesine yansıtılma şekli ve kurulan ilişki tamamen fotoğrafçının hayal gücüne bağlıdır.

Seçici kurul tarafından seçilerek ödüllendirilecek olan üç fotoğraf, yine seçici kurul tarafından beğenilen 30 fotoğrafla birlikte, sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek amacıyla her yıl mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası'nı takiben online olarak sergilenecek.

12 Mayıs 23.59'a kadar şartnamede belirtilen kriterlere uyan fotoğraflarınızı, www.kadrajimdasigorta.com adresi üzerinden, üye olduktan sonra sisteme yükleyerek yarışmaya katılabilirsiniz. Konu ile ilgili detaylı bilgi için 'Yarışma Şartnamesi'ni okuyabilirsiniz.




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



Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker: “Denizcilere Yıpranma Payı Geri Verilmeli”

Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Kaptan Ufuk Teker, “Denizcilik çok zor bir meslek ve denizciler çok zor şartlarda çalışıyor. Ölüm tehdidi altında çalışıyorlar. Denizcilerin yıpranma hakkının geri verilmesi konusunda ilgililerin dikkatini çekmek istiyorum. Denizciler yıpranır” dedi.

Geçtiğimiz günlerde Gine Körfezi’nde saldırıya uğrayan ve bir mürettebatının yaşamını yitirdiği 15’inin ise kaçırıldığı M/V Mozart gemisi gündemdeki yerini koruyor.

Gazeteci Noyan Doğan’ın sunduğu “Bakış” programına katılan P&I Sigorta Genel Müdürü Kaptan Ufuk Teker, korsan saldırısına uğrayan Mozart geminin sigorta boyutuna ilişkin soruları cevapladı.

Malaka Boğazı, Aden Körfezi ve Gine Körfezi olmak üzere dünyada üç ana bölgede korsanlık faaliyetlerinin meydana geldiğini ve bu durumun deniz çalışanları ile armatörleri büyük oranda etkileyen boyutlara ulaştığını belirten Ufuk Teker, son dönemde de büyük çoğunluğu Gine Körfezi’nde meydana gelen korsan saldırılarının denizciliğin gündemine oturduğunu kaydetti.

Gemi sigortalarına ilişkin bilgi veren Teker, “Gemilerde genel olarak iki ana sigorta var. Bir tanesi karadaki kasko benzeri olan tekne ve makine sigortası diğeri sorumluluk sigortası ki personelin de ölüm yaralanma ve hastalıklarını kapsayan P&I sigortası var. Bunların haricinde gemiler riskli bölgelere gittiklerinde, özellikle savaş riski olan bölgelere gittikleri zaman satın aldıkları sigorta ve riskli bölgelerle ilgili de ödedikleri ek teminatlarla aldıkları sigortalar var” dedi.
Son 15 yılda artan kaçırma ve fidye sigortalarının ayrıca donatanlar, armatörler ve gemi işletmecileri tarafından satın alındığını söyledi.



Süreç Soğukkanlılıkla Yönetilmeli

Gemilerin korsanlar tarafından kaçırılmasından sonraki sürecin çok hassas olduğunun altını çizen Teker, özellikle işletmeler ve ailelerin bu konuda sorumlu davranması gerektiğini söyledi. Medyanın da büyük bir görevi olduğunu kaydeden Teker, "Çünkü ortaya çıkacak olan tazminatın belirlenmesi tamamıyla korsanların aileleri provoke ederek işletmelerin üzerinde oluşturdukları baskılar ve tehditler neticesinde ortaya çıkıyor. Bu anlamda hadisenin çözümü çok profesyonel ellerde ve psikolojik olarak doğru bir şekilde yönetilmeli. Arkasında 50 milyon dolarlık bir sigorta teminatı var dediğinizde bu korsanları aşırı derecede provoke edecektir. Ve sürecin doğru yönetilememesine sebebiyet verecektir. O yüzden özellikle basında konuşan işletmeci ve ailelerin bu konuda olabildiğince soğukkanlı olmalarını salık veriyorum. Emin olsunlar ki çok güvenilir ellerdeler" diye konuştu.

Selametle Türkiye'ye Gelecekler

Korsanların ideolojik bir amaçları olmadığına ve tamamen para için personeli alıkoyduklarına dikkat çeken Teker, söylemleri tehditvari olsa da olabildiğinde iyi baktıklarını ve personele zarar vermemeye özen gösterdiklerini vurgulayarak "Günün sonunda tek amaçları fidye kopartmak... Biraz sabırla bütün personelimizin selametle Türkiye'ye geleceğinden eminim. Gemi sigortalı, saygın bir uluslararası işletme tarafından işletiliyor. İşletmeci personel de konusuna hakim. Fidye sigortası var mı onu bilmiyorum. Ama gövde sigortası gemiye verilen hasarlar ve hayatını kaybeden personelle ilgili teminat olduğunu biliyorum" ifadelerini kullandı.

