ŞEMSİYE OKURLARINA ÖZEL
KONUT SİGORTASINDA %20 İNDİRİM
QUICK SİGORTA

SİGORTALI YAŞAM BES VE OTOMATİK KATILIM DERGİSİ

ŞEMSİYE

NİSAN 2021 / SAYI: 143

ARTIK
TARAFTARLAR GÜVENCE ALTINDA

GELECEĞİ ÖNGÖREN SPORCU SİGORTA İSTER!

BES 25 milyon gencin güvencesi olacak

HAVACILIK SİGORTALARINDA PAZAR DARALDI FİYATLAR YÜKSELDİ

ATMOSFER ALARM VERİYOR!

MEMNUN SİGORTALI

Keşke daha önce hayat sigortası yaptırsaydım

UCUZA KASKO TUZAĞINA DÜŞMEYİN!

İNTERNET DOLANDIRICILARI, TÜKETİCİLERİ 'UYGUN FİYATLI KASKO' TUZAĞINA DÜŞÜRÜYOR. 200'ÜN ÜZERİNDE ACENTE 150 BİNİN ÜZERİNDE MAĞDUR TÜKETİCİ VAR.

KOBİ'LERİN İLACI ALACAK SİGORTASI

REASÜRANS İHTİYACI ARTAN SEKTÖRE DESTEĞİMİZ SÜRECEK

MİLLÎ REASÜRANS GENEL MÜDÜRÜ FİKRET UTKU ÖZDEMİR

KOLAY KAZANMIYORUZ AMA ÇABUK KAYBEDİYORUZ

FİYATI:30 TL
36


AXA SİGORTA
Sağlıklı Yaşam İndirimi
Sağlığım Tamam tamamlayıcı sağlık poliçenizin yenileme tarihinde tedavi giderlerinize göre %50'ye varan kademeli indirim fırsatı AXA Sigorta'da.
Hızlı teklif: YASAM boşluk T.C. Kimlik No ✉ 7292
Know You Can
axasigorta.com.tr
Sağlıklı Yaşam İndirimi, ayakta tedavili Bireysel Sağlığım Tamam ürünlerinde geçerlidir. 8 kademeden oluşan Sağlıklı Yaşam İndirimi'nde her bir poliçe yılı tamamlandığında toplam sağlık harcamalarınızın primlerinize oranına göre kademeniz hesaplanır. Sağlıklı Yaşam İndirimi'nin detaylarına web sitemizdeki Online İşlemler menümüzden ulaşabilirsiniz. Detaylar AXA Sigorta Acenteleri ve www.axasigorta.com.tr'de.

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

NİSAN 2021 Sayı : 143

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

Sigortasız adım bile atmamalıyız!

Sigorta yaptırmanın önemi ile ilgili 15 yıldır ulusal basında yazılar yazıyorum. Bir farkındalık yaratmaya çalışıyorum. Son 15 yılda yazılarım çok farklı ekonomik konjonktürlere denk geldi. Kişi başına gelirimizin arttığı dönemde de ekonomik sıkıntıların yaşandığı dönemde de; "Neden sigorta yaptırmıyorsunuz?" sorusuna hep; "maddi sıkıntılar" cevabını aldım.

Gerçekte öyle mi? Ekonomik sıkıntı yaşanılan dönemlerde sigortaya ayrılan bütçelerin azaldığını tahmin edebiliyorum. Bu çok normal. Fakat asıl bu tip ekonomik sıkıntıların yaşandığı dönemlerde sigortaya ihtiyaç duyulması lazım. Nedeni çok basit. Çünkü bu dönemlerde kaybedilen değerlerin yerine konulması gerçekten çok zordur. Aynı deprem olduğunda DASK yaptırmaya koştuğumuz gibi, pandemi ile birlikte sağlık sigortası yaptırmaya başladığımız gibi...

Özetle riskler her dönemde farklılaşıyor ve günümüzde de her geçen gün yenisini ekleniyor. Sigorta beklenmeyen riskler için yaptırılır. Bugüne kadar yazılarımda hep belirttiğim "Sigortası olmazsa uçak bile kalkamaz" sözü bile eskidi. Kimin aklına gelirdi ki çok önemli bir su yolu olan Süveyş Kanalı bir gemi nedeniyle tıkanacak. Günlerce geçiş yapılamayacak. 300-500 gemi kanaldan geçmek için günlerce bekleyecek. O gemilerdeki nakliyat sigortalarının kapsamlarının bile yeniden belirleneceği kesin. Kanal tıkanınca gemilerin taahhütleri yerine getirilemedi, belki de geç getirildi. Gemilerde taşınan malların gecikmeden dolayı yaşadığı riskleri de unutmamak lazım. Bence sigortasız adım bile atılmaması gerektiği tezi her farklı olayda daha net bir şekilde ortaya çıkıyor.




QUICK SİGORTA'DAN SANATA DESTEK!
Perde açılıyor
Konut'ta tiyatro başlıyor!
Şimdi Quick Sigorta'dan Konut Sigortası olan herkes, Tiyatronet.com ile tiyatro oyunlarını ev konforunda izliyor, hem eğleniyor hem de sanata destek oluyor. Üstelik istediğiniz zaman, istediğiniz yerden, matine suare ve seans kısıtlaması olmadan!
tiyatronet
QUICK'LE HEP GÜL
QUICK YARDIM
0850 755 1 755
www.quicksigorta.com
QUICK SİGORTA



İÇİNDEKİLER

NİSAN 2021

38 HDI Sigorta



Özel sağlık sigortasında büyük bir hamle yapacağız

12 Anadolu Sigorta



Tekneler Anadolu Sigorta'ya emanet!

24 Axa Sigorta



Kolay kazanmıyoruz ama çabuk kaybediyoruz

32 Ankara Sigorta



Karavan kullanıcılarının yüzde 70'i 'Ankaravan'ı tercih etti



UCUZA KASKO TUZAĞINA DÜŞMEYİN!

'En ucuz', 'en uygun', 'hesaplı' gibi anahtar kelimelerle tüketiciyi tuzağa getiren dolandırıcılar, sigorta satışı yapan internet sitelerinin ara yüzlerine, sigorta şirketlerinin ve acentelerin sistemlerine sızarak tüketiciyi mağdur ediyor... Son 5 ayda 200 acente ve 15 bin tüketici mağdur oldu, 15 milyon TL'lik vurgun yapıldı.

14

SBM, tüketicinin hayatını kolaylaştırıyor

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), tüketicinin hayatını kolaştıran projeleri hayata geçiriyor. tüm poliçelerin listelerini e-Devlet üzerinden görülebildiği, hasar başvurularının yapılabildiği proje, mobil kaza tutanağı ve sigorta cüzdanı projesi bunların başında geliyor. *18*



10

TARAFTARLAR GÜVENCE ALTINDA



26

SERBEST TARİFE KAZA YAPMAYANA KAZANDIRIR!

Sigorta şirketlerinin ancak tam serbest tarifeye geçildiğinde trafik sigortasından para kazanacaklarını belirten Koalay Sigorta Brokerliği Genel Müdürü Ertan Fırat, "Serbest tarife aynı zamanda iyi araç kullanan sigortalıların lehine. Sosyal sorumluluk anlamında da işlevi var" dedi. ▼28



'DİYABETİK RETİNOPATİ' TEDAVİ EDİLMEZSE KÖRLÜĞE YOL AÇAR ▼58

SİGORTAYERİ.COM PANDEMİYE RAĞMEN YÜZDE 100 BÜYÜDÜ

sigortayeri.com pandemiye rağmen 2020 yılında yüzde 100'ün üzerinde bir büyümeye imza attı. Sigorta penetrasyonunun tabana yayılması hedefine odaklanan Sigortayeri.com, bu kapsamda dijital dönüşümü de daha ileri bir seviyeye taşımayı hedefliyor. ▼40



HAYAT SİGORTASI TÜKETİCİYİ KORUYAN BİR SİSTEM

Hayat sigortasından kredi alırken haberdar olduğunu söyleyen Öğretmen Yeşim Torgaç, "Ne olduğunu araştırdığımda gerçekten tüketiciyi koruyan bir sistem olduğunu gördüm. Önceden haberdar olsaydım hayat sigortası yaptırmaktan çekinmezdim" diyor.

REASÜRANS İHTİYACI ARTAN SEKTÖRE DESTEĞİMİZ SÜRECEK



Türk sigorta sektörünün, önemli ölçüde reasürans kapasitesine ihtiyaç duyduğunu vurgulayan Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, "Global reasürörlere her zaman gereksinim olmakla birlikte yerli reasürörler de sektörümüzü destekleyip, geleceğe taşıyacak" diyor.



SPORCULARIN GELECEĞİNİ ARTIK SİGORTA KORUYOR!



ATMOSFER ALARM VERİYOR DOĞAL AFETLER KAÇINILMAZ



UZAKTAN ÇALIŞMANIN STANDARTLARINI YENİDEN BELİRLEDİ

51



Havacılık sigortalarında pazar daraldı, fiyatlar arttı





DOLU TEMİNATININ YANINA FERDİ KAZA DA ŞART



BES 25 milyon gencin güvencesi olacak

GÜNCEL

BES FON RATING

56





AvivaSA müşterilerine geleceğe yatırım yapma fırsatı veriyor

AvivaSA; Teknoloji Sektörü Yabancı Değişken Emeklilik Yatırım Fonu (EYF) ile bireysel emeklilik müşterilerine; dünyanın geleceğini şekillendiren teknoloji sektörüne ve bu sektörde faaliyet gösteren şirketlerinin kazancına ortak olma imkânı tanıyor. Ağırlıklı olarak Apple, Alphabet (Google), AMD, Facebook, Intel, Microsoft, Baidu, Nvidia, Qualcomm; Verisign, Zoom Video gibi NASDAQ-100 Teknoloji Sektörü Endeksi'nde yer alan şirketlere yatırım yapan AvivaSA Teknoloji Sektörü Yabancı Değişken EYF; teknoloji şirketlerinin ihraç ettiği yabancı ortaklık paylarından oluşuyor. AvivaSA Pazarlama ve Transformasyon Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Taşlıoğlu, "Müşterilerimize bu yeni enstrümanları Ak Portföy uzmanlığıyla sunarak; emeklilik için birikim hedeflerini gerçekleştirmeleri yolunda önemli fayda sağlıyoruz" dedi.

DOĞA SİGORTA'DA HASARSIZLIK İNDİRİMİ 1 YIL GÜVENDE



Doğa Sigorta, COVID-19 salgını döneminde müşterilerinin ve acentelerinin yanında olduğu yeni bir kampanyayı devreye soktu. Doğa Sigorta, kasko sigortası ürününde hasarsız geçirilen her poliçe dönemi yenilemesinde sağlanan hasarsızlık indirimini 1 yıla kadar koruyor. Mart-Haziran 2021 tarihleri arasında geçerli olacak kampanya boyunca Doğa Sigorta, kasko sigortasında hasarsızlık indirimi hak ettiği halde pandemi sebebiyle vadesinde yenilemesi yapılamayan otomobil ve kamyonet kullanım tarzındaki araçların poliçe boşluğu 6 aya kadar olması durumunda bir üst basamak, 6-9 ay arasındaysa mevcut basamağı koruyarak, 9-12 ay arasında ise mevcut basamağından iki basamak düşürerek sigortalılarının hasarsızlık indirimini koruyacağını taahhüt ediyor.



Gulf Sigorta'dan Doğal Afet ve COVID Destek Planı

Gulf Sigorta, müşterilerin ihtiyaçlarından yola çıkarak yeni bir ürün hazırladı. Doğal Afet ve COVID Destek Planı adı verilen ürün, doğal afetler için önemli bir güvence sunuyor.Sektörde bir ilki gerçekleştirerek, Doğal Afet ve COVID teminatlarını içeren bir ürün oluşturan Gulf Sigorta tarafından iş ortaklarına yönelik sosyal medyadan ürünle ilgili şu açıklamaya yer verildi: "Günümüzün en önemli doğal afetleri arasında yer alan sel ve su baskınlarına yönelik muafiyetsiz ve il/ilçe kısıtlamasız bir teminat sunuyoruz. Bunun yanından ürünümüz deprem, fırtına ve dolu için de koruma sağlıyor. Ürünle ilgili Gulf Force üzerinden hızlıca teklif oluşturabilirsiniz."

AEGON Direkt

Aegondirekt'ten hayat sigortasında % 40'a varan indirim

Aegondirekt, bankalardan bireysel olarak konut; araç veya ihtiyaç kredisi alacaklara; ortalama yüzde 40'a varan oranlarda indirimli hayat sigortası alma imkânı sağlıyor. www.aegondirekt.com.tr adresini ziyaret edenler; farklı türdeki bireysel kredileri için kendilerine özel olarak hesaplanan Kredi Hayat Sigortası tekliflerini 1 dakikada hesaplı ve pratik yoldan alabiliyor. Kredi Hayat Sigortası'nı banka üzerinden yaptırmış olanlar ise; 30 gün içinde cayma haklarını kullanarak Aegondirekt'in avantajlı fiyatlarından yararlanabiliyor. Ayrıca uzun vadeli kredilerde yıllık veya dönemsel olarak; yenilenen hayat sigortaları için de bu fırsatı kullanabiliyorlar.



'İki Can Hamilelik Sigortası' online satışa sunuldu

Demir Sağlık ve Hayat Sigorta, dijital dönüşüm sürecine girdi. Ürünlerini dijitalleştirmeye tüm hızıyla devam eden şirket, Türkiye'nin en çok tercih edilen; hamilelik sigortası ürünü İki Can'ı web sitesinden online olarak satışa sundu. Hem hamilelik hem doğum için gerekli olan tüm kontrol ve uygulamalar düşünülerek hazırlanan İki Can ürünleri ile; birçok anne adayı önemli güvencelere sahip oluyor.

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

TARAFTARLAR GÜVENCE ALTINDA



TAKIMINA SADAKATLA BAĞLI, GALİBİYETİYLE SEVİNEN MAĞLUBİYETİYLE ÜZÜLEN, ONUN İÇİN MADDİ-MANEVİ FEDAKARLIK YAPMAKTAN KAÇINMAYAN BİNLERCE TARAFTAR VAR. TAKIMININ HER ZAMAN KAZANMASINI İSTEYEN TARAFTARLAR İÇİN KULÜPLER VE SİGORTA ŞİRKETLERİ HAREKETE GEÇTİ. "TARAFTAR DA KAZANMALI TAKIM DA" DİYEN KULÜPLER SİGORTA ŞİRKETLERİ İLE İŞBİRLİĞİNE GİDEREK ÖZEL ÜRÜNLER TASARLADI.

SİBEL CİNGİ
sibelcng@gimail.com

Kimisi fanatikçe sever, gün olur gözü dünyada başka şey görmez. Kimi içinse 'dudak tiryakisiyim' diyecek kadar tutkusuz görünse de vazgeçilmezdir.

Renkleri ne olursa olsun spor kulüpleri, taraftarlar için hayatın bir parçasıdır. Galibiyetle hayat düğüne, mağlubiyetle cenaze evine dönü verir her şey... İşte bu iki uç nokta bir anlamda sigorta sektörünü de çağrıştırıyor. 'Bir daha önceden önlem alacağım' ile 'önümüzdeki maçlara bakalım' aslında aynı yere çıkar.

İşte böylesine iç içe kadere sahip hayat öyküsü sigorta şirketleriyle kulüpleri bir araya getirdi. Takımının her zaman kazanmasını isteyen taraftarlar için kulüpler ve sigorta şirketleri harekete geçti. ''Taraftar da kazanmalı takım da'' diyen kulüpler sigorta şirketleri ile işbirliğine giderek özel ürünler tasarladı. Taraftarlar için özel olarak tasarlanan ürünler arasında cep telefonu sigortası da kasko da ferdi kaza sigortası da var...



HDI Sigorta taraftarların cep telefonlarını beklenmedik kazalara karşı güvence altına alan ürünler çıkardı. HDI Sigorta'nın, Fenerbahçe, Beşiktaş, Giresunspor, Ofspor, Altay, Bursaspor, Karşıyaka, Yeni Malatyaspor taraftar cep telefonu sigortası bulunuyor. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, ''Gelir paylaşımlı projemiz ile taraftarlar cep telefonlarını beklenmedik kazalara karşı güvence altına alırken kulüplerine de katkı sağlayabiliyor'' açıklamasını yapıyor.

Magdeburger'den 'Aslan Kasko'

Magdeburger Sigorta, Galatasaray Spor Kulübü sponsorluğu kapsamında 2 yeni ürününü taraftarlara sundu: Galatasaray Asistanslı Ferdi Kaza Sigortası ve Aslan Kasko. Magdeburger Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Zafer Uçar, ''Galatasaray Spor Kulübü'ne gelir kazandırıcı ürünler tasarladık. Bir tanesi ferdi kaza ürünü. Bir tanesi de 'Aslan Kasko' adında ürünler. Bu ürünlerle kulübümüz de gelir elde edecek. Sadece kulübümüz gelir elde etmeyecek. Galatasaraylıların da indirimleri olacak. Türkiye'de sigorta pazarının önemli bir kısmı kasko poliçelerinden elde ediliyor. Yani oto branşı dediğimiz branştan elde ediliyor. Şöyle düşünelim 10-12 milyar dolarlık bir pazarın en az yüzde 20-25'i buradan geliyor. Bu tutarın içinde biz yer almaya çalışacağız. Eğer Galatasaraylılar bu ürüne sahip çıkarsa kulüp önemli bir gelir kaynağına kavuşacak'' diyor.

Cimbomlular için yeni ürünler

Galatasaray Spor Kulübü Yönetim Kurulu Muhasip Üyesi Dorukhan Acar,



geçtiğimiz günlerde işbirliğinin tanıtımı amacıyla düzenlenen toplantıda şu açıklamayı yapmıştı: ''Ferdi kaza ürünümüzü Magdeburger ile çıkarmıştık. Şu an daha büyük bir ürünümüz olan Aslan Kasko poliçemiz var. Buradan kulübümüzün çok ciddi gelir beklentisi var. Hem taraftarlarımıza indirim veren hem de kulübümüze ciddi katkı sağlayan bir poliçe bu. Sponsorlarımızla birlikte kazan-kazan işler yapıp taraftarlarımıza, kulübümüze ve sponsorlarımıza kazandıran anlaşmalar yapmaya çalışıyoruz. Magdeburger fiyatta ciddi bir avantaj sağlıyor taraftarımıza. Bu avantajla beraber kulübümüze her satılan poliçe başına bir yüzde verilecek. Şu anda iki ürünümüz var. Sene bitmeden bunlara yeni bir ürünümüz daha eklenecek'' dedi.



Talep çok yüksek taraftar takımına sahip çıktı

Acentelerden gelen haberlere göre taraftar sigortasına ilgi oldukça yüksek. Magdeburger Sigorta acentesi Erkart Sigorta, taraftar sigortasında hedefini kısa sürede tutturdu. Magdeburger Sigorta'nın Galatasaray forması hediye ettiği Erkart Sigorta'nın sahibi Erdoğan Kart, tahminlerinin üzerinde bir taleple karşılaştıklarını söylüyor. "Taraftar takımına sahip çıktı" diyen Kart, bir ayda 100 adet Galatasaray Asistanslı Ferdi Kaza Sigortası satışı yaptıklarını açıklıyor. Kart, "Ferdi kaza ürününde daha önce satışımız sıfırdı" diyor.



HDI Sigorta'dan hem cebi hem taraftarı düşünen sigorta

HDI Sigorta, Cep Telefonu Sigortası ile taraftarların yanında. HDI Sigorta'nın, Fenerbahçe, Beşiktaş, Giresunspor, Ofspor, Altay, Bursaspor, Karşıyaka ve Yeni Malatyaspor Taraftar Cep Telefonu Sigortası bulunuyor. Taraftar Cep Telefonu Sigortası'yla tüm bozulmalara, kırılmalara karşı cep telefonları güvence altına alınabiliyor. Taraftar Cep Telefonu Sigortası, kaza sonucu hasar görme, ekran kırılması, yüksek voltaj ile hasar görme, sıvı teması, hatalı aksesuar kullanımı gibi risklere karşı koruma sağlıyor. Yaptırılan her sigorta takıma destek olarak geri dönüyor.



