ŞEMSİYE OKURLARINA ÖZEL
KONUT SİGORTASINDA
%20 İNDİRİM
QUICK SİGORTA

SİGORTALI YAŞAM
BES VE OTOMATİK
KATILIM DERGİSİ

ŞEMSİYE

MAYIS 2021 / SAYI: 144



SİGORTA SEKTÖRÜNDE

İMZANIN YERİNİ YÜZ TANIMA TEKNOLOJİSİ ALACAK!



BES'TE
YENİ DÖNEM
BAŞLIYOR

PANDEMİDEN SONRA BİZİ
NELER BEKLİYOR?



ARICILAR
KAPSAMLI SİGORTA
İSTİYOR





ŞİRKETLERİN HASAR/PRİM ORANINI İYİLEŞTİRİP, GELİRİNİ ARTIRIYORUZ

LUMNION CEO'SU ÇENK TABAKOĞLU

KARAVAN KASKOSUZ OLMAZ!

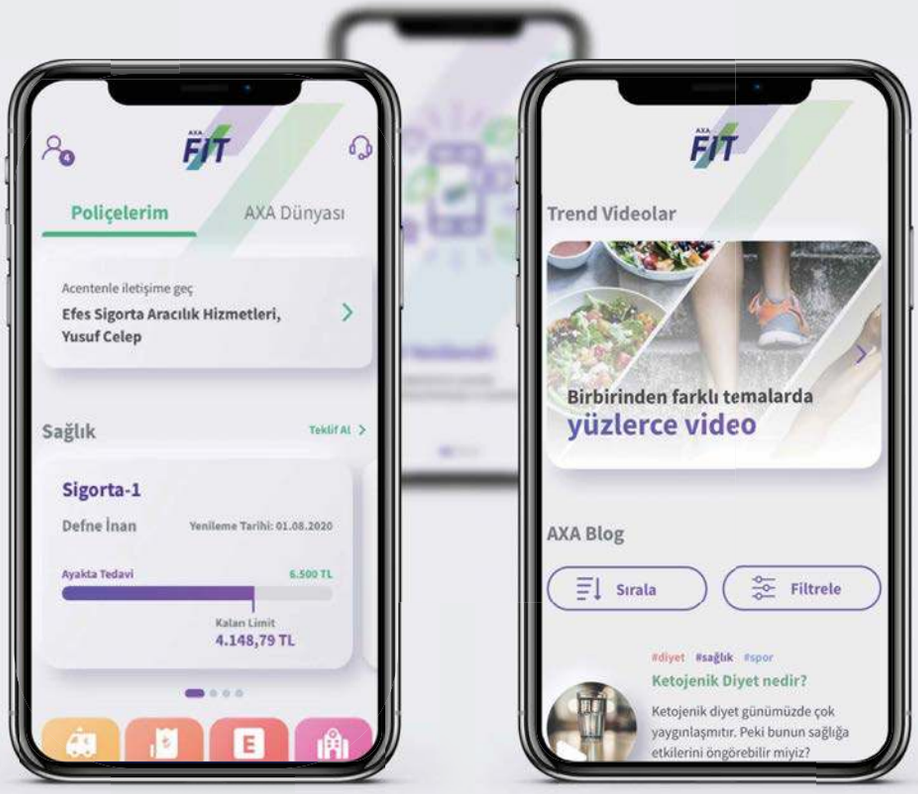
BÜYÜK OTELLER, KALABALIK PLAJLAR VE HAVUZLARDAN ZİYADE DAHA SAKİN, İZOLE VE BİREYSEL TATİL ARAYIŞLARIYLA POPÜLER OLAN KARAVANLAR TÜKETİCİNİN ÖNCELİKLİ TERCİHİ HALİNE GELDİ. BU YÜKSELEN TREND SİGORTA SEKTÖRÜNÜ DE HAREKETE GEÇİRDİ. ZENGİN İÇERİKLİ KARAVAN KASKOLARI DEVREDE...

FİYATI:30 TL
37

AXA FIT

iyi hissetmek elinde

Sigortacılık ve iyi yaşam uygulaması AXAFit



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

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

App Store'dan İndirin

Google Play 'DEN ALIN

Ücretsiz indirin

DÜNYA İÇİN HAREKET ET

AXA SİGORTA

Tamamlayıcı Sağlık Sigortanız **Sompo'dan!**



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

Sompo Acenteleri • somposigorta.com.tr

SOMPO SİGORTA
Biz Sizi Anlıyoruz

ŞEMSİYE

MAYIS 2021 Sayı : 144

İmtiyaz Sahibi
Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.

Kurucu Genel Yayın Yönetmeni
Can KANTAR

Yayın Danışmanları
Sibel CİNGİ-Sevgi BAŞARAN- Filiz KANTAR

Sorumlu Yazı işleri Müdürü
Mustafa YEŞİLYURT

Görsel Danışman
Aytekin YILMAZ

Haber Müdürü
Alp SÜER

Editörler-Haber Merkezi
Veli KARADENİZ-Cem KANTAR
Damla ÖZAFŞAR-Bahar YEŞİLYURT

Dijital Yayınlar Yönetmeni
Cihan MUTLU

Dijital Yayınlar Koordinatörü
Umut TAR

Reklam Rezervasyon:
Tel: 0216 326 83 20- Faks: 0216 326 83 21
info@sigortamedia.com

Katkıda Bulunanlar
Mustafa NAZLIER - Devrim ERSÖZ
Erhan AYBERK- Ali İhsan BALTA

Hukuk müşaviri
Arıtürk & Partners Hukuk Ofisi

Yönetim Yeri:
Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Soğanlık Orta Mah Genç Osman Cad.
No:33-1 Kartal-İstanbul PK-34880
Tel : 0216 326 83 20 (Pbx)
Mail: info@sigortamedia.com
Web: www.sigortamedya.com.tr
Vergi Dairesi : Yakacık VD
Vergi Numarası : 770 043 0690
Mersis : 0770039743300014
Ticaret odası sicil no no : 11981-5

Muhasebe -Mali işler
0 532 155 86 47

Dijital yayın platformu:
TURKCELL / **Dergilik**
TÜRK TELEKOM / **e-dergi**
yayın uygulamaları ile internet tarayıcılarında,"**iPad**", "**iPhone**", "**Android**" Mobil cihazlarda ve www.sigortamedya.com.tr sitesinden "**PC**",internet tarayıcılarından tüm okuyucuları ile buluşmaktadır.

Dağıtım: Dünya Dağıtım
100. Yıl Mahallesi Bağcılar- İstanbul
Globus Dünya Basımevi 0212 440 24 24
Yayımcı: Sigortamedya Yayıncılık A.Ş.
Basımcı: Şan Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti
Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50
Kağıthane-İstanbul Tel: 0212 289 24 24

Yayının Türü: Ticari, Yaygın,
Süreli/Aylık, Ulusal - Dili: Türkçe

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

Editör



CAN KANTAR
GENEL YAYIN YÖNETMENİ
can@sigortamedia.com

Sigortacılar Bakanlığın gözünün içine bakıyor

Böyle bir başlık herkese garip gelebilir. Bence ekonomi ile ilgili bakanlıkların yetkilileri de "Sigortacıların gözünün içine bakmalı." Her ne kadar ekonomi yönetimi 'sigortacılık' denildiğinde Bireysel Emeklilik Sistemi dışında pek bir şey düşünmeseler de sigorta sisteminin Devletin üzerinden ne kadar önemli bir yükü aldığını çok iyi biliyor olmalılar. BES elbette önemli. Çünkü Türkiye ekonomisinin büyük fonlara ihtiyacı var. Gelişmiş ülkelerde bu tip birikimlerin ekonomiye katkısını hepimiz biliyoruz.

Ama diğer taraftan deprem, tarım, alacak, kefalet, bina tamamlama, işyeri sigortaları gibi birçok ürünün Devletin bütçesini ne kadar rahatlattığını da görüyoruz. Tüm bunların yanında sigorta şirketlerinin özellikle Pandemi sonrasında sağlık sigortalarının teminatlarında olmamasına rağmen Covid 19'u teminatlara ekleyip ellerini taşın altına koyarak büyük mağduriyetleri önlediğini gördük. İşte bu nedenle Devletimiz sigorta sistemini pamuklara sarmalı ve bu sektöre 'gözünün içi' gibi bakmalı.

Geçmişte trafik sigortalarında büyük bir kaos yaşanmıştı. Zorunlu olan sigortanın fiyatını kendileri belirleyemediği için şirketlerin bazıları sigorta kesmemek için uğraşmıştı. Sonra o dönemde yerli ve milli şirketler devreye girerek sorun aşılmıştı. Her kestiği 100 TL'lik poliçeden daha başında 15 TL zarar edeceğini bilen bir sektörden bahsediyorum. Mevzuatta sıkıntılar var. Bu mevzuattan delikler bularak kendilerine çıkar sağlamaya çalışanlar var. Bu açıkları da yıllardır kapamaya çalışan bir sektör var.

Beklenen kanun acil çıkmalıdır!

Anayasa Mahkemesi dedi ki; "Siz genel şartları değiştirerek bu delikleri kapayamazsınız, bunu kanun ile yapmanız gerekir." Mahkemeler ise bu karara dayanarak genel şartlardaki değişiklikleri hiçe sayarak karar vermeye başladılar. Sonrasında bedeni hasar tazminatlarında Danıştay'ın iptal kararlarını da ekleyince sektörün içinde bulunduğu durum daha da zorlaştı. Acilen bu düzenlemelerin kanun ile yapılması gerekiyor. Burada tabii ki kamu menfaati öncelikli ama diğer taraftan sanki tüketicinin hakkını koruyormuş maskesi ile sektörden menfaat sağlamak isteyenlere de fırsat verilmemeli.

SEDDK Kanun ile kuruldu. Çalışıyorlar, uğraşıyorlar ama iş bakanlıklarda ve TBMM'de bitiyor. SEDDK, biriken sorunları çözmeye çalışıyor ve iyi niyetlerinden hiç şüphemiz yok. Ama her değişen ekonomi yönetimine bu sorunları aktarmak ve sektörünün önemini anlatmak çok zor. Yani özetle ekonomi yönetiminin sigorta sektörünün sorunlarına kulak vermesi ve bunları çözmesi acil gerekliliktir.




DÜKKÂNI YEDEKLE!
YEDEKLEYEN
İŞ YERİ
SİGORTASI
30 yıllık çalışmanın, alın terinin eseri bu dükkân. Başına bir şey gelse yerine koyma şansım yok. Ne yaparım diye düşünürken Quick Sigorta acentesi geldi, 5 dakikada yedekledi. Artık bir sigortam var, artık dükkânımın bir yedeği var.
300 TL 'DEN BAŞLAYAN FİYATLARLA
QUICK YARDIM
0850 755 1 755
www.quicksigorta.com
QUICK
SİGORTA



İÇİNDEKİLER

MAYIS 2021

10 **Gulf Sigorta**



'SORUMLULUK SİGORTASI' YAPTIRAN ACENTENİN BAŞI AĞRIMIYOR

12 **Quick Sigorta**



İŞYERLERİNİN GÜVENCESİ OLACAK

18 **Anadolu Sigorta**



GENÇ YETENEKLERLE BÜYÜYOR

28 **Allianz Sigorta**



HEDEF, HERKESİN 'YAŞAM BOYU SAĞLIK ORTAĞI' OLMAK



KARAVAN KASKOSUZ OLMAZ!

24

Büyük oteller, kalabalık plajlar ve havuzlardan ziyade daha sakin, izole ve bireysel tatil arayışlarıyla popüler olan karavanlar tüketicinin öncelikli tercihi haline geldi. İşte bu yükselen trend sigorta sektörünü de harekete geçirdi. Karavan kaskosu nasıl yapılır? Neleri kapsıyor? Tüm detaylar yazımızda....



Karavan ünlülerin de tutkusu 27



34

ARICILIĞA İLGİ ARTTI YETİŞTİRİCİLER KAPSAMLI SİGORTA İSTİYOR

BES'TE YENİ DÖNEM BAŞLIYOR

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) yeni düzenlemelere gidildi. Yeni dönemde dijital süreçlerin önemi artarken, tüm emeklilik yatırım fonları merkezi bir platformdan alınıp satılabilecek. 14



DEĞİŞEN KOŞULLARA ETKİLİ ÇÖZÜMLER ÜRETEREK BÜYÜYORUZ

156 kurumsal müşteriye ve 40 bin sağlık sigortası poliçesine ulaştıklarını açıklayan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Katılım Sağlık markasının değişen koşullara etkili çözümler getiren ek hizmetleriyle dikkat çektiğini söyledi. ▼20



AŞIRI EL TERLEMESİNİN TEDAVİSİ MÜMKÜN ▼58

'VOLEYBOLDA SÜRPRİZLERİMİZE HAZIR OLUN'

Mert Grup Sigorta ve Sigorta Shop CEO'su Aydın Kaya, yeni çıktıkları Misli.Com Sultanlar Ligi'ne renk katacaklarını söyledi. Başarı için kenetlendiklerini belirten Kaya, "Mert Grup Sigorta'nın olduğu her yerde her zaman sürpriz de vardır" dedi. ▼32



'SİGORTAM OLMASA YANAN FABRİKAMI BİR DAHA KURAMAZDIM'

Bir saatlik yangında fabrikası yanıp kül olan Cihan Kök, "Fabrikam 8. yılında yandı. Yangın poliçesini hiç aksatmadan yeniledik. İyi ki başımıza bir şey gelmiyor diyerek sigortadan vazgeçmedik. Yoksa fabrikamı bir daha kuramazdım" diyor.

ŞİRKETLERİN HASAR/PRİM ORANINI İYİLEŞTİRİP, GELİRİNİ ARTIRIYORUZ



Sigorta sektörüne hizmet veren ve Almanya-Munich'te de ofis açacak Insurtech şirketi Lumnion'un, CEO'su Cenk Tabakoğlu, "Sigorta şirketlerinin hasar/prim oranlarını en az yüzde 2-3 iyileştiriyoruz. Bunun yüzde 20 seviyelerine vardığı şirketler de olabiliyor" diyor.



PANDEMİDEN SONRA BİZİ NASIL BİR GELECEK BEKLİYOR?



SİGORTA SEKTÖRÜ DİJİTAL DÖNÜŞÜM İLE YENİ BİR BOYUTA GEÇİYOR



OTİZMLİ BİREYLERE TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

51



Zorunlu sigortadan devlet de sigortalı da sigortacı da kazanıyor



'Bağımsız Yaşam Hattı' hayatı kolaylaştırıyor



İkinci el otomobillerin '0' km fırsatları!

GÜNCEL

BES FON RATING

56





Magdeburger Sigorta'dan avantajlı araç kiralama paketleri

Magdeburger Sigorta poliçe sahipleri, SIXT Rent a Car'dan yapacakları araç kiralamalarında avantajlı paketlerden yararlanabilecek. Bu iş birliği ile minimum 2 gün maksimum 30 günlük araç kiralamalarının 1 günü Magdeburger Sigorta'dan hediye edilecek. 9 Nisan 2021 tarihi itibari ile tanzim edilen Magdeburger Sigorta poliçesi sahipleri, poliçe süresi boyunca araç kiralamalarını avantajlı yapabilecekler. SIXT araç kiralama kampanyası online kiralamalarda da ve tüm araç modellerinde geçerli olacak. Magdeburger Sigorta'nın SIXT kampanyası ile ilgili detaylı bilgilerine SIXT şubeleri, Magdeburger Sigorta yetkili acenteleri veya https://www.magdeburger.com.tr adresinden ulaşılabiliyor. Kampanya kapsamında geçerli olan bireysel poliçeler; Kasko, Trafik Sigortası, Dopdolu Ferdi Kaza Koltuk Sigortası, Aslan Genişletilmiş Kasko, Konut Sigortası, Zorunlu Deprem Sigortası, Ferdi Kaza, Hekim Mesleki Sorumluluk Sigortası, Can Dostum, Ferdi Kaza Koltuk, Seyahat Sağlık, Tamamlayıcı Sağlık, Tehlikeli Hastalıklar, Özel Sağlık Sigortası, Seyahat Sağlık ve Yabancı Sağlık Sigortası.

Türk Nippon konut asistansına evcil hayvan teminatı ekledi



Türk Nippon Sigorta, sigortalılara da sunduğu ürün ve hizmetleri artırıyor. Şirket, konut sigortasında sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda, asistans teminatlarında bir yenilik daha yaptı. Kuru temizleme, halı-koltuk yıkama, kombi ve klima bakım tasarruf planına ek olarak konut asistansına 'evcil hayvan (pet) tasarruf planı' da dahil edildi. 'Evcil Hayvan Tasarruf Planı' ile muayene, tırnak kesimi ile göz ve kulak temizliği poliçe sahiplerine yıllık 1 defaya mahsus olmak üzere ücretsiz olarak sağlanacak. Diğer tüm hizmetler ise Türk Veteriner Hekimler Birliği taban fiyat tarifesinden verilecek. Sigortalıların her daim yanlarında olmaya, ihtiyaçları doğrultusunda yeni ürün geliştirme süreçlerimize devam edeceklerini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "2021 yılında da dengeli bir büyüme ve sürdürülebilir stratejiler ve fark yaratan ürünlerimiz ile sektörde ayrışma politikası izlemeye devam edeceğiz" dedi.



Generali'den hasarsızlık indirimini koruma fırsatı

Generali Sigorta, tüm kasko sigortası müşterilerini ücretsiz "Prestij Servis" hizmeti ile buluşturuyor. "Prestij Servis" hizmeti noktalarını tercih eden sigortalıların poliçe vadesi içerisinde 1 adet hasarı olması durumunda, poliçede en son uygulanan hasarsızlık indirim oranı, yenileme yılında da aynı kademe ile korunuyor. Generali'nin Prestij Servis hizmeti; Türkiye genelindeki anlaşmalı Prestij Servis noktalarında sunulan 7 ücretsiz hizmeti; Vale Hizmeti, Sınırsız İkame Araç, Boya Parlatma-Cila, Fırçasız Oto Yıkama, 26 Nokta Mekanik Check-Up, Bakım ve Mekanik Onarımda %25 İşçilik İndirimi ve Hasarsızlık İndirim Hakkının Korunması'nı kapsıyor.

'Çocuk Kanseri Bilgi Ağacı' yeni içeriklerle büyüyor

Fundación MAPFRE (MAPFRE Vakfı) ve Kanserli Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV) iş birliğiyle hayata geçirilen Çocuk Kanseri Bilgi Ağacı, çocukları hasta ebeveynler için bir kılavuz olarak bilgi kirliliğini önleme misyonunu sürdürüyor. www.cocukkanseri.org adresinden ulaşılabilen Çocuk Kanseri Bilgi Ağacı portalı, ebeveynleri çocuklarının hastalıkları konusunda bilgilendirerek, bu süreçte nasıl bir yol izlemeleri konusunda destek oluyor. Ayrıca hastalık sürecinde çocuğa nasıl davranılacağı, ailenin hem çocuğa hem de birbirlerine genel tutumları gibi psikolojik ve davranışsal yönlendirmeleri de içeren bir bilgi kaynağı olma özelliği de taşıyor.



Cigna'dan online doktor ve online psikolog hizmeti



Cigna Global ile QNB Finansbank'ın iş birliğinde faaliyetlerini sürdüren Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik; sunduğu ürünler ve ek hizmetleriyle müşterilerinin pandemi ve tam kapanma döneminde hayatlarını kolaylaştırmayı amaçlıyor. Cigna 7/24 Sağlıklı Hayat Sigortası, vefat teminatı ile Covid-19 ve bunun gibi salgın hastalıklar dahil olmak üzere hayatta karşılaşabilecek risklere karşı güvence sağlıyor. Bu ürün içeriğinde bulunan Online Sağlık Paketi kapsamındaki ücretsiz Online Doktor ve Online Psikolog Hizmetleri ise evden çıkmaya gerek kalmadan sağlık danışmanlığı alma şansını sunuyor. Bu paket kapsamında kişiler, uzman doktorlarla 7 gün 24 saat online olarak 15'er dakikalık sınırsız sayıda ücretsiz görüşme yapabiliyorlar. Uzman psikologlarla ise poliçe süresince 4 kez, 15'er dakikalık online seanslar ile ücretsiz danışma fırsatına sahip olabiliyorlar.

CEP TELEFONUNA GÜVENCE TAKIMINA DESTEK SENİN ELİNDE!

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



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

HDI SİGORTA



Gulf'ten 'Sorumluluk Sigortası' yaptıran acentenin başı ağrımıyor

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

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

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



YAZ AYLARINDA POLİÇEYİ ALACAK ACENTELER AVANTAJLI

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



ACENTENİN TÜM PORTFÖYÜ İÇİN TEMİNAT SAĞLIYORUZ

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

Acenteler kendilerini güvende hissetmeli

Gulf olarak, ana hedeflerinin başında sigorta sektörünün büyümesine destek olmak ve acentelerin gelirlerinin artmasına katkıda bulunmak olduğunu her platformda vurguladıklarını dile getiren Sevinç, ''Acentelerimizin temel işlerini yaparken kendilerini güvende hissetmeleri bizim için çok önemli'' diyor.

Günlük koşturmaca içinde acentelerin birçok konuyu aynı anda takip ederken ihmal, gözden kaçırma, gecikme vb. hataların yaşandığı durumların da söz konusu olabileceğini vurgulayan Sevinç, şunları söylüyor: ''Acentelerimizin yanında çalışan ekip arkadaşlarının hatalarından da acente sahiplerinin sorumlu olduğunu hepimizin bilmesi gerekiyor. Dolayısıyla müşterilerimiz için olumsuz sonuçlar doğurabilecek ve önemli kayıplara yol açabilecek bu ihmal ve hataların etkilerini doğru yönetebilmek için sigorta şirketi ve acenteler olarak gerekli tedbirleri hep beraber almak zorundayız. İşte tam bu noktada Gulf Sigorta olarak, acentelerimize faaliyet alanları ile ilgili sorumlulukları kapsayan Acente Mesleki Sorumluluk Sigortası poliçesi güvencesi sunuyoruz. Bu sigorta, acentelerimizin mesleki hata ve ihmali sonucunda 3'üncü şahısların uğrayacağı doğrudan zararlar dolayısıyla ödemek zorunda kalacakları tazminat tutarlarını teminat altına alıyor.