Denizciler Ölüm Tehtidi Altında Çalışıyor

Dünyanın bazı bölgelerinde özellikle otorite boşluğu olan bölgelerde bu gibi olayların yaşandığının altını çizen Teker, şöyle devam etti:

"Sigortacılarda buraya giden gemilerle ilgili geminin dikenli, jiletli tellerle çevrilmesi, dışarıdan gemiye girilmesinin zorlaştırılması için tedbirler almaya çalışıyor. Hatta son zamanlarda dış bükey kaygan plastik malzemeyle dışarıdan merdiven dayayamayacakları şekilde malzemelerde çıkmaya başladı. Tabiî ki bunların hepsi armatöre maliyet olarak dönüyor. Gemide güvenlik görevlileri bulunuyor. Uyarı ateşi açıp korsanların gemiden uzaklaşmasını sağlamak amacıyla. Burada da aramatörlerin üzerinde ciddi olarak bir hukuki sorumluluk oluşuyor. Çünkü bayrak devletlerine resmi olarak sorduğunuz zaman gemideki güvenlik görevlilerinin gemiye binmesine resmi olarak müsaade etmiyor. Burada armatörler yerel idarelerin boşluğundan dolayı hem kendilerini korumak zorunda kalıyorlar hem de sorumluluk almak zorunda kalıyorlar.
Şöyle düşünün, İstanbul sokaklarında haydutlar dolaşıyor. Ve size tavsiye edilen de kendinizi korumanız. Silahlı güvenlik görevlileriyle kendinizi savunmanız. Ve etrafınızda bir takım önlemler almanız. Denizciler bu anlamda çok zor şartlarda çalışıyor. Denizcilik çok zor bir meslek. Ölüm tehdidi altında çalışıyorlar. Denizcilerin yıpranma hakkının geri verilmesiyle ilgili çok ciddi bir kampanya var. Bu konuda ilgililerin dikkatini bir kere daha çekmek istiyorum. Denizciler yıpranır."

SİGORTASHOP

Sigorta Shop İle Hem Cebiniz Hem Aracınız Güvende!

Sigorta yıllarca dişinizden tırnağımızdan artırarak sahip olduğunuz malınızı veya bedeninizi, cüzi primler karşılığında koruma altına alabileceğiniz yegâne yatırım aracıdır. Yatırım aracıdır diyoruz çünkü elde ettiklerimizi muhafaza edebilmek onu kazanmaktan daha önemlidir.

Bu bağlamda kasko sigortası aracınızı poliçenizde belirtilen şartlarla ve poliçenizde belirtilen teminat limitlerine kadar korumanızı sağlayan bir sigorta çeşididir. Trafikte can ve mal hasarlarını karşılayabilmek için alınabilecek önlemlerin başında gelen kasko, trafikteki güvenliğinizin yanı sıra; doğal afetlerden hırsızlığa kadar, farklı alanlarda, farklı avantajlar da sunan bir sigorta türüdür. Araç kasko sigortasının amacı, sigorta ettirene ait motorlu aracın uğrayacağı zararları tazmin etmektir. Bu nedenler trafik sigortası karşı tarafı ve üçüncü kişileri korurken, kasko sigortası aracınızı ve bütçenizi güvence altına alır.

Kasko İçin En Doğru Adres, Sigorta Shop

Türkiye'nin en büyük acentesi haline gelen Sigorta Shop, müşteri memnuniyeti ve güvenilirlik ilkesi çatısı altında, her müşterisi ile şeffaf bir anlayış içerisinde çalışmayı benimsiyor. Tüm poliçelerinizi minimum prim, maksimum kapsam mantığı altında, tek bir merkezde toplayıp, sizlere en iyi hizmeti sunuyor. En uygun ve ihtiyaca yönelik kasko sigortasına sahip olmak sigortaya ihtiyaç duyduğunuz anda kritik önem taşır. Araç sahibinin faydasını gözeten bir sigorta türü olan kasko için en doğru adres olan Sigorta Shop, istediğiniz ve ihtiyaç duyduğunuz tüm ek teminatları sizinle birlikte belirler, size özel teklifi ücretsiz hazırlar. Detaylı bilgi almak için www.sigortashop.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

Katılım Sağlık Size İyi Gelecek!

%100 FAİZSİZ

Katılım Sağlık'ın her ihtiyacınızı düşünen kapsamlı sağlık sigortaları ile güven dolu bir geleceğe bugün katılın.

Tam Katılım
Sağlık Sigortası



Grup
Sağlık Sigortası

Yurt Dışı Seyahat
Sağlık Sigortası

Misafirim Güvende
Sağlık Sigortası

Gülümseten Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası

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

Katılım Sağlık
Sağlıklı gelecek bugün başlar

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr
www.katilimsaglik.com.tr

/katilimemeklilik /katilimemek
/katilimemeklilik /katilimemeklilik

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

Google play
App Store

Katılım Sağlık bir Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş tescilli markasıdır.


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