84 TL'ye GS Asistanslı Ferdi Kaza Sigortası

Magdeburger Sigorta'nın GS Asistanslı Ferdi Kaza Sigortası 84 TL'lik özel fiyatı, geniş kapsamlı teminatları ve sigortalının hayatını kolaylaştıran asistans hizmetleri ile dikkat çekiyor. Ürünün satışından Galatasaray'a gelir aktarımı yapılıyor. GS Asistanslı Ferdi Kaza Sigortası'nda 50 bin TL tutarında vefat ve daimî maluliyet teminatları bulunurken; sigortalı Magdeburger Sigorta'nın konut ve araç yardım hizmetlerinden de yararlanabiliyor.



Aslan Kasko'da doğal afet ve terör riskleri de teminat altında

Magdeburger'in Aslan Kasko ürünü ekonomik fiyatı ile sigortalının aracı hareket ederken veya park halindeyken meydana gelebilecek hasarlara, çalınma ve yanma gibi durumlara karşı geniş teminatlı bir içerik sunuyor. Aslan Kasko ile ana teminatların yanı sıra, doğal afetler, toplumsal hareketler ve terör olayları sonucunda meydana gelen hasarlarda da araçlar teminat altına alınıyor. Seyir halinde yaşanan arıza durumlarında ise aracın çekilmesi ve kurtarılması, yol yardım, lastik değiştirilmesi, ikame araç temini gibi yardım hizmetleri sunuluyor. Ayrıca poliçede değer kaybı sigortası da bulunuyor. Üstelik araç içinde bulunan kişisel eşyalar ve araç aksesuarları da belirlenen limitlere kadar güvence altında.
Aslan Kasko, Galatasaraylı taraftarlara yüzde 10 indirim ile sunuluyor.

ANADOLU SİGORTA

TEKNELER ANADOLU SİGORTA'YA EMANET!

Anadolu Sigorta, denizcilik sektöründeki lider sigortacı konumunu korumaya 2020 yılında da devam etti. Yüzde 32,3 pazar payı ile denizcilik sigortalarında en çok tercih edilen şirket olan Anadolu Sigorta, tekne poliçelerinden elde ettiği gelirin bir kısmını Deniz TemizDerneği/ Turmepa'ya aktarıyor.



Anadolu Sigorta, denizcilik sektöründeki lider konumunu, 2020 yılında da yüzde 32,3'lük pazar payı ile korudu. Şirket, Türk ticaret filosundaki tekneleri sigortalamanın yanı sıra, uluslararası piyasalardaki bilinirliği sayesinde yabancı tekne filolarının da sigortacıları arasında yer alıyor. Uluslararası kurumlar tarafından da onaylanan sürdürülebilirlik politikaları ile gelecek nesillere daha yaşanabilir bir çevre bırakmayı amaçlayan Anadolu Sigorta, tekne poliçelerinden elde ettiği gelirin bir kısmını ülkemiz kıyı ve denizlerinin korunması için çalışan Deniz Temiz Derneği/Turmepa'ya aktarıyor.

Uzman bir ekibe sahibiz

Ülke ekonomisi açısından büyük önem taşıyan denizcilik sektöründe ticari faaliyetlerin devamlılığı açısından sigortanın önemine ve gerekliliğine vurgu yapan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez "Denizcilik sigortalarında kaybın en aza indirilmesi için titiz bir ekspertiz süreci yürüterek sigortalama aşamasında armatörlerimizin risklerini belirliyoruz. Hasar departmanımız bünyesinde görev yapan denizcilik sektöründe tecrübeli uzman ve kaptanlarımız, ihbar alınması ve yaşanan hadisenin özelliklerine uygun olarak eksper atanması ile başlayan hasar süreçlerinin her aşamasını sigortalılarımızla birlikte yönetiyor. Poliçe düzenlenme aşaması aslında sigorta satın almanın sadece bir kısmı, gerçek satın almayı ve hizmeti özellikle hasar süreçlerinde birçok özellikli konu ve deniz hukuku devreye girdiğinde deneyimliyorsunuz. Bu durumlarda sigortalılarımızın her zaman yanında yer alacak güçlü finansal yapıya, tecrübeli ve uzman personele sahibiz" diye konuştu.



ÜLKEMİZDEKİ TERSANELERİN İHRAÇ PROJELERİ ANADOLU SİGORTA GÜVENCESİNDE

Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi nedeniyle birçok sektörde olduğu gibi denizcilik sektöründe de önemli sorunlar yaşandığının altını çizen Levent Sönmez, "Dünya genelinde üretimin azalması, sınırların kapatılması, limanlardaki bekleme süreleri, seyahat kısıtlamaları nedeniyle personel değişimindeki zorluklar gibi birçok konu sektörü ciddi ölçüde zorladı. Belli bir süre yük bulmakta ve tedarik sürecinde yaşanan zorluklar nedeniyle bazı armatörler bu dönemi tersanede bakım/tutumla değerlendirmeyi tercih etti. 2020 yılında deniz taşımacılığındaki durumun aksine gemi inşa sektörü ve bakım/onarım faaliyetlerinde olumlu gelişmeler yaşandı. Ülkemizdeki tersaneler dünyanın gelişmiş denizci ülkelerine feribot, balıkçı teknesi, römorkör, mega yat, askeri gemi gibi birçok farklı tipte gemi inşa ederek ihraç ediyorlar. Bu projelerin büyük çoğunluğu da Anadolu Sigorta güvencesi altında" dedi.

Güvenli
Ferdi Kaza Sigortası

Ayda 8 TL'den başlayan primlerle risklerinizi güvence altına alırken asistans hizmetlerimizle de ihtiyaç duyduğunuz her an yanınızdayız.



ÜCRETSİZ

ARAÇ YIKAMA ve BAKIM HİZMETLERİ

.: Yılda 12 kez İç-Dış Yıkama
.: Yılda 1 kez Periyodik Bakım İşçiliği
.: 26 Noktada Araç Check-Up

GÖZ VE DİŞ SAĞLIĞI HİZMETLERİ

.: Yılda 1 kez Göz Muayenesi
.: Yılda 1 kez Diş Muayenesi
.: Yılda 1 kez Diş Taşı Temizliği
.: Yılda 1 kez Periapikal Film



ÜCRETSİZ



ÜCRETSİZ

ÇEKİCİ & ÇİLİNGİR VE ORGANİZASYON HİZMETLERİ

.: Çekici Hizmeti
.: Çilingir Hizmeti

www.bereket.com.tr
/ bereketcomtr | **444 27 58**

BEREKET SİGORTA

UCUZA KASKO TUZAĞINA DÜŞMEYİN!

SİBEL CİNGİ
sibelcng@gmail.com

‘En ucuz’, ‘en uygun’, ‘hesaplı’ gibi anahtar kelimelerle tüketiciyi tuzağa getiren dolandırıcılar, sigorta satışı yapan internet sitelerinin ara yüzlerine, sigorta şirketlerinin ve acentelerin sistemlerine sızarak tüketiciyi mağdur ediyor... Son 5 ayda 200 acente ve 15 bin tüketici mağdur oldu, 15 milyon TL’lik vurgun yapıldı. Acenteler pandeminin getirdiği uzaktan çalışma zorunluluğu nedeniyle kaldırılan Statik IP zorunluluğunun yeniden getirilmesini istiyor.





Delfin Sigorta'nın Sahibi **Ömer Şahbaz:**

200 ACENTE VE 15 BİN TÜKETİCİ MAĞDUR 15 MİLYON TL'LİK VURGUN YAPILDI

Delfin Sigorta'nın Sahibi Ömer Şahbaz, son dönemde artan dolandırıcılık olayları nedeniyle çok büyük mağduriyetlerin ortaya çıktığını söyledi. Yüzlerce acentenin ve tüketicinin dolandırıcıların tuzağına düştüğünü vurgulayan Şahbaz, ''Yaptığımız araştırmalardan gördük ki bu yöntem son beş aydır ciddi bir sorun. 200'ün üzerinde acente ve 15 bine yakın tüketici mağdur olmuş durumda. Yaklaşık 15 milyon TL'lik bir vurgun söz konusu. Bu rakamlar her gün artıyor'' açıklamasını yaptı.

Suç duyurusunda bulunuldu

Mağduriyetlerin de daha da artmaması için gerekli bilgi, belge ve evrakları savcılıkla paylaşıp suç duyurusunda bulunduklarını belirten Ömer Şahbaz, şöyle devam etti: ''Ayrıca sigorta şirketleriyle de durumu paylaşıp bilgi alışverişinde bulunduk. Konu araştırılıyor.'' Şahbaz, bir an önce Statik IP uygulamasına geri dönülmesi gerektiğinin altını çizdi.

İnternet tüketicinin eli ayağı olmuş durumda. Bir yandan hesaplı alışveriş adına bir numaralı yardımcımız, diğer yandan sağlıktan eğitime, bankacılıktan devlet dairesi işlemlerine kadar vazgeçilmezimiz halinde... Hayatı kolaylaştıran bu popüler çağ icadının riskleri de yok değil. Hatta akla hayale gelmeyecek dolandırıcılık hikayelerine şahit oluyoruz. İşte son dönemin en dikkat çeken dolandırıcılık yöntemlerinden birisi için de sigorta sektörünün oyuncuları hedef alınmış. Kısaca bu yeni dolandırıcılık yöntemini adım adım anlatalım ki tehlikenin boyutunu daha iyi gözler önüne sergiliyor olalım...

Müşteri kılığında sisteme sızılıyor

Dolandırıcılar öncelikle acentelerin maillerine, teklif isteme adı altında mail atıp, ekli halde ruhsat örneği gönderiyorlar. Bu ruhsat tıklandığı zaman arka planda teamwiwer benzeri bir program iniyor ve ilgili bilgisayara erişim sağlayıp, ilgili sigorta şirketinin kullanıcı adı ve şifre bilgilerine ulaşıp kendilerine kayıt ediyorlar.

Her şey formu doldurmakla başlıyor

Vatandaşlar poliçe kestirmek istediği zaman internete girip ''en uygun trafik'' yada ''en uygun kasko'' yazdıkları zaman tarayıcıda ilk sırada bir web adresi çıkıyor. Daha önce dolandırıcıların ara yüzüne sızdığı bu web adresindeki teklif formu doldurulduğu anda bütün bilgiler gerçek sigorta temsilcisinin adresine düşmek yerine dolandırıcılara



düşüyor. Bu bilgilerle vatandaşa telefonla ulaşan dolandırıcılar sigorta şirketinden aradıklarını söyleyip, örneğin 1.200 TL olan bir trafik sigortasına 721 TL gibi çok uygun bir fiyat veriyorlar ve üzerine 250 TL' lik yakıt çeki göndereceklerini söylüyorlar. Bunun üzerine vatandaş teklifi kabul edip onaylatmak istediğini söylüyor.

SMS onay koduna dikkat!

Sonrasında vatandaşın cep telefonuna 721 TL'lik bir işlem yapılacağına dair sms onay kodu gönderiyorlar. Vatandaşın kredi kartından parayı kendi hesaplarına çektikten sonra 5 dk içerisinde poliçeyi whatsapp üzerinden göndereceklerini söyleyip görüşmeyi sonlandırıyorlar. Sonrasında acentelerden çaldıkları kullanıcı adı ve şifrelerle (Statik İp uygulaması olmadığı için) istedikleri yerden acente portalına giren dolandırıcılar, kendilerine ait kredi kartlarıyla gerçek poliçeyi 721 TL' den daha yüksek primlerle kesip, pdf in üzerinde acente adı ve gerçek primi silip, 721 TL olarak elle düzelttikleri sahte primli poliçeyi müşteriye whatsapp üzerinden gönderiyorlar.

Hiç şüphelendirmiyorlar

Daha sonrasında müşterinin aklında soru işareti kalmaması için, ''Poliçenizi e-devlet üzerinden de kontrol edin'' deniliyor(Gerçek poliçeyi acente ekranından kestikleri için edevlet üzerinde poliçe görünüyor). Dolandırıcılar yakıt çeki göndereceklerini söyleyip adres bilgilerini alıyorlar ve görüşmeyi sonlandırıyorlar.

Ve son nokta...

Birkaç gün sonra acente üzerinden gerçek poliçe kestikleri kendi kredi kartlarına, harcama itirazında bulunarak paralarını geri alıyorlar. Acenteler ileri tarihli poliçeleri ve harcama itirazı gelen poliçeleri iptal edebildi için çok fazla sorun yaşamıyor ama maalesef poliçelerinin iptal olduğundan haberi olmayan vatandaşlar büyük mağduriyet yaşıyor.

ESET Ürün ve Pazarlama Müdürü **Can Erginkurban:**

OLTALAMA SALDIRILARINDA BÜYÜK BİR ARTIŞ VAR



Pandemi süreci ile birlikte siber suçluların saldırılarını artırdığını belirten ESET Ürün ve Pazarlama Müdürü Can Erginkurban, ''Özellikle kurumlara, şirket çalışanlarına yönelik saldırılar ve internet kullanıcılarına yönelik oltalama saldırılarının arttığını gözlemliyoruz. Bu saldırılar, siber suçluların en gözde para kazanma yollarından birine dönüştü'' açıklamasını yaptı. Tüketicileri kandırmaya yönelik 'oltalama' mesajlarının yani phishing saldırılarının öteden beri siber suçluların sıkça başvurduğu bir saldırı yöntemi olduğunu kaydeden Erginkurban, tüketicilerin ve şirketlerin tuzaklardan korunması için şu önerileri sıraladı:

- Merak ettiğiniz konularla ilgili karşınıza çıkan her linke tıklamayın. Cazip teklif ve yönlendirmelerle ilgili ekstra temkinli olun.
- Uygulamaların erişim isteklerine daha dikkatle bakmaya çalışın, aralarında ilgisiz görünen izin talepleri varsa, en iyisi uzak durun.
- Güvenliğinden ve meşruluğundan şüphe duyduğunuz online formlara asla hassas bankacılık bilgilerinizi girmeyin.
- Yalnızca bankanızın resmi sitesiyle bağlantılı mobil bankacılık uygulamalarına güvenin.
- Google Play veya diğer saygın uygulama mağazalarına bağlı kalın. Bu mağazalar zararlı uygulamalardan tamamen arınmış olmayabilir, ancak çok daha güvenlidirler.
- İşletim sisteminizin güncel olmasına dikkat edin.
- Güncel ve proaktif bir antivirüs, internet güvenliği ve mobil güvenlik çözümü kullanın.



Bitdefender Türkiye Operasyon Direktörü **Alev Akkoyunlu:**

'İNANILMAZ TEKLİF'LERE DİKKAT



Pandemi ile birlikte online kullanıcı sayısında ve online alışveriş rakamlarında ciddi bir artış yaşandığını açıklayan Bitdefender Türkiye Operasyon Direktörü Alev Akkoyunlu, diğer taraftan siber saldırganların da phishing (oltalama) yöntemiyle saldırılarının da arttığını kaydetti. ''Siber saldırganların kullandıkları en belirgin yöntem 'inanılmaz, okazyon' tekliflerde bulunarak hedeflerini cezbetmek'' diyen Akkoyunlu, bu yüzden dijital ortamda sunulan inanılmaz tekliflere karşı dikkatli olunması gerektiğini altını çizdi. Akkoyunlu, şöyle devam etti: ''Phishing yöntemlerinde siber saldırganlar kişiyle ilgili bilgileri sosyal mühendislik uygulayarak toplayabiliyor. En basiti mail adresiniz, isminiz, adresiniz, cinsiyetiniz, doğum tarihiniz gibi bilgileri fazla uğraşmadan bulup size ulaşabilecekleri kanalı yaratabiliyor. Bu noktada biz dijital dünyada çok daha ketum davranarak minimum iz bırakmamız gerektiğini söylüyoruz. Tüketicilerin gerçek olması imkansız tekliflere, inanmaması gerekiyor. Örneğin tüketici piyasa değeri 150 bin TL olan bir aracın 100 bin TL'ye bir teklifini görüyorsa, bunun muhtemelen bir hilesi olduğunu düşünmesi gerekiyor.'' Bu tip bir dolandırıcılık içerisinde adı geçen işletmenin çok fazla yapabileceği bir şey olmadığını vurgulayan Akkoyunlu, ''Siber saldırganlar işletmelerin kurumsal kimliğini çok kolay kullanarak bu tip e-mail ya da SMS gönderebiliyor. Bu noktada müşterilerini bilinçlendirmek ve uyarılarda bulunmak, alınabilecek en önemli önlemlerden bir tanesi'' dedi.



ŞİRKETLERİN SALDIRILARA KARŞI HAZIRLIKLI OLMASI GEREKİYOR

COVID-19'un hayatımıza girmesiyle birlikte suistimallerde artış yaşandı'' diyen SAS Müşteri Danışmanlığı Ülke Müdürü Altan Atabarut, ''Global araştırma şirketleri COVID-19 salgını sonrası ortaya çıkacak olan yeni normale hazırlanmak için hem bankaların mevcut teknolojileri hem de kendilerinin karşı karşıya olduğu risklerle ilgili raporlar yayınladı. Ağustos 2020'de suistimal araştırmacıları/yöneticileriyle yapılan anket sonucunda katılımcıların %47'si COVID-19 salgını döneminde belirgin bir artış olduğunu belirtmiştir. Nitekim, Şubat ayında sadece İngiltere'de hem müşterileri hem de şirketleri hedef alan suistimal vakalarına ait finansal kayıp 1 milyon euroyu buldu'' dedi. Suistimallerin en yoğun krediler ve kredi kartlarıyla yapılan online ödeme süreçlerinde yaşandığını dile getiren Atabarut, şöyle devam etti: ''IDC'nin de paylaşmış olduğu COVID-19 Suistimal Raporu'nda belirttiği üzere; sektörde yaşanılan suistimal süreçleri ve uğratmış olduğu finansal kayıp tüm banka dolandırıcılık/suistimal ekipleri için zor olmuştur. Mevcut teknolojilerini ve operasyonlarını proaktif bir şekilde cevap alacak şekilde dönüştürmemiş kurumların tamamı bu süreçle birlikte bunu zorunluluk olarak görmeye başlamıştır. Kurumların COVID-19 salgını veya benzeri dönemlerde ortaya çıkabilecek tüm süreçlere istinaden hazırlıklı olması gerekiyor. Bu hazırlık hem ekipler hem de kullanılan teknolojiler olmalı. Suistimal süreçlerinin uçtan uca yönetildiği ve analitik kabiliyetlerinde akışa gömülü olduğu bir yaklaşımla hem pazarda hem de müşterinin özelinde gerçekleşen farklı davranışlar anında belirlenebilir, tespit edilen bu anomali sonucunda sistemin anlık olarak aldığı kararlarla suistimal önlenebilir.''



KRİTİK BİR ÖNEM TAŞIYAN STATİK IP PANDEMİ NEDENİYLE KALDIRILDI

Geçtiğimiz yıl Mart ayında Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü, pandemi nedeniyle acentelerin evden çalışmaları amacıyla Statik IP kullanımının kaldırıldığını açıklamıştı. 2016 / 27 sayılı sigorta acenteleri yönetmeliğinin uygulamasına ilişkin genelgenin 9.2. Maddesine göre 'Acentelik faaliyetinin gerek fiziki mekan ve gerekse; bu mekan dışındaki aracılık faaliyetlerinde işlemlerin mutlaka teknik personel tarafından yapılması; ayrıca sigorta ürünlerinin satışı ve satışı ile bağlantılı işlemler kapsamında sigorta şirketleri ile kuracakları internet servisi uygulamalarında; sigorta havuzları ya da bilgi ve gözetim merkezleri gibi diğer özellikli kurum ve kuruluşlar nezdinde yürütecekleri işlemlerin levha bilgilerine kayıtlı Statik IP (İnternet Protokolü adresi) numaraları üzerinden gerçekleştirilmesi gerekmektedir' hükmü bulunuyor. 9.3. Maddesinde ise ''Sigorta şirketlerince tavsiye edilen kullanıcı adı ve şifreleri ile yapılacak işlemlerin ilgili acenteleri Levhada kayıtlı bulunan statik numaralarıyla eşleştirmek suretiyle bu numaraları üzerinden gerçekleştirilmesi. Ayrıca yönetmeliğin 17. Maddesinin 3. Fıkrası uyarınca 'Sigorta poliçelerini aracılık eden acentenin unvanı levha kayıt numarası veya yönetmeliğin 13. maddesindeki kurum ve kuruluşlar için kayıt numarasının poliçelerde yer alması gerekmektedir'' deniliyor.