Sigorta savunma masraflarını da ödüyor

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

Prim, komisyon geliri ve limite göre değişiyor

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

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

İşyerlerinin güvencesi olacak

Bir taraftan artan riskler diğer taraftan pandeminin getirdiği zorluklar, Quick Sigorta'yı harekete geçirdi. Ticaret hayatının aktörleri için özel çözümler geliştiren Quick Sigorta, devreye soktuğu 'Yedekleyen İşyeri Sigortası' ve 'Basiretli Tacir İşyeri Sigortası' ile sigortaya kolay ulaşmanın yolunu açtı.



Türkiye'deki işyerlerinin yüzde 50'sinin sigortasının bulunmadığı'' gerçeğinden yola çıkan Quick Sigorta, ticaret hayatınının güvencesi olmak için harekete geçti.

''Mahallemizdeki esnaf dostlarımız, kasabımız, berberimiz, kuru temizlemecimiz, bakkalımız, manavımızın ve benzer yüzbinlerce esnaf ve KOBİ için sigortalarını son derece kolay ve uygun fiyat ile yapacağı ürünler hazırladık'' diyen Quick Sigorta, 'Yedekleyen İşyeri Sigortası' ve 'Basiretli Tacir İşyeri Sigortası'nı devreye soktu. Sektörde önemli bir yeniliğe imza attıklarını dile getiren Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, ayakta kalma mücadelesi verilen bu zor günlerde işletmecilerin ve küçük esnafın yanında olduklarını söyledi.

Kaygılar ve riskler arttı

Türkiye'de ekonomik faaliyetlerin neredeyse yüzde 90'ını oluşturan 3,5 milyon KOBİ'nin yarıya yakınının sigortasız olduğunu dile getiren Yaşar, yıllarca emek verilen birçok dükkan ve işyerinin güvencesiz bir şekilde işletildiğinin altını çizdi. Yaşar, şöyle devam etti: ''Bunun temelinde KOBİ sahibi iş insanlarının maliyet yükü yada türlü nedenlerle bugüne değin sigorta ile tanışamadığı kadar, biz sigortacıların da, yeterince onlara gidip bu ürünlerin içeriklerini, neden ihtiyaç duyduklarını, fiyatlarının korkulacak seviyede olmadığını anlatmakta eksiklerimiz olduğu da bir gerçek. Özellikle 2020 yılında pandemi döneminin getirdiği birçok zorluk yanında son yıllarda yaşadığımız giderek artan bir çok risk tüccarın esnafın kaygılarını artırdı. Bu kaygıya kayıtsız kalmayan Quick Sigorta, Basiretli Tacir İşyeri Sigortası ile işyerlerini güvence altına alıyor. Esnafımıza da 'Dükkanı Yedekle' çağrısı yapıyor yani 'Sigortanı yaptır, İş Yerini Yedekle' diyoruz.'' Özellikle 2020 yılında yaşanan bir çok risk ve pandemi döneminde işletmelerin çektiği zorluk nedeniyle kaygıların arttığını kaydeden Yaşar, her iki sigortanın da birkaç dakika içinde satın alabildiğini ve neredeyse tüm risklere karşı güvence sağlandığını söyledi.

Sigorta yaptırmak tacirin görevi

''Basiretli Tacir İşyeri Sigortası'' ile ticaret erbaplarının zor zamanlarında imdatlarına yetişmeyi hedeflediklerini kaydeden Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, ''Türk Ticaret Kanunu'nun tacir olmanın hükümlerini aktaran 18. Maddesi 'Her tacirin, ticaretine ait bütün faaliyetlerinde basiretli bir iş adamı gibi hareket etmesi gerektiğini' emreder, faaliyetleri sırasında öngörülebilir risklerini, ödenebilir primlerle güvence altına alarak, işletmesini, istihdamı, vergi gelirlerini ve ekonomiyi sürdürebilir kılmak basiretli bir tacirin önde gelen yasal görevidir. Tüccarların bu yaşadığımız zor günlerde yanında olmak için, bu yasal zorunluluğu da baz alarak Basiretli Tacir İş Yeri Sigortası ürününü diğer iş yeri sigorta ürünlerine göre daha uygun fiyatlı ve bürokrasiden uzak olarak geliştirdik'' açıklamasını yaptı.

BASİRETLİ TACİR İŞYERİ SİGORTASI NEDİR?

Quick Sigorta'nın Basiretli Tacir İşyeri Sigortası 3 dakikada satın alınabilen bir ürün olarak öne çıkıyor. Neredeyse tüm rizikoları güvence altına alan, basit, yalın, kolay anlaşılır, sigorta işinin karmaşasından uzak bir ürün olarak lanse edilen Basiretli Tacir İşyeri Sigortası, 3100 Quick Sigorta acentesinin yanında ilk defa yüzde 100 online satılabilen bir işyeri sigortası olma özelliğini de taşıyor. Ürün, yıllık 300 TL'den başlayan fiyatlarla tüccara, KOBİ'ye sunuluyor.



YEDEKLEYEN İŞYERİ SİGORTASI NEDİR?

Yedekleyen İşyeri Sigortası, esnaf ve küçük işletmeleri kapsayan ve yangından hırsızlığa , kira kaybından sel baskınına, iş durmasından cam kırılmasına kadar, var olan tüm ürünlerden kapsam olarak hiçbir eksiği olmayan işyerlerini her anlamda güvence altına alan, geniş kapsamlı ama prosedür yaratmayan bir sigorta ürünü. Quick Yedekleyen İş Yeri Sigortası'nda prosedürden uzak bir süreç işliyor.

BEREKET SİGORTA

BİR "BİP" UZAĞINIZDA!



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

bip | BEREKET SİGORTA



GELECEĞİ GARANTİ ALTINA ALAN BES'TE YENİ DÖNEM BAŞLIYOR

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) yeni düzenlemelere gidildi. Yeni dönemde dijital süreçlerin önemi artarken, tüm emeklilik yatırım fonları merkezi bir platformdan (BEFAS) alınıp satılabilecek. Katılımcılar piyasadaki tüm şirketlerin fonlarını portföylerine ekleyebilecek. Yılda 6 adet ile sınırlandırılan fon dağılımının sayısı 12'ye çıkartıldı. Yenilikler bununla da sınırlı değil... 18 yaş altındakilerin BES'e dahil olması, vakıf ve sandıklardaki birikimlerin BES'e aktarılabilmesi için de hızlandırılan çalışmalar ile geri sayıma geçildi.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) yeni bir döneme girildi. Yönetmelik değişikliği ile sektörde dijitalleşmenin ve daha çok fon seçeneğinin önü açıldı. Buna göre, BES'te yılda 6 adet ile sınırlandırılan fon dağılımının sayısı 12'ye çıkartılırken, işlemlerin daha hızlı şekilde gerçekleştirilmesi yönünde matbu gönderime alternatif olarak elektronik iletişim araçları devreye sokuldu. İmzaya alternatif olarak da dijital onayın kullanılabileceği alanlar genişletilmiş oldu. Ayrıca tüm emeklilik yatırım fonları merkezi bir platformdan (BEFAS) alınıp satılabilecek ve katılımcılar piyasadaki tüm şirketlerin fonlarını portföylerine ekleyebilecek. Tüm bu yeni düzenlemelere ilişkin yönetmelik Resmi Gazete'de yayınlandı. Öte yandan 18 yaşından küçüklerin BES kapsamına alınması, sandık, vakıf, dernek gibi kuruluşlardaki emeklilik birikimlerinin BES'e aktarımına imkan tanıyan kanun teklifi de TBMM Başkanlığı'na sunuldu. BES'te yeni dönem neler getirecek, ne avantajlar sunacak hepsi haberimizde...

İŞLEMLER HIZLANACAK

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nca (SEDDK) Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik Resmi Gazete'de yayımlandı. Yönetmelik değişikliği ile birlikte yürürlüğe giren daha çok elektronik iletişim araçları ile bilgilendirme süreçlerine dayalı bir yapının oluşturulması ve bunun yanı sıra ıslak imzaya alternatif olarak dijital onay mekanizmasının bir alternatif olarak getirilmesi, işlemlerin oldukça hızlı şekilde gerçekleştirilmesini sağlayacak. Yönetmelikteki bir diğer değişiklik de EGM tarafından e-devlet üzerinden operasyonların merkezileşmesi yönünde. Bu sayede BES işlem maliyetlerinin azalmasının sağlanması bekleniyor. Buna göre, katılımcıların cayma-aktarım-ayrılma ve emeklilik talepleri ile hak sahiplerince aranmayan paralara ilişkin bilgilendirmenin şirketler adına ilgililere iletilmesine aracılık edilebilecek.



Fon değişikliği hakkı 6'dan 12'ye çıktı

BES, gelişen piyasa koşulları ve robotik uygulamalarla birlikte fon dağılım değişikliği taleplerini karşılamada daha esnek olacak. Yönetmelik değişikliği sayesinde katılımcılar, büyüyen fonlarını, günümüzün gelişen piyasa dinamiklerini takip ederek daha fazla sayıda fon dağılım değişikliği hakkına sahip olarak değerlendirebilecek. Yıl içerisinde 6 kez fon değişikliği yapabilen katılımcılar artık 12'ye çıkan değişiklik hakları sayesinde işlem yapma alanlarını genişletmiş olacak.



18 yaşından küçükler BES'e katılabilecek

18 yaş altındakilerin BES'e katılımının yolunu açacak düzenlemeler için çalışmalar hızlandı. Sigortacılık ile Diğer Bazı Alanlara İlişkin Kanunlarda ve Bir KHK'de Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi TBMM Başkanlığı'na sunuldu. Bugüne kadar, 18 yaşından önce sisteme girmek isteyen bireyler için işlemler; söz konusu bireylerin ebeveynlerinin kendilerini katılımcı yaparak çocukları adına tasarruf yapmasıyla yürüyordu. Emeklilik sözleşmesinde katılımcı olarak 18 yaş altı bireyin yerine ebeveyninin adı yazılıyordu. Birey 18 yaşını doldurup, sisteme katılmak istediğinde yeni bir sözleşme (katılımcı olarak kendi adının yer aldığı) yapmak durumunda kalıyordu. Düzenleme ile 18 yaş altındaki bir birey, katılımcı olarak direkt sisteme dahil olacak. Emeklilik sözleşmesinde katılımcı olarak kendisinin ismi yazılacak. Bir anlamda, çocukluk hatta, bebeklik döneminden başlayarak sisteme katılmış olacak. 56 yaşında yani, sistemden emekli oluncaya kadar sayılacak süre, 18 yaş altındaki bireyin sisteme giriş tarihinden itibaren başlayacak. Ayrıca, söz konusu birey, yüzde 25 devlet katkısından da yararlanacak.

Merkezi platform BEFAS ile fon seçenekleri artacak

Tüm emeklilik yatırım fonları merkezi bir platformdan alınıp satılabilecek. Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) sayesinde sadece BES sözleşmelerinin bulunduğu şirketin değil, diğer tüm emeklilik şirketlerinin sunduğu fon seçeneklerinden yararlanılabilecek. Düzenlemenin katılımcılar açısından en büyük faydası, benzer fonların getirilerini karşılaştırıp daha yüksek getiri sağlayan fonlara serbestçe yatırım yapabilmeleri olacak. Ayrıca düzenleme, her şirketin sunmadığı daha özellikli fon arayışında olan katılımcılar için de bir avantaj sunuyor. Sektörde daha rekabetçi bir ortamın oluşacak.





Vakıf ve sandıklardaki emeklilik tasarrufları BES'e aktarılabilecek

Yetkili organlarınca karar alınması kaydıyla üyelerine veya çalışanlarına emekliliğe yönelik taahhütte bulunan ve şartları uyan dernek, vakıflar ve sandık gibi tüzel kişiliği haiz meslek kuruluşu veya sair ticaret şirketleri nezdinde 1 Ocak 2021 tarihi itibarıyla mevcut bulunan emeklilik taahhüt planları kapsamındaki yurt içi ya da yurt dışındaki birikimler ve taahhütlere ilişkin tutarlarını, 31 Aralık 2023'e kadar kısmen veya tamamen BES'e aktarabilecek. BES'e aktarılan tutarlar gelir vergisinden muaf olacak. Bu kapsamda aktarım yapan üyeler, aktarım tarihinden itibaren 3 yıl içinde maluliyet ve ölüm haricindeki bir nedenle sistemden ayrılamayacak. Aktarım yapan üyelerin sistemde kazanacakları süreye ve üyelerden sosyal güvenlik sistemi ve tabi olduğu vakıf senedi kapsamında emeklilik hakkı kazanmış olanların aktarım sonrası sistemde emeklilik hakkı kazanacağı yaşa ilişkin esas ve usuller, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumunca belirlenecek.

BES'TEKİ FONLARIN BÜYÜKLÜĞÜ 175 MİLYAR LİRAYA ULAŞTI

Fon Grubu	Varlık Değeri (Milyon TL)
Gönüllü BES faizli	118.354
Gönüllü BES faizsiz	23.685
Otomatik BES faizli	4.563
Otomatik BES faizsiz	7.697
Devlet Katkısı faizli	18.061
Devlet Katkısı faizsiz	2.399

Kaynak: EGM (30 NİSAN 2021 itibarıyla)



BES'e aktarılan emeklilik tasarrufları GELİR VERGİSİNDEN MUAF OLACAK

BES'e aktarılan tutarlar, gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerince daha önce gider kaydedilmemişse, aktarıldığı yılın ticari kazancının tespitinde dikkate alınacak. Aktarımın yapılması amacıyla gerçekleştirilen taşınmaz veya iştirak hissesi satışından doğacak kazancın, bu kapsamda aktarılan kısma isabet eden tutarı kurumlar vergisinden müstesna olacak. Bu kapsamla yapılan işlemler her türlü harçtan, düzenlenen kağıtlar damga vergisinden, lehe alınan paralar banka ve sigorta muameleleri vergisinden istisna olacak. Emeklilik sözleşmesi akdetmiş olan katılımcılardan, aktarıma ilişkin olarak giriş aidatı dahil herhangi bir kesinti yapılmayacak.



ATİLLA BENLİ

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ (TSB) BAŞKANI

KATILIMCILARA BÜYÜK KOLAYLIKLAR SAĞLANDI

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, BES'in gelişen piyasa koşulları ve robotik uygulamalarla birlikte fon dağılım değişikliği taleplerini karşılamada daha esnek olacağını belirterek, bu gelişmenin katılımcıların son derece yararına olduğunun altını çizdi. Benli şöyle devam etti: "Yönetmelik değişikliği sayesinde katılımcılar, büyüyen fonlarını, günümüzün gelişen piyasa dinamiklerini takip ederek daha fazla sayıda fon dağılım değişikliği hakkına sahip olarak değerlendirebilecekler. Yıl içerisinde 6 kez fon değişikliği yapabilen katılımcılar artık 12'ye çıkan değişiklik hakları sayesinde işlem yapma alanlarını genişletmiş oluyorlar. Diğer yandan BEFAS sayesinde sadece BES sözleşmelerinin bulunduğu şirketin değil, diğer tüm emeklilik şirketlerinin sunduğu fon seçeneklerinden de yararlanabilecekler. Yılda 12'ye çıkan fon dağılım değişikliği hakkı, katılımcılara dijital fon yönetimi platformlarının sunduğu yapay zekâ uygulamalarını daha etkin kullanarak, daha verimli bir fon yönetimi yapabilme imkânı da veriyor." Atilla Benli, dijitalleşme konusundaki gelişmeleri de yakından takip ettiklerini ve dijitalleşme konusunun en önemli gündem maddelerinden biri olduğunu belirtti. Benli şöyle devam etti: "Salgın dönemindeki en önemli kazanımlardan biri olan dijitalleşmenin iş süreçlerinde kalıcı hale getirildiğini görmek memnuniyet verici. Dijitalleşme ile sektöre ve BES katılımcılarına kolaylık sağlanmasını oldukça önemsiyoruz. TSB olarak bu kapsamdaki işlemlerde kullanılan bilgi ve belgelerin matbu olarak iletilmesinin yanı sıra dijital kanallarla katılımcıya iletilmesinin çok önemli olduğunu düşünüyoruz."



Söz konusu eviniz ve eşyalarınızı korumaksa

TÜRKİYE SİGORTA

her an yanınızda!

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

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

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

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

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

TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.

ANADOLU SİGORTA

GENÇ YETENEKLERLE BÜYÜYOR



Pandeminin başlangıcı itibarıyla insan kaynakları uygulamalarında çalışanlara yönelik çeşitli programlar hayata geçiren Anadolu Sigorta, çalışan sayısını da artırdı. Şirket 2020 yılı Mart ayında 1.352 olan çalışan sayısını da 1.403'e yükseltti. Anadolu Sigorta 1.Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Anadolu Sigorta ailesinin genç yeteneklerle büyüdüğüne vurgu yapıyor.

Anadolu Sigorta, pandemi döneminde çalışanlarına daha mutlu bir iş ortamı sunmak için yeni uygulamaları devreye sokarken, yeni istihdam sağlamaya da devam etti. Anadolu Sigorta, 2020 yılı Mart ayında 1.352 olan çalışan sayısını da 1.403'e yükseltti. Pandemi döneminde en çok önem verdikleri konuların başında çalışanların kişisel gelişimlerine katkı sağlamak olduğunu ifade eden Anadolu Sigorta 1.Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, tüm yöneticilerin liderlik becerilerini ve uzaktan yönetim yetkinliklerini geliştirici eğitimlere ara vermeden devam ettiklerini açıkladı.

Aileye yeni üyeler katılıyor

Tiryakioğlu, "Pandemi döneminde hayata geçirdiğimiz MT Genç Yetenekler Programı ile 26 yeni yetenek Anadolu Sigorta ailesine katıldı. Saha satış ekibimize 20 farklı ilde 54 yeni personel alımı yapmak üzere mülakat süreçlerini yürütüyoruz. IT tarafında yeni mezunlara yönelik oluşturduğumuz BT Genç Yetenek Programımız ile 20 yeni yeteneği ailemize katmayı hedefliyoruz. Pandemi döneminde gençlere destek olmak ve istihdam sağlamak amacıyla hayata geçirdiğimiz Genç Anadolu projesi ile sigortacılık ve ilgili bölümlerden mezun olan veya yakın zamanda mezun olacak gençlere ve sigortacılık deneyimi olan ancak acenteliği bulunmayan kişilere acentelik fırsatı tanıyoruz" dedi. Tiryakioğlu, çalışanlar bazında hazırlanan online eğitim sürelerinin ortalama 35 bin, acente çalışanları bazında ise 21 bin saat olduğuna dikkat çekti.



Filiz Tiryakioğlu

DİJİTAL DÜŞÜNCE YETKİNLİĞİNİN ÖNEMİ ARTTI

Pandemi sürecinin insan kaynakları alanında dijital düşünebilme yetkinliğinin daha da önemli hale geldiğini belirten Tiryakioğlu, "Bu dönemde, çevik iş yapış biçimlerimizle güncel gelişme ve yeniliklerin takipçisi olarak hızlı aksiyonlar aldık. Çalışanlarımızla kurduğumuz iletişimi sürekli kılmak için geliştirdiğimiz Biz Bize adlı iç iletişim uygulamamızın yanında, 23 Nisan, yılbaşı, Kadınlar Günü gibi özel günlerde kısa molalar yaratıp, birlikte keyifli vakit geçirmek için online etkinlikler düzenledik. Seyahat kısıtının olduğu dönemde çalışanlarımızın kullanımına sunduğumuz seyahat uygulaması sayesinde dijital ortamda profesyonel rehberlerle bir araya gelerek, Türkiye ve dünyanın farklı coğrafyalarını keşfetmelerine yönelik online seyahat deneyimi sağladık. Bunun yanı sıra, konunun uzmanları ile çalışanlarımızı buluşturduğumuz webinar serileri sayesinde çalışanlarımızın farklı alanlarda kendilerini geliştirebilecek bilgiler edinmeleri için alanlar yarattık. Anadolu Sigorta olarak çalışanlarımıza yaptığımız yatırımların yanında sürdürülebilirlik ve çağımızda ayakta kalabilmenin en önemli kıstası noktasına gelen dijitalleşme konusunda da sürekli yeni proje ve uygulamaları hayata geçiriyoruz. Geleceğin burada olduğunu biliyoruz. Bu uygulamalarla hem sorumlu bir şirket olmanın gereklerini yerine getiriyor hem de çalışanlarımızın ve sigortalılarımızın hayatını kolaylaştırıyoruz" dedi.

Cebinizin Sigortası gigit ile Tanıştınız mı?

Telefonunuza ücretsiz check-up yapmak ve cep'inizi Gulf Sigorta güvencesiyle taşımak için gigit'i hemen şimdi indirin!

HEMEN İNDİRİN App Store

Google Play 'DEN ALIN



0850 252 5282
gigitiletisim@gulfsigorta.com.tr

Gulf Sigorta | gig Turkey
GULF INSURANCE GROUP

Katılım Emeklilik

Değişen koşullara etkili çözümler üreterek büyüyoruz



Türkiye'nin ilk faizsiz özel sağlık sigortasını hayata geçiren Katılım Sağlık, büyüyor. 156 kurumsal müşteriye ve 40 bin sağlık sigortası poliçesine ulaştıklarını açıklayan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Katılım Sağlık markasının değişen koşullara etkili çözümler getiren ek hizmetleriyle dikkat çektiğini söyledi.