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi

TÜKETİCİNİN HAYATINI KOLAYLAŞTIRIYOR

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), tüketicinin hayatını kolaştıran projeleri hayata geçiriyor. Tüm poliçelerin listesinin e-Devlet üzerinden görülebildiği, hasar başvurularının yapılabildiği proje, mobil kaza tutanağı ve sigorta cüzdanı projesi bunların başında geliyor.



Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin (SBM), hayatı kolaylaştıran teknolojik yatırımlara imza atıyor. Bir taraftan sigortacılığın dijitalleşmesi kapsamında e-poliçe gibi önemli projeleri hayata geçiren SBM, diğer taraftan tüketiciye yönelik de atılım içinde... Bu atılımların başında ise bir süredir üzerinde yoğun bir çalışma yaptığı sigorta cüzdanı, mobil kaza tutanağı ve e-Devlet üzerinden bütün poliçelerin listesinin görülebilmesine yönelik projeler geliyor.

e-Devlet üzerinden görülebiliyor

Vatandaşların artık daha önce yaptırmış olduğu tüm poliçelerin listesini e-Devlet üzerinden görebildiğine dikkat çeken Sigorta Bilgi ve Gözetim (SBM) Merkezi Genel Müdürü Murat Hakseven, bunun yanı sıra hasar dosyasına eksper ataması yapılabildiğini söyledi. Hakseven, ''2020 senesinde hayata geçirdiğimiz önemli fonksiyonlar var. DASK poliçelerinin, hasar dosyalarının ödeme süreci girişinin sağlanması. Bunların tamamını e-Devlet üzerinden yapabiliyoruz. Bu özellikle İzmir depreminde vatandaşlarımızın kullanmış olduğu bir kanal oldu. Dijital olarak girildiği için DASK tarafından yapılan operasyonlar da hızlı karşılık buldu'' dedi.

'Sigorta Cüzdanı' projesi mayısta

Hakseven, 'Sigorta Cüzdanı Projesi'ni Mayıs ayı itibariyle başlatacaklarını söyledi. ''Sigorta cüzdanı bütün sigorta varlıklarının vatandaşa sunulduğu bir platform olacak'' diyen Hakseven, SBM Bulut Projesi'nin pilot çalışmalarının bittiğini ifade etti. Hakseven, ''Şu anda SBM ürün ve raporlarının abonelik mantığı ile hizmete verilmesi aşamasındayız'' açıklamasını yaptı.

SİGORTA CÜZDANI NEDİR?

Sigorta Cüzdanı projesi, sigorta müşterilerinin, farklı sigorta sağlayıcılarından olan poliçelerini mobil uygulamalar aracılığı ile yönetebilmesine olanak sağlayacak. Sigortalılar, hayat ve hayat dışı tüm ürünlerini bu cüzdanlarda saklayabilecek.

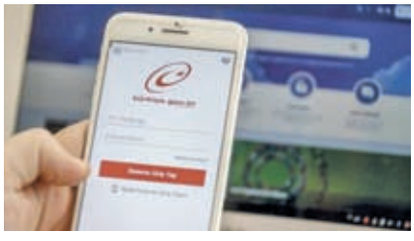
Mobil Kaza Tutanağı ile süreçler kısaldı

Hakvesen, mobil kaza tespit tutanağının da hayata geçirilen önemli projelerden biri olduğunu sözledi. ''Mobil kaza tespit tutanağı vatandaşa dokunma ve sigortacılıktaki hasar süreçlerinin hızlandırılması anlamında önemli bir proje'' diyen Hakseven, şöyle devam etti: ''Geçen sene itibarıyla başlattığımız görüntü işlemeli yapay zekayı kısmen yapmaya başladık. Fakat henüz nihayete ermedi. Ön yüzünü kullanıcı dostu olması yönüyle ele aldık ve hayata geçirdik. Mobil kaza tutanağı ile kaza girişi yapıldığı andan itibaren bizim sistemlerimize düşüyor. Ve ilgili sigorta şirketine yansıtılıyor. Dijital ortamda 5 dakika süren bu işlem, kâğıt ortamında yapıldığı zaman yaklaşık 100 dakika sürüyor. Böylelikle mobil kaza tutanağı ile öncelikle zamandan tasarruf ediliyor. Hasar ödeme süreci de 15 günden yaklaşık iki güne iniyor. Bunlar sigortalıya dokunan çok önemli noktalar.'' Hakseven, mobil kaza tutanağı ile istatistik de toplayabildiklerini kaydetti. Hakseven, ''Elimizde kaza noktalarının verisi oluşuyor. Örneğin İstanbul'daki kaza noktalarını bu mobil kaza tutanağı ile görebiliyoruz ve ilgili mercilere raporlayabiliyoruz. Bu işlemi kâğıt ortamında yapmak pek mümkün değil'' açıklamasını yaptı.

Kaza tespit tutanağı akıllı telefonlardan doldurulabiliyor



Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi tarafından geliştirilen "Mobil Kaza Tutanağı" uygulaması ile sürücüler, tutanak doldurma işlemini çok daha hızlı ve kolayca yapabiliyor. Mobil uygulamayı kullanan sürücülerin artık araçlarında güncel kaza formu ve kalem taşımasına gerek bulunmuyor. Kaza tespit tutanağını düzenlemek için kaza yerinde sadece bir akıllı telefon bulunması yeterli. Poliçe bilgilerini tek tek girme derdinin ortadan kaldıran mobil kaza tutanağı ile poliçelere, plaka ve ruhsat sahibinin kimlik numarasıyla ya da kare kodlu poliçedeki kare kodu okutarak ulaşılabiliyor. Poliçe bilgilerine ulaşıldığı anda araç bilgileri de otomatik olarak ekranda oluyor. Mobil kaza tutanağında, kaza ortamı video çekimi özelliği de bulunuyor. Harita üzerinden en yakın sigorta acenteleri, hastaneler ve tamirciler görüntülenebiliyor. Kazadan sonra tutanak otomatik olarak sigorta şirketine iletiliyor.



E-DEVLET ÜZERİNDEN HASAR İHBARI YAPILABİLİYOR

Tüketici daha önce yaptırmış olduğu tüm poliçelerin listesini e-Devlet üzerinden görebiliyor. DASK da bunlardan biri. Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi, DASK, Türksat ve Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin işbirliği ile hayata geçirilen proje kapsamında deprem hasar dosyalarının durumu e-Devlet Kapısı üzerinden görülebiliyor. Eksik evraklar sisteme yüklenebiliyor. e-Devlet Kapısı'nda DASK ile ilgili eklenen yeni fonksiyonlar, vatandaşlar için büyük bir kolaylık anlamına geliyor. Devreye sokulan 'Hasar İhbarı' ve 'Hasar Sorgulama' hizmetleri olası bir deprem anında mağdur vatandaşların işini kolaylaştırmak için tasarlandı.

Yarınını bugünden koruyan sigorta: Yıllarım Güvende

MetLife'tan **Yıllarım Güvende Ferdi Kaza Sigortası,** kaza sonucu vefat veya kalıcı sakatlık teminatlarıyla 5 yıla kadar finansal güvence sağlarken tıbbi yardım, konut yardım, rezervasyon-organizasyon ve seyahat yardımı gibi hizmetlerden ücretsiz veya indirimli olarak yararlanma imkânı sunar.

Detaylı bilgi almak için metlife.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.



MetLife
Emeklilik ve Hayat

Hayata birlikte yön verelim

ATMOSFER ALARM VERİYOR DOĞAL AFETLER KAÇINILMAZ



Küresel iklim değişikliği ile ilgili son veriler oldukça vahim. Dünya büyük bir kaosa doğru gidiyor. Doğal afetler kaçınılmaz.... Uzmanlara herkesin üzerine düşeni yapması konusunda uyarıyor. Dünya sigorta sektörü, bu mücadelede ön saflarda yerini aldı.

SİBEL CİNGİ
sibelcng@gmail.com

Dünya büyük bir kaosa doğru gidiyor. Küresel iklim değişikliği ile ilgili veriler oldukça vahim. 2020 yılında atmosferdeki karbondioksit oranı 4 milyon yıl önceki seviyelerde... Dünya 30 yılda 178 milyon hektar orman kaybetti... Doğu Sibirya'da 38 derece sıcaklıklar görüldü. Dünya iklim değişikliğinini neden olacağı çok büyük felaketlere gebe. Uzmanlara herkesin üzerine düşeni yapması konusunda uyarıyor. Dünya sigorta sektörü, bu mücadelede ön saflarda yerini aldı.

2020 Avrupa'daki en sıcak yıl oldu

BBC'nin iklim raporuna göre atmosferdeki karbondioksit miktarı 2020'de rekor seviyelere ulaştı. Atmosferdeki karbondioksit miktarı Mayıs 2020'de milyonda 417 parçaya ulaştı. Bu oran daha önce bir tek 4 milyon yıl önce bu seviyelere çıkmış. Raporda 1958'den beri Hawaii'deki Mauna Loa gözlemevinden CO2 konsantrasyonlarını izleyen Scripps Oşinografi Enstitüsü'ndeki CO2 programının başkanı Ralph Keeling'in görüşlerine yer veriliyor. Keeling, "Her yıl rekor seviyeler görüyoruz. Bu yıl yine rekor seviyeler gördük. Covid'e rağmen" diyor. Raporda artan sıcaklıklara da önemli bir vurgu yapılıyor. Rapora göre geçtiğimizi 10 yıl kayıtlardaki en sıcak dönemdi. 2020 yılı, 19. yüzyıl ortalamasından 1,2 derece daha sıcak geçti. Avrupa'da, şimdiye kadarki en sıcak yıl olurken, küresel olarak 2020 en sıcak yıl olarak 2016 ile berabere kaldı. Giderek artan sıcaklıklar nedeniyle çıkan yangınlar dünyaya ağır bir fatura çıkardı. ABD'nin Kaliforniya eyaletinde, Colorado ve doğu Avustralya'da çıkan yangınlar 2020 yazını 'kara yaz' olarak tarihe geçirdi.

Artan sıcaklıklar arktik donmayı iki ay geciktirdi

Sıcaklıktaki bu artış hiçbir yerde Kuzey Kutbu'nda olduğundan daha keskin bir şekilde hissedilmiyor. Haziran 2020'de Kuzey Kutup Dairesi'nde şimdiye kadar en yüksek sıcaklık kaydedildi. Doğu Sibirya'da sıcaklık 38 C'ye ulaştı. Sıcak hava dalgası, Doğu Sibirya ve Laptev denizlerinde deniz buzunun erimesini hızlandırdı ve olağan Arktik donmayı neredeyse iki ay geciktirdi. Buz kaybının şimdiden dünya genelindeki hava modellerini bozduğuna inanılıyor.

SEKTÖRÜN ÇABASI HER AÇIDAN ARTIYOR

İklim değişkliği ve yarattığı riskler sigorta sektörünün uzun zamandır gündeminde yer alıyor. Sigorta sektörü bu mücadelede ön saflarda yerini aldı. Dünyanın önde gelen danışmanlık şirketlerinden şirketi Boston Consulting Group'un (BCG) yaptığı çalışma sigorta sektörünün iklim değişikliği ile ilgili mücadelesine dikkat çekiyor. Bu ortamda sigorta sektörünün, iklim değişikliği çabalarını iki katına çıkarma fırsatına sahip olduklarına dikkat çekiliyor. Araştırmaya göre sigorta şirketleri bu sayede pazardaki rekabet avantajlarını artırabilir. Sigorta sektörünün bu konudaki çabasının giderek arttığına vurgu yapılan araştırmada, sigorta şirketerinin endüstriler üzerinde doğrudan etkili olabileceği belirtiliyor. Araştırmaya göre sigortacılar, poliçe portföyleri aracılığıyla iklim gelişimini iki şekilde destekleyebilir: Müşteri tabanlarının yapısını değiştirmek veya ürün ve hizmet tekliflerinin bileşimini değiştirmek.



Dünya 30 yılda 178 milyon hektar orman kaybetti

1990'dan beri dünya 178 milyon hektar ormanı (690.000 mil kare) kaybetti. Uzmanlar, ormanların küresel ısınmayı engellemede hayati bir role sahip olduğunu vurguluyor. Grantham Enstitüsü'nde kıdemli öğretim görevlisi olan Bonnie Waring, "Küresel olarak orman alanlar azalmaya devam ediyor" diyor ve büyük bölgesel farklılıklar olduğuna dikkat çekiyor. Waring, "Güney Amerika ve Afrika'daki birçok tropikal ormanı kaybediyoruz" diyor. Raporda Orman örtüsünü en hızlı kaybeden ülkeler Brezilya, Demokratik Kongo Cumhuriyeti ve Endonezya olarak sıralanıyor. 2020'de Amazon yağmur ormanlarındaki kayıp 12 yılın en yüksek seviyesine çıktı .

Trafik – Kasko
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

ARAÇ #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türkiye Sigorta Birliği

tsb.org.tr

MİLLÎ REASÜRANS

REASÜRANS İHTİYACI ARTAN SEKTÖRE DESTEĞİMİZ SÜRECEK

Türk sigorta sektörünün, önemli ölçüde reasürans kapasitesine ihtiyaç duyduğunu vurgulayan Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, "Global reasürörlere her zaman gereksinim olmakla birlikte yerli reasürörler de sektörümüzü destekleyip, geleceğe taşıyacak" diyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Türk sigorta sektörü büyüdükçe ve teminat altına alınan riskler arttıkça sigorta şirketlerinin de risklerini devretme yani, 'reasürans' ihtiyacı artıyor. Uzun yıllardır işbirliği yapılan global reasürans kurumları yanında, Türk sigorta sektörünün köklü yerel reasürörlerinden Millî Reasürans ile 2019 yılında faaliyete geçen Türk Reasürans, şirketlerin bu ihtiyaçlarını karşılamaya çalışıyor. Geçen ay Sigortamedya olarak, Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir'le bir röportaj yaptık; Millî Reasürans ve sigorta sektörünün reasürans ihtiyacı hakkında konuştuk. Türk sigorta sektörünün, dinamik yapısı, büyüme potansiyeli, teminat sağladığı ekonomik değerler ve karşı karşıya bulunduğu yüksek seviyede doğal afet riskiyle önemli ölçüde reasürans kapasitesine ihtiyaç duyduğuna dikkat çeken Özdemir, "Global reasürörlere her zaman gereksinim olmakla birlikte yerli reasürörler de sektörümüzü destekleyip, geleceğe taşıyacak" diyor.



FOTOĞRAF: AHMET KORKMAZ

Türk Reasürans, sektöre büyük katkı yaptı

Türk Reasürans'ın, Millî Reasürans'ın faaliyetlerini etkilemediğini belirten Özdemir, Türk Reasürans'ın yerel kapasite artışına katkıda bulunmasının yanında, sektörde üstlenmiş olduğu görevler ile sigorta sektörüne büyük katkıda bulunmaya başladığını söylüyor. Kamu sermayeli sigorta/emeklilik şirketlerinin birleşmesine

de çok olumlu yaklaşan Özdemir, bu birleşme ve oluşumlarla beraber kamu ve özel sektörün stratejik alanlarda iş birliğinin artırılacağını vurguluyor. Özdemir'e göre, sermaye, kapasite, erişim, teknik bilgi ve altyapıya sahip kamu kurumları; Türk sigorta sektörünün daha bağımsız ve dinamik bir yapıya kavuşturulmasını sağlayacak; topluma geniş bir ürün yelpazesinin sunulması, ihtiyaç duyulan alanlarda yeni sigorta ürünlerinin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasını beraberinde getirecek, kamunun gelişmesini desteklediği ürünlerde öncü rol üstlenilecek, sektörün global ölçekte rekabet gücünü artıracak, dağıtım kanalları ve operasyonel faaliyetlerde verimlilik, etkinlik ve ölçek ekonomisi üzerinden maliyetlerin düşürülmesi gibi önemli işlevleri yerine getirecek.

16 şirketin reasürans anlaşmasında lider

Özdemir, röportajımızda Millî Reasürans'ın kısaca 2020 yılını değerlendirdi ve bu yılki hedeflerini anlattı. Pandeminin, çalışma şekillerini etkilediğini ve şirket olarak Mart 2020'den itibaren uzaktan çalışmaya geçtiklerini belirten Özdemir az sayıda çalışanın ofise gelip gittiğini söylüyor. Özdemir, çalışma yöntemi dışında, pandeminin Millî Reasürans'ın finansal sonuçlarını olumsuz etkilemediğini ve 2020 yılını yurtiçi ve yurtdışı faaliyetleri ile birlikte başarılı bir şekilde tamamladığını ifade ediyor. Özdemir'in verdiği bilgilere göre, 2021 yılı ocak yenilemelerini takiben Türk sigorta sektörünün geneli itibarıyla 'bölüşmeli esasta reasürans koruması' alan 21 şirketin plasmanında yer alan Millî Reasürans, 16 şirketin reasürans anlaşmasında lider konumunda olup, yüzde 27 seviyesinde piyasa payına sahip. Özdemir, Millî Reasürans'ın 2021 yılı hedefleri ile ilgili de şunları söylüyor: "Şirketimiz, güçlü sermayesi ve teknik altyapısıyla pandemi koşulları ve dalgalı ekonomik konjonktüre rağmen 2021 yılında da yerel piyasadaki öncülüğünü geliştirerek devam ettirme ve faaliyette bulunduğu diğer piyasalarda tercih edilen bir reasürans şirketi olma vizyonuyla, yurtiçi ve yurtdışı piyasalardaki ortaklarına etkin reasürans çözümleri sağlayarak, kâr odaklı ve sürdürülebilir büyüme hedefi kapsamında başarılarını geleceğe taşımayı hedefliyor. Buna ilaveten, şirketimizde iş süreçlerinin iyileştirilmesi ve etkinliğinin artırılması amacıyla 2019 yılında başlayan dijital dönüşüm projesi kapsamında, bir kısmı 2020 yılında dijital platforma taşınan operasyonel süreçlerin 2021 yılında tamamının dijital ortamda yönetilmesi ve çalışmalara ana faaliyet konusuna ilişkin süreçlerle devam edilmesi hedefleniyor."



PANDEMİNİN TÜRKİYE'DE REASÜRANS FİYATLARINA ETKİSİ SINIRLI

"Covid-19 salgını, reasürans piyasalarını nasıl etkiledi? reasürans yenilemelerinde fiyatlar yükseldi mi?" sorularımıza da Özdemir, şu yanıtı veriyor: "Covid-19 salgınının etkisi sigorta ve reasürans sektöründe de yoğun şekilde hissedildi. 100 milyar ABD dolarını aşabileceği tahmin edilen pandemi kaynaklı sigortalı hasarların, global ekonominin seyri ve kâr kaybına bağlı tazminatlar konusundaki belirsizlik nedeniyle nasıl bir gelişim göstereceği hâlâ tam anlamıyla netlik kazanmadı. Sigorta ve reasürans piyasaları, pandemi hasarlarının yanı sıra yıllık bazda yüzde 57 artışla, 2020'nin sektör açısından en maliyetli 5'inci yıl olarak kayda geçmesine neden olacak 80 milyar ABD dolarının üzerinde doğal afet kaynaklı hasarla da karşı karşıya kaldı. Hasarların şirket bilançoları üzerinde yarattığı baskıya son yıllardaki düşük kârlılık ve yatırım gelirlerindeki düşüş de eklendiğinde, 2021 Ocak yenilemelerinde birçok reasürör, içinde bulundukları olumsuz durumu, fiyatlarını artırıp anlaşma şartlarını daraltmak suretiyle telâfi etmeye çalıştı. Küresel katastrofi reasürans programlarının fiyatlarında 2020 yılında kaydedilen yükseliş trendi 2021 Ocak ayı yenilemelerinde de piyasa genelinde yüzde 6 civarında artışla devam ederek; fiyatları son 10 yılın en yüksek seviyelerine taşıdı. Ülkemiz özelinde ise sigorta piyasası pandemi hasarlarından minimum düzeyde etkilenmiş olmakla beraber, 2021 yenilemelerinde global uygulama paralelinde neredeyse tüm branşlarda reasürans anlaşmalarına 'bulaşıcı hastalık' ve 'siber risk istisna klozları' eklendi. Bölüşmeli reasürans anlaşmalarına devredilen primlerde pandeminin ekonomiye etkisi ve sektör dinamikleri çerçevesinde Türk Lirası cinsinden sınırlı bir reel büyüme gerçekleşti."

ÇEVRİMİÇİ KONSERLERİMİZ 1 MİLYON MÜZİKSEVERE ULAŞTI



Millî Reasürans'ın, kültür sanat alanındaki faaliyetleri hakkında bilgi veren Özdemir, şunları söylüyor: "1996 yılından bu yana her yıl Ekim-Mayıs ayları arasında yaptığımız Millî Reasürans Oda Orkestrası konserlerine pandemi nedeniyle ara vermek zorunda kaldık. Ancak, Millî Reasürans olarak daha fazla müzik severe ulaşmak amacıyla İş Sanat ile yaptığımız iş birliği çerçevesinde, İş Sanat'ın 21'inci sezonuna 5 konser ile konuk olduk. İş Sanat'ın sosyal medya hesapları üzerinden 'çevrimiçi' olarak izlenebilen konserlerimiz bugüne kadar toplam 1 milyon müziksevere ulaştı. Öte yandan geçtiğimiz 27 yıl içinde ilgiyle izlenen birçok sergi düzenleyen ve çoğu sanat literatürüne giren ve akademik referans olarak da kullanılan çok sayıda kitap ve yayın hazırlayan Millî Reasürans Sanat Galerisi bu dönemde ancak 2 sergi düzenleyebildi. Yıllar içinde oluşturduğu ayrıcalıklı çizgisi ve kendine ait özgün kimliği ile kalitesinden ödün vermeyen galerimizde, pandemi sürecinde sergi ziyaretlerinde yaşanan kısıtlamalar ve güçlükler nedeniyle, izleyicilerimizin deneyimlerini zenginleştirmek amacıyla web sitemize 3D sanal tur imkânı ve sergi ile ilgili geniş doküman ve görsel sunumları eklendi."

AXA SİGORTA

KOLAY KAZANMIYORUZ AMA ÇABUK KAYBEDİYORUZ

AXA Sigorta Genel Müdürü Yavuz Ölken, son yıllarda hayatımızdaki risklerin azalmadığına aksine arttığına dikkat çekerek, "Tüm bireylere önerim riskleri üzerinde taşımasınlar. Son yıllarda karşı karşıya kaldığımız tüm bu risklere rağmen ülkemizde sigortalılık oranı hala istenilen seviyelerde değil. Kolay kazanmıyoruz ama çabuk kaybediyoruz" dedi.



Tüm dünya ile birlikte pandemi riski ile karşı karşıya kalan, diğer yandan birçok doğal afet yaşanan Türkiye'de sigortalılık oranı hala istenilen seviyelerde değil. AXA Sigorta Genel Müdürü Yavuz Ölken de bu duruma dikkat çekerek, ''30 yıldır bu sektörde çalışıyorum. Riskler azalmıyor artıyor. Küçük ya da büyük hasarlar olsun son yıllarda anormal şeyler yaşıyoruz. Kolay kazanmıyoruz ama çabuk kaybediyoruz'' dedi. Bireylere riskleri üzerlerinde taşımamaları önerisinde bulunan Ölken, ''En çok üzüldüğüm konu ise son 4-5 aydır büyük afetler yaşayan İzmir'de varlıkların sigortalanma oranının düşük olması. Herkese önerim değerlerini korumaktan kendilerini alıkoymasınlar. 2020 yılında Türkiye'de sadece doğal afetler kaynaklı 2.2 milyar TL tazminat ödendi. Fakat sigortalılık oranının yüzde 35 olduğu bir ülkedeyiz. Bu ortalamaya göre geçtiğimiz yıl afetlere sigorta şirketleri olarak 2 milyar lira hasar ödemişsek aslında ortaya çıkan hasar 7.5-8 milyar liradır. Aradaki fark 5-5.5 milyar lira. Bu yük devletin sırtında, çiftçinin ve vatandaşın sırtında. Sigorta yaptırmayan, sigortadan haberi olmayan aile reisinin veya bireyin üzerinde. Ödenmemiş 5.5



miyar TL'lik hasarı Türkiye'de aileleri 4 kişi kabul edersek ortalama 20 milyona böldüğümüzde zaten her ailenin bu hasarlar için ödediği bedel de ortaya çıkıyor'' diye konuştu.

2020 bize çok şey öğretti

2020'nin sektör için öğretilerle dolu olduğunu da hatırlatan Ölken, bunları şöyle sıraladı: ''Bizim işimiz insan için önemli olanı korumak. Bu sektörde mutlak suretle hepimiz zaten görevimizi yapıyoruz. Bu nedenle 2021 yılını yine yeniden demek için bir ispat yılı olarak tanımlıyorum. 2020 özellikle ürünlerin satılmasından ziyade alındığını görmek adına çok önemli bir yıl oldu. 2020 bize sabırlı olmayı öğretti. Dijital olarak hazırlıklı olmayı öğrendik. Yatırım yapma zorunluluğumuz öğrendik. Bunlar bizim için önemli başlıklar oldu. Pes etmemeyi öğrendik.''

TSS'DE BÜYÜK SIÇRAMA OLDU

2018 yılından bu yana Türkiye'de sigortalanma oranında belli bir ivmenin yakalanamadığını belirten Ölken, "Sağlık sigortalarını bir kenara koyarsak çünkü geçen yıl TSS'de özelikle büyük bir sıçrama oldu. Sektör sağlıkta bir yılda 700 bin müşteri kazandı. Ama bunları dışarı bırakınca sektöre kilit vurulmuş gibi. Yaşayan müşteri oranı, sigortalılık oranı 2018, 2019 ve 2020'de hatta 2021 diyelim bütün TSB raporlarına bakınca oldukça durağan ve yukarı sıçramadığını görebiliyoruz. Tabana yayılma sorunu devam ediyor. Bunu pandemiye bağlamak doğru değil. Ama bir ışık var. İtibar edilen, insanın gerçekten değer verdiği unsurları koruyan satılan değil alınan ürün ve hizmet ekosistemi ortaya çıktığında bu sektör büyüyebiliyor" diye konuştu.

2021 ZOR BİR YIL OLACAK

Ölken, 2021 yılını ise "Gelecek için hazırız dediğimiz bir yıl' olarak tanımladı. Ölken, şöyle devam etti: "Çok öğretimiz var. Çok şey öğrendik. Güçlü bir dijital altyapı avantajını yaşıyoruz. Zor bir yıl mı derseniz evet zor bir yıl olacak. 2020'den daha zor olacak. 2020'de sosyal medyada bazı karikatürler paylaşmıştım. Jiletin üstünde giden bir salyangoz karikatürü. Salyangoz ileri gidemiyor. Geri de gidemiyor. Jiletin üstünde de duramıyor. Sürekli yara alıyor. İşte öyle bir 2020'den çıktık."



TRAFİK SİGORTALARINA 'HARÇ PULU' GİBİ BAKILIYOR

Trafik sigortaları sigorta sektörünün üzerinde en çok konuştuğu konuların başında geliyor. AXA Sigorta Genel Müdürü Yavuz Ölken, trafik sigortalarındaki mevcut durumun sürdürülemez olduğuna dikkat çekti. Trafik sigortalarının çok itibar edilmeyen ürün olduğuna dikkat çeken Ölken, ''Birçok tüketici buna harç pulu gibi bakıyor. Bunu itibarlı ürün haline getirmek lazım. Bunu ortadan kaldırmanın tek yolu doğrudan tanzim ve kişi temelli sigortadır'' dedi. Trafik sigortalarında sunulan fiyatların sürdürülebilir olması gerektiğini de belirten Ölken, ''Tüketiciyi kendimizle nasıl barışık tutacağız. Bir yıl başka, diğer yıl başka fiyat olmaz'' dedi.



Müşteri İletişim Merkezi
0 850 202 20 20

TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.

KOBİ'LERİN PANDEMİDEKİ İLACI 'ALACAK SİGORTASI' OLDU

VELİ KARADENİZ
veli@sigortamedia.com



KOBİ'lere yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'na olan ilgi pandemi sürecinde daha da arttı. Gerçekleşen rakamlar da bunu net bir şekilde ortaya koyuyor. 2020'de bu alanda gerçekleşen prim üretimi bir önceki yıla göre tam 3 kat fazla gerçekleşti. Türk Reasürans ORYM Direktörü Ali Sertaç Canal, "Gelişen ürün yapısı, pandemi döneminin olumsuz atmosferi ile birleşince KOBİ'lerin ürüne olan ilgisi oldukça fazla" dedi.

Pandemi ile birlikte ilgi gören sigorta ürünlerinden birisi de 'Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortaları' oldu. Pandemi sürecinde özellikle ekonominin belkemiği olan Küçük ve Orta Boy İşletmelere (KOBİ) yönelik önemli güvenceler sağlayan Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nda gerçekleşen rakamlar da bu ilginin ne denli arttığının önemli bir göstergesi oldu. KOBİ'lerin açık hesap, çek ve senet ile yapılan vadeli satışlarını, ödenmeme riskine karşı teminat altına alan Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nda 2020 yılında gerçekleşen prim üretimi 2019'a göre 3 kat artarken, piyasaya sağlanan teminat rakamı da 1.6 milyar TL'den 5.8 milyar TL'ye yükseldi. 2019 yılında uygulanmaya başlayan Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası, Türk Reasürans içinde kurulan Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi (ORYM) tarafından yönetiliyor. Türk Reasürans ORYM Direktörü Ali Sertaç Canal, KOBİ'lerin pandemi döneminde Devlet Destekli Alacak Sigortası'na olan ilgisinin arttığını söylüyor. Canal, "Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nın kapsamının ve teminatlarının artırılmasının pandemi döneminin ilk günlerine denk gelmesi çok faydalı oldu. Gelişen ürün yapısı, pandemi döneminin olumsuz atmosferi ile birleşmesiyle KOBİ'lerimizin ürüne olan ilgisi artarak devam ediyor. Biz de bu dönemde sistemin tanıtımına hız verdik. .

Başta, TOBB olmak üzere, çeşitli kurum ve kuruluşlar nezdinde webinarlar gerçekleştirdik. Tabi pandemi döneminde KOBİ'lerimizi alacak riskine karşı korurken, Devlet Destekli Alacak Sigortası kapsamında teminat verdiğimiz ancak içinde bulunduğumuz dönemin şartlarından ötürü borçlarını ödemekte zorlanan işletmelerimize de başta hükümetimizin aldığı tedbir ve destek kararları olmak üzere bağlı bulunduğumuz tebliğ ve yönetmelikler çerçevesinde gerekli kolaylıkları sağladık'' diye konuştu

Yenileme oranı yüzde 95

Pandemi dönemide sigortalılardan gelen ödeme vadelerinde esneklik taleplerine olumlu dönüşler yaptıklarını da belirten Canal, şunları söyledi: ''Ödeme zorluğu içerisine düşen birçok borçlu firma ile ne KOBİ'lerimizi ne de kurumumuzu mağdur etmeyecek, aynı zamanda onları da çalışarak borçlarını ödemeye teşvik edecek ödeme protokolleri yaptık. Tazminat ödemesinin yapılması gereken durumlarda ise KOBİ'lerimize, hiç vakit kaybetmeden tazminat ödemelerini gerçekleştirdik. Ürünün mevcut yapısının yanı sıra, pandemi dönemindeki bu yaklaşımımız sebebiyle mevcuttaki poliçelerimizin yenileme oranı yüzde 95 seviyelerinde. Sisteme dâhil olan KOBİ'lerin sayısı da her geçen gün artıyor.''

Risk yönetimi, tahsilat ve tazminat bir arada

Türk Reasürans ORYM Direktörü Ali Sertaç Canal, Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nın, her ne kadar bir sigorta ürünü olsa da aslında 3 ana hizmetin bir arada sunulduğu bir paket olarak nitelendirmek daha doğru olduğunu söylüyor. Canal, söz konusu 3 hizmetle ilgili olarak şu bilgileri verdi: ''Bu üründe bizim ilk görevimiz KOBİ'lerimizin hem mevcutta çalıştığı hem de poliçe dönemi içerisinde çalışmaya başlayacakları firmaların risk analizlerini yaparak bir anlamda doğru müşteri ile çalışmasına yardımcı olmak ve bu alıcıları sürekli izleyerek risk önleyici bir hizmet sunmak. Bu sayede KOBİ'lerimiz hem risk yönetimi ve danışmanlık hizmeti almış oluyor hem de portföylerine kattıkları yeni müşterileri ile güvenli ticaret yaparak şirketlerini güvenle büyütebiliyorlar. Bu ürün kapsamındaki 2'nci görevimiz ise 'tahsilat' hizmeti. Verdiğimiz teminat limiti kapsamında vadeli satışını gerçekleştiren ancak vadesi geldiğinde alacağını tahsil edemeyen KOBİ'lerimize, kendi avukatlarımız eliyle ve tüm hukuki masrafları bizim tarafımızdan karşılanan tahsilat hizmeti sunuyoruz. 120 gün ile sınırlandırdığımız bu hizmet neticesinde alacağı tahsil edemezsek, 3'üncü görevimiz olan 'tazminat' ödememizi gerçekleştiriyoruz. Bu sayede sigortacılığın en temel görevlerinden olan koruma görevimizi de icra etmiş oluyoruz.''



BANKALARDA DA TEMİNAT OLARAK KULLANILABİLECEK

Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası ile ilgili önümüzdeki dönemdeki geliştirmeler ve planlar hakkında da bilgi veren Türk Reasürans ORYM Direktörü Ali Sertaç Canal, şöyle devam etti: "Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Sistemi'nin faydasını azami seviyede tutabilmek için sürekli sigortacılık sektöründen, reel sektörden ve tabii ki sigortalımız olan KOBİ'lerden geri bildirim topluyoruz. Bu geri bildirimler ile sistemin gelişmesi için çalışmalarımızı her an sürdürüyoruz. Sistemin başladığı günden bugüne kadar üç tane değişiklik tebliği yayınladık. 2021 yılı için de bir tanesinin çalışmalarını tamamladık. Şu anda SEDDK'nın gündeminde. Bunların tamamı işte bu geri bildirimler ile yürüttüğümüz geliştirme çalışmalarının bir sonucu. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı Ekonomi Reform Paketi'nde Devlet Destekli Alacak Sigortası'nın KOBİ'lerin finansmana ulaşmasında bankalar nezdinde bir teminat olarak kullanılması ile ilgili bir madde yer aldı. Bu sayede sigortacılık ve finans sektörünün gerçek anlamda entegrasyonu sağlanmış olacak."

ORYM'yi Ar-Ge merkezi haline getireceğiz

Türk Reasürans ORYM Direktörü Ali Sertaç Canal, Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi kapsamındaki diğer havuzlarla ilgili önümüzdeki döneme ait planlamalar hakkında da şu bilgileri verdi: ''Türk Reasürans olarak Devlet Destekli Alacak Sigortası'nın yanı sıra Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası ve Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Mesuliyet Sigortası havuzlarının da işleticisi konumundayız. Tabii bu iki havuzun yapısı, hem Devlet Destekli Alacak Sigortası sisteminden hem de birbirlerinden farklı. Eylül 2020'de SEDDK tarafından yapılan bu görevlendirme sonrasında ilk olarak her iki havuzun iş ve işlemleri ile olası sorunlarını görüşmek için başta TSB olmak üzere tüm paydaşlarla görüşmeler gerçekleştirdik. Bu görüşmeler neticesinde gördük ki söz konusu havuzların yapısı kuruldukları dönemde ihtiyaçları karşılayabiliyor olsa da günümüz şartlarına göre revize edilmesi gereken bazı hususlar bulunuyor. Bu konuda SEDDK ile birkaç defa görüştük. Kendilerine tüm paydaşlardan aldığımız geri bildirimleri ilettik. Kendileri de son derece yapıcı bir şekilde konuya yaklaştılar. Tahmin ediyorum ki yakın bir zamanda bu iki havuzun da güncel şartlara uygun geliştirmelerini hayata geçireceğiz. Bununla birlikte genel manada Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi'ni sigortacılık sektörünün bir Ar-Ge merkezi haline getirmek arzusundayız.''

DEVLET DESTEKLİ TİCARİ ALACAK SİGORTASI SÜREKLİ GELİŞİYOR

- Tüm KOBİ'lerin sistemden yararlanması adına, ciro kriteri 25 milyon TL'den 125 milyon TL'ye çıkarıldı.
- Yerel ve uluslararası piyasalardan A rating reasürörlerden kapasite temin edilerek sisteme reasürans koruması sağlandı.
- Kapsam genişlemesine paralel olarak artan teminat yapısının sağlanması için gerekli olan yazılım ve altyapı ihtiyaçları, öngörülen proje maliyeti ve süresinden tasarruf edilerek, SBM ile birlikte tamamlandı. Aynı zamanda veri kaynakları çeşitlendirilerek teminat yapısı oluşturulmasında daha kapsamlı veriye ulaşılması sağlandı.
- Devlet Desteği'nin çerçevesinin belirlenmesi amacıyla Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'nin hazırlanmasında ilgili kurumlar ile koordineli çalışmalar yapıldı.
- Ürünün satış ve pazarlamasına destek vermek adına satış destek ve müşteri ilişkileri yönetimi ekipleri oluşturuldu.

SERBEST TARİFE KAZA YAPMAYANA KAZANDIRIR!

Sigorta şirketlerinin ancak tam serbest tarifeye geçildiğinde trafik sigortasından para kazanacaklarını belirten Koalay Sigorta Brokerliği Genel Müdürü Ertan Fırat, "Serbest tarife aynı zamanda iyi araç kullanan sigortalıların lehine. Sosyal sorumluluk anlamında da işlevi var" dedi.



Türkiye'de hayat dışı branşlar içinde en büyük ağırlığa sahip 'zorunlu trafik sigortası', sigorta gündeminin de ilk sıralarında yer almaya devam ediyor. 2017 yılından bu yana 'tavan fiyat' uygulamasının sürdüğü trafik sigortasında tavan fiyat ile serbest tarife konusundaki tartışmalar devam ediyor. Koalay Sigorta Brokerliği (koalay.com) Genel Müdürü Ertan Fırat, serbest tarifenin hem sigorta şirketleri hem de sigortalılar açısından yararlı olduğunu açıkladı. Fırat, ''Sigorta şirketleri mevcut durumda trafik sigortasından para kazanamıyor. Tam serbest tarifeye geçildiğinde para kazanacaklarını düşünüyorum. Serbest tarife sistemi, aynı zamanda, iyi araç kullanan, daha az kaza yapan sigortalıların da lehine. Buna karşın, sürekli kaza yapan, başkalarına zarar veren sürücülerin bedel ödediği bir sistem. Bir anlamda sosyal sorumluluk anlamında da bir işlevi var'' dedi. Trafik sigortası ile ilgili geçmişteki uygulamalardan bahseden Fırat, şunları söyledi: ''2008 yılı öncesinde de trafik sigortasında primleri kamu belirliyordu. 2008 yılında sigorta sektörü trafikte serbest tarifeye geçti. Ancak, geçmişten gelen özellikle, bedeni hasarlı kazalar nedeniyle oluşan zararların yol açtığı yük ve primlerin düşüklüğü nedeniyle şirketler bir bedel ödemek zorunda kaldı. Serbest tarifeye geçilmeseydi, kamunun maddi zararlara bakarak primleri daha da yükselteceğini düşünüyorum. Serbest tarifeye geçildikten sonra da bireylerin riski, araç sahipliği, iyi-kötü sürücü vb. ayrıma göre 'risk bazlı fiyatlama' uygulanmaya başladı. Geldiğimiz noktada da tavan fiyat sistemi uygulanıyor. Serbest tarifeden bahsedemeyiz. Bu, tüketici açısından iyi bir şey değil.''