Katılım Sağlık, ek hizmetler, yenilikçi yaklaşım, esnek seçenekler ve uygun fiyatlandırma ile büyümeye devam ediyor. Pandeminin, sigorta sektörünü çok hızlı şekilde dönüştürdüğüne dikkat çeken Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, ''Katılım Sağlık olarak, sağlık ürünlerimizle birlikte pek çok avantajlı ek hizmet de sunuyoruz. Bu avantajlar, asistans şirketleri işbirliklerimiz sayesinde ambulanstan doktora, diyetisyenden psikoloğa kadar zengin bir yelpazede sıralanıyor. Dijitali merkeze alan alt yapımızla, uzman insan kaynağımızla ve yenilikçi yaklaşımımızla hayata dokunan her türlü sağlık ihtiyacını karşılamaya çalışıyoruz. Bunu yaparken sunduğumuz esnek seçeneklerle de; hem tam ihtiyaca uygun poliçenin oluşturulmasını sağlıyoruz hem de daha uygun fiyatlandırma imkanı veriyoruz'' dedi.

Acil ambulans hizmeti de var

Katılım Emeklilik ve Katılım Sağlık sigortaları ile birlikte sunulan ek hizmetlerle ilgili bilgi veren Ayhan Sincek, şöyle devam etti: ''Katılımcılarımız, aldığı sigorta ürününde mevcutsa 7/24 online doktor hizmetinden yararlanabiliyor ve her türlü tıbbi sorularıyla ilgili ücretsiz olarak online danışmanlık alabiliyor. Yine poliçesi dahilindeyse acil ambulans hizmetinden de hem sigortalımız hem de poliçe kapsamındaki aile üyeleri yararlanabiliyor. Acil durumlarda 7/24 doktorlu kara ambulansı hizmetinden yararlanan sigortalılarımızdan ilave ücret alınmıyor. Yurtdışı seyahat ürünü haricindeki tüm sağlık poliçelerinin kapsamında bulunanlar, acil durumlarda bu hizmetlerden yararlanabiliyor.''

Sağlığın her alanını kapsıyor

Katılımcıların online doktor, online diyetisyen, online psikolog gibi hizmetlerden de poliçeleri kapsamında ek bir ücret ödemeden yararlanabildiğini dile getiren Sincek, ''Evinden çıkma zorunluluğu kalmadan sağlıkla ilgili yaşadığı durumları uzmanına sorabiliyor. Ayrıca Gülümseten Tamamlayıcı Sağlık Sigortamız kapsamında diş sağlık paketi ile yılda bir kez ek ücret ödemeden diş hekimi muayenesi, diş röntgen filmi, diş taşı temizliği, teşhis ve tedavi planlaması, oral hijyen eğitimi ve vitalite kontrolü gibi ek hizmetlerle katılımcılarımızın sağlıkla gülümsemesini sağlıyoruz'' dedi.



TAMAMLAYICI SAĞLIK ÜRÜNLERİNE RAĞBET VAR

Pandemiyle birlikte tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerinin daha geniş kesimlerce farkına varıldığını ve rağbet gördüğünü söyleyen Ayhan Sincek, şöyle devam etti: "Katılım Sağlık olarak kurumsal tarafta sunduğumuz özel grup sağlık sigortası kapsamında yönetimini üstlendiğimiz 156 kurumsal müşterimiz ve 40 bin sağlık sigortası poliçemizle sağlık alanında da büyümemizi sürdürüyoruz ve Katılım Sağlık'ın sektörü derinleştirerek öncülük yaptığına şahit oluyoruz. Halkımız da bu hizmetlerimize teveccüh gösteriyor, son dönemde kurumsal katılımların da oldukça hızlandığını görüyoruz. Anlaşması sağlanıp işlemleri devam edenlerin yanı sıra yeni müşteri talepleri de memnuniyet verici. Sağlık konusundaki farkındalığımız ve hassasiyetimiz artıyor. Katılım Emeklilik olarak hayatın her alanına yönelik ürünlerimizle katılım esaslı BES ve katılım sigortacılığında öncü rol almaktan gurur duyuyoruz. 779 bin BES sözleşmesi, 190 bin sigorta sözleşmesi ve 4 milyar TL'yi aşan fon büyüklüğümüzle her yıl sektörün üzerinde büyümeye ve sektörümüzü büyütmeye devam ediyoruz."


Tarım
Sigortası
HAYAT BU,
HER ŞEY OLUR.
TARIM #SigortasızOlmaz
Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.
Türkiye
Sigorta Birliği
tsb.org.tr

LUMNION
THE GROWTH COMPANY

ŞİRKETLERİN HASAR/PRİM ORANINI İYİLEŞTİRİP, GELİRİNİ ARTIRIYORUZ

Sigorta sektörüne hizmet veren ve Almanya-Munich'te de ofis açacak Insurtech şirketi Lumnion'un CEO'su Cenk Tabakoğlu, "Sigorta şirketlerinin hasar/prim oranlarını en az yüzde 2-3 iyileştiriyoruz. Bunun yüzde 20 seviyelerine vardığı şirketler de olabiliyor" diyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com



FOTOĞRAF: AHMET KORKMAZ

Covid-19 pandemisinin, tüm dünya ile birlikte ülkemizi de kasıp kavurduğu şu günlerde sigorta sektöründen gelen haberler hem dudaklarımızda biraz tebessüm yaratıyor; hem de hepimize moral aşılıyor! Bunların da ötesinde ülke geleceğine umutla bakmamızı sağlıyor. Konumuz, bu kez bir Insurtech şirketi. Sigorta basınını yakından takip edenlerin gözünden kaçmadığı gibi sigorta şirketlerine yönelik hizmet veren 'Lumnion' geçen ay aldığı yatırım ile yurtdışına açılma planlarına hız verdi. Almanya-Münih'te bir ofis açacak olan şirket, Türkiye'den sonra şimdi de yurtdışındaki sigorta şirketlerine hizmet verecek. Şirketin CEO'su da bankacılık ve sigorta sektörünün çok yakından tanıdığı ve sevdiği bir isim; Cenk Tabakoğlu. Lumnion, yurtdışı planları ve sigorta şirketlerine verdikleri hizmetler hakkında sorularımızı yanıtlayan Tabakoğlu, "Sigorta şirketlerinin hasar/prim oranlarını en az yüzde 2-3 iyileştiriyoruz" diyor.

Tasarruf artışı sağlıyoruz

Her şirketin bulunduğu analitik gelişmişlik seviyesi ve beklentilerinin farklı olduğunu vurgulayan Tabakoğlu, "Analitik projelerde şirket projeyi talep ettiğinde belli bir tasarruf, satış artışı veya tutundurmada iyileşme gibi hedeflerle bize geliyor. Bugüne kadar birçok şirkete projede belirlenen tasarrufları veya gelir artışlarını sağladık"

diyor. Analitik projeler dışında, fiyatlama platformunda da iddialı olduklarını ifade eden Tabakoğlu, şunları söylüyor: ''Özellikle hayat dışı alanda ister GLM ister XGBoost, Karar Ağaçları gibi makine öğrenmesi algoritmalarını kullanarak sektöre kıyasla çok iyi hasar/primi olan bir şirkette bile yüzde 2-3 seviyesinde hasar/prim iyileşmesi sağlayabilmekteyiz. Bunun yüzde 20 seviyelerine vardığı şirketler de olabiliyor. Davranışsal fiyatlama ile ise bunun üzerine aynı risk seviyesinde yüzde 5'e varan prim artışı ve yüzde 20'ye varan satışa dönüşüm (conversion) artışı sağlayabiliyoruz.''

Şirketin 2 ana kolu var

Tabakoğlu'nun verdiği bilgilere göre, Lumnion sigorta sektörüne yönelik 'yapay zeka' ve 'makine öğrenmesi tabanlı fiyatlama platformları' geliştiren bir insurtech şirketi. Aren Haddeler ve Eray Alpan tarafından kurulan ve 2017 yılında faaliyete geçen şirket, en başta sigorta sektörüne analitik danışmanlık vermeye odaklanmış. Şirkete 2019'da Tabakoğlu'nun dahil olmasıyla yapılan değerlendirmeler sonucu Haddeler ve Alpan'la da mutabık kalınarak, ürün geliştirmeye karar verilmiş. 'Fiyatlama Platformu'nu geliştirme fikri biraz da sektörün içerisinde bulunduğu dönemde gördükleri eksiklikler ve ihtiyaçların sonucunda ortaya çıkmış. 2017 yılında faaliyete geçten şirket, 2019 yılıyla beraber ciddi bir strateji değişikliğine giderek ürün geliştirmeye odaklanmış. Lumnion 'un 'analitik danışmanlık' ve 'fiyatlama platformları' geliştirmek olarak iki ana kolu var. Sektörün önde gelen şirketlerine müşteri segmentasyonu, tutundurma, satın alma eğilim hesaplanması gibi konularda danışmanlık veren şirketin, yeni geliştirdiği en son teknolojiye sahip fiyatlama platformu ise özellikle hayat dışı alanda fiyatlama tarifelerinin oluşturulması, saha fiyatlama yönetimi ve davranışsal fiyatlama konularında hizmet veriyor. Fiyatlama platformu daha çok hayat dışı şirketlere yönelik; fakat şirketin aynı zamanda analitik danışmanlık konusunda hayat/emeklilik şirketler ile de gerçekleştirdikleri birçok proje var. Küçük bir parantez açarsak, Lumnion, fiyatlama platformunu şirketlere, bir ay ücretsiz olarak açıyor ve deneyimlemelerini sağlıyor. Memnun kalan şirketler, kullanıma sadece sabit bir aylık ücret ödeyerek geçiş yapabiliyor. Herhangi bir lisans, yıllık bakım veya kullanıcı bazlı ücret talebi ise bulunmuyor.

İzlenmesi gereken 100 sigorta teknoloji şirketi arasında

Lumnion, Avrupa'nın en iyi sigorta teknolojileri programlarından InsurTech Hub Munich'in NXT Programı'na dâhil olan ilk ve tek Türk şirketi oldu; programda yer alan 25 sigorta şirketi ve Avrupalı yatırımcılara çözümlerini sunarak Almanya pazarına giriş yaptı. DIA Community tarafından 2021 yılında izlenmesi gereken 100 sigorta teknolojisi şirketi arasında gösterilen, İTÜ Çekirdek 2020 Insurtech ve Top 20 girişimlerinden olan sigorta teknolojileri şirketi Lumnion, Sabancı Ventures ve StartersHub'dan aldığı yatırımla yurtdışındaki atılımlarını sürdürecek.





LUMNİON'IN AMACI: GLOBAL ŞİRKET OLMAK

Şirketin kuruluştan beri amacının, global bir şirket olmak olduğunu vurgulayan Tabakoğlu, yurtdışı planları konusunda şunları söylüyor: "2019'dan beri tüm planlarımız bunun üzerine kurulu. Avrupa pazarına ilk giriş noktamız Almanya olacak ve burada açacağımız ofislerle Münih üzerinden Güney Almanya, İsviçre ve Avusturya pazarına, Köln ofisimiz ile de Hollanda, Belçika ve Kuzey Almanya'ya hizmet vermeyi hedefliyoruz. Avrupa genişlememiz sonrası ise Körfez Bölgesi ve Kuzey Amerika pazarına girmeyi planlıyoruz. Global oyuncularla rekabet edip, onları kendi sahalarında yenmek istiyoruz." Yurtdışı sigorta şirketlerinin ihtiyaçlarının da yine farklı makine öğrenmesi algoritmalarını fiyatlamada kullanabilmek ve bunların şeffaflaştırılması ekseninde yoğunlaştığını ifade eden Tabakoğlu, "Davranışsal fiyatlama ve özellikle verisi daha az olan konut sigortaları gibi ürünlerin tarifesini oluşturmakta da veri zenginleştirme ihtiyacı bulunuyor" diyor. Türkiye'de Lumnion'la aynı kulvarda yarışan başka bir şirketin olmadığına dikkat çeken Tabakoğlu, asıl rakiplerinin yurt dışı firmalar olduğunu, bunlardan bazılarının da Türkiye'de ofislerinin bulunduğunu kaydediyor.

ŞİRKETLERİN YAPAY ZEKÂ KULLANMALARI SEVİNDİRİCİ

Tabakoğlu'na göre, son yıllarda sigorta şirketlerinin 'yapay zeka' çözümlerinin giderek daha fazla kullanmaları da mutluluk verici. Teknolojiyi kullanarak birçok alanda verimi artırmanın mümkün olduğunu belirten Tabakoğlu, "Biz her gelişmişlik seviyesinde şirkete hizmet veriyoruz, talepleri daha farklı olabiliyor fakat hepsinde bizim tecrübelerimizden yararlanma fırsatı bulunuyor. Fiyatlama platformumuzla GLM dışında farklı makine öğrenmesi algoritmalarını da risk fiyatlamasında kullanmaya imkan tanıdığımız gibi, bu diğer algoritmaların kara kutu tabir edilen sonuçlarını kendimize ait geliştirdiğimiz bir yöntemle, keskinliklerinden ödün vermeden baz fiyat ve çarpanlar şeklinde şeffaflaştırabiliyoruz. Bu özelliğimiz de dünyada bir ilk" diyor.

KARAVAN KASKOSUZ OLMAZ!

SİBEL CİNGİ
sibelcng@gmail.com





Donanımlarına göre karavanların fiyatları 30-40 bin TL'den den başlayıp 1 milyon TL'ye kadar ulaşıyor.

Havaların ısınmasıyla beraber tatil planları yapılmaya başlandı. Bu yılın farkı, tüm bu planların pandemi gölgesinde kalacak olması... Seyahat rotaları, tatil alternatifleri derken ilk kez karavan turizmiyle karşı karşıya kalıyoruz. Büyük oteller, kalabalık plajlar ve havuzlardan ziyade daha sakin, izole ve bireysel tatil arayışlarıyla popüler olan karavanlar tüketicinin öncelikli tercihi haline geldi. Bir yanda satın alabilecek karavan bulmakta zorlanan tüketeci, bir yandan da kiralama hesaplarıyla bu tercihini hayal olmaktan çıkarmaya çalışıyor. İşte bu yükselen trend sigorta sektörünü de harekete geçirdi. Karavan kaskosu nasıl yapılır? Neleri kapsıyor? Tüm detaylar yazımızda....

Yaz geldi... Pandeminin gölgesinde, evlere kapandığımız zor bir kış ve bahar mevsimini geride bıraktık. Yaz mevsiminin sinyallerini almaya başladığımız anda tatil planları yapılmaya başlandı. Tüm düzenimizi ve alışkanlıklarımızı değiştiren pandemi tatil planlarımızı da etkiledi. Herkes "İzole bir tatil nasıl yapılır?" onun araştırmasını yapıyor. Bu sorunun cevabı olarak da karavanlar karşımıza çıkıyor. Ruhunda özgürlük olan ve seyahatlerinde limitlerden hoşlanmayanların tercihi olan karavanlar, pandemi nedeniyle artık çok daha geniş bir kesime hitap ediyor. İzole ve bireysel tatil arayışları ile popüler olan karavanlar, yok satıyor. Sadece satın alma da değil kiralamalar da tavan yaptı. Fakat karavanla seyahatin bilinmesi gereken pek çok ayrıntısı hatta keşfedilmeyi bekleyen başlı başına bir kültürü var. Bunlardan biri de karavan kaskoları...

TALEP ÇOK ARTTI

Son yıllarda artan bu trend sigorta sektörünü de harekete geçirdi. Karavan tutkunları için özel ürünler çıkardı. Birçok konuda güvence sunan karavan kaskoları, ek hizmetlerle de karavan tatilcilerinin hayatlarını kolaylaştırıyor. AB ülkelerinde 5,8 milyon karavanın, Almanya'da ise 1,2 milyon karavanın hareket halinde olduğu biliniyor. Türkiye'de resmi bir rakam yok ama bu sayının 25 bin civarında olduğu tahmin ediliyor. Turizmciler ve karavan üreticileri, karavan turizmine bu sezon talebin daha da artacağını öngörüyor. İzmir'de bulunan Ortiz Karavan'ın sahibi Murat Yılmaz'ın açıklamaları da bu yönde. Yaklaşık 5 yıldır karavan üretimi yaptıklarını söyleyen Yılmaz, "Gerçek anlamda talep patlaması salgınla oldu. Biz geçen yıl karavan yetiştiremedik müşterilerimize. Bu sene de ilgi aynen devam ediyor. Yine talep çok fazla. Pandemi döneminde satışlar yüzde 300 arttı. Üretici sayısının da artmasına rağmen taleplere yetişemiyoruz" diyor. Nisan ayında düzenlenen İstanbul Karavan ve Ekipmanları Fuarı Karavanist de taleh artışının en önemli kanıtı oldu. Fuarda 4 günde 70'e yakın karavan satıldı, 200'ün üzerinde ise sipariş alındı.

HER KARAVANA KASKO YAPTIRILABİLİR Mİ?

Karavan sigortası ile ilgili akla gelen ilk sorulardan biri 'sigorta yapılabiliyor mu?'... Bu sorunun cevabını vermeden önce karavan çeşitleri hakkında kısa bir bilgi vermekte fayda var. Karavanlar, motokaravan ve çekme karavan olarak ikiye ayrılıyor. Motokaravanlar da camper van denilen panelvan minibüsler ve alko diye adlandırılan arka kasa tipi farlı bir şekilde özel olarak imal edilen Alkovan karavanlar olarak ayrılıyor. Bu iki modelde kasko yaptırılabiliyor. Burada tek kriter araç yaş sınırının 15'ten küçük olması... Çekme karavanlarda ile durum biraz daha farklı. Çekme karavanlar O1 ve O2 belgeli olarak ikiye ayrılıyor. O1 belgeli çekme karavanlar 750 kg altında olan karavanlardır. Bu karavanlar ruhsata ihtiyaç olmadan plakasız olarak kullanılabiliyor. O2 belgeli olanlar ise 750 kg üstünde olan trafik tescili yapılıp ruhsat ve plakaya sahip olan karavanlardır. O1 belgeli olanlara sadece dar kapsamlı kasko yaptıralabiliyor. O2 belgeli olanlara ise geniş kapsamlı kasko yaptırılabiliyor.

ANKARAVAN KARAVAN SAHİPLERİNE ÖZEL İNDİRİMLER SUNUYOR

Son dönemde yenilikçi ürünlere odaklanan Ankara Sigorta da karavanseverlere özel bir ürün çıkardı. 20 yaşına kadar motokaravanlara 15 yaşına kadar da çekme karavanlara teminat sağlanıyor. Büyük ilgi gören Ankaravan Sigortası, motokaravan ve çekme karavanlara genişletilmiş ve farklı hizmetler sunuyor. Çekme araçlarda çeken aracın Ankara Sigorta da kasko sigortalı olması şartı aranıyor. Sigortalının trafik poliçesi Ankara Sigortada ise kasko poliçesine + %10 indirim uygulanıyor. Karavanda savrulma sistemi trailer control (ATC) veya anti yalpalama kaplini sistemi varsa kasko primi üzerinden %10 indirim sağlanıyor. Ayrıca 250 bin lira limitle İhtiyari Mali Mesuliyet teminatı sağlıyor. Aracın yanması ve çalınması da teminata dahil... Ankara Sigorta AnkaravanKlüp ile müşterilerine özel imkanlar da yaratıyor. Anlaşmalı



kurumlarda yüzde 40'a varan indirimlerle alışveriş yapabilme imkanı, karavan iç temizliği, dış yıkama ve dezenfektasyon gibi hizmetler sunuluyor. Ayrıca karavan sahipleri, seyahatleri sırasında ihtiyaç duymaları halinde doktor danışmanlık hizmetinden faydalanabiliyor. Ekipman / teçhizatlar belirtilen bedeller ile teminat kapsamına alıyoruz; Bir hasar halinde; tente için 3 bin TL , uydu için 2 bin TL, güneş paneli için 500 TL teminat limiti bulunuyor.

ANKARAVAN'A BÜYÜK İLGİ

Ankara Sigorta'nın karavan kullanıcılarına özel olarak çıkardığı Ankaravan Sigortası'nın büyük ilgi gördüğü belirtiliyor. Türkiye'deki motokaravan kullanıcılarının yüzde 70'ine ulaşmış durumda olan Ankara Sigorta, şu anda karavanlara yönelik en geniş teminatlı kasko ürününe sahip şirket olarak öne çıkıyor.