Ertan Fırat

MÜŞTERİ DOĞRU ÜRÜNÜ DOĞRU FİYATLA ALMALI

Koalay Sigorta Brokerliği'nin tüketiciye avantajlarından da bahseden Fırat, "En önemli farkımız, kullanıcı, sisteme girip siteye ulaştığında ürünle ilgili bütün süreci yönetebiliyor. Satın alma noktasına kadar gidiyorsunuz ve hiçbir şeye dokunmuyorsunuz. Karşılaştırmalar yapıp, tüketiciyi doğru bilgiye yönlendirebiliyoruz. Bu platformu sigorta acenteleri de kullanmaya başlarsa onların da kişisel gelişimi açısından çok önemli olacak. Çünkü başka şirketlerin ürünlerini de anlama ve müşterilerine daha net bir şekilde aktarma imkânına sahip olacaklar. Ana amaç, müşterinin doğru ürünü, doğru fiyatla almasını sağlamak. Sektörümüzün gelişimi açısından bu çok önemli. Çünkü, 'defolu' ürün sattığımızda mutsuz müşteriler ortaya çıkıyor. Mutsuz müşteri de sistemden soğuyor."



İNGİLTERE'DE BİREYSEL SİGORTALARIN YÜZDE 80'İ DİJİTAL PLATFORMLARDA

Gelişmiş ülke örneklerinden de bahseden Fırat, şunları söyledi: "İngiltere pazarında bireysel sigortaların toplam sigorta payı içerisinde ciddi bir büyüklüğü söz konusu. Bu büyüklüğün yüzde 80'e yakını da dijital platformlar üzerinden dönüyor. Bu platformları sadece teknoloji platformu olarak görmek de yanlış. Çünkü bu platformların belli noktalarında ehil ve sigortadan anlayan kişilere de ihtiyaç var. Türkiye'de bunun karşılığı acentelerdir. Türkiye bu konuda geç kalmamalı. Gerekirse kamunun bu alanlara yönelik regülasyon ayağını açması lazım. Bu olmadığı takdirde ileride Amazon ve Google gibi çok büyük oyuncuların bu alanlara girmesi diğer satış kanallarını daha fazla zorlayacaktır. Mesela Afrika kıtasında bütün bankacılık işlemleri cep telefonu üzerinden dönüyor."

HİÇBİR ŞEY DEĞMESE BİLE NAZAR DEĞER

İŞ İŞTEN GEÇMEDEN NEO KASKO!



NEOVA
KATILIM SİGORTA

444 1 636 neova.com.tr

SPORCULARIN GELECEĞİNİ SİGORTA KORUYOR

Sigorta her birey ve her meslek dalı için olduğu gibi sporcular için de oldukça önemli. Fakat bu konuda Türkiye'de yeterince bir bilinç oluşmuş değil. Özellikle profesyonel sporcuları 'ölüm ve sakatlık' gibi risklere karşı güvence altına alan sporcu sigortalarının gelişmesi için önce kulüplere, sonrasında ise menajerlere büyük görev düşüyor.

SEVGİ BAŞARAN
sevgi@sigortamedia.com



Milyon dolarlık sporcular... Milyon dolarlara gerçekleşen transferler... Bu cümleler spor dünyasında sıklıkla duyduğumuz cümleler. Çoğunlukla sağladıkları başarılar ve kazandıkları paralarla gündem oluşturan sporcular için işin çok da pembe olmayan diğer bir tarafı var. Genç yaşta sakatlandıkları için spor hayatları erkenden biten sporcuları hepimiz duymuşuzdur. Tabi özel hayatlarında yaşayabilecekleri riskleri de unutmamak lazım. Tüm bu riskler sonucu sporcular spor hayatlarını bıraktıklarında ciddi bir gelir kaybına uğruyor. Bu açıdan değerlendirdiğimizde kamuoyunda diğer branşlar kadar çok fazla bilinmese de "Spor Kulüpleri ve Sporcu Sigortaları" sporu meslek edinen kişiler için önemli güvenceler sunuyor. Fakat Avrupa ve ABD ile kıyaslandığında hala emekleme aşamasında olan sporcu sigortaları konusunda Türkiye'de yeterli bir bilinç oluşmuş değil. Türkiye'de


Elif Hazinedaroğlu

sporcu sigortaları konusunda uzmanlaşmış şirketlerden birisi de Nildem Global Sigorta ve Reasürans Brokerliği. Şirket, 10 yıldır Türkiye'de bu branşın gelişmesi için önemli çalışmalar yapıyor. Türkiye'de spor denildiğinde akla hep futbolun geldiğini kaydeden Nildem Global Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Elif Hazinedaroğlu, sadece futbol değil, örneğin golf ve atletizm gibi diğer branşlar için de sigortanın gerekli olduğunu söyledi.

Transferlerde sigorta konusu gündeme gelmiyor

Türkiye'de spor sigortacılığının emekleme aşamasında olduğunu da belirten Hazinedaroğlu, şunları söyledi: "10 yıldır bu konu üzerinde çalışıyoruz. Türkiye'de sporculara sunulan sigorta poliçeleri yüksek teminatlı ferdi kaza poliçeleri. Türkiye'de spor branşına yönelik profesyonel anlamda ferdi kaza poliçesi veren sigorta şirketi yok. Çünkü bu alan oldukça niş bir alan. Bir tek İngiltere'de Llydo's piyasası buna risk yazıyor. Bizde bu tür poliçeleri düzenlerken yüzde 100 reasürans ile yapıyoruz." Türk sporcularda özellikle bireysel olarak sigorta yaptırma bilincinin çok fazla oluşmadığını da kaydeden Hazinedaroğlu, "Örneğin transfer olurken lüks araba, ve ev talep edebiliyorlar. Ama sigorta çok fazla akıllara gelmiyor. Ancak bir kulüp sporcusunu başka bir kulübe kiralık olarak vereceği zaman karşı kulüpten sporcusuna sigorta yaptırmasını istiyor" dedi.

Sporcuların özellikle sürekli sakatlık poliçelerini ihmal etmemeleri gerektiğine dikkat çeken Hazinedaroğlu, "Bu riskleri sadece maç sırasında meydana gelecek kazalar olarak görmemek lazım. Örneğin sporcu önemli bir hastalık geçirebilir. Spor hayatı devam etmeyebilir ama hayatına bundan sonra başka bir şekilde devam etmek zorunda kalabilir. Örneğin dizinde problem olan bir futbol oyuncusu düşünün. Sürekli sakatlık poliçesi varsa ve satın aldığı teminat değeri neyse bu tür risklerden sonra sigorta şirketinden tazminatını alacaktır" diye konuştu.



Real Madrid zamanında Ronaldo'nun bacakları için 103 milyon euroluk sigortayla dünya futbol gündemine oturmuştu.

YABANCI FUTBOLCULAR TALEP EDİYOR

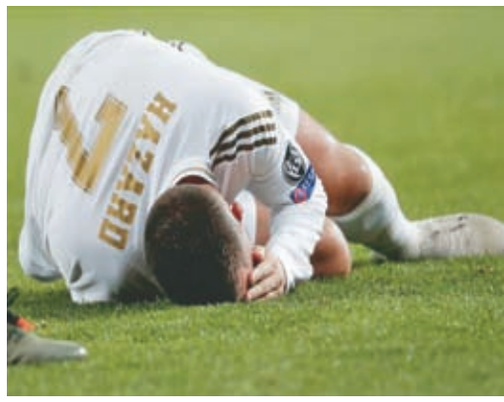
Hazinedaroğlu, sigortaların hem sporcuyu hem de kulübü koruduğuna dikkat çekiyor. Türkiye'de bireysel olarak bu sigortaları yaptıran sporcu olmadığını belirten Hazinedaroğlu, "Daha çok yurtdışından transferle gelen ve menajerlerin sözleşmeye şart koyması sonucu bu tür sigortalar yapılıyor. Bu sigortalar için verilen teminatlar 10 milyon eurodan başlıyor 100 milyon euroya kadar çıkabilir. Bu daha çok futbolcunun bonservis bedeli ile alakalı. Örneğin bir kulüp düşünün 24 tane oyuncusu var, Bunların 3 tanesi sakatlandı. Hala maaş ödemeye devam ediyor. Ve bu sakatlanan oyuncular yerine yenisini kiralamak zorunda. Kulüpler bu tür risklere karşı gelir kaybı sigortası yaptırabiliyor. Özellikle menajerler bu tür sigortaları zorunlu tutuyor" diye konuştu. Spor sigortaları konusunda en ileri ülkelerden birisi İngiltere. ABD'de ise futbolun yanında ağırlıklı olarak NBA'de oynayan basketbolcular bu sigortayı sıklıkla yaptırıyor. Türkiye'de kulüplerin bu tür sigortaları gider gibi gördüğüne dikkat çeken Hazinedaroğlu, "Sigortaya bir teminat olarak değil de gider kalemi gibi bakıyorlar. Oysa sporcuların meslek hayatlarında 'sürekli sakatlık veya geçici sakatlık' durumları oldukça önemli. Bu sigorta poliçelerinin fiyatları da oyuncuların yaşına bonservis bedeline kadar birçok konuya göre değişebiliyor. Örneğin sporcular için 10 bin eurodan başlayıp 100 bin euroya kadar poliçe bedelleri söz konusu" dedi.

İngiltere'de kulüpler yaptırıyor

İngiltere'de bütün kulüplerin sporcularına bu tür yüksek teminatlı ferdi kaza poliçesi yaptırdıklarını belirten Hazinedaroğlu, "Türkiye'de de federasyonların koyduğu zorunlu limitler var. Örneğin her oyuncu için ferdi kaza yaptırmak zorunda. Kulüpler her oyuncusunu ferdi kaza ile koruyor. Ama bunun bedeli oldukça düşük. Bu sektördeki sigorta bilincini artırmak için kulüp ve federasyonlarla çalışıyoruz. Bir nevi lobicilik yapıyoruz" dedi.







ÖLÜM VE SÜREKLİ SAKATLIK POLİÇELERİ YAPTIRILIYOR

Sporcuların kariyer sürelerinin çok kısa olduğuna dikkat çeken J Stern & Co. Kıdemli Danışmanı Ebru Köksal ise, "Sporcular maalesef belki 10, eğer kendine çok iyi bakarlarsa 15, çok nadiren de 20 sene ücret alarak sporculuk hayatını profesyonel olarak sürdürebildiği bir dönemden bahsediyoruz. Sporcunun kalıcı veya geçici sakatlığı, mensubu olduğu kulübün finansal durumunda da ciddi bir aksama yaratıyor. Daha önemlisi o futbolcunun belki de ömür boyu gelir elde edememe ihtimalini ortaya çıkıyor. Özellikle de çok üst düzey elit sporcularda gördüğümüz ikinci bir kariyer yaratma imkânları da bu süreçte olmuyor. 30-35 yaşlarında da bir anda sporculuk hayatı bittikten sonra eğer iyi bir birikimi yoksa maalesef ileriye yönelik çok ciddi sıkıntılar yaşayabiliyorlar. Hele bir de sakatlık veya başka türlü bir sorunla bu süreç daha kısa olursa hiç birikim yapamadan çok ciddi sıkıntılarla karşılaşabiliyorlar. Dolayısıyla kulüpler bunları önemsemiyorsa bile sporcuların sigorta konusunda daha talepkâr olması ve kendi geleceklerini garanti altına alacak olan kaliteli ve düzgün sigorta poliçelerini talep etmesi gerekiyor" değerlendirmesinde bulundu. Köksal, Türkiye'de kulüplerin ağırlıklı olarak satın aldığı poliçelerle ilgili ilginç bilgiler veriyor. "Birincisi ölüm, ikincisi sürekli sakatlık, üçüncüsü de geçici sakatlık. Ölümde ve sürekli sakatlıkta kulüplerin bilançolarındaki aktif değerler dikkate alınıyor. Geçici sakatlıkta da gelir kayıplarında yaşayacağı problemleri teminat altına almış oluyoruz. Ölüm ve sürekli sakatlık aslında ikisi de aynı değerde önemli. Çünkü bu çocuklar gençken bu spora başladıkları için futbol hayatına devam edemezse, spiker olabilir, danışman olabilir. Ama futbol hayatına devam edemediği sürece çok büyük bir maluliyet söz konusu oluyor" dedi.



Ebru Köksal

KARAVAN KULLANICILARININ YÜZDE 70'İ 'ANKARAVAN'I TERCİH ETTİ



Ankara Sigorta, sunduğu yenilikçi ürünlerle dikkat çekiyor. 'Ankaravan Sigortası' ile karavan kullanıcılarının yüzde 70'ine ulaşan şirket, geçen ay tamamlayıcı sağlık sigortasını da satışa sundu. Şirket, kefalet ve bina tamamlama sigortalarını da sunmaya hazırlanıyor.

Genel Müdürlük görevine 2019'da sektörün deneyimli isimlerinden, R. Vefa Murteza'yı getiren, son olarak yönetici kadrosu ve ekibini güçlendiren Ankara Sigorta, piyasaya sunduğu yenilikçi ürünlerle de dikkat çekiyor. 'Ankaravan Sigortası' ile karavan kullanıcıların yüzde 70'ine ulaşan şirket, tamamlayıcı sağlık sigortasını da geçen ay satışa sundu. Ankara Sigorta'nın 2021 yılı hedefleri ve yeni ürünler hakkında bilgi veren Ankara Sigorta Genel Müdürü R. Vefa Murteza, Ankara Sigorta olarak tüm ürünlerle sigorta sektörünün içerisinde olduklarını ve eksik olan ürünleri de tamamladıklarını söyledi. Tamamlayıcı sağlık sigortasını, 1 Mart itibariyle sisteme dâhil ettiklerini belirten Murteza, ''Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçemizin, sektörün bu konuda önde olan şirketlerin poliçelerinden daha iyi olduğunu iddia edebilirim. Tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzü acentelerimiz ile paylaştık. Ürünün satış rakamları bizi heveslendiriyor. Şimdi sırada başka poliçelerimiz var. Kefalet ve bina tamamlama sigortalarını da sistemimize dâhil edeceğiz'' dedi.

Acente sayısı 1200'e çıktı

Murteza, göreve başladıklarından bu yana geçen süreçte neler yaptıkları konusunda şunları söyledi: ''Acente sayımızı 800'den 1200'e çıkardık. Acentelerimiz ile ilişkilerimizi en üst seviyeye çıkarmaya önem veriyoruz. Yeni bölge müdürlükleri tesis ettik ve bu bölge müdürlüklerini faal olarak çalıştırabiliyoruz. Bursa, Samsun ve Malatya bölge müdürlüklerimizi açtık. Eksik olan poliçelerimizi dizayn edip, müşterilerimizin hizmetine sunduk. 2019 ile karşılaştırdığımızda kârlılığımızda yüzde 137 arttı'' dedi.

Ankaravan'a büyük ilgi

Murteza, Ankaravan poliçesi ile ilgili olarak da şu bilgileri verdi: ''Ankara Sigorta'nın karavan kullanıcılarına özel olarak çıkardığı Ankaravan Sigortası büyük ilgi gördü. Türkiye'de 5 bine yakın motokaravan kullanıcısı var. Ankara Sigorta olarak bunların yüzde 70'ine ulaşmış durumdayız. Trafikle başladık ve kasko ürünümüzle geliştirdik. Şu anda karavanlara yönelik en geniş teminatlı kasko ürününe sahibiz.'' Ankara Sigorta, çocuklara yönelik önemli bir sosyal sorumluluk projesinin de hazırlığı içerisinde. Projeyle ilgili bilgi veren Murteza, ''İstanbul'u ve boğazı görmeyen çocuklarımız var. Önümüzdeki günlerde düzenleyeceğimiz organizasyonlarla acentelerimiz birlikte bu çocuklarımızı İstanbul'a getirip, ağırlayacağız. Türk insanının sosyalleşmeye ve mutluluğa hakkı var'' dedi.



GÜVENCEM ANKARA'M İLE SİGORTALININ AİLESİ DE GÜVENDE

Sektörde farklı ürünlerle yeni alanlar açtıklarının altını çizen Murteza, "Yine farklılığımızı ortaya koymak için Güvencem Ankara'm diye bir ürün çıkardık. Türkiye'de şu an için bunun başka bir benzeri yok. Bir ferdi kaza poliçesi gibi görünmesine rağmen sigortalımızın vefatı halinde ailesine 10 yıl boyunca aylık 1500 lira ödeme yapıyoruz. Ufak bir prim farkı ile bunu aylık 3 bin liraya çıkarabiliyoruz. Bu rakam enflasyon oranında da artıyor" dedi.

KATILIM SAĞLIK

HER HÂLDE



YANINIZDA!

Size, ailenize veya şirketinize özel sunduğumuz esnek sağlık sigortalarımız ve anlaşmalı olduğumuz geniş sağlık kurumu ağımızla her yerde, "her hâlde" yanınızdayız.

%100 FAİZSİZ

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

Katılım Sağlık
Sağlıklı gelecek bugün başlar
Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. markasıdır.

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

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

HAVACILIK SİGORTALARINDA PAZAR DARALDI FİYATLAR YÜKSELDİ



SEVGİ BAŞARAN
sevgi@sigortamedia.com

Pandeminin vurduğu sektörler arasında havacılık ilk sıralarda yer aldı. Özellikle seyahat kısıtlamaları ile tüm dünyadaki uçaklar bir anda park haline geçerken, havacılık sigortaları da bundan payını aldı. Şimdi sektörde normalleşme adımları sonrasında hareketlilik beklenirken, havacılık sigortalarında hem maliyetler hem de teminatlar açısından belli revizyonlar söz konusu. Fiyatların yüzde 25-35 oranında arttığı bu branşta sigorta şirketleri ve brokerler, değişen risk algısını da dikkate alarak havayolu şirketlerine yönelik yeni ürün ve çözüm önerileri üzerinde çalışıyor.



COVID 19 pandemisi tüm dünyanın dengesini alt üst etti. Birçok sektör bu pandemiden az ya da çok nasibini alırken, özellikle seyahat kısıtlamaları ve karantina süreçleri nedeniyle havacılık sektörü büyük yara aldı. IATA verilerine göre 2020 ve 2021 yılları arasında havacılık sektörünün ödeyeceği zararın yaklaşık 157 milyar dolar olacağı belirtiliyor. Risk algısının da değiştiği sektör, aşılamaların belli bir noktaya gelmesi ve normalleşme adımlarının atılmaya başlamasıyla birlikte yeniden yükselişe geçeceği günleri bekliyor. Havacılık sektöründe yaşanan bu gelişmeler en başta havacılık sigortalarını etkiledi. Sektörde son yıllarda yaşanan hasar süreçleri ve üzerine eklenen pandemi krizi nedeniyle havacılık risklerine kapasite sağlayan birçok reasürör ya bu alandan çıktı ya da sağladığı kapasiteleri düşürdü. Dolayısıyla arzı düşen bu kapasitelerin daha pahalı olarak sunulması fiyat artışlarını gerekli kıldı. Pazar önemli ölçüde daralırken, fiyatlar da yüzde 25–35 oranında yükseldi. Peki bundan sonra sektörü nasıl bir dönem bekliyor? Havacılık sektöründe 2021 yılının ikinci yarısından itibaren atılacak olan normalleşme adımları ve aşı çalışmalarının artmasıyla birlikte domino etkisiyle yukarı doğru bir ivme beklense de açılan yaraların kapanması biraz uzun sürecek gibi gözüküyor. Bu nedenle havacılık sektörüne yönelik sigorta ürünleri geliştiren sigorta şirketleri ve brokerler temkinli bir iyimserlik içerisinde. Öte yandan pandemi havacılık sigortalarının yeniden ele alınmasına neden oldu. Sektörde yaşanan sıkıntılar hem teminatlar hem de maliyetler noktasında belli revizyonları gerekli kılarken, risk algısını da değiştirdi. Örneğin bu süreçte uçuşların durmasıyla uçakları park haline geçen birçok havayolu ve özel havacılık şirketleri risk değişiklikleri ile yer rizikoları teminatlarına geçiş yaptı.

Sigorta şirketleri seçici yaklaşıyor

Bundan sonrası için havayolu şirketlerinin normalleşme paralelinde sigorta maliyetlerinde daha seçici yaklaşmaları beklenirken, bu yöndeki taleplerin piyasada karşılık bulup bulamayacağı piyasa koşullarına göre şekillenecek. Bu süreçte sigorta şirketleri de kendi finansallarını koruyabilmek adına risk kabul kriterlerinde daha seçici bir yaklaşım ile hareket edecek. Öte yandan uzmanlar, havayolu şirketlerine bundan sonra yaptıracakları sigorta poliçeleri ile ilgili olarak şirketlerinin faaliyetlerine bağlı olarak doğru esaslarla dizayn edilebilir poliçelerle teminat ve maliyet optimizasyonu yapmalarını öneriyor. Havacılık sigortalarında faaliyet gösteren sigorta şirketleri ve brokerler yaşanan bu krizi aşmak için yeni çözümleri de gündemlerine aldı.



IBS SİGORTA VE REASÜRANS BROKERLİĞİ
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI **DOĞAN ZORLU:**

ARTIK 'HARD MARKET' KOŞULLARI OLUŞTU





IBS Sigorta ve Reasürans Borekerliği Genel Müdür Yardımcısı Doğan Zorlu'ya göre havacılık sektöründe özellikle son birkaç yılda ödenen primler yapılan hasar ödemelerini karşılamakta yetersiz kaldı. Bu sebeple reasürörlerin uzun yıllar boyunca ''soft market'' koşulları altında yapmış oldukları fiyatlandırmaları irdelemeye ve riskleri daha dikkatle ve titizlikle değerlendirmeye başladıklarına dikkat çeken Zorlu, ''Bunun sonucunda ise risk değerlendirmesinin en önemli unsurlarından birisi olan riskin hasarsızlık durumuna dahi bakılmaksızın tüm risklerde yaklaşık yüzde 20 -35 arasında fiyat artışına gidildi. Artık hard market koşullarının oluştuğunu gözlemlemekteyiz. Bazı durumlarda ise primdeki artıştan tamamen bağımsız olarak reasürörler ya riski üstlenmeye devam etmek istememekte veya istenen limit seviyelerini sunmayarak ve veya muafiyetleri yükselterek teminat içeriklerinde bazı kısıtlamalara gidiyorlar'' diye konuştu.

Risk profilleri yeniden değerlendiriliyor

Kapasite sağlayan birçok reasürörün ödemek zorunda olduğu hasarlar sebebiyle ya havacılık risklerinden tamamen çıktığını ya da sağladığı kapasiteleri düşürmek zorunda olduğuna dikkat çeken Zorlu, bunun yanında eş zamanlı olarak fiyatlarını yükseltmek durumunda kaldıklarına vurgu yaptı. Zorlu, şunları söyledi: ''Tüm bu olumsuz gelişmelere ilave olarak COVID-19 salgınının küresel ölçekte yayılmaya başlaması sektörün daralmasını ivmelendirdi. Tüm dünyadaki veriler incelendiğinde 2019 yılı ile mukayese edildiğinde 2020 yılında yolcu sayısında yüzde 42, uçuş sayılarında ise yüzde 54 dolaylarında düşüş yaşandı. Birçok ticari ve özel uçuş küresel salgın sebebi ile iptal edilirken, bazı havayolları şirketleri gelir kayıplarını bir nebze de azaltabilmek amacıyla ticari ve özel uçuşlarının bir kısmını artan talep doğrultusunda kargo uçuşu olarak değerlendirmek durumunda kaldı. Bu tip değişiklikler de risk profilinin reasürör firmalar tarafından tekrar ele alınmasını gerekli kıldı. Ayrıca, salgın nedeniyle birçok ticari ve özel uçuşun iptal edilmesi dolayısıyla poliçelerdeki uçuş riskleri teminatı yer riskleri teminatına dönmek durumunda kaldı.''

Reasürörler fiyatlamada daha muhafazakar

Zorlu, bu süreçte havacılık piyasasında farklı risklerin gündeme geldiğine de dikkat çekerek bunu bir örnekle şu şekilde açıkladı: ''Örneğin bir havayolu filosunda yer alan çok sayıda uçağın aynı anda ve aynı lokasyonda bulunması özellikle olumsuz hava koşullarından veya terör saldırılarından doğan olası risklerin artmasına yol açtı. Benzer şekilde havalimanlarının salgın süresince tamamen kapanması ya da sınırlı bir şekilde operasyon veriyor olması, güvenlik açıkları yaşanmasına yol açabileceği düşüncesiyle reasürörler tarafından farklı bir risk algısı ile değerlendirilmeye başlandı. Özellikle salgından en büyük zararı gören havacılık sektörüne konu olan sigorta branşlarında yaşanan ve yaşanması muhtemel hasarlar ve bu hasarlara bağlı hukuki süreçlerin etkilerinin ne ölçüde piyasalara yansıyabileceği öngörülemediği için sigorta şirketleri ve reasürörler hali hazırda risk algılarında ve fiyatlamalarında daha da muhafazakâr davranıyor.''

Daralma devam edecek

Havacılık sigortaları piyasa dinamiklerinin 2021 yılında da aynı şekilde, hatta belki bazı alanlarda daha fazla ivme kazanarak daralacağını öngördüklerini belirten Zorlu, şunları söyledi: ''Yaşanan hasarların ve COVID-19'un etkisini havacılık sigortaları alanında bir kaç yıl daha olumsuz olarak hissetmeye devam edeceğimizi öngörmekteyiz. Reasürörler havacılık piyasasında yer alan tüm ürünler özelinde fiyat ve muafiyet artışına ve hatta kapasite azalışına gitmeye devam edeceklerdir'' dedi.

Esnek çözümler sunuyoruz

Zorlu, bu noktada havacılık sigortaları alanında önde gelen brokerlik kuruluşu olarak, zaten salgın dolayısıyla ciddi bir gelir kaybına uğrayan havacılık sektörünün bir de artan prim maliyetlerini yüklenmemeleri için IBS olarak yeni çözümler geliştirdiklerini söyledi ve ekledi: ''Havacılık sektörü için bu olumsuz etkinin asgari seviyeye indirgenebilmesi için yurt içi ve dışı piyasalarda trete ve ihtiyari reasürans mevcut çözümlerimiz ve fasilitelerimiz vasıtasıyla yeni ve esnek havacılık sigorta çözümleri yaratarak tüm paydaşlarımıza sunmaya devam ediyoruz. Ayrıca yakın zamanda ek yeni çözümler ile piyasaları daha da rahatlatmak için çalışmalarımıza ara vermeden devam edeceğiz.''

HOWDEN ACP SİGORTA VE REASÜRANS BROKERLİĞİ YÖNETİCİ ORTAK VE CEO **ERDAL SEFERBAY:**

KAPASİTE DARALMASI FİYAT ARTIŞLARINI ZORUNLU KILDI



Salgının etkisiyle havacılık sektöründe yaşanan daralmanın havacılık şirketlerinin önemli maliyet kalemlerinden biri olan sigorta giderlerini en efektif şekilde yönetiminin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gündeme getirdiğine dikkat çeken Howden ACP Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. Yönetici Ortak ve CEO'su Erdal Seferbay, ''Genel olarak hasar olduğu noktada rüştünü ispat eder nitelikte görünen sigorta sektörü, özel bir uzmanlık ve tecrübe gerektiren havacılık poliçelerinin piyasa koşullarına göre ayarlanabilir olmasının zor geçen bu dönemde ihtiyaçlara cevap verip veremediğini de test etme fırsatı buldu. Bu noktada işinin ehli, uzman profesyonellerle çalışmanın önemi bizce bir kez daha ispatlanmış oldu'' dedi.

Teminatlar özelinde ayarlama yapılacak

Sektördeki daralmanın etkisiyle gelirlerdeki ciddi düşüşlerin bazı havacılık şirketlerinin yaşadığı finansal sıkıntılarla iflas, likidite problemleri gibi durumlara neden olduğunun altını çizen Seferbay, birçoğunun da sigorta prim ödemelerinde sıkıntılarla karşılaştığına dikkat çekti. Seferbay, ''Tüm bu etkiler sonucu havacılık sigorta piyasasında teminat vermeyi bırakan sigortacılar olduğu gibi, geçmişten gelen hasarların fonlanmasına olanak sağlamak amacıyla risk kabul kriterlerindeki sıkılaşmalar sigorta piyasasında kapasite daralmalarına yol açtı. Dolayısıyla arzı düşen bu kapasitelerin daha pahalı olarak sunulmasıyla fiyat artışları zorunlu oldu'' dedi. Havacılık endüstrisinin toparlanma sürecine bağlı olarak güncellemelerin daha somut takip edilebileceğini kaydeden Seferbay, bundan sonra yaşanabilecekleri ise şu şekilde anlattı: ''İş/risk bazlı olarak değerlendirmeler yine devam edecek. Tabi bu dönem zarfında büyük ölçekli hasarların olup/olmaması vb. teknik diğer parametrelerin etkileri de piyasa teamülleri bakımından dikkate alınmaya devam edecek. Pandemi etkilerinin azalmasıyla beraber uçuş frekansının artması dolayısıyla teminatlar özelinde ayarlamaları gerektirecek, hali hazırda yer rizikosu esasıyla temin edilenler uçuşlara geçişlerle beraber bu riskleri de içerecek kapsamlara geri dönüş yapacaktır. Havacılık sektörünün normalleşme süreçleri tüm ticari faaliyetleri ile beklenen hacimlerine ulaşmaya başladığı noktada domino etkisiyle artan risk ve ihtiyaçlarla geleneksel havacılık sigortaları talebi de artacak.''



Dizayn edebilecekleri poliçeleri seçsinler

Seferbay, pandemi sürecinde uçuşların minimize olması ile riskin değişiklik göstermesine paralel olarak ilgili poliçe ayarlamalarının zamanında yapılabilmesi için sektöre şu önerilerde bulundu: ''Teminatlar bakımından sorumluluk gibi zorunlu sigortalar dışındakiler için farklı alternatifleri ele almayı düşünebilirler. Faaliyetlerine bağlı olarak doğru esaslarla dizayn edilebilen poliçeler, teminat ve maliyet optimizasyonu ile tercih sebebi olabilecektir. Bu noktada uzmanlığa haiz aracılarla çalışarak yönlendirmeler almaları önemli olacaktır.'' Seferbay, havacılık şirketlerinin riskini iyi değerlendirerek varlıkları ile beraber operasyon ihtiyaçlarına uygun fiziki ve bedeni zararları koruyacak teminatlara öncelik vermesi gerektiğine de dikkat çekerek, ''Hava aracı, hangar, havalimanları, mürettebat vb. operasyona bağlı tüm risklerin gözden geçirilmesiyle ihtiyaca cevap verecek poliçelerin en uygun koşullarla dizayn edilmesi havacılık şirketlerinin varlığını ve ticaretini devam ettirilmesine finansal bir koruma ve katkı sağlamayı hedeflemeli'' dedi.

Havacılık sigortalarında yüzde 15-25 artış oldu

Seferbay, havacılık sigortalarında pandemi sürecinde geneli itibariyle yüzde 15 – 25 bandında fiyat artışları gözlemlendiğini söyledi. 2021 yılı 2. Çeyrek itibari ile fiyatlardaki artış hızının yavaşlayabileceğini tahmin ettiklerini belirten Seferbay, ''Gobal olarak piyasadan çekilen sigortacıların doğurduğu daralan kapasitenin daha pahalı şartlarla arz edilmesi ve sınırlı dahi olsa yine bu dönemi fırsat olarak gören yeni kapasite girişleri ile fiyatlardaki seyrin orta vadede stabil kalabileceği de düşünülebilir. Ancak bu noktada, daha önce de tecrübe ettiğimiz üzere Pandemi dışında yaşanacak ve fiyat/şartların seyri bakımından küresel piyasaları etkileyebilecek olası durumları da göz ardı etmemeliyiz'' değerlendirmesini yaptı.

HDI SİGORTA

ÖZEL SAĞLIK SİGORTASINDA BÜYÜK BİR HAMLE YAPACAĞIZ



Sektör olarak özel sağlık sigortalarında geçen yıl önemli bir ivme yaşadıklarını kaydeden HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Yaşanan sağlık krizi sağlık sigortasına ilgiyi artırdı. Bu nedenle hedeflerimizde sağlığı ilk sıraya koyuyoruz. Özel sağlık sigortacılığında çok ciddi bir iş ortaklığına gireceğiz" dedi. Hancıoğlu, sağlık sigortasında yeni ürünlerle ses getireceklerini açıkladı.

Sigorta sektöründe 2020 yılında en hızlı büyüme gösteren branşlardan biri sağlık sigortaları oldu. Aynı ilgi 2021'de de sürüyor. Bu durum sigorta şirketlerinin hedeflerini yeniden belirlemesine neden oldu. 3 yıldır Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları (TSS) alanında faaliyet gösteren HDI Sigorta, ERGO Sigorta'yı satın alarak özel sağlık sigortalarında da (ÖSS) faaliyete başlamıştı. Bu branşta yeni poliçe satışı yapmayan fakat ÖSS müşterilerinin poliçelerini yenileyen HDI Sigorta, şimdi bu alandaki iddiasını artırdı. Bu kapsamda önemli bir işbirliği yapan HDI Sigorta, çok kısa bir süre içerisinde ÖSS ürünlerini hem tüketicilerin, hem de acente ve brokerlerin önüne çıkarmaya hazırlanıyor. Şirketin bu yıl içinde yapacağı bir diğer yenilik ise katılım sigortacılığı alanında olacak.

ÖSS'de güçlü bir işbirliği yaptık

Sektör olarak özel sağlık sigortalarında geçen yıl önemli bir ivme yaşadıklarını kaydeden HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu bu yıl hedeflerinde sağlığı ilk sıraya koyduklarını da söyledi. Hancıoğlu, ''Geçen yıl flaş bir sağlık krizi yaşadığımız için özellikle sağlık sigortası olmayan vatandaşlarımızın sağlık sigortasına ilgisi mükemmeldi. Bu ilgi hâlâ devam ediyor. Özellikle tamamlayıcı sağlık sigortası tarafında müthiş bir teveccüh var. Bu nedenle hedeflerimizde sağlığı ilk sıraya koyuyoruz'' dedi. Hancıoğlu, bu konudaki müjdesini ise şöyle açıkladı: ''Önümüze bir hedef koyduk. Mayıs–Haziran aylarında özel sağlık sigortacılığında çok ciddi bir iş ortaklığına gireceğiz. Yeni satışlarda büyük hamle yapacağız. Bunu rahatlıkla açıklayabilirim. Çünkü iş ortaklığı imzalarımızı attık. Bu işbirliği sayesinde birkaç ay içerisinde özel sağlık tarafında yeni ürünlerimizi rekabetçi bir anlayışla müşterilerimizi mutlu edecek teminatlarımızla poliçelerimizi hazırladık. Özel sağlık sigortası ürünlerimizle acente ve brokerlerimizin önüne çıkmaya hazırız.''

Katılım sigortacılığında yeni planlarımız var

Hancıoğlu, ''Gündemimizde olağanüstü bir değişiklik olmadığı sürece bu sene içerisinde bir katılım şirketi kurma veya alma niyetindeyiz. Çünkü bu alanda ciddi bir büyüme potansiyeli var. Devletimiz teşvikler getiriyor. 3200 acente ve 200'e yakın brokerimizle bu potansiyeli rahatlıkla değerlendirebiliriz'' diye konuştu.

SİGORTASIZ KALMA LÜKSÜNÜZ YOK!

Hancıoğlu'na göre 'Sigortasızlık' çok tehlikeli. Zorunlu sigortalar da bile penetrasyonun istenildiği düzeyde olmadığı bir ülke olduğumuz vurgusu yapan Hancıoğlu, "Dolayısıyla poliçe sayısını ve sigortalı sayısını hep beraber arttırmalıyız. Bu konuda problemler neyse oturup konuşmalıyız. Dağıtım kanalları panelinde herkes görüşünü ifade etti. Yine bu tip toplantılar düzenleyerek gündemimizdeki maddeleri görüşmeyi sürdürmeliyiz. Vatandaşlarımıza da 'sağlıkla kalın, hayatta kalın ama sigortasız kalmayın' diyoruz. Sigortacılık yaparak çok helal bir iş yapıyoruz. Sigortaya verilen primin çok helal olduğunu söylüyorum. O kadar çok faydalı iş yapıyoruz ki insanların mağdur olduğu dönemlerde yanındayız."

FİNANSAL SİGORTALARDA BEKLENEN HAMLE YAPILACAK

HDI Sigorta'nın 2021 yılında hedefine aldığı konulardan birisi de finansal sigortalar. Bu noktada acente ve brokerlerin kendilerinden uzun süredir bu konuda ürün beklediğinin altını çizen HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Acentelerimiz bunu merakla bekliyordu. Maksimum birkaç ay içerisinde finansal sigortalarda da beklenen hamleyi yapacağız" dedi.

Doğa sigorta

İLE

SAĞLIĞINIZ GÜVENDE



HER ZAMAN Doğa sigorta YANINIZDA

TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTAMIZ

COVID-19
TEDAVİLERİNDE DE YANINIZDA

www.dogasigorta.com 0 850 811 51 00

PANDEMİYE RAĞMEN YÜZDE 100 BÜYÜDÜ

Pandemiye rağmen büyümede hız kesmeyen online sigorta karşılaştırma sitesi sigortayeri.com, 2020 yılında yüzde 100'ün üzerinde bir büyümeye imza attı. Sigorta penetrasyonunun tabana yayılması hedefine odaklanan Sigortayeri.com, bu kapsamda dijital dönüşümü de daha ileri bir seviyeye taşımayı hedefliyor.



Online sigorta karşılaştırma sitesi sigortayeri.com, pandemiye rağmen 2020 yılında da büyümesini sürdürdü. Bu süreçte perakende sigortacılık alanında müşterilerine kesintisiz hizmet vermeyi sürdüren Sigortayeri, 2020 yılında karlılığını devam ettirerek bir önceki yıla göre yüzde 103 büyüme gerçekleştirdi. Sigortayeri Genel Müdürü Ali Gülcan, sektörde başlayan ve daha da ileri seviyeye taşınacağı öngörülen dijital dönüşümün, grup stratejisine paralel olarak 2021 itibarıyla Sigortayeri'nin de ana stratejisi olarak belirlendiğini söyledi. Bu strateji doğrultusunda özellikle perakende sigortacılık alanında; karlılık ve operasyonel verimliliği ön plana aldıklarını vurgulayan Gülcan, ''Bunun yanında Z kuşağının satın alma alışkanlıklarını ön planda tutarak, son kullanıcıya sigorta ürünlerine kolay ulaşım, karşılaştırma ve mümkün olan en verimli satın alma sürecini sağlanmayı amaçlıyoruz. Bu sayede sigorta penetrasyonunun düşük bir maliyet ve verimli bir operasyonla tabana yayılımını da hedefliyoruz'' diye konuştu.