GROSS SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD.ŞTİ. GENEL MÜDÜR YARDIMCISI **İSMET KÜÇÜKSARI**

İHTİYACI GÖREREK HAREKETE GEÇTİK VE SEKTÖRE ÖNCÜLÜK ETTİK

Karavan tutkunları için ikinci evleri olarak gördükleri karavanları çok değerlidir. Kazalarda oluşan ciddi maddi zararlara karşı karavanlarını güvence altına almaları büyük önem taşıyor. Giderek artan ihtiyacı görerek harekete geçtiklerini belirten Gross Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd.Şti. Genel Müdür Yardımcısı İsmet Küçüksarı, bu konuda yaptıkları öncü çalışmalar ile sektörde önemli bir boşluğu doldurduklarını açıklıyor. ''1.5 yıl önce karavan kaskosunu devreye soktuk. Sektörde bir ilke imza attık. Böyle bir ürün yoktu o zamana kadar'' diyen Küçüksarı, bu girişimlerinin sektör tarafından takip edildiğini ve yeni ürünlerin devreye girdiğini söylüyor. Küçüksarı, şöyle devam ediyor: ''Karavanları özel amaçlı taşıt kapsamında değerlendirerek kasko teminatları ile güvence altına alıyoruz. Tüm karavan kullanıcılarına özel kasko ürünümüz ile motorlu ve motorsuz çemke karavanları teminat kapsamına alarak kasko yapıyoruz. Sunduğumuz ürünün içeriği ile de sektörde farklılaşıyoruz. İşlem ve operasyon hızımız çok yüksek. Karavan sahiplerine farklı kolaylıklar sunmak üzere de özel çalışmalarımız var. Örneğin römork karavanlar için sigorta yaparken çeken arabanın kaskosunun olması şartı aramıyoruz. Sadece o ürünlerin çalınmasına karşı teminat veremiyoruz. Bunun nedeni de bu tür römork karavanların ağırlığının düşük olması. 700–750 kiloluk bir römort karacan üç dört kişi çok rahat hareket ettirilebilir. Bu da çalınma riskinin yüksek olması demek. Büyükler için ise böyle bir sıkıntı yok. Çünkü onların hem ruhsat tecilleri var. Bu nedenye çalıntı kaydı oluşturulabiliyor. Hem de özel kilit sistemlerine sahipler.'' İsmet Küçüksarı, kiralanan karavanlar için de çözümleri olduğunu söylüyor ve ekliyor: ''Kiralama kaskosu da yapıyoruz. Ayrıca karavanını kiralamak isteyen kasko müşterilerimizin kiralama yapamasına da aracılık yapmaya başladık. Önemli bir müşteri kitlemiz oluşmuş durumda. Bu nedenle artık kiralama yapmak isteyen ile araç sahibini de buluşturuyoruz.

Karavan kültürünün Türkiye'de hızlı bir gelişim gösterdiğini ve bir yaşam biçimi olarak yaygınlaştığını kaydeden Küçüksarı, bu gelişimin sigorta sektöründe de daha çok karşılık bulacağını söylüyor.

KARAVANLAR ÜNLÜ İSİMLERİN DE TUTKUSU!



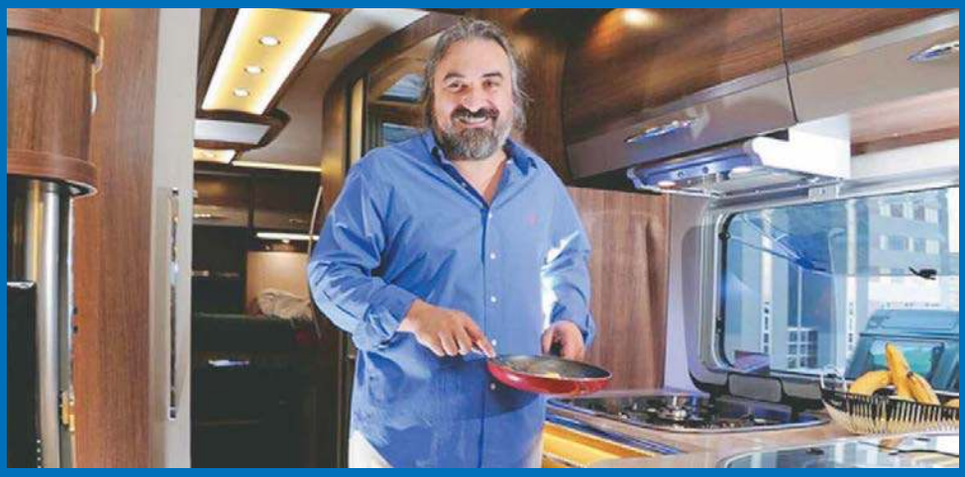
KIVANÇ TATLITUĞ

Kıvanç Tatlıtuğ ve eşi Başak Dizer'in de lüks bir karavanları var. Kıvanç Tatlıtuğ, bu karavanın yanı sıra pikap kamyonetinin arkasına 100 bin TL harcayıp mini bir karavan yaptırdı.



BURCU KARA

Eşiyle birlikte karavan satın alan oyuncu Burcu Kara da karavan tatilini tercih edenlerden... Kara, karavan yaşamının tadını eşi Fırat Parlak ve oğlu Ali Çınar ile birlikte çıkarıyor.



VOLKAN KONAK

Karavan tutkunları arasında birçok ünlü isim de var. İlk akla gelenlerden biri de Volkan Konak... Karavanı hayatında önemli bir yer tutan Konak, uçak korkusu nedeniyle konserlerine de süper lüks karavanıyla gidiyor.



PINAR ALTUĞ

Pınar Altuğ da karavan sahibi olan ünlülerden biri. Pınar Altuğ, "Bizi artık yazın teknede, kışın karavanda göreceksiniz" diyor.



NESLİHAN ATAGÜL-KADİR DOĞULU

Oyuncu Neslihan Atagül Doğulu ve eşi Kadir Doğulu uzun süre çıktıkları karavan tatilleri ile tanınıyor. Çift geçtiğimiz aylarda karavanlarını yeniledi. Yeni aldıkları motorlu karavanlarını ev konforuyla dizayn ettiren ünlü çift, 150 bin liralık aracın iç dizaynı için de 300 bin lira harcadı.

Karavan kaskosu FİYATLARI NEDİR?

Sabit bir tarife yok. Karavanların kasko değer lisitesinde bir karşılığı olmadığı için piyasa rayiç değeri üzerinden çalışma yapılarak, marka ve modeline göre geçmişteki kaza kayıtları da incelenerek fiyat çalışması yapılıyor. Ancak şöyle bir örnek vermek gerekirse motokaravan olarak bir samper van karavanınız varsa piyasa rayiç değeri 100 bin TL olan bir araç için ilk yıl için ödenecek kasko primi ortalama 2500-3000 bin TL arasında olacaktır.



Karavan kaskosu NELERİ KAPSAR?

- Çarpma, çarpışma, çarpılma
- Devrilme, düşme, yuvarlanma
- Yanma
- Anahtar kaybı
- Çalınma, çalınmaya teşebbüs
- 3. Kişilerin kötü niyetli hareketleri
- Cam kırılması teminatı
- Çekme, çekilme zararları
- Dolu ve fırtına
- Sel ve su baskını
- Kemirgen hayvanların araca verdiği zararlar
- Anahtar kaybı
- Yurtdışı teminatı (İstege bağlı)
- Yol ve yardım hizmetleri
- Hasarsızlık koruma

Karavan kiralama NASIL YAPILIR?

Karavanla tatil deneyimi yaşamak için kiralama da yapılabiliyor. Karavan kiralayan platformların sayısı da son yıllarda arttı. Fiyatlar kiralama süresine ve karavanın özelliklerine göre değişiyor.

Allianz

Hedef, 7'den 70'e herkesin 'yaşam boyu sağlık ortağı' olmak

Allianz Türkiye, sağlık sigortaları alanında hayata geçirdiği uygulamalarıyla sigortalılarının yaşamlarının her anında yanında olma hedefine odaklandı. "İkinci Bahar" programı ile ileri yaştaki sigortalılarına hayatlarını kolaylaştıracak hizmetler sunan Allianz, "Çocuğum Evimde Güvende" kitiyle bebekleri de ev kazalarına karşı korumayı hedefliyor.


Okan Özdemir

Allianz Türkiye, sigortalılarının 'yaşam boyu sağlık ortağı' olma vizyonu ile hizmetler geliştiriyor. ''Çocuğum Evimde Güvende'' kiti ile bebekleri ev kazalarına karşı korumayı hedefleyen Allianz Türkiye, ileri yaşlardaki sağlık sigortalılarına yönelik geliştirdiği ''İkinci Bahar'' programı ile hayatı kolaylaştıran avantajlar sunuyor. Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, sigortalılarının sağlıklarını, yıllar boyunca oluşturdukları varlıklarını koruma, hayatlarının tüm evrelerinde kendilerinin ve ailelerinin yanında olma misyonuyla çalıştıklarını söyledi. Özdemir, ''Bizi, sadece sağlık harcamalarını karşılayan bir kurum olmanın ötesine taşıyan bu yaklaşımla bugün itibarıyla 1,5 milyon sağlık sigortası müşterimize ''Allianz Seninle'' diyoruz.Sürdürülebilirlik modelimizin temelinde yatan önleyici çözümler sunma, hastalandıklarında yaşam konforlarını artırma ve sağlıklı yaşamlarını sürdürmeleri konusunda yaşam boyu danışmanlık vermek için de çalışıyoruz. Yenilikçi ve ayrıcalıklı hizmetlerle sigortalılarımızın kolaylıkla ulaşıp içeriğini anlayabileceği, teknoloji ile desteklenmiş ürünler sunmaya, hızlı ve ulaşılabilir olmaya ve tüm kanallarda ihtiyaçlara özel çözümler üretmeye devam edeceğiz'' diye konuştu.

'ÇOCUĞUM EVİMDE GÜVENDE' EV KAZALARINI ÖNLEME KONUSUNDA DESTEK OLUYOR

Dünya Sağlık Örgütü'ne göre yaralanma ve incinmelere bağlı nedenlerle her yıl 1 milyon çocuk hayatını kaybediyor. Tüm okul öncesi çocukluk çağı yaralanmalarının yarısı evde meydana geliyor. UNICEF'e göre ise kaza geçiren çocukların yüzde 70'inden fazlası bu kazaları evde geçiriyor. Kazaların yüzde 60'ı çocukların davranışlarından değil, içinde bulundukları fiziksel çevreden kaynaklanıyor. Güvenlik ekipmanları ile evde güvenlik eğitiminin, kazaların önlenmesinde büyük etkisi olduğu gerçeğinden yola çıkan Allianz Türkiye, "Çocuğum Evimde Güvende" projesi kapsamında, ev kazalarını önleyici aparatlardan oluşan kit ve alınabilecek önlemler hakkında bilgilendirmeler ile müşterilerine destek oluyor. Allianz, içinde ocak kilidi, ocak koruma, fırın kapağı kilidi, çekmece ve dolap kilidi, buzdolabı kilidi, mobilya sabitleyici, köşe koruyucular, kapı kolu koruyucu, klozet kilidi ve priz kapağı koruyucu bulunan kitlerle çocukların ilk maceralarını onlar için güvenli hale getirmeyi amaçlıyor.

'İKİNCİ BAHAR' PROGRAMI İLE YAŞ ALMAK ÖDÜL OLARAK GERİ DÖNÜYOR



İkinci Bahar programı, Allianz'ın bireysel tamamlayıcı ve modüler sağlık sigortası sahibi olan müşterilerinin yaş aldıkça hayatlarını kolaylaştıracak hizmetler içeren, yaş almanın ödül olarak geri döndüğü bir bağlılık programı. İkinci Bahar'ın birinci faz hizmetleri kapsamında 60 yaş ve üzerindeki sağlık sigortası sahibi müşteriler, herhangi bir soru veya ihtiyaçları için müşteri hizmetlerini aradıklarında sesli yanıt sisteminde vakit kaybetmeden müşteri temsilcisine erişim sağlayabiliyor. Program ile 65 yaş ve üzerindeki sağlık müşterilerine, sağlık harcama oranlarına göre yürürlükteki poliçe primlerinin yüzde 5'i tutarında puan yüklemesi yapılıyor. Sigortalılar, Sağlık Cüzdanlarındaki puanlarını görmek için Allianz'ım mobil uygulamasını indirerek, sahip oldukları puanları, yeni sağlık poliçesi alımlarında ya da yenilemelerinde kullanabiliyor. Allianz, 70 yaş ve üzerindeki sağlık müşterilerinin herhangi bir ameliyat veya yatarak tedavi ihtiyacı durumunda, pandemi koşulları göz önünde bulundurularak, İstanbul, Ankara ve İzmir'de isteğe bağlı hastane transfer hizmeti sunarken, operasyon geçirmesi gereken müşterilerine ise evlerine döndüklerinde bu süreci daha rahat ve keyifli geçirmeleri için özel bir kit gönderiyor. Bireysel tamamlayıcı ve modüler sağlık sigortası sahibi müşterilerinin, otomatik olarak dahil olduğu programın, ikinci fazında yeni hizmetlerin de hayata geçmesi hedefleniyor.

İNSAN
KENDİ ARABASINI
SEÇİYOR DA

HANGİ ARABAYA
ÇARPACAĞINI MAALESEF
SEÇEMİYOR...

GALAKSİ

KASKONUN BİLE ÇARESİZ KALACAĞI
ANLARDA NEO IMM SİGORTASI
LİMİTSİZ OLARAK
YANINIZDA



NEOVA
KATILIM SİGORTA

444 1 636 neova.com.tr

PANDEMİDEN SONRA BİZİ NASIL BİR GELECEK BEKLİYOR?

COVID-19 salgını nedeniyle dünya eşi görülmemiş bir dönemden geçiyor. Tüm dengelerin değiştiği bu süreçte, oyunun kuralları yeniden yazılıyor. İş yapış şekillerinden, tüketici davranışlarına, çalışma hayatından yaşam şeklimize kadar birçok alanda değişim yaşanıyor, yaşanacak. Tüm bu gelişmeler gösteriyor ki salgın bitse de hayatımız bir daha eskisi gibi olmayacak. Gelecekte var olmak isteyen şirketlerin ve bireylerin çıkış yolu ise bu değişime ayak uydurmaktan geçiyor. Dünyanın kabusu haline gelen COVID – 19, yaş farkı gözetmeksizin herkeste endişe düzeyini artırırken, günlük ve gelecek planlarını da temelden etkiliyor. Sağlık, işsizlik ve gelir kaybı önümüzdeki dönemin en güçlü endişe kaynağı haline geldi. Bu kapsamda yapılan araştırmalar da gösteriyor ki pandemi ve aşıyla ilgili belirsizlikler nedeniyle dünya genelinde kişisel sağlık ve güvenlik endişeleri artarak devam ediyor. Bu durum tüketicilerin davranışlarına da yansıyor. Tüketici, artık 'acil ihtiyaç' kategorisi dışındaki harcamalara mesafeli davranıyor. Kişisel güvenliği için evde kalmaya devam eden tüketicinin öncelikli amacı birikim yapmak. Kısacası pandemiden sonra bizleri nasıl bir geleceğin beklediğini hepimiz merak ediyoruz. Bunun için araştırma şirketlerinin hazırladıkları raporlar önemli ipuçları sunuyor. Şemsiye Dergisi olarak geleceğin gerek ekonomik hayatımızda gerekse tüketici nezdinde nasıl şekilleneceğini anlamak için alanında uzman olan şirketlerin 'COVID 19'un birçok konudaki etkisini ölçmek için hazırladığı araştırmaları sizler için derledik.



10 TÜKETİCİDEN 9'U ALIŞVERİŞ ALIŞKANLIĞINI DEĞİŞTİRDİ

Simon-Kucher & Partners (SKP) İstanbul Ofisi, pandemi döneminde tüketici davranışlarındaki değişimi anlamak için 1500'den fazla tüketici ile bir anket gerçekleştirdi. Türkiye'de her 10 müşteriden 9'u COVID-19 salgınının alışveriş davranışlarını bir ölçüde değiştirdiğini söylüyor. Araştırmaya göre online pazar yerlerinin kullanımı arttı. Markaların kendi mobil uygulamalarının kullanım payının yüzde 11'den yüzde 15'e, web sitelerinin kullanım payı ise yüzde 20'den yüzde 22'ye çıkacağı gözleniyor. Bu durum, şirketlerin tüketiciler ile web sitesi, mağaza, mobil uygulamalar, çağrı merkezleri gibi kanalların tümünde eşzamanlı iletişim kurması anlamına gelen "omnichannel" stratejilerine önem vermeleri gerektiğini gösteriyor.



En önemli gündem kişisel güvenlik ve birikim

KPMG Türkiye'nin hazırladığı 'KPMG Perspektifinden Perakende Sektörüne Bakış' araştırması ise perakende sektöründeki 2021 beklentilerini mercek altına alıyor. Araştırma, pandemi ve aşıyla ilgili belirsizlikler nedeniyle dünya genelinde kişisel sağlık ve güvenlik endişelerinin devam ettiğini bu nedenle 2020'de değişen tüketici davranışlarının bu yıl da aynı şekilde devam etmesinin beklendiğini ortaya koyuyor. Rapora göre tüketici, 'acil ihtiyaç' kategorisi dışındaki harcamalara mesafeli tutumunu sürdürecek, kişisel güvenliği için evde kalmaya ve birikim yapmaya öncelik verecek. KPMG Türkiye Perakende ve Tüketici Ürünleri Sektör Lideri Gökhan Kaçmaz, hem pandemi hem teknoloji nedeniyle değişen tüketici davranışlarının perakende sektöründe kalıcı dönüşümlere sebep olduğunu söylüyor. Kaçmaz, "Tüketiciler, Covid -19 sürecinde kişisel güvenliklerini önceliklendirdi. Tüketiciler daha seyrek alışveriş yapıyor, kişisel güvenlik ihtiyacı düşen harcama trendinin itici güçlerinden birisi olarak ön plana çıkıyor. Tüketiciler önümüzdeki 6-12 aylık dönemde gelirlerinde düşüş yaşamayı bekliyor ve bu nedenle harcama yapmak yerine birikim yapmayı tercih ediyorlar" diyor.

Tüketicinin sigorta ihtiyaçları da değişti

Birçok sektörde olduğu gibi sigorta sektöründe de tüketici ihtiyaçları değişti. Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY (Ernst & Young), sigortacılık sektörüne yön veren trendleri incelediği Sigortacılık Sektörü 2021 Görünümü Raporu'nun sonuçları da bunu açıkça gösteriyor. Sektörün gelecek 18 - 24 aylık dönemde izleyeceği büyüme stratejilerini ortaya koyan rapor, pandeminin sosyal ve ekonomik etkileriyle tüketicinin sigortacılık ihtiyaçlarını değiştirdiğine işaret ediyor. Raporda sigorta şirketlerinin değişen beklenti ve artan talebi karşılamak için sundukları çözümleri yeniden şekillendirdikleri belirtilirken, hedef odaklı dönüşüm, müşteri odaklılık, çeviklik ve maliyet ve sermaye optimizasyonunun sektör liderleri için en önemli gündem maddeleri olduğu belirtiliyor. EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Damla Harman rapora ilişkin olarak şu değerlendirmeyi yapıyor: "Sigorta şirketlerinin küresel ekonomik toparlanma sürecinden büyüyerek çıkmaları için yeni çözümler üretmeleri ve değişen beklentiler karşısında kişiselleştirilmiş bir deneyim sunmaya hazır olmaları gerekiyor."





Finansal kaygı ve stres arttı

Cigna Global'in gerçekleştirdiği 'Cigna COVID-19 Küresel Etki Araştırması' tüm dünyadaki sağlık ve iyi yaşam algılarına dair önemli ipuçları veriyor. Yapılan çalışmaya göre, mevcut pandemi koşulları ve kısıtlı yaşam şartları, tüm dünyada bireylerin finansal kaygı ve streslerini artırdı. Çalışmanın sonuçlarına göre insanlar, özellikle evden çalışma koşullarında pandeminin olumsuz sonuçlarını hafifletmenin uzun bir mücadele olacağını düşünüyor. İnsanların mali yükümlülüklerini yerine getirme konusundaki güvensizliğinin global ölçekte hala ön planda olduğunun altını çizen rapora göre, pandemi koşullarına uyum sağlamayı kolaylaştıran ve dayanıklılığı artıran en önemli itici güçler ise aile ve arkadaşlar.

Gençlerde gelecek endişesi yüksek



BNP Paribas Cardif'in, "Kriz Döneminde Sigorta ile Koruma ve Planlama" konusunda global çapta düzenlediği anket ise gelecek kaygılarını çok net bir şekilde ortaya koyuyor. 21 ülkeden 21 bin katılımcıyla yapılan ankete göre Türk katılımcılar, Avrupalılara kıyasla gelir kaybı ve sağlık alanında daha fazla endişeli! COVID-19'un etkileri ve gelecek beklentilerinin analiz edildiği anket sonuçlarına göre Avrupalılar'ın yüzde 52'sinin, Türklerin ise yüzde 64'ünün salgının üç yıldan daha kısa süreceğini düşündüklerini gösterdi. Ankette oldukça önemli veriler dikkat çekiyor. Buna göre çıkan en önemli sonuç, 'kriz kaygılarda belirgin bir artışa sebep oluyor'. Özellikle ankete katılanların bu konudaki en büyük endişelerini kriz dönemlerinde yüzde 76 ile gelir kayıpları oluştururken onu tehlikeli hastalık ve kaza izliyor. Bu endişe oranı özellikle 18-24 yaş arasındaki gençlerde çok daha yüksek olduğu dikkat çekiyor.

TÜKETİCİ NELER DÜŞÜNÜYOR?

- Tüketicilerin üçte biri Covid-19'un etkilerinin bir yıldan fazla süreceğini düşünüyor.
- Beş tüketiciden biri pandemi nedeniyle sürekli evde kalma eğiliminde.
- Tüketiciye göre evler artık çalışma, eğlence, eğitim ve sosyalleşme faaliyetlerinin gerçekleştiği yeni merkezler haline geldi.
- Tüketici önümüzdeki 6-12 ay içinde zorunlu olmayan harcamaların Covid-19 öncesine göre üçte bir oranında daha az olacağını düşünüyor.
- Kişisel güvenlik ve artan birikim eğilimi yeni tüketici davranışı olarak öne çıkıyor.
- 'Acil ihtiyaç' kategorisi önemini koruyacak.
- Outdoor aktiviteleri önem kazanıyor, bu alana yönelik giyim ve ekipman harcamaları artacak.
- Tüketiciye göre marka bağımlılığı azalıyor, satın almada 'fiyat' odaklı karar verme eğilimi devam ediyor.
- Fiyat nedeniyle private label (özel marka) ürünlere talep artıyor.