Perakende firmaları ile iş birliği

Sigortayeri'nin iş bazlı özel ürünleri de projelendirerek son tüketicinin ihtiyacına dijital ortamda yanıt verdiğini söyleyen Gülcan; ''Sigortayeri olarak bu süreçte kendi teknolojimizi geliştirmenin de avantajıyla, mevcut dağıtım kanallarına ek olarak dijital kanallar üzerinden hizmetler sağlıyoruz. Böylece perakende sektörünün önde gelen firmaları ile iş birliklerimizi sürdürerek müşteri tabanlı 'ekosistemlere' sigortacılık alanında entegrasyonumuzu artırıyoruz'' şeklinde konuştu.

Şirketin yüzde 70'i evden çalışıyor

Gülcan, pandemi döneminde sağlanan alt yapı ile birlikte çalışanların da dijitale hızla adapte olduğuna dikkat çekerek, ''Çalışanlarımıza bu dönemde maddi ve manevi açıdan gerek duydukları tüm desteği sağladık. Halen yüzde 70 oranında evden çalışma düzeni ile devam ediyoruz, çalışanlarımızın sağlığı bizim için en öncelikli konu'' dedi.



EN İYİ FİYAT GARANTİSİ

Aktif Bank'ın yüzde 100 iştiraki olan Sigortayeri, Sigortayeri.com web sitesi ile Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerinden ihtiyaca uygun sigorta ürünlerine en iyi fiyat garantisiyle online olarak ulaşmayı sağlıyor. Uzun ve karmaşık sigorta teklifi ve satın alma süreçlerini son tüketiciler için basitleştiriyor ve kolayca karşılaştırma yapılmasını sağlıyor. 2012 yılından bu yana Aktif Bank ailesinde farklı pozisyonlarda görev alan Ali Gülcan, 2019 yılında Operasyon ve Finans Genel Müdür Yardımcısı olarak atandığı Sigortayeri'nde 2020 Ağustos itibarıyla Genel Müdürlük görevine geldi.

0850 724 55 00 / *anadoluhayat.com.tr*

Bir sonraki acentemiz belki de sizsiniz!

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olmak için sayısız nedeniniz var.



Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olduğunuzda, sektörünün lideriyle çalışmanın avantajlarından yararlanırsınız: Müşterilerinize markanızı anlatmak zorunda kalmaz, kurumsal bir şirketle çalışmanın rahatlığını yaşar, sürprizlerle karşılaşmazsınız.

Gelin, Türkiye'nin en güçlü acente ağına katılın, ailemizin bir parçası olun.

www.anadoluhayat.com.tr/iletisim adresini ziyaret ederek, siz de İyi Gelecek'te yerinizi alın.

Herkese İyi Gelecek

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI

HAYAT SİGORTASI TÜKETİCİYİ KORUYAN BİR SİSTEM

Toplumun büyük bir kesiminin çoğunlukla kredi alırken tanıştığı ve yaptırdığı hayat sigortaları sadece vefat durumunda değil, birikimden emekliliğe kadar birçok konuda güvence sunuyor. Risk ağırlıklı ve birikimli hayat sigortaları olarak iki başlıkta ele alınan hayat sigortalarının bir diğer önemli yanı ise vergi avantajı sunması. Hayat sigortasından kredi alırken haberdar olduğunu söyleyen Öğretmen Yeşim Torgaç, "Ne olduğunu araştırdığımda gerçekten tüketiciyi koruyan bir sistem olduğunu gördüm. Önceden haberdar olsaydım hayat sigortası yaptırmaktan çekinmezdim" diyor.

VELİ KARADENİZ
veli@sigortamedia.com



Hayatımızı sigortalamak... Pandemi ile birlikte bireylerin gelecek kaygıları da arttı. Genel olarak sigortanın amacı; kişileri uğrayacakları maddi kayıptan önceki haline döndürmek için teminat sağlamak olarak açıklanabilir. Hayat sigortaları dendiği zaman ise akla önce bir bireyin kaybedilmesinden doğacak risklere karşı verilen güvence geliyor. Fakat zaman içinde gelişen ve ürün çeşitliliği artan hayat sigortaları sadece vefat durumunda değil kişilerin emeklilik dönemlerinde onlara destek olacak bir yatırım aracı haline gelmeye başladı. Bu sayede yatırım aracı boyutu da kazanan hayat sigortalar; 'risk ağırlıklı ve birikimli hayat sigortaları' olarak iki başlıkta ele alınıyor. Memnun Sigortalı köşemizde bu ay hayat sigortalarını konu ettik. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) sigorta bilinirliğini artırmak amacıyla hazırlattığı ''İyi ki Sigortalıyım'' programına konuşan Öğretmen Yeşim Torgaç, hayat sigortasını geç tanımanın pişmanlığını yaşıyor.

Hayatın ne getireceği belli değil

Önceden hayat sigortası hakkında fazla bilgisinin olmadığını söyleyen Torgaç, ''Ev almak için krediye başvurmuştum. Banka bana hayat sigortası yaptırmam gerektiğini söyledi. Ne olduğunu araştırdığımda hayat sigortasının gerçekten tüketicileri koruyan bir sistem olduğunu öğrendim'' açıklamasını yapıyor. Torgaç, ''Bunu kredi almadan bilseydim kendim talep edip, alabilirdim. Uzun soluklu bir krediye giriyoruz ve hayatın ne getireceği belli değil. Hayat sigortasını yaptırdıktan sonra başımıza herhangi bir şey geldiğinde çocuklarımız zorda kalmıyor. Bu yönüyle gerçekten değerli bir sigorta. Bu sigortayı sadece bankadan değil sigorta şirketlerinden de yapabiliyoruz. Tüketiciyi koruyan bir ürün olduğu için hayat sigortasının yaptırılması gerektiğini düşünüyorum'' diyor.



HAYATTA SADECE GÜZEL SÜRPRİZLER YOK SİGORTASIZ OLMAZ

ÖZLEM ÇETİNER

ÖZL Sigorta Acentesi Özlem Çetiner de acenteler açısından hayat sigortası satmanın vicdanı bir olay olduğunu söylüyor. Çetiner, "Hayat sigortasının vicdani bir yönü var. Bu nedenle bütün müşterilerimize sunmamız gereken bir ürün. Sonrasında üzülmemek adına tüketicilere mesajımız da şu hayat sigortasıyla ilgili mutlaka uzman bir kişiyle görüşmeleri, teknik detayları öğrenerek poliçeye başlamalarını tavsiye ederim. Doğru sağlık beyanıyla başlamaları, risk gerçekleştiğinde teminatın ödenmesi için çok önemli. Bu nedenle ben 'hayat, sigortasız olmaz' diyorum" şeklinde konuşuyor. "Hayatta güzel sürprizler kadar aslında kötü sürprizler de var" diyen Özlem Çetiner, şöyle devam ediyor: "Ölüm ve sakatlık gibi veya hastalıklar gibi mesela... Dolayısıyla o gibi risklere karşı önlem almamız gerekiyor. Hem kendimizi hem sevdiklerimizi güvence altına almak için hayat sigortası, tüketici açısından çok önemli. Türkiye'de geldiğimiz son noktaya baktığımızda aslında çok değişme var. Özellikle bu pandemi sürecinde ve sonrasında hayat sigortası satışlarının çok daha arttığını düşünüyorum. Çünkü hayat sigortaları, Covid-19 ve diğer salgın hastalıkları kapsamaktadır. Bu nedenle penetrasyon ülkemizde henüz dünya seviyesine ulaşmasa da çok daha artan bir hız içerisinde."





HAYAT SİGORTALARI MASRAF OLARAK GÖRÜLMEMELİ

YILMAZ ERTÜRK

Anadolu Hayat Emeklilik Genel müdürü Yılmaz Ertürk, "Pandemi dönemi bize tasarruf anlamında da hatırlatmalar da bulundu. Geçmişte yapılan tasarrufların ne kadar önemli olduğunu hep birlikte anladık. Özellikle birikimli hayat sigortaları, tasarruf yapılan ürünler arasında yer alıyor" diyor. Ertürk, "Hayat sigortaları bir masraf olarak görülmemeli. Çünkü hayat sigortaları tam anlamıyla bir yatırımdır. Birtakım risklerle her zaman karşılaşabiliyoruz. Bu riskler aniden ortaya çıkabiliyor. Hayat sigortaları bir anlamda vefat söz konusu olduğu takdirde yakınlarımıza, eş ve çocuklarımıza mali açıdan rahatlama sağlayacak hizmetleri beraberinde getiriyor. Hem yaşamla ilgili kaygıları gidermek, hem de tasarruf yapmak anlamında sigortalarının herkese tavsiye ediyoruz" diyor. Çoğu zaman hayat sigortasının bireysel emeklilik sistemiyle karıştırıldığını söyleyen Anadolu Hayat Emeklilik Genel müdürü Yılmaz Ertürk, "Bireysel emeklilik planlarında mevcut mevzuat gereği minimum 18 yaş sınırı var. 18 yaş ve üzeri olan kişiler bireysel emeklilik sisteminden istifade edebiliyor. Birikimli hayat sigortalarında ise 18 yaş altı için de birtakım ürünler söz konusu. Başka bir farklılık bireysel emeklilik sisteminde emekli olabilmeniz için minimum 10 yıl ödeme yapmanız ve yaşımızın da 56 olması gerekiyor. Birikimli hayat sigortalarında ise yine asgari bir prim yatırma süresi olmakla beraber yaş kuralı yok" diyor. Ertürk, "Prim ödeme süresi ile yaşın tavan olduğu türden mekanizmalar devreye giriyor. Bireysel emeklilikten emekli olunduğunda vade bitiminde ödeyeceğiniz vergi oranı yüzde 5 iken birikimli hayatta bu oran yüzde 10 olarak belirlendi. Birikimli hayat sigortalarında yaşam, tam veya kalıcı sakatlık gibi risklere karşı güvenceniz olmakla beraber bireysel emeklilik planlarında bu türden bir güvence bulunmuyor. Bireysel emeklilik planlarında devir söz konusu olmuyor ancak birikimli hayat planında ise haklarınızı devrede biliyorsunuz. Bir taraftan yaşam, tam veya kalıcı sakatlık gibi risklere karşı güvence almak isteyen bir taraftan da birikim yapmak isteyenler açısından birikimli hayat sigortaları daha iyi bir çözüm oluyor. Aynı anda iki farklı ihtiyacı gidermiş oluyorsunuz. BES'te ise sadece birikim söz konusu. BES'te bir de devlet katkısı söz konusu" açıklamasını yapıyor.

BES 25 MİLYON GENCİN GÜVENCESİ OLACAK

18 yaş altı nüfusun, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) dahil olması için geri sayım başladı. Haziran sonuna kadar yapılması beklenen düzenlemeyle, 18 yaş altındakiler de 'katılımcı' olarak direkt sisteme dahil olacak. 18 yaş düzenlemesiyle BES, yaşamın daha fazla içinde olacak. Aileler, çocuklarının hem eğitim hem de diğer ihtiyaçları için BES'le tasarruf edebilecek.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın, 12 Mart'ta açıkladığı 'Ekonomi Reformları Paketi'nden çıkan bireysel emekliliğe ilişkin gelişmeler yeni bir dönemin başlangıcı olacak. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) daha da büyümesi ve geniş kitlelere yayılması için 18 yaş altı nüfusun sisteme dahil olması konusunda yapılan açıklamanın ardından çalışmalar başladı. Haziran sonuna kadar, Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ve diğer ilgili mevzuatlarda yapılması beklenen düzenlemelerle 25 milyona yakın bir kesim için BES'li olmanın yolu açılacak.



ATILLA BENLİ
Türkiye Sigorta Birliği Başkanı

İlk etapta 3 milyon çocuğun sisteme giriş yapması bekleniyor

"Gerekli hazırlıklar için tüm paydaşlarımızla birlikte yoğun bir şekilde çalışıyoruz" diyen Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, "BES çocuklarımız için kumbara işlevi görecek. Genç kuşaklara tasarruf bilincinin aşılanması ile ilgili çalışmalar daha da ivme kazanacaktır" açıklamasını yaptı. Benli, sisteme ilk etapta 2,5-3 milyon 18 yaş altı çocuğun giriş yapmasının beklendiğini söyledi.



YILMAZ ERTÜRK
Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

Gelecek için tasarrufa başlanacak

Ülkemizde 18 yaş altı nüfusun yaklaşık 23 milyon kişi olduğunu belirten, Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, "Bu kesimin, toplam nüfusumuz içerisindeki payı yüzde 27 civarında. Bu kapsamda, 18 yaş altı nüfus gönüllü BES'in büyümesine önemli katkılar sağlayacak. Bu düzenleme ile ebeveynler çocuklarının geleceği için şimdiden tasarruf yapabilecek; düzenli katkı payı ödemeleriyle çocukları için birikim elde edebilecek. Üstelik yüzde 25 devlet katkısı 18 yaş altı için de geçerli olacak. Sektörümüzün, sahip olduğu potansiyel doğrultusunda gelişmesi ve geniş kitlelere yayılması anlamında atılan bu adımın çok kıymetli olduğunu düşünüyoruz."



BEBEKLER BİLE SİSTEME DAHİL OLACAK

Bugüne kadar, 18 yaşından önce sisteme girmek isteyen bireyler için işlemler; söz konusu bireylerin ebeveynlerinin kendilerini katılımcı yaparak çocukları adına tasarruf yapmasıyla yürüyordu. Emeklilik sözleşmesinde katılımcı olarak 18 yaş altı bireyin yerine ebeveyninin adı yazılıyordu. Birey 18 yaşını doldurup, sisteme katılmak istediğinde yeni bir sözleşme (katılımcı olarak kendi adının yer aldığı) yapmak durumunda kalıyordu. BES Kanunu'nda değişiklik yapıldığında, 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. Uzmanlara göre 18 yaş altının sisteme girmesi eğitim harcamalarına da önemli bir katkı sağlayacak. 18 yaş altı çocukların BES'e katılabilmesi düzenlemesini değerlendiren uzumanlar "Sistemde 10 yıl kalırsanız devlet katkısının yüzde 60'ını alabiliyorsunuz. Çocuklarımız üniversite çağına geldiğinde 10 yıllık bir süre olacak. Devlet katkısının yüzde 60'ını hakedecekler ve onlar için önemli bir eğitim katkısı sağlanmış olacak" açıklamasını yapıyor.



EROL ÖZTÜRKOĞLU
Fiba Emeklilik Genel Müdürü

18 yaş altı nüfus, BES'i daha da büyütecek

Ekonomik reform paketi çerçevesinde 18 yaş altı nüfusun, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) dahil olması için atılan adımların çok olumlu olduğunu belirten Fiba Emeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, "18 yaş altı kesimin BES'e dahil olması, sistemde katılımcı sayısının artmasını ve sistemin daha da büyümesini sağlayacak. Söz konusu kesimin sisteme katılabilmesi için BES Kanunu'nda ve diğer ilgili mevzuatlarda değişiklik yapılması gerekiyor. Önümüzdeki günlerde bu düzenlemenin yapılacağını düşünüyorum" diyor.



AYHAN SİNCEK
Katılım Emeklilik Genel Müdürü

Çocuklar ve gençler tasarrufu sahiplenecek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Özellikle 18 yaş altı 23 milyon gencimizin yarınlarını BES ile güvence altına alma imkanı oluştu. Bu doğrultuda bireysel emeklilik sisteminin kapsayıcılığı yüzde yüze ulaşacak. Gençlerin sisteme dâhil edilebilecek olmasıyla BES'in sosyal yaşamdaki rolü daha önemli hale gelecek. Ebeveyn, çocuğu için küçük yaşta BES yaptırırsa, belirli safhada hem eğitim hem de diğer ihtiyaçlar için ciddi katkı yapacak tasarrufa ulaşabilir. Tasarruf etme ve gelecek planlamaya yönelik bilgi ve beceriler, çocuklar ve gençler tarafından da giderek daha çok sahiplenilecek. Yeni düzenlemeyle birlikte 2-3 yıl içinde BES'e katılımın gençlerde de çok ciddi sayılara ulaşılacağını tahmin ediyoruz" diye konuştu.



DOLU TEMİNATININ YANINA FERDİ KAZA DA ŞART



Son yıllarda sıkça karşılaştığımız dolu afetleri, sadece araçlar ve tarım alanları için değil bireyler içinde önemli bir risk haline geldi. Bu risklere yönelik bir poliçe hazırladıklarını belirten RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, "Dolu hasarı poliçesine ferdi kazayı da eklemek gerek. Çünkü dolu insanların da hayatı için bir risk" dedi.

Son dönemde sık sık karşılaştığımız doğal afetler arasında yer alan dolu, sadece tarım alanlarına, araçlara ve binalara zarar vermiyor. Bugüne kadar genellikle araçlara verdiği zararlarla gündeme gelen dolu, insanlar içinde önemli bir tehlike oluşturuyor. Geçtiğimiz günlerden yaşanan bir olay bu tehlikeyi net bir şekilde gösterdi. Olay Yozgat'ta yaşandı. Akşam şehirlerinde kentin Türkmensarılar, Yassıhöyük ve Cihanpaşa köyü çevresinde dolu yağışı meydana geldi. Klasik her şiddetli dolu yağışında olduğu gibi geride otomobillerde, çatılarda ve su ısıtma sistemlerinlerinde hasar oluştu. Ama bu sefer bir yaralanma da yaşadı. Hasar görmemesi için otomobilinin üzerini kilimle kapatmaya çalışan Mustafa Özipek kafasına isabet eden ceviz büyüklüğündeki dolu nedeniyle yaralandı. Özipek, çevredekilerin yardımıyla hastaneye kaldırıldı.

Yaşanan bu olay gösterdi ki doluya karşı sadece malımızı mülkümüzü değil kendimizi de güvence altına almalıyız...

Ferdi kaza teminatıyla birleştirilmeli

Dolu hasarı poliçesine ferdi kaza teminatının da eklenmesi gerektiğinin altını çizen RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, "Dolu yağışı araçlara verdiği zararın yanında insanların hayatını da riske atmaya başladı. Aracını korumaya çalışan vatandaşımızın böyle bir yaralanmaya maruz kalması gerçekten üzücü. Araçların kilim ve halı ile değil bir A4 ebadındaki kâğıt ile korunabileceği yönünde daha önce açıklamalarımız olmuştu. A4 ebadındaki kâğıttan kastımız sigorta poliçesine dikkat çekmekti. Şimdi ise dolu hasarı poliçesinin tek başına insanları koruyamayacağı anlaşılıyor" diyor. Bu tip risklere karşı ferdi kazayı da kapsayan dolu hasarı poliçesini hazırladıklarını belirten Ünaldı, şöyle devam ediyor: "İnsanlar arabalarını koruma derdine düşerken canlarından bile olabilirler. Yozgat'taki olayda bunu hepimiz gördük. Bu olay aynı zamanda ferdi kaza teminatıyla birleştirilen dolu hasarı poliçemizin önemini de gösteriyor."

OTOMOBİL

SİBEL CİNGİ sibelcng@gmail.com



Pazarın yeni üyesi Cupra

VW Grup üyelerinden Seat shoowroomunun neredeyse tamamı SUV otomobillerden oluşuyor. Arona, Ateca ve Tarraco... İspanyol üretici Avrupalı tüketicinin benzer talebini erkenden hissetmiş olsa gerek ki bu pazara iki yıl önce bağımsız marka hale getirdiği Cupra'yı sundu. Bizler Cupra'yı bugüne kadar performanslı Seat modelleri olarak biliyoruz. Fakat bağımsız marka haline gelince Cupra adeta bir SUV referansı olmuş. Türk tüketicisine sunulan ilk model ise Formentor... 310 beygir gücünde 2 litre TSI ve 150 beygir gücünde 1.4 litre TSI hibrit motora sahip yeni model Türkiye'de şimdilik sadece 1.4 litrelik motor tipleri ve 500 bin liraya varan fiyat etiketiyle sunuluyor. İspanyol marka önce Seat showroomlarında corner, ardından bağımsız noktalardan satılacak.