KAYNAK: KPMG Türkiye

‘VOLEYBOLDA SÜRPRİZLERİMİZE HAZIR OLUN’



VELİ KARADENİZ
veli@sigortamedia.com

Mert Grup Sigorta ve Sigorta Shop CEO’su Aydın Kaya, yeni çıktıkları Misli.Com Sultanlar Ligi’ne renk katacaklarını söyledi. Başarı için kenetlendiklerini belirten Kaya, “Mert Grup Sigorta’nın olduğu her yerde her zaman sürpriz de vardır. Bu yüzden voleybolda da herkes sürprizlerimizi beklesin” dedi.

Mert Grup Sigorta, 2020-2021 sezonunda voleybola tam anlamıyla damga vurdu. Kadınlar 2. Ligi'nde Mert Grup Sigorta Kadın Voleybol takımı ile 28'de 28 galibiyet alıp, namağlup Sigorta Shop Kadınlar 1. Ligi'ne yükseldi. Sigorta Shop Kadınlar 1. Ligi'nde ise Sigorta Shop ile şampiyon olup, adını Misli.Com Sultanlar Ligi'ne yazdırdı. Bu başarıda oyuncular ve teknik ekip kadar Mert Grup Sigorta ve Sigorta Shop CEO'su Aydın Kaya'nın payı da yadsınamaz. Aydın Kaya ve Sigorta Shop Kadın Voleybol takımı kaptanı Ayşe Gürel ile elde ettikleri başarının sırrını konuştuk. Yeni sezon hedefleriyle ilgili bilgi veren Kaya, ‘‘Misli.com Sultanlar Ligi'nde çok ciddi bütçeli rakiplerimiz var. Ama biz de bu lige renk katacağız ve başarılı olacağız. Bu yönde bir kadro ve ekip kuracağız. Herkese sürprizimiz olacak. Transfer çalışmalarımız da buna yönelik olarak devam ediyor.

Kendi paramızı harcayarak bu noktaya geldik!



Aydın Kaya, ‘‘Biz kendi paramızı harcayarak bu noktalara geldik. Federasyonun kulüplerin yanında olması ve Spor Toto Teşkilatı’nın desteği başarımızda önemli etkenler oldu’’ dedi. Aydın Kaya, Misli.com Sultanlar Ligi'nde Mert Grup Sigorta Kadın Voleybol Takımı adıyla mücadele edeceklerini açıkladı. Kaya, ‘‘İster sporda ister kendi işiniz de başarının sırrı iyi bir takım olmaktan geçiyor. Her zaman bir üst lige çıkmayı hedeflediğimizi söylemiştim. Sigorta sektöründe de iddiası olan bir şirketiz. Yeni sezonda tek takım olacak. Misli.com Sultanlar Ligi'nde Mert Grup Sigorta Kadın Voleybol Takımı adı altında mücadele edeceğiz’’ dedi.



Sigorta Shop ENERJİ KATTI

Sigorta Shop Kadın Voleybol takımı kaptanı Ayşe Gürel, hep hedefi olan takımlarda oynadığını söyledi. Gürel, ‘‘Sezon başında Kalecik Belediyesi'nden teklif geldiğinde açıkçası ‘hedefi kaldıramaz’ diye tereddüt ettim. Sigorta Shop'un sponsorluğunu duyduğumda kafamdaki soru işaretleri dağıldı. Sigorta Shop takıma enerji kattı. Sezon içerisinde takımda değişikler oldu. İniş-çıkışlar yaşadık ama hiçbir zaman iyi bir takım olduğumuzu unutmadık. Ve başaracağımıza inanıyorduk’’ dedi.



MERT GRUP SİGORTA’DAN ART ARDA ÜÇ TRANSFER

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

Gelecek hesapları için kolay çözüm!

+%25 DEVLET KATKISI

%100 FAİZSİZ



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

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

Altın	Döviz	Kira Sertifikası	Katılma Hesabı	Hisse Senedi

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

Katılım Emeklilik
Gelecek bugün başlar

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr
/katilimemeklilik /katilimemek
/katilimemeklilik /katilimemeklilik

Katılım Cep uygulamasını indirmek için QR-Code'u okutun.
Google play
App Store



ARICILIĞA İLGİ ARTTI YETİŞTİRİCİLER KAPSAMLI SİGORTA İSTİYOR

SEVGİ BAŞARAN
sevgisay@gmail.com

Pandemi ile birlikte popülerliği artan iş kollarından birisi de arı yetiştiriciliği. Gerek bu süreçte işini kaybedenlerin, gerek özgür hayatı tercih edenlerin ilgi gösterdiği arıcılık sektöründe riskleri de göz ardı etmemek gerekiyor. Bu kapsamda TARSİM tarafından sunulan Devlet Destekli Arıcılık Sigortası arı yetiştiricilerine önemli bir güvence sunarken, sektör yetkilileri sigorta şirketlerinden daha fazla riski teminat altına alan daha kapsamlı ürünler talep ediyor.

Eğer arılar ölürse sonraki yıllarda insanlar da ölür.' Einstein'in bu sözü arıların önemi anlatılırken sıklıkla kullanılır. Hiç şüphesiz hayatımızda oldukça önemli bir yere sahip olan arılar, tüm bunlardan habersiz bahar aylarının gelmesiyle birlikte yoğun mesailerine başladı bile. Arıların yaşam döngümüz içindeki öneminin yanında ekonomik olarak değerini de ayrıca değerlendirmek lazım. Çünkü Türkiye'de 80 binin üzerinde aile geçimini arıcılıktan sağlıyor. Kayıt dışı rakamlar da eklendiğinde bu sayı daha da artıyor. Özellikle pandemi süreci arı yetiştiriciliğine olan ilgiyi önemli ölçüde artırdı. Gerek bu süreçte işini kaybedenlerin gerekse özgürlüğüne düşkün bireylerin küçük sermayelerle yapabildikleri arı yetiştiriciliği gelecekte de oldukça rağbet görmeye devam edecek gibi gözüküyor.

Türkiye'de 8.1 milyon kovan var

Türkiye'de TÜİK'in 2019 yılı rakamlarına göre kovan sayısı 8.1 milyon. Yıllık 114 bin ton bal üretiminin yapıldığı ülkemiz bugün dünyada Çin'den sonra ikinci sırada yer alıyor. İşte son yıllarda arıcılığa yönelik artan ilgi bu sektörde oluşacak riskleri ve bunu önleyecek sigortaları da gündeme getiriyor. Türkiye'de arı yetiştiricileri 2014 yılından bu yana TARSİM tarafından sunulan Devlet Destekli Arıcılık Sigortası ile arılarını ve kovanlarını birçok riske karşı güvence altına alıyor. Her geçen gün sigorta bilincinin arttığı arıcılık sektöründe bugün toplam 8.1 milyon kovanın 1.8 milyonu yani yüzde 22'si sigortalı. Primlerinin yüzde 50'si devlet tarafından ödenen Devlet Destekli Arıcılık Sigortaları, oldukça uygun fiyatları ile dikkat çekiyor.

Teminatlar genişletilmeli

Fakat gittikçe büyüyen bir sektör olarak dikkat çeken arıcılıkta riskler de aynı şekilde artıyor. Arı yetiştiricilerinin öncelikle vurgu yaptığı riskler arasında hırsızlık ilk sırada gelirken onu nakliye sırasında yaşanan arı ölümleri ve vahşi hayvan saldırıları izliyor. Bu süreçte TARSİM tarafından sunulan Devlet Destekli Arıcılık Sigortaları'nın kapsamı yeterli olamayabiliyor. Bu noktada arı yetiştiricileri özel sigorta şirketlerinden bu riskleri de teminat için alacak daha kapsamlı özel ürünler geliştirmesini talep ediyor.



Arıcılık Sigortası hangi hasarları karşılıyor?

■ Fırtına ■ Hortum ■ Yangın ■ Heyelan, ■ Deprem ■ Taşıt çarpması ■ Sel Baskını ■ Vahşi Hayvan Saldırısı, ■ Kovanların nakliyesi esnasında; çarpma, çarpışma, devrilme, yanma vb.



Mesleki popülerliği arttı

Türkiye yılda yaklaşık 114 bin ton bal üretimi ile Çin'in ardından dünyada ikinci büyük bal üreticisi olarak dikkat çekiyor. Son yıllarda arıcılık, devletin verdiği teşvikler, genç çiftçi hareketi, meslek edindirme kursları derken gittikçe artan bir popülerliğe sahip bir sektör oldu. Tabii ki soylarının tükeniyor olması ve bu bilginin gittikçe artan bir hızla yayılmasının etkisi de bu ilgiyi tetikliyor. Dünya çam balı üretiminin yüzde 92'sinin karşılandığı Türkiye'de, üretimin yaklaşık yüzde 80'i, 3 milyonun üzerinde kovanın bulunduğu Muğla'dan karşılanıyor. Bal üretimin yaklaşık yüzde 10'u başta Almanya olmak üzere birçok Avrupa ve bazı Arap ülkelerine ihraç ediliyor.

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü **Serpil Günal:**

ARI YETİŞTİRİCİLERİNE 7 YILDA 7.3 MİLYON TL HASAR ÖDEDİK



TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Devlet Destekli Arıcılık Sigortası'nın uygulanmaya başladığı 2014 yılından bu yana sürekli olarak gelişim ve büyüme gösterdiğine dikkat çekiyor. 2020 yılında 1.7 milyonun adedin üzerinde arılı kovanın sigortalandığına vurgu yapan Günal, ''Geçtiğimiz yıl hasar nedenleri arasında vahşi hayvan saldırısı ilk sırada yer aldı. Vahşi hayvan saldırısını fırtına, sel ve su baskını takip etti. Sistemin başlangıcından itibaren bugüne kadar ise 7.3 milyon TL hasar ödemesi gerçekleştirildi'' dedi. Günal, gerek tüm dünyayı etkisi altına alan Koronavirüs (Kovid-19) salgını ve gerekse Türkiye'nin bu alandaki potansiyeli göz önüne alındığında arıcılık sektörüne ve dolayısıyla arıcılık sigortasına olan ilginin artacağını söyledi.

Primin yüzde 50'sini devlet ödüyor

Yetiştiricilerin sigorta yaptırabilmesi için öncelikle Tarım ve Orman Bakanlığı'nın Arıcılık Kayıt Sistemine (AKS) kayıtlı olmaları gerektiğini belirten Günal, sonrasında yetkili acenteler aracılığıyla poliçe düzenlenebildiğini ifade ederek sigortanın nasıl işlediğini şöyle anlattı: ''Plakalı, modern kovan niteliğindeki kovanlarda meydana gelen zararlar, Arıcılık Sigortası kapsamında teminat altına alınıyor. Bu sigorta branşında yetiştiricinin ödeyeceği primin yüzde 50'si devlet tarafından karşılanıyor. Sigortalı tarafından ödenecek olan primin yüzde 25'i peşin alınıyor, kalan prim tutarı da en fazla 5 taksitle tahsil ediliyor. Bununla birlikte yetiştiricilere, geçmiş dönemlerin hasarlarına göre tarife primi üzerinden yenileme, sigorta priminin tamamının peşin ödenmesi halinde peşin ödeme, kadın çiftçilere kadın çiftçi, 30 yaş ve altındaki çiftçilere genç çiftçi, yetiştirici birlikleri aracılığıyla toplu poliçe düzenlenmesi halinde toplu poliçe indirimleri uygulanıyor. Ayrıca DİTAP (Dijital Tarım Pazarı) Dijital Tarım Pazarı sistemine kayıtlı ve bu sistem üzerinden sözleşmeli üretim yapan yetiştiricilere yönelik indirimler de mevcut.''

100 kovana 275 TL'ye sigorta imkânı

Öte yandan TARSİM tarafından sunulan kovan sigortaları oldukça uygun fiyatları ile dikkat çekiyor. Örneğin bir yetiştiricinin 55 bin TL sigorta bedeli olan 100 kovanını sigortalatması halinde ödeyeceği prim tutarı sadece 275 TL. Prim tutarlarının tüm sigorta branşlarında üreticilerin ödeyebileceği makul düzeylerde olduğuna vurgu yapan Günal, ''Bu nedenle, tüm üretici ve yetiştiricilerimizi tarımsal faaliyetlerinin devamlılığı için tarım sigortası yaptırmaya davet ediyoruz'' diyor. Günal, TARSİM olarak, salgının ilk dönemlerinden itibaren paydaşları ile iş birliği halinde, tarım sigortalarını yaygınlaştırıp, daha başarılı noktalara taşımak amacıyla üreticilerle yan yana geçirdiklerini belirterek, ''Bu dönemi, tamamen çözüm üretmeye odaklanarak, mevcut uygulamalarımızı gözden geçirerek ve yeni projelerimizi uygulamaya alarak geçirdik. 2021 yılında uygulamaya alınan çok sayıda yeni teminata ve uygulamaya ilişkin çalışmalarımızı sürdürdük. Yeni indirimleri devreye aldık. Bu durum tüm tarım sigortası branşlarında olduğu gibi Arıcılık Sigortası için de geçerli. Örneğin, geçtiğimiz yıl salgının ilk dönemlerinde kümes hayvanları ve arıcılık sigortalarında, yetiştirici birlikleri kanalıyla toplu şekilde poliçe düzenlenmesi halinde yetiştiricilerimize yüzde 25'e varan indirim olanağı sağladık'' diye konuştu. Öte yandan Günal, 2021 yılından itibaren geçerli olmak üzere ise sabit arıcılık ve gezginci arıcılık olarak iki farklı tarife fiyatı ile yapılan uygulamanın kaldırıldığını ve Arıcılık Sigortası'nın nakliyat dâhil olarak tek tarife altında toplandığına da dikkat çekti.

Şile Arıcıları Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı **Ahmet Can:**

TEMİNAT KAPSAMI GENİŞ SİGORTA ÜRÜNLERİ İSTİYORUZ



Şile Arıcıları Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Ahmet Can, 25 yıl bankacılık yaptıktan sonra arı yetiştiriciliğine başlayan bir girişimci. Emeklilik planları yaparken arıcılık yapmaya karar veren Can, işini severek yaptığını söylüyor. Her mesleğin olduğu gibi bu mesleğinde bazı riskleri bünyesinde barındırdığına dikkat çeken Can, bu sektöre girmek isteyenlere öncelikle iyi araştırma yapmalarını öneriyor. Can, ''Arıcılık çok fazla sermaye ve alt yapı istemiyor. Burada bütün ormanlar size ait. Bu işe başlamak için önce Orman İdaresi'nden izin alarak araştırmalarını yapmaları yeterli. Tabi eğitimi de unutmamak lazım'' diye ekliyor.

Arıcılık kurslarına yoğun ilgi var

Can, bahar aylarının gelmesi ile birlikte sektörün hareketlendiğini belirterek, ''Özellikle pandemiden sonra bu sektöre girenlerin sayısında ciddi bir artış var. Arıcılık kurslarına olan ilgiden bunu gözlemleyebiliyoruz. Bunda pandeminin etkisi var. Arıcılar bu pandemide serbest hareket edebiliyorlar. İnsanlar bu özgür yaşam tarzından da etkileniyor ve sektöre giriyor.'' Ahmet Can ile sektör için oldukça önemli olan Arıcılık Sigortaları'nı konuştuk. Can, Devlet Destekli Arıcılık Sigortası'nın sektörde sıklıkla yaşanan birçok hasarı karşılamadığı için arı yetiştiricilerinin zorunlu olmadıkça sigortaya sıcak bakmadığını söyledi. Can, ''Sigorta genellikle bankadan bir kredi kullanılacaksa o zaman gündeme geliyor. Arıcıların yaşadığı en büyük risklerin başında hırsızlık geliyor. Seyahat anında arıların kapalı kovanlarda hararetten yanmaları da en çok yaşadığımız zararlar arasında yer alıyor. Ama arıcılık sigortalarında bu teminatlar yok'' dedi.



Devlet Destekli Arıcılık Sigortası'nın ağırlıklı olarak doğal afet zararlarını kapsadığını belirten Can, ''TARSİM sigortalarında devlet primin yüzde 50'sini karşılıyor. Böyle olduğu halde üreticilerimizde sigorta bilinci oluşmuş değil. Bu noktada Türkiye Arıcılar Birliği'nin sigorta şirketleriyle geniş kapsamlı sigorta ürünleri ile ilgili çalışma yapması gerekiyor. Geniş teminatları olan sigortalara birçok üretici daha çok ilgi gösterecektir'' diye konuştu.

Sektörde sigorta bilinci oluşmadı

Öte yandan Ahmet Can da işini yaparken birçok riskle karşılaşmış bir arı yetiştiricisi. Özellikle gezen arıcıların en çok yaşadığı risklerden biri olan yolculuk esnasında 5 kovanının zarar gördüğünü belirten Can, ''Bir kovanın maliyetinin 700-800 TL olduğunu düşünürsek içindeki balı da hesaplarsak 5-6 bine yakın bir zararım oldu. Oysa küçük rakamlara bunu sigortalasaydım bu zararı cebimden ödemek zorunda kalmazdım'' diye konuştu.

Zorunlu sigortadan devlet de sigortalı da sigortacı da kazanıyor

Türkiye'de sigortacılığın gelişmesinde önemli rol oynayan zorunlu sigortalar yüksek hacimleri sayesinde risk maliyetinin düşürülmesine önemli bir katkı sağlıyor. Zorunlu sigortaların diğer bir özelliği ise tüm taraflara Triple Win (üçlü bir galibiyet) sunması. Yani zorunlu sigortalardan hem Devlet, hem sigorta yaptıran, hem zarar gören üçüncü kişiler hem de sigorta şirketleri kazançlı çıkıyor.



Dünyada ve Türkiye'de sigorta sektörünün gelişiminde rol oynayan en önemli ürünlerin başında zorunlu sigortalar geliyor. Zorunlu sigorta dendiği zaman herkesin aklına ilk olarak DASK ve Zorunlu Trafik Sigortası gelse de ülkemizde yaklaşık 18 alanda zorunlu sigorta ürünü bulunuyor. Kamu yararı açısından ve büyük çaplı risklere karşı zorunlu sigorta uygulamasının doğru olduğunu belirten Sigorta Tatbikatçılar Derneği (STD) Yönetim Kurulu Başkanı Fahri Altıngöz, ''Zorunlu sigortadan Devlet, sigorta yaptıranlar, zarar gören üçüncü kişiler ve sigortacılar da yarar sağlıyor. Bu sebeple zorunlu sigortada en az triple win (win-win-win) söz konusu'' dedi.

Risk maliyetlerini düşürüyor

Zorunlu sigortaların yarattığı yüksek hacim sayesinde risk maliyetinin düşürülmesine katkı sağladığına dikkat çeken Altıngöz, bu durumun sigorta piyasalarının büyümesini de desteklediğini söyledi. Altıngöz, şöyle devam etti: ''Zarar gören zararını zorunlu sigortadan (mesela bir zorunlu sorumluluk sigortacısından) talep edebiliyor. Sorumlu sigorta ettiren ise sigorta sayesinde sorumluluktan kurtuluyor. Sigortacı da sigorta ürününü satıyor. Öte yandan Devletin (mesela afet mevzuatı uyarınca) karşılaması söz konusu olan zararlar da zorunlu sigorta sayesinde sigortacılar tarafından üstleniliyor. Bu durumda her taraf kazançlı çıkmış oluyor.''

''Türkiye'de zorunlu sigortaların biraz elden geçirilmesi gerektiğini düşünüyorum'' diyen Altıngöz, şunları ekledi: ''Gelişmekte olan pazarlarda zorunlu sigorta ihdas edildiyse bu sigortayı yaptırma zorunluluğu var. Aksi takdirde mesleği icra edemezler. Mesela avukatlık grubu için zorunlu sigorta var ise bütün avukatlar bu sigorta yaptırmak zorundalar. Bunu da ilgili odaya ibraz etmek zorundalar. Hekimlik mesleki sorumluluk sigortasında bütün hekimlerimizin bu sigortayı yaptırdığını biliyoruz. Diğer branşlarda da bu tip zorunlu sigortalar oluşturulursa penetrasyon ciddi bir şekilde artacaktır.''

Farklı alanlara yöneliriz

Altıngöz'e göre zorunlu sigortalarda cezai yaptırımlardan ziyade sigorta bilinci ve bilinirliğini de arttırmak gerekiyor. Altıngöz, ''Ciddi bir şekilde mağdur olacak kesimler için zorunlu sigorta ihdasını elzem görüyorum. Bu aynı zamanda hacmi de büyütecektir. Sigorta şirketlerini de sadece trafik peşine koşmaktan ziyade farklı alanlara yönlendirecektir'' dedi. Türkiye'de sigorta şirketlerinin bugün 45 merkezi ürün ile çalıştıklarını belirten Altıngöz, ''Halbuki bugün çok önemli bir hâle gelen siber riskler var. Örneğin Singapur'da siber riskler zorunlu sigorta kapsamında. İki sene içerisinde siber riskleri Avrupa'da zorunlu sigortalar kapsamı içerisinde görebiliriz. Çünkü siber riskler aynı deprem riski gibi çok büyük zarar verebiliyor. Trafik sigortalarını araç bazlı yapıyoruz. Yani aracı takip ediyoruz. İndirimler araç üzerinden. Oysa kişileri takip etmek gerekiyor'' değerlendirmesini yaptı.

ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİNİN ARTMASI GEREKLİ

Sigorta sektörünün büyümesinin yeni sigortanın ihdasıyla mümkün olacağını belirten Altıngöz, "Bunun yanında mevcut sigortaları yaygınlaştırarak ve yine mevcut sigortalılardaki ürün gamı ve çeşitliliğini arttırmakla olacaktır. Burada da acentelerimize büyük görev düşüyor. Bizim trafik, kasko ve zorunlu deprem sigortası gibi ürünlerin dışına çıkıp, vitrindeki tüm ürünleri daha iyi anlayıp bunları müşterilerimize öneriyor olmamız gerekir" dedi.

ZORUNLU SİGORTA UYGULAMALARI

Ülkemizde zorunlu sigortalar daha çok sorumluluk sigortaları alanında bulunuyor. Ancak "Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası" ve "Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası" gibi temelde can sigortası olan (ancak Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortasında olduğu gibi sorumluluğu azaltıcı işlev de gören) zorunlu sigortalar mevcut olduğu gibi "Zorunlu Deprem Sigortası" (DASK sigortası) gibi mal (eşya) sigortası olan zorunlu sigortalar da var. Bunun yanında İşveren Sorumluluk Sigortası, Ürün Sorumluluğu Sigortası, Çevre Zararları Sorumluluk Sigortası, Özel Güvenlik Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası, Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası gibi birçok değişik konuda zorunlu sigortaları sayabiliriz.

Doğa sigorta

İLE

SAĞLIĞINIZ GÜVENDE



HER ZAMAN Doğa sigorta YANINIZDA

TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTAMIZ

COVID-19
TEDAVİLERİNDE DE YANINIZDA

www.dogasigorta.com 0 850 811 51 00

AXA SİGORTA

‘Bağımsız Yaşam Hattı’ ile hayatı kolaylaştırıyor

AXA Sigorta, özellikle pandemi ile birlikte dijitalleşen dünyada bağımsız yaşamayı desteklemek amacı ile AXA Bağımsız Yaşam Hattı’nı hayata geçirdi.



HASAR ÖDEYEN ŞİRKET OLMAKTAN ZİYADE ÇÖZÜM ORTAĞI OLMAK İSTİYORUZ

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan, AXA Sigorta olarak en öncelikli amaçlarının hasar ödeyen şirketten öteye geçmek ve bir çözüm ortağına dönüşmek olduğunu belirterek, “Müşterilerimizin bize ihtiyaç duydukları her anda yanlarındayız. Bu doğrultuda işinin merkezinde korumak ve insanlara güven vermek olan bir şirket olarak iş hayatından evlere, ulaşımdan sağlığa, çevreden ekonomiye kadar insan yaşamı için önemli olan her alanda uzmanlığımızı ortaya koyuyoruz. Geliştirdiğimiz tüm çözüm ve yenilikleri bu bakış açısıyla tasarlıyoruz. Sektörde bir ilk olan bu uygulamayla AXA Sigorta olarak sağlık konusunda güvenilir bir çözüm ortağı olmanın yanı sıra en ihtiyaç duydukları anlarda müşterilerimizin yanında olduğumuzu göstermek istiyoruz” diye konuştu.



65 YAŞ ÜSTÜ SİGORTALILARIMIZA DESTEK OLUYORUZ

AXA Sigorta Bireysel Teknik Başkanı Sanem Çıngay ise sundukları yeni hizmetle ilgili şunları söyledi: “Pandemi döneminde 65 yaş ve üzeri vatandaşlarımız sağlık ve güvenlikleri için çeşitli kısıtlamalar çerçevesinde evlerinde kaldılar. Bu durum bazı ihtiyaçlarını karşılamalarını zorlaştırdı. Pandemiden bağımsız olarak ameliyat geçiren ve gündelik yaşamını sürdürme noktasında desteğe ihtiyaç duyan sigortalılarımız için de geçerli. Bu ihtiyaçları gözeterek AXA Bağımsız Yaşam Hattı ile pandemi döneminde dijitalleşen dünyanın faydalarını 65 yaş ve üstü sağlık sigortalılarımızla birlikte ameliyat sonrası nekahet döneminde olan her yaştan sağlık sigortalılarımıza sunmayı, onların hayatını kolaylaştırmayı hedefliyoruz.”

AXA Sigorta, pandemi sürecinde yaş sınırlaması veya ameliyat nedeniyle evlerinde kalan sağlık sigortalılarının kendi ihtiyaçlarını rahatça karşılayabilmeleri için ‘‘AXA Bağımsız Yaşam Hattı’’ adlı dijital danışma hattını geliştirdi. 65 yaş ve üstü olan sağlık sigortalılara ek olarak yakın dönemde ameliyat geçirmiş olan her yaştan sağlık sigortalılarının da faydalanabileceği AXA Bağımsız Yaşam Hattı, müşterilerin hayatını kolaylaştırmayı hedefliyor. AXA Bağımsız Yaşam Hattı kapsamında teknolojik danışmanlık, alışveriş desteği gibi günlük ihtiyaçlardan ikamet edilen evde veya yazlıkta elektrik, su, çilingir, tadilat, boya gibi beklenmedik zamanlarda ortaya çıkabilecek durumlar için pek çok hizmet sunuluyor.

65 yaş üstüne birçok konuda destek veriliyor

AXA, Bağımsız Yaşam Hattı'ndan faydalanmak isteyen 65 yaş ve üstü sağlık sigortalılarına teknolojik danışma, günlük market alışveriş desteği, ev içi tamir ve tadilat hizmetleri, halı ve koltuk yıkama organizasyonları, araç bakım ve tamir hizmetleri, konut güvenlik konularında uygulama ve danışmanlık, seyahat işlemleri ve hobi kulüpleri gibi geniş bir hizmet yelpazesi sunuyor. Teknolojik danışma hizmeti kapsamında telefon kullanma, görüntülü ve yazılı uygulama indirme ve kullanma, mesaj atma ve mesaj takip etme, sosyal medya hesap açma gibi konularda sağlanan yardımla 65 yaş ve üstü sağlık sigortalıların da gittikçe dijitalleşen dünyanın sunduğu fırsatlardan ve sağladığı kolaylıklardan faydalanması hedefleniyor. Ameliyat geçiren müşteriler ise hizmet kapsamında sunulan müzik platformlarında 1 ay ücretsiz üyelik imkânı sayesinde sayısız müzik ve podcast içeriğine ulaşarak nekahet döneminde müziğin iyileştirici gücünden faydalanabiliyor.

Ameliyat geçiren her yaştan sağlık sigortalıları ise ameliyatlarından 15 gün sonrasına kadar AXA Bağımsız Yaşam Hattı içerisinde bulunan temizlik organizasyon hizmeti, günlük market alışveriş desteği ve konut ya da aracı ile ilgili tamir ve tadilat organizasyonu hizmetlerinden faydalanabiliyor.

SAĞLIĞIN SİGORTASI



TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

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

Ayrıntılı bilgi için: www.ankarasigorta.com.tr

Ankara Sigorta

#mutluluğunsigortası

‘SİGORTAM OLMASA YANAN FABRİKAMI BİR DAHA KURAMAZDIM’



Bir saatlik yangında fabrikası yanıp kül olan Cihan Kök, “Fabrikam 8. yılında yandı. Yangın poliçesini hiç aksatmadan yenilemiştik. İyi ki başımıza bir şey gelmiyor diyerek sigortadan vazgeçmedik. Yoksa fabrikamı bir daha kuramazdım” diyor.

VELİ KARADENİZ
veli@sigortamedia.com

Sigorta, iş yaşamının önemli bir parçası... İşletmeler için hayati bir önem taşıyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin sigorta bilinirliğini artırmak amacıyla hazırladığı ‘‘İyi ki Sigortalıyım’’ program serisinin beşinci bölümüne konuk olan iş insanı Cihan Kök'ün başından geçenler sigortanın önemini gözler önüne seriyor... Ahşap ürünleri imal eden fabrikasının kuruluşundan itibaren 8 yıl hiç aksatmadan yangın poliçesini yenilediklerini belirten Kök, ‘‘Aldığımız tüm önlemlere rağmen yine de fabrikamız yandı. İyi ki, nasılsa başımıza bir şey gelmiyor. Bu yıl sigorta yaptırmayalım dememişiz’’ diyor. Kök, yaşadıkları olayı şöyle anlatıyor: ‘‘Yangın gece yarısı aniden başladı. Yangın başladığında gece 24.00 sularıydı. Oysa saat 22.00 civarında fabrikayı kontrol etmiştik. Herhangi bir sorun yoktu. Elektrik kontağından çıktı. Kontrol amaçlı girdiğimde herhangi bir ateş yoktu. Kapıyı açıp, havanın girmesiyle beraber alevler çıkmaya başladı.’’

Önce itfaiyeyi, daha sonra da sigorta acentesini aradığını dile getiren Kök, ''Acenteme yangınla ilgili bilgi verdim. Acentem, nasıl bir yol izlemem gerektiğini aktardı. Acentem sağ olsun çok yakından ilgilendi. Sigorta eksperinin gelmesi sadece 3-4 günlük bir süreç aldı. Eksper gerekli tespitleri yaptı. Acentemin desteği ile süreci çok çabuk sonuçlandırdık. 35-40 gün içerisinde dosya kapandı. Sigorta şirketi de üzerine düşen görevi yaptı ve kısa sürede ödememi gerçekleştirdi. Zararım karşılandığı için sigortalı olmaktan çok memnunum. Fabrikayı kurduğum andan itibaren sigorta yaptırmıştık. Poliçede yazan rakama yakın bir ödeme aldık. Sigorta şirketim herhangi bir sıkıntı çıkarmadı. Elinden gelenin en iyisini yaptı. Yaşadığımız bu kötü olaydan sonra 'iyi ki sigortamı aksatmamış, devam ettirmişim' diyorum. Fabrikam 8 yıl sigortalıydı. Başımıza bir şey gelmiyor diye iyi ki sigortayı durdurmamışım. Yoksa fabrikamı bir daha kuramazdım'' açıklamasını yapıyor.

Sigortasız iş yeri olmaz

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

Bunları biliyor musunuz?

- Yangın sigortası; yangın, yıldırım düşmesi ve infilak sonucu meydana gelen duman, buhar ve hararetin bina, konut ve iş yerlerinde oluşturduğu hasarları teminat altına alan sigorta türüdür.
- Yangın hasarını onarma sürecinde kullanılan su, kimyasal maddeler vb. ürünler yüzünden ortaya çıkabilecek hasarlar da yangın sigortası kapsamına girer.
- Yangına karşı teminat altına alınan bir işyerinde, üçüncü şahıslara ait malların da ayrı bir teminat ve primle sigortalanması gerekiyor.
- Kiracılar mekânda bulunan malların yanında, yaptırdıkları dekorasyonları ve yangından dolayı komşuların da işyeri veya evlerinde oluşacak zararı da teminat kapsamına alabilirler.
- Yangın sigortası yaptıranlar, yangın sonucu meydana gelen duman, buhar ve hararetten dolayı zarar gören malları da teminat altına almış olurlar.



YANGIN SİGORTASI YAPTIRIRKEN NELERE DİKKAT EDİLMELİ?

MEHMET ŞENCAN

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



YANGIN POLİÇELERİ DÜZENLENİRKEN ÖNCE İŞLETMENİN FAALİYET KOLUNA BAKILIYOR

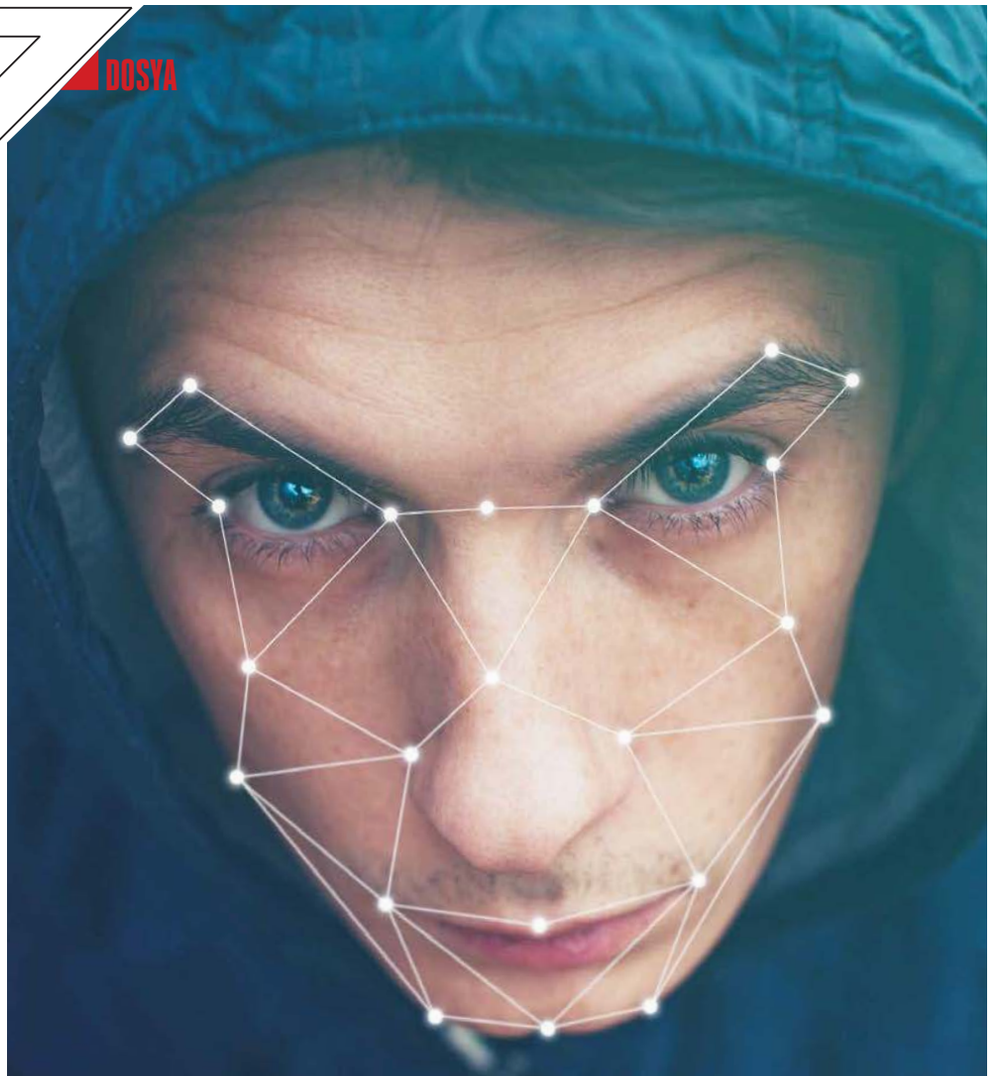


AHMET YAŞAR

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

40 yıllık emeğiniz küle dönmesin!

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



SİGORTA SEKTÖRÜ DİJİTAL DÖNÜŞÜM İLE YENİ BİR BOYUTA GEÇİYOR

SİBEL CİNGİ
sibelcng@gmail.com

İmzayı ortadan kaldıracak yüz tanıma teknolojisi, yeni iletişim araçları ve sigorta hizmetine ulaşmayı daha da kolaylaştıracak yeni dijital satış platformları... Sigorta sektörünün, pandemi ile hızlanan dijital dönüşümü ses getirecek ve tüketicinin hayatını kolaylaştıracak yeni gelişmelere gebe. Dijital dönüşüm süreci ile sigorta sektörün yeni bir boyuta geçtiğini belirten 3Dstüdyo CEO'su Emre Kutlu, iddialı projelerin arefesinde olunduğunu söylüyor.

Dijitalleşme pandemi ile birlikte hiç olmadığı kadar önemli hale geldi. Sadece belli bir kesim için de değil... Dijital dönüşüm, 7'den 70'e herkesin, eğitimden perakendeye, sağlıktan sanayiye her sektörün gündeminde. Kısacası Covid-19 ile dijitalleşme daha stratejik bir önem kazandı ve salgın dijital dönüşümün ''hızlandırıcısı'' haline geldi. Dijital dönüşümün en hızlı yaşandığı sektörlerden biri de sigorta oldu. Bir taraftan şirketler cephesinde yapılan yatırımlar, diğer taraftan devreye giren yeni düzenlemelerle sigorta sektörü tam anlamıyla 'dijital dönüşüm atağına' geçti... Sektörün içinde bulunduğu bu dönüşüm süreci gelecek için de önemli ipuçları veriyor ve iddialı çalışmaların arefesinde olduğumuzun göstergesi olarak kabul ediliyor. Uzaktan müşteri edinimi sağlayacak yüz tanıma teknolojisi, yeni ileşitim araçları ve yaratıcı satış kanalları ile sigorta sektöründe yeni bir boyuta geçiliyor.

Birçok başlığın altı teknoloji ile dolduruldu

Bu süreçte sigorta sektörünün en önemli partnerlerinden biri olan 3Dstüdyo CEO'su Emre Kutlu ile dijital dönüşümün başrolde olduğu yeni dönemi konuştuk... Sigorta şirketlerinin bayi, acente ve müşteri toplantılarını canlı yayın, kapalı devre ve etkileşimli gerçekleştirebileceği üç boyutlu konferans salonu platformu tedarik eden ve bu etkinlikleri de bizzat gerçekleştiren 3Dstüdyo CEO'su Emre Kutlu, ''Sigorta sektörü yalnızca Türkiye değil dünyada da dijitalleşmenin ve dijitalleşme ihtiyacının en çok konuşulduğu sektörlerden bir tanesi konumunda diyor.'' Kutlu bunun sebebini ise şöyle açıklıyor: ''Bunun en önemli sebebi özellikle sağlık ile ilgili son yıllarda ortaya çıkan salgın problemi. Salgın neticesinde oluşabilecek sağlık problemlerine karşı insanlar sağlık sigortaları hakkında daha bir dikkatli olmayı öğrendiler. Onun haricinde yine salgın döneminde evlerine kapanan ülkeler ortaya çıkmaya başlayınca uzaktan eksper, uzaktan müşteri edinimi, dijital müşteri tanıma, uzaktan sağlık desteği gibi bir çok başlığın altını teknoloji ile doldurmak gerekti. Bu ülkemizde de bu şekildeydi. Geçen sene sigorta satışlarının uzaktan ve dijital ortamlardan yapılabilmesinin önünü açan düzenlemeler, ülkemizde sigortacılık alanında çok başka bir boyuta geçtiğimizin habercisiydi.''


Emre Kutlu

Bankacılık sektöründe uygulanmaya başlayan Know Your Customer (KYC) yani imza gerektirmeden yüz tanıma teknolojisi ile uzaktan müşteri edinme trendinin sigortacılık sektöründe de kullanılacağının konuşulduğunu vurgulayan Kutlu, ''Önümüzdeki dönemde en çok yatırım yapılacak konularından birisi de imza gerektirmeden yüz tanıma yapay zekası ile uzaktan müşteri edinimi olarak karşımıza çıkacaktır'' diyor.

Yeni iletişim araçlarına yatırım öne çıkacak

Kutlu, sektörde iletişim araçlarına yönelik de daha çok yatırım yapılacağını söylüyor. ''Bu iletişim araçları nelerdir?'' sorusuna ise şu yanıtı veriyor: ''Pandemi sürecinde sigorta şirketlerin canı kanı olan acenteler ile iletişim büyük sekteye uğradı, bu iletişimi dijital ortamda yapmak sadece karşılıklı kamera görüntüleri ile konuşmak değil, daha başka etkileşimlere de yine online kanallar ile girebilmek demek olacak. Ödül törenleri, yıllık toplantılar v.b. etkinlikler acenteler ile daha keyifli ve gerçeğe yakın bir online platform içerisinde uygulanır olmak zorunda kalınacak. Bu müşteri iletişimleri için de geçerli bir konu olarak karşımıza çıkacak.''

Sektörde online perakende satış devlerini de göreceğiz

Önümüzdeki dönemde sigortayı dijitalden tüketiciye ulaştırma alanında önemli girişimlere de tanıklık edeceğimizi belirten Kutlu, şöyle devam ediyor: ''Online perakende satış devlerinin de hazırlıklarını yaptığı bu girişimler yakın zamanda birer birer piyasaya sürülecektir. Bu gelişmeler sigortacılık sektörü ve ülke için çok güzel olmak ile birlikte acenteler için ciddi büyük bir problem. Ülkemizin acenteleri bir anda sahipsiz bırakmayacağına inanlardan biriyim. Burada acentelere ve sigorta şirketlerine ciddi bir dijitalleşme yol haritası yükü düşmekte. Herkes taşın altına elini koymalı.''



ESKİ USUL İŞ YAPMAK İMKANSIZ OLACAK

Dijitalleşmede problem yaşayan eski usul acentelerin yeni çağa uyum sağlaması için çalışmalar yapılması gerektiğini altını çizen Kutlu, "Önümüzdeki dönemin eski usul iş yapmanın imkansız olduğu bir dönem olacağı kesin. Acenteleri dijitalleştiren ve onları dijitalden müşterilere eriştirebilen çözümler büyük önem taşıyacak ve bu alanda önemli yatırımlar gündeme gelecek" diyor.

SİGORTA KOLAY ULAŞILABİLECEK

"Sigorta bilincinin ve sigorta primlerinin yükseltilmesi istiyorsa ülke içerisinde kolay erişilebilir sigorta hizmeti anlayışına destek olunmalı ve yatım yapılmalıdır" diyen Emre Kutlu, "Kısa vadede hızlı bir şekilde tüketicinin karşılaştırmalı sigorta tekliflerini almaya başladığını gözlemleyeceğiz. Hatta bu hizmetleri başka bir ihtiyacını satın alırken yanında satın alacakları kadar basit yapacaklar.

3DSTUDYO İLE GERÇEĞE YAKIN PLATFORM

3Dstudyo olarak sigortacılık sektörünün pandemi nedeniyle karşılaştığı en büyük problemlerden biri olan iletişim alanında önemli bir çözüm ortağı olduklarını belirten Kutlu, ''www.3Dstudyo.com girişimi ile sigorta şirketlerinin bayi, acente ve müşteri toplantılarını canlı yayın, kapalı devre ve etkileşimli gerçekleştirebileceği üç boyutlu konferans salonu platformu tedarik ediyor ve etkinliği de bizzat gerçekleştiriyoruz. Bu platformda dinamik kamera açıları, ışık ve havai fişek gösterileri ile sigorta şirketleri ve acenteleri tıpkı otel etkinliklerinde buluşturur havasında biraraya getiriyoruz'' diyor.

Pandeminin etkisi sebebiyle yapılamayan kalabalık ve yüz yüze toplantıların yerine geçen klasik zoom ve teams ekranlarının dışında gerçeğe yakın platform ile ihtiyacı karşılayan 3Dstüdyo, hem Türkiye'de hem de yurtdışında kurumların online toplantı ihtiyacını çözmeye devam ediyor. Platform, gerçeğe çok yakın üç boyutlu



bir konferans salonunda gerçekleştirilecek bir etkinlik için üst düzey teknoloji, etkinlik ya da 3D bilgisine sahip olmaya gerek kalmadan, herkesin kolayca kullanabileceği bir arayüz üzerinden kullanıma sunuluyor. Kurumlar için sağladığı etkinlik kayıt sayfası ve etkinliğe katılım sayfası ile kurumun kapalı devre ya da herkese açık etkinlikler geliştirebilmesine olanak sağlıyor. 3Dstudyo, gerçeğe çok yakın bir canlı yayını sunmak üzere anlık değişebilen kamera açıları, sahne ve seyirci ışıkları, havai fişekler, müzik, seyirci alkışı, kahkaha gibi etkileşimi artıran fonksiyonlara sahip.

OTOMOBİL

SİBEL CİNGİ sibelcng@gmail.com

İKİNCİ ELİN '0' KM FIRSATLARI!

Pazarın tutulan marka ve modellerini ikinci elde avantajlı fiyatlarla sıfır km olarak satın almak mümkün. Sizler için fırsat otomobilleri derledik...

Türk otomobil pazarı yılın ilk 5 ayını yüzde 70'in üzerinde bir büyümeyle kapatarak rekorlar kırma serisine devam ediyor. Tüketicinin pandemi döneminde ulaşım için otomobile yönelik ilgisi malumunuz. Toplu taşıma yerine ne yazık ki en kısa mesafeyi bile otomobille geçiyoruz. Bu da pekçok markanın yok satmasına neden oluyor. Bazı modelleri sıraya girerek satın almak zorunda bile kalabiliyoruz. Bunun yanı sıra ikinci el pazarına önceki aylarda maliyetlendirilerek girmiş, fırsat olarak tanımlanacak etikete sahip otomobiller de bulunuyor. Bu otomobilleri fırsat kategorisine sokan bir diğer ayrıntıysa yakın zamanda makyaj operasyonu geçirmiş olmaları. Ve tabiki yeni bir nesiliyle çok yakında tanışacak olcağımız modeller de bulunuyor... Giriş modelinden lüks modellere kadar işte marka marka araştırmamız ve detayları...



Egea'da fırsat 15 bin lira!

İtalyan üreticinin Egea serisi Türk otomobil pazarının tercih listesinin zirvesinde yer alıyor. Egea geçtiğimiz ay mini bir makyaj operasyonu geçirdi. Kalbinde herhangi bir değişim olmazken operasyon logo da sınırlı kaldı bile denilebilir. İşte bu da Egea'da farklı motor gamı ve donanımlarında bile fırsatlar oluşmasına neden oldu. İlk ilgimizi çeken Egea modeli, 2020 model yılına sahip, 1.4 litre benzinli motora sahip manuel vitesli Easy donanımlı versiyon... Bu aracın liste fiyatı 151.900 TL ve Fiat mayıs ayına özel 5 bin liralık bir indirimle 146,900 TL'lik bir tüketici tavsiye fiyatı sunuyor. Aynı otomobili ikinci el de pek çok satıcının elinde 132.000 TL'den başlayan fiyatlarla bulduk. Pazarlıkla bu otomobili 130 bir liranın altında bile satın alabilirsiniz. Yine Egea'nın 1.3 litrelik dizel ve manuel versiyonu için de aynı şey geçerli. İkinci elde 155 bin lira civarında pazarlıkla satın alınabilen bu otomobili Fiat bayileri 194.900 TL fiyatla tüketicilere ulaştırıyor.



Yeni C geliyor halefi çok uygun

Premium segmentin bu çok satılan modeli emekli olmak üzere... Varisi çok yakında Türk tüketiciyle buluşacak. Hal böyle olunca Alman üreti de eldeki otomobilleri uygun fiyatlarla tüketiciye ulaştırmaya çalışıyor. Aynı otomobillerin ikinci el pazarında '0 km' olarak galerilerde satılanlarıysa bu fırsat değerin de altında. C serisinin 1.6 litre dizel motora sahip, otomatik vitesli AMG donanım taşıyan versiyonları Mercedes bayilerinde 629.000 TL'den müşteri bekliyor. Bu otomobili tam 30 bin lira tasaruflu fiyatla ikinci elde satın alabilmek mümkün.



Civic'te fırsat 50 bin lirayı aşıyor

İtalyan üreticinin Egea serisi Türk otomobil pazarının tercih listesinin zirvesinde yer alıyor. Egea geçtiğimiz ay mini bir makyaj operasyonu geçirdi. Kalbinde herhangi bir değişim olmazken operasyon logo da sınırlı kaldı bile denilebilir. İşte bu da Egea'da farklı motor gamı ve donanımlarında bile fırsatlar oluşmasına neden oldu. İlk ilgimizi çeken Egea modeli, 2020 model yılına sahip, 1.4 litre benzinli motora sahip manuel vitesli Easy donanımlı versiyon... Bu aracın liste fiyatı 151.900 TL ve Fiat mayıs ayına özel 5 bin liralık bir indirimle 146,900 TL'lik bir tüketici tavsiye fiyatı sunuyor. Aynı otomobili ikinci el de pek çok satıcının elinde 132.000 TL'den başlayan fiyatlarla bulduk. Pazarlıkla bu otomobili 130 bir liranın altında bile satın alabilirsiniz. Yine Egea'nın 1.3 litrelik dizel ve manuel versiyonu için de aynı şey geçerli. İkinci elde 155 bin lira civarında pazarlıkla satın alınabilen bu otomobili Fiat bayileri 194.900 TL fiyatla tüketicilere ulaştırıyor.



Elektrikli otomobil pazarı farklı değil

Mini otomobiller içinde Pazar payı kavgası veren ZOE modeli ile Renault bu segmentteki iddiasını ortaya koyuyor. Önemli bir ÖTV avantajı barındıran bu minik otomobil içerdiği yüksek teknoloji nedeniyle maalesef bir hayli yüksek bir etiketle tüketici karşısına çıkıyor. Renault kurmayları ZOE satışlarını artırmak için otomobilin tüketici fiyatını mini bir jest ile 300 bin liranın altında indirerek 299 bin lira yaptılar. Aynı otomobili ikinci el pazarında kullanılmamış olarak 280 bin liraya bulmamız ise 20 bin liralık bir farkın cepte kaldığı anlamına geliyor. Elektirikli otomobillerin 100 km menzil için ortalama olarak 7 TL'ye dolum yapıldığı düşünülürse, 285 bin km'lik bir tasarruf yapılabileceğini söyleyebiliriz. Bir diğer lüks model BMW'nin elektirikli minisi i3 için de bu avantajlardan bahsedebiliriz. Alman üretici bu iddialı otomobilini 2021 model yılıyla 699 bin lira gibi bir etiketle tüketicilere sunarken, aynı otomobilin 2020 modelleri ikinci el pazarında 550 bin liradan müşteri bekliyor. Buradaki fark 150 bin liraya varıyor ki bu farkla onlarca yıl ücretsiz aracınızın keyfini çıkarabilirsiniz.

Golf yeni geldi ikinci el oldu!

Türk tüketicisinin uzun yıllardır en çok ilgi gösterdiği otomobillerden birisi Golf. Alman üretici Türkiye pazarına şubat ayı itibarıyla sınırlı sayıda 8.nesil Golf'ü sunmuştu. Bu otomobil hali hazırda kolay bulunmuyor ama elini çabuk tutup ikinci elde satışa sunan galerileri iyi araştırmanız halinde fırsat olarak ulaşılabilecek otomobilleri bulabilirsiniz. Liste fiyatıyla çok fark bulunmasa da 1.0 litre benzinli ve manuel bir Golf 8'i Alman üreticinin liste fiyatının birkaç bin lira altında satın almak mümkün.





Clio'yu 35 bin lira ucuza almak mümkün...

Mini otomobil segmentinin tutulan otomobillerinden Clio için de benzer şeyler geçerli. Beşinci nesil olarak karşımıza çıkan otomobilin ilgi gören versiyonlarından birisi 1.0 litre motor ve manuel şanzımanla karşımıza çıkan versiyonu. Bu otomobil fiyat listesinin en tepesinde olması ve ekonomik olmasıyla da bu ilgiye neden oluyor diyebiliriz. 2020 modelleri ikinci elde '0 km' olarak 135 bin liradan başlarken, Fransız üreticinin listesinde otomobilin fiyatı tam 171.900 TL. Bu otomobildeki kazanç neredeyse 35 bin liranın bile üzerinde...



SUV pazarında da avantajlar var

Son bir kaç yıldır Türk tüketicisinin gönlünü çalan SUV modelleri içinde de benzer avantajlı etikete sahip versiyonları bulabiliyoruz. Bunlardan birisi Citroen C5 Aircross modeli. 2021 model bu aracın 1.5 litre dizel otomatik ve Shine Bold donanımlı versiyonu resmi sitede özel indirimle tüketicilere 458.000 TL'den sunuluyor. Aynı aracı hali hazırda sadece bir model yılı düşük versiyonunu aynı donanım ve '0 km' olarak 400-405 bin lira bandında bulabilmek mümkün. Aynı modelin bir alt donanım paketli Bold versiyonlarıysa 330 bin liradan başlıyor. Bu kampanyalı liste fiyatlarıyla arada 60 bin liralık bir fark anlamına geliyor. Fransız üreticinin kardeş markası Peugeot'nun SUV modelleri içinde aynı şey geçerli. Firmanın bu segmentteki 3008 modeli hatırlanacağı üzere yakın zamanda makyaj operasyonu geçirmişti. Motor ve donanım paketlerine güncelleme yapılmayan 3008'in dizel motorlu otomatik versiyonunu ikinci el pazarında 2020 model olarak Allure donanım paketi 345-350 bin lira bandında bulunabiliyor. Aynı otomobili Fransız firmanın yetkili satış noktalarından alabileceğiniz liste fiyatıysa kampanyalarla birlikte ancak 470 bin liraya düşüyor.

MAPFRE 'Liderler Kulübü'nü hayata geçirdi

MAPFRE Sigorta, iş ortakları için yeni sadakat programı 'Liderler Kulübü'nü hayata geçirdi. 'Liderler Kulübü' programı ile iş ortaklarımızın performans ve motivasyonunun yükselmesi hedeflenirken, memnuniyetlerine de katkı sağlanması amaçlanıyor. MAPFRE Sigorta, tüm satış kanallarını tek çatı altında buluşturan yeni sadakat programı Liderler Kulübü ile iş ortaklarına özel ayrıcalıklar sunuyor. Altın, Gümüş ve Bronz olmak üzere üç gruptan oluşan program çerçevesinde iş ortakları yıl içerisindeki performansa bağlı olarak farklı hak ve ayrıcalıklar kazanıyor. 2021 yıl boyunca faydalanabilecekleri ayrıcalıkları Acente Portal üzerinden takip edebilen iş ortakları, yıl içerisinde düzenlenecek organizasyonlara da katılma imkanı elde ediyor. Geliştirilen yeni uygulamalar sayesinde iş ortakları, 2021 yılı stratejik hedeflerini de MAP (MAPFRE ACENTE PORTAL) üzerinden takip edebiliyor.



Anadolu Hayat Emeklilik, 2021 ilk çeyrekte büyüdü

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, "Salgının günlük hayat ve ekonomi üzerindeki etkilerinin devam ettiği, finansal piyasalarda önemli dalgalanmaların yaşandığı yılın ilk üç aylık döneminde istikrarlı büyümemizi sürdürdük. Aktif büyüklüğünde, özkaynaklarda, emeklilik ve hayat varlıklarında enflasyonun üzerinde büyüdük. Aktif büyüklüğümüz 35,6 milyar TL'yi aşarken, özkaynaklarımız 1,3 milyar TL'ye yaklaştı. Net kârımız 132,9 milyon TL düzeyinde gerçekleşti" açıklamasını yaptı. Öncelikli hedeflerinin müşterilerin hayatını kolaylaştırmak olduğunu belirten Ertürk, "Bu dönemde dijital kanallardaki çalışmalarımızı kesintisiz olarak sürdürdük. Kurumsal internet sitemiz üzerinden online satışına başladığımız ürünlerimize yenilerini ekledik. Bireysel emeklilik katılımcılarımızın birikimlerinin, kendilerine en uygun fonlarda değerlendirilmesini hedefleyen robot fon danışmanlığı hizmetimiz FonMatik ROBO, büyümeye devam etti. Katılımcı sayısı 50 bini, fon büyüklüğü 2,1 milyar TL'yi aştı" dedi.



ALLİANZ TEKNİK, TÜRKİYE'NİN İLK AKREDİTE DEPREM VE YANGIN MERKEZİ OLDU

Allianz Türkiye'nin, sürdürülebilirlik stratejisi kapsamında deprem ve yangın konusunda toplumsal risk farkındalığını artırmaya katkıda bulunma hedefiyle hayata geçirdiği Allianz Teknik, Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) akreditasyon sürecini tamamlayarak akreditasyon belgesini aldı. Allianz Teknik'in bu belge ile laboratuvarının teknik yeterliliği, yürüttüğü testlerin doğruluk, tarafsızlık ve gizlilik ilkeleri başta olmak üzere ulusal ve uluslararası test standartlarına uygun olarak gerçekleştirildiği tescil edilmiş oldu. Risk farkındalığı yüksek bir toplum ve sürdürülebilir bir gelecek hedefiyle hizmet veren Allianz Teknik, belge ile Türkiye'nin akredite deprem ve yangın test ve eğitim merkezi konumuna ulaştı. Yangına tepki testlerinin de akredite olarak gerçekleştirilebildiği Allianz Teknik, Allianz Grubu'nun da dünyadaki üçüncü test ve eğitim merkezi oldu. Allianz Teknik aynı zamanda grubun deprem ve yangın alanlarında hizmet veren dünyadaki ilk test merkezi olma özelliğini taşıyor.



AKSİGORTA'YA 7 FARKLI ÖDÜL

Aksigorta geliştirdiği projeleri ödülle taçlandırdı. Son olarak bilgi teknolojileri liderlerinin fark yaratan yenilikçi dijital uygulamalarını ödüllendiren IDC Türkiye CIO Ödülleri'nde yarışan Aksigorta, 3 kategoride 7 farklı ödül kazandı. Mobille Bitir projesiyle İş Etkinleştirme kategorisinde birincilik elde eden Aksigorta, aynı dalda Fiat Connect Akıllı Kasko ile ikincilik, Yapay Zekâ ile Risk Fiyatlandırma uygulamasıyla ise üçüncülük elde etti. Yapay Zekâ ile Risk Fiyatlandırma uygulaması İşin Geleceği - İnsan-Makine işbirliği kategorisinde de 3. oldu. İşin Geleceği – Otomasyon kategorisinde ise Digital Mirror projesiyle ikinciliğe layık görülen Aksigorta, Motor dışı Suistimal Projesi ile ise üçüncülük ödülünü kazandı. Aksigorta'nın ödüle layık görüldüğü bir diğer kategori ise Bilişim Teknolojileri Yönetişimi oldu. Şirket, bu kategoride Bilgi Teknolojilerinin Çevik Dönüşümü projesiyle üçüncülük ödülüne hak kazandı. Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel, "Dijitalleşme sınırı olmayan, her geçen gün üzerine koyarak ilerlediğimiz bir alan. Bu anlamda, müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran ve iş süreçlerini sadeleştiren uygulamaları hayata geçirmeye devam edeceğiz" diye konuştu.



Avivasa'dan Fahri Arkan'a CIO Ödülü

AvivaSA, 12 yıldır sektöre yön veren, bilişim teknolojilerini en yenilikçi şekilde kullanarak şirketlerinin büyümesine ve dönüşmesine liderlik eden projelerin değerlendirilmesiyle gerçekleştirilen CIO Ödülleri'nde ödül almaya hak kazandı. AvivaSA'nın dijital dönüşümünden sorumlu olan AvivaSA İş Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Fahri Arkan İş Teknolojileri Yaşam Dönüşümü Programına liderlik ederek CIO ödülünü kazandı. AvivaSA İş Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Fahri Arkan, "AvivaSA olarak dijital dönüşüme her zaman önem veren bir kurumuz. Değişimin ve yeniliğin gücüne inanarak sektöre de yön verme görevimizle var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz" dedi.



Euler Hermes Türkiye kredi istihbarat bölümüne Altuğ Karagöz atandı

Alacak sigortasında dünyanın önde gelen şirketlerinden Euler Hermes Grubu'nun Türkiye Kredi İstihbarat Genel Müdür Yardımcılığı görevine Altuğ Karagöz atandı. Euler Hermes World Agency DACH Bölgesi Kredi İstihbarat Direktörlüğü pozisyonuna geçen Selda Özgen Çevik'in yerine atanan Karagöz, 2007 yılında Euler Hermes Türkiye'ye katılmıştı. Kıdemli Kredi Tahsis Yöneticisi olarak Euler Hermes Türkiye'ye katılan Karagöz, 2012'de aynı departmandan sorumlu Kredi Tahsis Grup Müdürü pozisyonuna terfi etti. Karagöz, Euler Hermes Türkiye'deki 10 yıllık Kredi İstihbaratı deneyiminin ardından 2017-2021 yılları arasında Pazar Yönetimi, Ticari Tahsis ve Dağıtım Kanalları fonksiyonuna geçiş yaparak Dağıtım Kanalları Grup Müdürü pozisyonunda çalışmalarına devam etti.

Anadolu Sigorta'ya 10 ödül birden



Anadolu Sigorta, IDC CIO 2021 Ödül Programı'nda değerlendirilen 14 kategorinin 7'sinde, 6 ayrı proje ile toplam 10 ödüle layık görüldü. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, "Innovation, Customer Experience ve Future of Work - Working Facilities kategorilerinde 3 birincilik, diğer 4 kategoride ise 7 ikincilik ödülü kazandık. 2020 yılında uzaktan çalışarak gerçekleştirdiğimiz projelerimizde emeği geçen tüm çalışanlarımıza, bizi ödüle layık gören IDC CIO 2021 jüri üyelerine ve bu ödül programını düzenleyen IDC Türkiye ekibine çok teşekkür ederim" diye konuştu.

METLİFE ÜNİVERSİTELİ GENÇLERE GİRİŞİMCİLİĞİN YOLUNU AÇIYOR

LifeChanger kapsamında hayallerindeki işi elde etmeleri için onları hazırlamak ve onlara ilham vermek amacıyla ilkokul, ortaokul ve liselerden 5.800 çocuğa ulaşan MetLife, Genç Başarı Eğitim Vakfı'nın 'JA StartUp Türkiye' projesiyle üniversite öğrencilerine ulaştırmak üzere LifeChanger'ın kapsamını genişletiyor. Proje kapsamında, girişimci olmak isteyen 19-30 yaşındaki üniversite öğrencisi / mezunu gençlere yönelik 14 haftalık bir program hayata geçirilecek. Söz konusu program süresince katılımcı öğrencilere fikirden iş modeli geliştirmeye, temel finans eğitiminden prototip oluşturmaya kadar girişimcilik ile ilgili birçok adımda eğitim, atölye çalışması ve mentorluk destekleri sağlanıyor; melek yatırımcılar ile network



olanakları sunulacak. JA StartUp Türkiye programına katılmak üzere 62 üniversiteden başvuru olurken, değerlendirmeler ile yapılan eşleşmeler sonucunda 28 şehir ve 55 üniversiteden 200 öğrencinin yer aldığı 35 startup takımı devam etmeye hak kazandı. MetLife Türkiye Genel Müdürü Deniz Yurtseven, "Her yıl erişim alanımızı biraz daha genişleterek, çok daha fazla çocuk ve gencimizin eğitim ve kariyer yollarına ışık tutmayı; onlara bu yolculukta rehberlik edebilmeyi amaçlıyoruz" dedi.



Cigna, Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni imzaladı

Kadının güçlenmesi ve toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda somut adımlar atmaya devam eden Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik, UN Global Compact ve UN Women'ın ortak girişimi olan Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni (WEPs) imzaladı. Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik'in Genel Müdürü Pınar Kuriş, "Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda ortak atılacak adımların ne denli değerli ve büyük etkiler yaratabileceğinin farkındayız. Bu nedenle, Cigna olarak biz de Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ne imza atarak sağlıklı ve parlak bir gelecek için çalışmaya ve katkı sağlamaya devam edeceğiz. Bu imza ile kadının güçlendirilmesi konusundaki çalışmalarımızı artırmayı ve toplumda farkındalığı yükseltecek çalışmaları hayata geçirmeyi taahhüt ediyoruz" dedi.



TARSİM, yenilikleri kısa film ile anlattı

Tarsim, 2021 yılı itibarıyla Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi çerçevesinde uygulamaya alınan yenilikleri, film ile tanıttı. Tarımsal üretimde faaliyet gösteren üretici ve yetiştiricilerin memnuniyetini arttırmak ve tarım sigortalarını ülke genelinde yaygınlaştırmak amacıyla teminat kapsamını her yıl kademeli olarak genişleten Tarsim'in yeniliklerinin anlatıldığı 5 dakikalık filmde, tarımsal üretim yapılan her yöreye, tarımı yapılan her ürüne, mümkün olan en geniş kapsamlı sigorta güvencesini sağlamak üzere çalışmalara devam edildiği vurgusu yapılıyor. Tanıtım filminde öne çıkan yeniliklerden bazıları ise şu şekilde: "Önceki yıllarda ilçe bazında uygulanan Kuraklık Verim Sigortası köy bazında uygulanmaya başlanarak; greyfurt, limon, mandalina, portakal ve üzüm üreticilerimizin yüzünü güldüren bir teminat olan 'sıcak hava zararı', pamuk ürününde 'yağmur riski' ve ayçiçeği ürününde 'kuş zararı' ve Sera Sigortasında, hasar sonrasında oluşabilecek 'Enkaz Kaldırma Masrafları' teminat kapsamına alındı.

TEKNOLOJİ



WhapsApp'a 'şifreli yedekleme' özelliği geliyor

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



3 boyutlu yazıcılar inşaata başladı!

Hollanda'nın Eindhoven şehrinde, tamamen 3 boyutlu yazıcıyla ev inşa edildi. Avrupa'da ilk kez tamamen 3 boyutlu yazıcıyla inşa edilen evler sahipleriyle de buluştu. Eindhoven Teknik Üniversitesi ve Eindhoven Belediyesi'nin ortak projesi dünyanın da ilk 3 boyutlu yazıcıdan çıkan "yaşanabilir evi" oldu. Eindhoven Teknik Üniversitesi'nden Prof. Dr. Theo Salet, 3 boyutlu yazıcı ile üretilen evin yüzde 30 daha az malzeme ile yapıldığını açıkladı. 94 metrekarelik evin duvarlarının yazdırılma aşamasının ise 120 saat sürdü.

Bahşişler Twitter'dan!

Twitter içerik üreticilerinin para kazanabileceği bir modeli paylaştı. Tip Jar (Bahşiş kutusu) adı verilen özellikle istenilen kullanıcılara para aktarımı yapılabilecek. Sosyal ağ, bahşiş özelliğiyle içerik üretilerine para aktarmanın önünü açmış oldu. Ancak özellik Türkiye'de henüz kullanıma açılmadı. Yakın zamanda bahşiş kutusu özelliğinin geçerli olduğu ülkelerin sayısının artması bekleniyor. Sistem, Bandcamp, Cash App, Patreon, PayPal ve Venmo gibi bağış uygulamalarıyla entregre çalışacak. Twitter Kıdemli Ürün Yöneticisi Esther Crawford, takip et seçeneğinin yanında bağış yapma butonunun görüleceğini açıkladı.



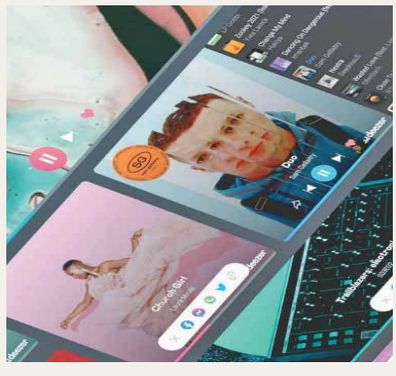


Oppo Enco Air Türkiye'de satışa sunuldu

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

Deezer'dan, müzik ve podcast yayıncıları için yeni özellik

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



Demir

Otizmli bireylere tamamlayıcı sağlık sigortası

Demir Sağlık, otizmli sigortalıların da özel ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerinden faydalanabilmesi için özel ürünler tasarladı. İhtiyaçları gözetip bu yönde ürünler geliştirdiklerinin altını çizen Demir Sağlık Genel Müdürü Viktor Hodara, "Otizmli bireylerin sağlık sigortaları konusunda karşılaştıkları güçlükleri çözme noktasında üzerimize düşeni yapmak amacıyla yola çıktık" dedi.



Doğuştan gelen gelişimsel bir farklılık olan otizm tanısı konan kişi sayısı her geçen yıl artıyor. Centers for Disease Control Prevention verilerine göre 2006 yılında her 150 çocuktan 1'inin otizm tanısı aldığı tahmin edilirken, son dönemde her 54 çocuktan 1'inin otizm tanısı aldığı tahmin ediliyor. Sadece Türkiye'de 550.000 otizmli çocuk olduğu düşünülüyor. Otizmli bireylerin sağlık sigortaları konusunda karşılaştıkları güçlükleri çözmeyi hedefleyen Demir Sağlık, tüm sigortalılar gibi bundan böyle otizmli sigortalıların da Demir Özel Sağlık ve Tamamlayıcı Sağlık Sigorta ürünlerinden faydalanabileceğini açıkladı. Demir Sağlık olarak ihtiyaçları gözetip bu yönde ürünler geliştirdiklerinin altını çizen Demir Sağlık Genel Müdürü Viktor Hodara, "Otizmli bireylerin sağlık sigortaları konusunda karşılaştıkları güçlükleri çözme noktasında üzerimize düşeni yapmak amacıyla yola çıkarak, otizmli bireylerin ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunmaya hazırız. 'Farkı bizden, farkınız yok kimseden' sloganıyla hayata geçirdiğimiz proje kapsamında Demir Özel Sağlık ve Tamamlayıcı Sağlık Sigorta ürünlerinden her sigortalı gibi otizmli bireyler de yararlanabilecek" dedi. Bu düzenlemeyle önemli bir sorunu çözüm ürettiklerini kaydeden Hodara, şöyle devam etti: "Bir ilki gerçekleştirerek dünyada benzerleri olan bir projeyi ülkemizde de hayata geçiriyoruz."



60 farklı plan hazırlandı

Demir Sağlık, özel sağlık sigortasıyla otizmli bireyler hastalık, kötü sürprizler, beklenmeyen tedavi giderleri ya da kaza durumunda ödenmesi gereken sağlık masraflarını teminatlar ve limitler doğrultusunda teminat altına alabilecek. Poliçe sahipleri anlaşmalı özel hastanelerde veya özel sağlık kuruluşlarında istedikleri bir doktora başvurarak tedavi olma imkanına da sahip olacaklar. 4 farklı anlaşmalı kurum ağı ve 60 farklı plan ile otizmli bireylere özel sağlık sigortasından faydalanma imkanı sunan Demir Sağlık, VIP check-up, dolgulu diş paketi, göz paketi, diyetisyen, psikolojik danışmanlık ve diğer asistans hizmetlerinden de ücretsiz yararlanma hakkı sunuyor.

ÜCRETSİZ CHECK-UP, DIŞ PAKETİ VE GÖZ PAKETİ DE VAR

"SMART" Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile otizmli bireylere esnek bir çözüm sunan Demir Sağlık, bu kapsamda sigortalılarına kaç kez doktora gideceklerine karar verme imkanı sağlıyor. Otizmli bireylerin, SGK anlaşmalı özel sağlık kurumlarında uygun primlerle hizmet almasını sağlayan "SMART" Tamamlayıcı Sağlık Sigortası; 1, 2 veya 3 ayakta tedavi seçme imkanı sunan poliçesi kapsamında; sigortalıların ücretsiz check-up, diş paketi, göz paketi ve online doktor hizmetlerinden faydalanabilmesine de olanak tanıyor.

FARK ÜCRETLERİNİ YÜZDE 100 GÜVENCE ALTINA ALIYOR



Demir Sağlık, otizmli bireylerin anlaşmalı özel hastanelerde fark ücreti ödemeden sağlık hizmetlerinden yararlanmasını sağlayan Tamamlayıcı Sağlık Sigortasıyla sigortalılarının yaşam kalitesini artırmayı hedefliyor. Demir Sağlık bu paralelde, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından kapsama alınan genel sağlık sigortalı otizmli bireyleri SGK ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarındaki kullanım sonrasında oluşabilecek fark ücretlerini yüzde 100 güvence altına alıyor. "Farkı Bizden" Tamamlayıcı Sağlık Sigortasıyla 3 farklı anlaşmalı kurum ağı ve 9 farklı plan seçeneği dahilinde otizmli bireylere SGK anlaşmalı özel hastanelerde, 15 TL'lik yasal katkı payı dışında hiçbir ücret farkı ödemeden sahip olma imkanı sunan Demir Sağlık, bu kapsamda sigortalılara online doktor ve ambulans hizmetinden ücretsiz faydalanma olanağı da sağlıyor.

CENK ECEVİT
CENK@ECBBROKER.COM.TR



BROKERLİK

Sigorta ve Reasürans Brokerinin tanımı 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nda şu şekilde yapılmaktadır; Madde 2-d : Sigorta veya reasürans sözleşmesi yaptırmak isteyenleri temsil ederek, bu sözleşmelerin yaptırılacağı şirketlerin seçiminde tamamen tarafsız ve bağımsız davranarak ve teminat almak isteyen kişilerin hak ve menfaatlerini gözeterek sözleşmelerin akdinden önceki hazırlık çalışmalarını yürütmeyi ve gerektiğinde sözleşmelerin uygulanmasında veya tazminatın tahsilinde yardımcı olmayı meslek edinen kişi...

Kanun'da yapılan tanım esasında brokerin görev ve sorumluluklarını net bir şekilde belirlemektedir. Broker, sigorta veya reasürans sözleşmesi yaptırmak isteyeni temsil eder; sözleşmelerin akdinden önce ve uygulanması ile hasar sürecinde yardımcı olur.

Riske karşı çözüm önerileri getirir

Gerek kanun ve yönetmelikler gerekse de piyasa uygulamaları açısından diğer sigorta aracılarından, 'sigorta/reasürans yaptırmak isteyenin temsilcisi' sıfatı ile ayrılan brokerin zaman zaman bahsedilmesi unutulan bir görevi daha bulunmaktadır: Müşterisinin doğabilecek riskine karşın çözüm önerileri getirmek, bu risklere yönelik ürünleri yerel uygulamada olmasa bile dünyadaki uygulamalara göre tatbik etmek; hatta tamamen yeni bir uygulamayı başlatmak...

Nakliyat sigortalarında hasar sonucu gecikme tazminatları, stok yönetim sigortaları, koruma ve sorumluluk (pandi), kefalet, siber, yönetici sorumluluk, ürün sorumluluk, mesleki sorumluluk gibi ürünlerin çoğu ülkemizde brokerlerin çalışmaları ile uygulanmaya başlanmış, hatta bazı ürünler genel uygulama haline gelmiştir. Bu tür



uzmanlık isteyen ürünlerin çoğunun yine ihtiyari reasürans ile ülkemizde brokerler aracılığı ile uygulanabilir halde olduğu tartışılmaz bir gerçektir. Yine prim karşılaştırma esasına dayalı, mesafeli satış mevzuatına uygun web tabanlı sigorta satış uygulamaları gibi yeni girişimler de yine brokerler tarafından hayata geçirilmiş ve genel hale gelmiştir.

Reasürans alanında ise Türkiye dışında ve hatta Türk riskleri olmayan global piyasadaki riskleri gerek Türk gerekse de yabancı sigorta ve reasürans şirketlerine plase eden birçok reasürans brokeri bulunmakta, bu şirketler global reasürans piyasasında ülkemizi temsil ederken ülkemize döviz getirisi sağlamaktadırlar. Öte yandan brokerler ülkemizde faaliyet gösteren sigorta şirketlerine yangın, mühendislik gibi geleneksel sigorta ürünlerinde de trete ihtiyacının temininde çalışmakta, ihtiyari reasürans sağlayarak ilave kapasite temininde destek olmaktadırlar. 2020 sonu itibari ile hayat dışı branşlarda yüzde 14 ve hayat dahil tüm branşlarda toplamda yüzde 12 paya sahip brokerlerin penetrasyondaki payından öte yeni ürün, yeni uygulama, ülkemize döviz kazandırma gibi ülkemiz sigortacılık sektörüne ve ekonomisine katkıları yadsınamaz ölçüye gelmiştir. Son yıllarda sayısı hızla artarak 150'yi geçen brokerler arasına yeni katılımlara baktığımızda da yeni fikirler ve uygulamaları getirmek amacı ile çalışma arzusunda olan kişi ve kurumları görmekte, bu girişimlerin hayata geçmesini heyecanla beklemekteyiz.

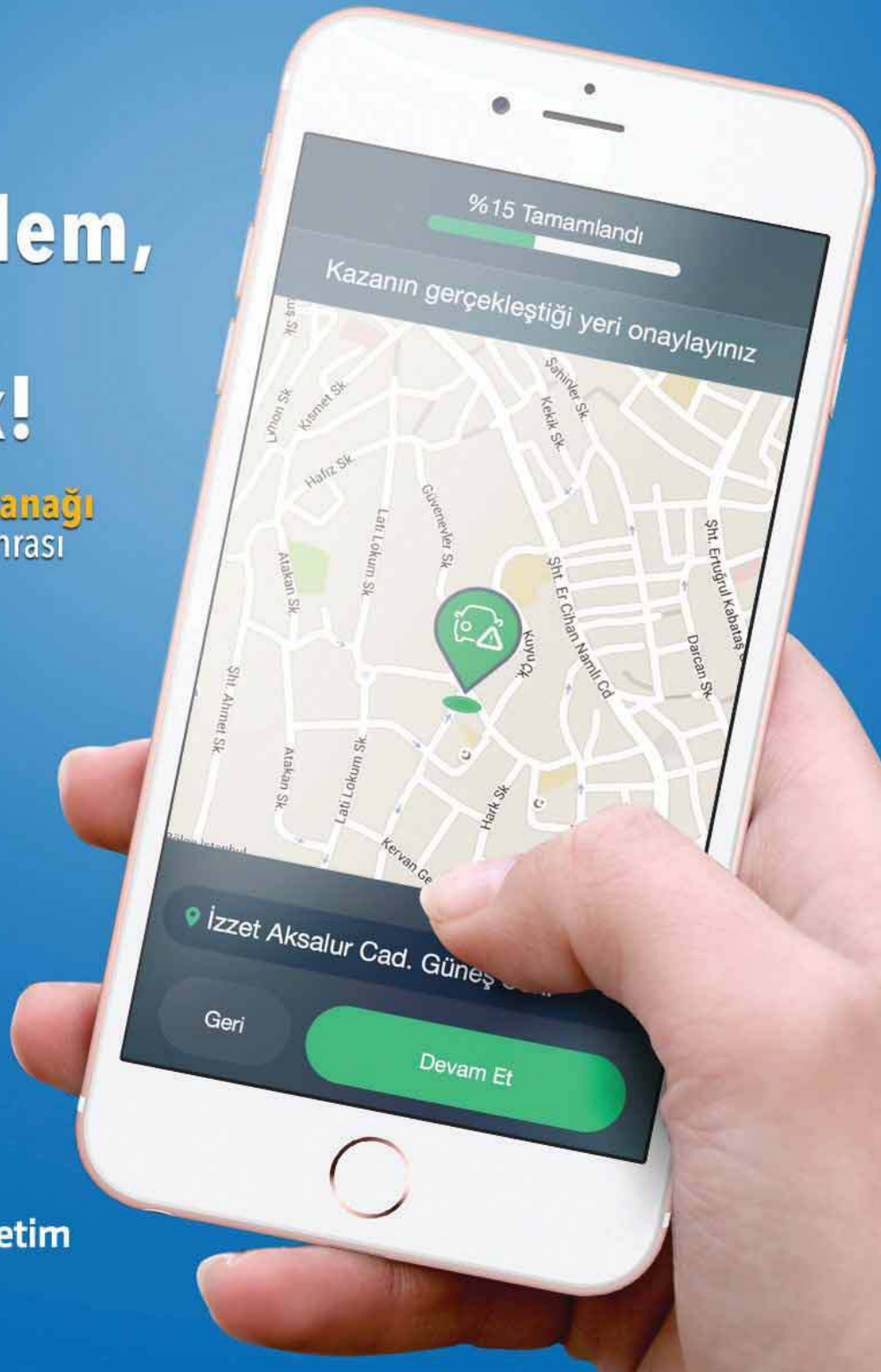
'Birlik' olarak hareket etmek

Günümüzde sektörel anlamda yeri farklılaşmış brokerlerin 'Birlik' olarak hareket etmesi de artık gereklilik haline gelmiştir. Mesleğin geliştirilmesi ile ilgili çalışmalar yapmak, meslek mensuplarının menfaatlerini, mesleki ahlak, düzen ve geleneklerini korumak, üyeler arasında çıkacak mesleki anlaşmazlıkları kesin olarak çözümlemek, yabancı brokerlerin faaliyetlerini düzenlemek, uyulması zorunlu meslek kurallarını belirlemek, yerel ve uluslararası mesleki kuruluşlara üye olmak, uluslararası mesleki toplantılara katılmak, brokerler arası ilişkilerde mesleki dayanışmayı güçlendirecek kararlar almak, tüketici haklarını koruma adına mesleki düzenlemeler yapmak, sigortacılık ve reasürans ile ilgili konularda seminer, sempozyum, konferans vb. eğitim programları düzenlemek gibi görevleri yerine getirecek 'Birlik' ile ülkemizde faaliyet gösteren ve gösterecek Sigorta ve Reasürans Brokerleri'nin daha güçlü ve etkin olarak değer yaratacağına inanıyorum.

Sadece
5
Dakikada
Kaza Tespit Tutanağı
Doldurmak Mümkün

Kağıt, Kalem, Fotokopi Derdi Yok!

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



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi

SİGORTA ŞİRKETLERİ

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

BES VE HAYAT ŞİRKETLERİ

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



KURUMLAR

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

BES FON RATING SONUÇLARI

BORÇLANMA ARAÇLARI TR

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

BORÇLANMA ARAÇLARI YB

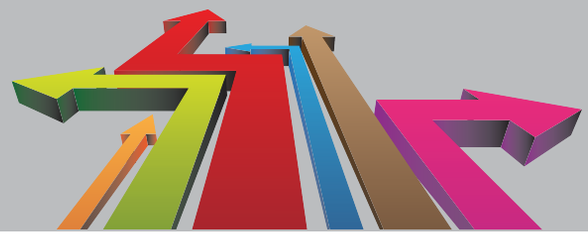
Anadolu Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. D.B.A. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
VEM Kamu Dış Borçlanma Araçları EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir.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

EMTIA

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

ESNEK

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



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

HİSSE

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

PARA PİYASASI

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

AŞIRI EL TERLEMESİNİN TEDAVİSİ MÜMKÜN

Hiperhidrozis adıyla bilinen ellerde ve avuç içlerinde aşırı terleme, kişiyi sosyal, mesleki ve psikolojik olarak son derece rahatsız eden bir durumdur. İleri düzeyde yaşanan hiperhidrozisin küçük bir kesi ile (1 cm), kapalı bir ameliyatla çözümü mümkündür. Liv Hospital Ulus Göğüs Cerrahisi Uzmanı Prof. Dr. Celalettin Kocatürk endoskopik küçük bir girişim olan cerrahi tedavi ile el terlemesinin yüzde 95-100 oranında başarıyla sonuçlandığını söylüyor.



PROF. DR.
CELALETTİN KOCATÜRK
GÖĞÜS CERRAHISI UZMANI
LİV HOSPITAL İSTANBUL

Yaşam kalitesini bozar

Hiperhidrozis, sinir sisteminin sempatik sinir adı verilen bir bölümünün, aşırı fonksiyon görmesiyle ellerde, koltuk altlarında, yüzde ve ayaklarda aşırı terleme oluşmasıdır. Ailesel yatkınlık söz konusudur. El ve koltuk altı terlemeleri ergenlikte belirgin hale gelir. Islak ellerde, fiziksel tahriş ile dermatitler meydana gelebilir, sosyal, mesleki ve psikolojik açıdan etkileyerek yaşam kalitesini ileri derecede bozar. Kendine güvensizlik ve depresyona, dolayısı ile mesleki başarısızlığa da neden olabilir.



Kalıcı tedavisi mümkün

Hiperhidrozisin tıbbi tedavisinde birtakım kremler, iyontoforez, galvanoterapi ve botoks kullanılmakta, ancak bunlar geçici olarak etkili olmaktadır. El terlemelerinde esas ve kalıcı tedavi, minimal invaziv bir yöntem olan, endoskopik cerrahi ile sağlanır. Çok küçük bir ameliyat olan torakoskopik sempatektomi, aynı seansta iki taraflı olarak, göğüs içinde omurganın iki yanında seyreden sempatik sinirin belli bölgelerde bloke edilmesi (klips konularak; ETS) ile yapılır. Komplikasyon oranı çok düşüktür. Doğru hasta seçimi ile başarı, yüzde 95–100 oranındadır. Yaklaşık 40 dakika süren bir ameliyat ve 6–8 saat gözlem sonrası, hastanede kalmayı gerektirmeyen bir işlemdir. Çok az hastanın (%5–8) bir gün yatması gerekir.



Tam 96 yıldır

ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.

Küçük işletmelerimizin hayatını kolaylaştıracak asistans hizmetleri, **İşyerimde Güvendeyim Ferdi Kaza Sigortası**'nda.

İşyerimde Güvendeyim Ferdi Kaza Sigortası'yla, küçük işletme sahipleri kendilerini vefat, sürekli sakatlık ve tedavi masrafı içeren Ferdi Kaza teminatları ile güvence altına almakla kalmıyor, ambulans veya doktor gönderilmesinden, tesisat ve elektrik işlerine, dolap montajından iş yeri dezenfeksiyonuna pek çok asistans hizmete tek poliçede sahip oluyor.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI



HER AN, HER YERDE
ALLIANZ SENİNLE

Allianz'ım mobil uygulaması ile poliçe ve sözleşmelerini inceleyebilir, anlaşmalı kurumları anında görüntüleyebilirsin. Birikimlerini, emeklilik yatırım fonlarını, hasar süreçlerini ve sağlık harcamalarını kolayca takip edebilirsin.

Ayrıca özel sağlık danışmanın Dr. Allianz'dan 7 gün 24 saat yazılı ve görüntülü destek alabilirsin. Hayatını kolaylaştıracak daha pek çok özellik Allianz'ım mobil uygulamasında,

ihtiyacın olan her an, her yerde Allianz seninle!

Allianz | allianz.com.tr
0850 399 99 99

Allianz'ım Mobil Uygulama

Download on the App Store | GET IT ON Google Play

Allianz