TÜRK TÜKETİCİSİNİN GÖZÜ YÜKSEKTE!

Otomobil satın alırken gönlümüz bir önceki yıl gibi SUV otomobillere kaydı. 2021 yılının ilk çeyreğinde SUV otomobil pazarı yüzde 50'nin üzerinde büyüdü.

Türk otomobil pazarı klasik bir sedan pazarı olma sürecini neredeyse geride bırakmak üzere... Avrupalı tüketicilerden farklı olarak bagajlı otomobilleri tercih eden tüketicinin gözü son yıllarda SUV otomobillere kaymaya başladı. Yerden yüksek, içi geniş, yeterli bagaj alanı sunan bu otomobillere, gerek giriş seviyesinde, gerekse lüks segmentte fazlasıyla rağbet gösteriliyor. Hatta bu tercih Türk otomobil pazarının en çok satılan ilk 11 otomobil modelinin yarısını kaplayacak kadar büyüdü. Hal böyle olunca distribütörlerin tüketiciye sundukları araç segmenti popülaritesi de benzer yönde sonuç buluyor.



BMW X3'ün elektiriklisi

Bir diğer Alman üreticinin 2021 yılında Türk tüketicisine sunduğu en büyük sürprizse iX3 oldu. Tam şarjla 459 kilometrelik menzi sunan otomobil, yüksek performans ve verimliliği bir arada sunan beşinci nesil eDrive teknolojisiyle hayat buluyor. Bu yeni teknoloji BMW'nin tamamen elektrikli mevcut modellerinden yüzde 30 daha fazla güç anlamına geliyor. 286 HP güç ve 400 Nm maksimum torka sahip elektrikli otomobil 0'dan 100 km/s hıza sadece 6.8 saniyede ulaşıyor.



Qashqai yıl sonuna kadar aramızda

Qashqai deyim yerindeyse Japon üreticinin Türkiye'deki herşeyi... SUV segmentinde en çok satan model olma özelliğini 2 nesli boyunca tutan bu başarılı model şimdi de 3. nesliyle karşımızda... Nissan'ın yenilenen diğer modelleri gibi Qashqai de keskin ve köşeli hatlar sunuyor. Otomobilin boyu 35 mm uzarken, aks mesafesinde 20 mm artmış. İç mekanında daha belirgin bir değişim yaşanan Qashqai'de 12,3 inçlik dijital gösterge paneline yer verilmiş.



Mercedes'in en çok satanı

Alman üreticinin premium SUV sınıfına sunduğu GLB'nin en önemli artısı yedi kişilik oturma kapasitesine sahip olması... Marka teknik olarak ilkleri barındıran bu yeni otomobilinin lansmanını da kendisi için yine bir ilk olarak dijital olarak düzenlemişti. 163 HP'lik turbo benzinli motor ve 7G-DCT otomatik şanzımanın standart olarak sunulduğu yeni Mercedes-Benz GLB 200, yükseltilmiş tavan rayları, alt ve yan koruma detayları ile off-road genlerini taşıyan tasarımı, güçlü ve fonksiyonel bir Mercedes-Benz izlemini daha ilk dakikakada hissettiriyor.



Peugeot 3008'i yeniledi

Fransız üretici Türk tüketisi gözünde neredeyse sadece SUV otomobil satar hale geldi. 2008, 3008 ve 5008 ile tüketicinin kalbini kazanan marka pazarda yer alan en önemli silahı 3008'i ciddi bir makyaj operasyonuyla bambaşka bir süliete bürüdü. Peugeot'nun yeni tasarım anlayışına göre baştan dizayn edilen otomobilin 1.2 ve 1.6 litre benzinli, 1.5 litre dizel motor seçeneği kalbini oluşturuyor.

MAPFRE

2020'yi 16 milyon euro karla kapattı

Dünya çapında; sigortacılık, reasürans, asistans ve finansal hizmetler alanlarında faaliyet gösteren MAPFRE Grubu, 2020 yılı finansal sonuçlarında toplam 527 milyon euro kâr açıkladı. MAPFRE Grubu, 2020'nin ikinci yarısında 388 milyon euro faaliyet kazancı elde etti. Farklı sektörlerdeki birçok şirket, özellikle yılın ilk yarısında COVID-19 krizinden ciddi biçimde etkilenirken, MAPFRE Grubu 25,4 milyar euro olan 2020 geliri ve 658 milyon euro faaliyet kazancı ile dikkat çekti. Grubun öz kaynakları 2020 sonu itibarıyla 8,54 milyar euro iken, aktif toplamı da 69,15 milyar euro olarak gerçekleşti. MAPFRE Grubu'nun Eylül 2020 itibarıyla sermaye yeterliliği oranı, grubun güçlü bilançosu ve ihtiyatlı yatırımlarının bir sonucu olarak %180,2 gibi yüksek bir oranda gerçekleşti. Pek çok sigortacılık faaliyetinde kâr oranını artırmayı başaran MAPFRE Grubu, özellikle oto branşlarındaki prim artışıyla bu alandaki büyüme hedeflerini aştı.



"Sigorta yaptıracak kadar zengin değilim!"

Aksigorta, karşılaştığı küçük aksilikler için sigorta yaptırmanın pahalı olduğunu düşünenleri reklam kampanyasına taşıdı. Ünlü tiyatro ve sinema sanatçısı Taylan Erler'in oynadığı reklam filminde sigortanın herkes için ne kadar önemli olduğuna dikkat çekiliyor. Kapıda kalma, klima bakımı, tavan akıtması gibi ufak tefek aksilikler karşısında "Ben sigorta yaptıracak kadar zengin değilim" diyen ve tanıdık ustalara yüzlerce lira harcayan bir adamın hikâyelerinin anlatıldığı filmlerde Aksigorta, izleyenleri Aksigorta Ev ve Eşya Sigortası yaptırmaya davet ediyor. Reklam filminde Aksigorta Ev ve Eşya Sigortası'nın ayda 19.99 TL'den başlayan fiyatlara yaptırılabileceğine dikkat çekiliyor. Tribal Worldwide İstanbul imzalı reklam filminin prodüksiyonunu Organic Film, yönetmenliğini ise Gökdeniz Uslu üstlendi.



AVİVASA, 'YAŞI YOK' KAMPANYASI 22 MİLYON KİŞİYE ULAŞTI

AvivaSA, 'Her Yaşta' kurumsal sosyal sorumluluk projesi kapsamında yaş ayrımcılığına ve yaşlılık nezdindeki negatif algıya dikkat çekerek toplumda farkındalığı artırmayı hedefliyor. "Yaşı Yok" farkındalık kampanyası ile yerleşen kalıpları kırarak, insanların yapabileceklerinin, hayallerinin yaşla sınırlı olmadığını, yaşın hayatı kısıtlamaması gerektiğini vurguladıklarını belirten AvivaSA Pazarlama ve Transformasyon Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Taşlıoğlu, "Yaşlanmanın bir süreç olarak bütünsel ele alınmaya ve proje temalarının çeşitlendirilmeye ihtiyacı var. Biz AvivaSA olarak kurumsal sosyal sorumluluk projemiz Her Yaşta ile yaşlanma ve yaşlılıkla ilgili çalışmaların artırılması, desteklenmesi ve farkındalığın oluşması için çalışacağız" dedi. Taşlıoğlu, 17 Kasım'da başlattıkları kampanya ile 1,5 ay gibi kısa bir sürede toplam 22 milyon erişim elde ettiklerini söyledi.



Çiftçiler sigorta poliçelerine artık KORBİS'ten ulaşabiliyor

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği'nin (Tarım Kredi) pandemi nedeniyle hayata geçirdiği dijitalleşme yatırımları çiftçilere birçok işlemde kolaylık sağladı. Çiftçilerin hızlı ve kolay erişimle birçok işlem yapabildiği Türkiye'nin ilk dijital kooperatifi Kooperatif Ortak Bilgi Sistemi (KORBİS) sigorta hizmeti de verecek. Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği (Tarım Kredi) Genel Müdürü Fahrettin Poyraz, "Kooperatif Ortak Bilgi Sistemi (KORBİS) ile Türkiye'de ilk kez dijital kooperatifçilik uygulamasını başlattık. KORBİS sayesinde Tarım Kredi ortakları, borç bilgilerini online olarak görebilmekte, senet, kredi ve sermaye bilgilerini de anlık takip edebilmektedir. KORBİS ile çiftçilerimiz, kesilen sigorta poliçelerine ve anlık sigorta tekliflerine de ulaşabilecek. Ortaklarımızın akıllı telefonlarına indirebilecekleri bu uygulama ile artık işlemlerini kooperatiflere gitmeden yapabilmelerine imkan sağlıyoruz" açıklamasını yaptı.



BNP Paribas Cardif'in net karı 1.4 milyar euroya ulaştı

BNP Paribas Cardif, COVID-19 salgınının yaşandığı 2020 yılında sürdürülebilir büyüme ivmesini korumayı başardı. 2020 yılında BNP Paribas Cardif'in brüt prim üretimi 24.9 milyar euro olurken; vergi öncesi net kârı 1.4 milyar euro; fon büyüklüğü ise bir önceki yıla göre yüzde 1.7 artışla 264 milyar euroya ulaştı. BNP Paribas Cardif; bu süreçte 100'den fazla iş ortaklığına ve sözleşme yenilenmesine imza attı. 2020 yılındaki prim üretiminin yüzde 46'sını; BNP Paribas Grup dışındaki iş ortaklıklarından sağlayan BNP Paribas Cardif; bankacılık, otomotiv, elektronik cihaz ve telekomünikasyon sektörlerindeki güçlü iş birliklerine yenilerini ekleyerek çalışmalarını sürdürdü.



Alpha Assistance ve GRI Sigorta işbirliği yaptı

"Asistans" hizmetleri sektörünün yeni oyuncusu Alpha Assistance yaptığı anlaşmalara bir yenisini daha ekledi. Alpha Assistance geçtiğimiz günlerde yerli hafif ticari araç üreticisi KARSAN ile yaptığı anlaşmanın sonrasında sigorta sektörünün tamamen yerli yeni temsilcisi İzmir merkezli GRI Sigorta ile anlaşma yaptı. Yeni bir asistans şirketi olan Alpha ile yaptıkları anlaşmada geleceğe yatırım yaptıklarını sözlerine ekleyen GRI Sigorta Ortağı ve Genel Müdürü Rüstem Güngör, "Çağın gerektirdiklerine uygun asistans hizmeti almak kendi müşterilerimiz için öngördüğümüz kaliteli ve hızlı hizmet hedeflerimiz ile son derece örtüşmektedir" dedi. Alpha Assistance Genel Müdürü Özgür Tezer ise "Tamamen yerli sermaye ile kurulmuş ve kurulduğu ilk aylardan itibaren son derece önemli üretim rakamlarına ulaşan GRI Sigorta ile asistans hizmetleri anlaşması yapmak şirketimiz açısından önemli bir başarı olmuştur" dedi.



Tamer Topal yeniden SEDEV Başkanı

Sigorta eksperliğinin gelişiminde öncü rol oynayan SEDEV'in iki yıl boyunca görev yapacak olan yeni yönetimi belirlendi. Buna göre Vakfın başkanlığına Tamer Topal yeniden seçildi. Topal, aynı zamanda Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği Başkan Vekilliği görevini de yürütüyor. Topal, SEDEV olarak yapacak çok işleri olduğunu, belirterek, "En önemli işimiz SEDEV'in temel görevi olan sosyal aktivite ve dayanışma ile mesleki eğitim faaliyetlerine hız vermek olacak" dedi.



BÜYÜKÇELEBİ 3'ÜNCÜ KEZ TÜSAF BAŞKANI

Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu, pandemi nedeniyle 10 aydır yapamadığı gecikmeli olağan genel kurulunu gerçekleştirdi. Tüm il derneklerinden katılım sağlanan genel kurulda Başkan Murat Büyükçelebi'nin listesi 3'üncü kez kazandı. Genel Kurul'da kurul listelerinde büyük bir yenilenme dikkat çekerken, kadın kurul üye sayısının ciddi oranda arttığı gözlendi. TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi, "Yeni dönemde kurullarda seçim yapılırken iki kritere özellikle dikkat edildi. Bunlardan birincisi önceki dönemlerde tekrar tekrar görev alanlara teşekkür edildi. İkinci olarak ise kadınlarımızın kurullarda daha çok görev almaları sağlandı" dedi. Genel kurulda Divan'ın oluşmasından sonra faaliyet raporunu okuyan Başkan Murat Büyükçelebi, bu dönemde ciddi sayıda gelir getirici projeler ile meslektaşlarının giderlerini azaltacak projeleri anlattı. Büyükçelebi, konuşmasında, "Bu dönemin ilk ve en önemli olan konusu gelen tehditleri ortadan kaldırmaya çalışmak olmalı" dedi.



Atatürk'ün talimatıyla kurulan Anadolu Sigorta 96 yaşında

Atatürk'ün talimatıyla, Türkiye İş Bankası'nın öncülüğünde Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olarak kurulan Anadolu Sigorta, 96'ncı yıl dönümünü kutluyor. 1 Nisan 1925 tarihinde 500 bin TL sermayeyle kurulan Anadolu Sigorta, 96'ncı yılında 500 milyon TL sermayesi, yurt çapında 2 bin 500 acentesi ve bin 361 çalışanıyla sigorta sektörünün önemli temcilcilerinden biri. 96 yıllık bir geleneğin temsilcisi olmaya devam eden Anadolu Sigorta'nın kurulduğu günden bu yana 'Türkiye kaybetmesin' diye çalıştığını belirten Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, "Anadolu Sigorta'nın kuruluşunun 100. yıl dönümüne yaklaşırken, sektöre yön vermeyi ve dijital sigortacılıktaki güçlü konumumuzu pekiştirmeyi sürdüreceğiz. Sigorta bilincini yaygınlaştırmaya, müşterilerimizle ömürlük bağlar kurmaya, yenilikçi ve rekabetçi ruhla ülkeye, insana, eğitime ve teknolojiye yatırım yapmaya devam edeceğiz. 'Türkiye'nin Sigortası' olarak hedefimiz, 100'üncü yaşımıza denk gelen 2025 yılında, her evde bir Anadolu Sigorta poliçesi olarak var olmak. Bunun için köklü geçmişimizden aldığımız güçle, el ele, azimle çalışmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Quick Sigorta'ya 'güven' damgası

Quick Sigorta, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin verdiği ve tüketicilerin internet ortamında güvenle alışveriş yapmalarını sağlayan 'Güven Damgası' aldı. Trendyol, Beko, Arçelik, Pegasus, Migros, Gittigidiyor, Hepsiburada gibi alanında öncü olan markaların yer aldığı sistemde, Quick Sigorta Güven Damgası'na sahip ilk sigorta şirketi olma özelliğini taşıyor. TOBB tarafından, e-ticarette güvenli alışverişi sağlamak amacıyla, "Gönül rahatlığıyla" sloganı ile başlatılan Güven Damgası'na tüm sektörlerden öncü 28 firma sahip olabildi. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Teknolojiye ilk günden beri yatırım yaptık. Pratik ve kaliteli hizmet vermeyi ön planda tuttuk ama bunları yaparken güvenilirlikten asla vazgeçmedik" dedi.

TEKNOLOJİ



Vücut sağlığı ölçüm uzmanı akıllı tartı Türkiye'de

Sadece 50 gramlık ağırlık değişimlerini bile algılayacak ölçüde hassas G şeklinde bir sensörle donatılan ve bu sadece bir bardak su içseniz bile ağırlığınızdaki değişimin tespit edebilen Amazfit'in akıllı tartısı Smart Scale, Türkiye'de KDV dahil 599,00 TL'ye satışa sunuldu. 5 ile 180 kilo arasında ölçüm yapabilen tartı, ölçümleri 8 ayrı metrikle gösterebiliyor ve vücut yağ oranı, kas kütlesi, vücut su yüzdesi, kemik kütlesi, fiziksel yaş, iç organ yağlanması ve vücut tipi dahil 16 ayrı vücut sağlığı ölçümünü destekliyor.



LG'den Esporculara özel çözümler!

LG, Ergo Monitörler ile yoğun turnuva temposundan doğru beslenip spor yapma olanağı bulamayan Esporcular için ideal bir çözüm sunuyor. Yüksek hız sağlamak üzere tasarlanan LG ULtraGear Ergo monitörler oyuncu ve Esporcuların, TN Speed ile karşılaştırılabilen IPS 1 ms hız, daha az ardıl görüntü ve hızlı yanıt süresi sağlayarak yepyeni bir oyun performansının keyfini çıkarmasını sağlıyor.

TELEFONUNUZU SATMADAN ÖNCE VERİLERİNİZİ GÜVENE ALMANIN 5 ADIMI



Teknolojinin gelişmesi ile birlikte akıllı telefonlara eklenen yeni özellikler, tüketicilerin her geçen gün bir üst modeli talep etmesine neden oluyor. Bu noktada yenisini alırken eski telefonunu satacakların verilerini güvene almaları kritik bir önem taşıyor. Veri Kurtarma Hizmetleri Genel Müdürü Serap Günal, veri ihlali yaşamak istemeyen kullanıcılara telefonlarını satışa çıkarmadan önce dikkat etmeleri gereken 5 önemli ipucu veriyor.

1. Telefonunuzu yedekleyin

Telefonu satmadan önce tüm verilerinin yedeklenmesi, kullanıcılara ait verilerin yeni cihaza aktarılmasını kolaylaştırıyor. Iphone kullanıcıları telefonunun ayarlar kısmından iCloud'a gelerek depolama ve yedekleme seçeneğine tıklayıp, yedekle işlemi ile verilerini bulut sistemine aktarabilirken Android kullanıcıları ise verilerini bilgisayara aktarmak için bir USB kablosu kullanabilir ya da Android cihazlar için tasarlanan yedekleme uygulamalarından faydalanabilir.



2. Hesaplarınızı devre dışı bırakın

Tüm verilerin yedeklenmesinden sonraki adımda ise telefonunuzdaki hesapları devre dışı bırakmak yer alıyor. Bu şekilde satılan mobil cihazın yeni sahibi, telefonu kendi kişisel bilgileriyle etkinleştirme konusunda herhangi bir problem yaşamıyor. Bu adımın kullanılmış bir iPhone için çok önemli olduğunu belirten Serap Günal, iOS 12 veya üstü bir iPhone satmayı veya takas etmeyi planlayan kullanıcıların, iPhone'da bulunan etkinleştirme kilidinin kapalı olduğundan emin olmaları gerektiğini hatırlatıyor. Android kullanıcıları ise telefonu sıfırlamadan önce Google hesabı altında yer alan hesabı kaldır seçeneğini tıklayarak süreci çözebiliyor.

3. Verileri silmeden önce şifreleyin

Verilerin şifreleme anahtarı olmadan erişilemez bir hale gelmesi için mobil cihazlardaki verileri silmeden önce güvenli bir şekilde şifrelenmesi gerekiyor. iPhone verileri varsayılan, Android verileri ise manuel olarak şifrelenebiliyor. Kullanıcılar bu özelliği ayarlar – güvenlik başlığı altında bulunan cihazı şifrele seçeneğine dokunarak yapabiliyor. Cihazı şifreledikten sonra verilere erişim engelleniyor.



4. SIM veya SD kartları çıkarın

Telefonlarda bulunan numaralar, e-posta adresleri, fotoğraflar ve isimler gibi kişisel bilgileri saklamak için kullanılan SIM ve SD kartlarını çıkarmak kişisel verilerinizi paylaşmamak için basit ama önemli adımlardan biridir. Kullanıcıların telefonlarını satmadan önce SIM kartı yuvasından çıkarmaları gerekiyor.

5. Fabrika ayarlarına sıfırlayın

Telefonlardaki tüm verileri güvenli bir şekilde silmenin en kolay yollarından biri fabrika ayarlarına sıfırlamaktır. iPhone için ayarların altında yer alan genel seçeneğini bularak sıfırla ve ardından tüm içeriği sil adımlarını takip etmek, Android cihazlarda ise ayarlar ve gizlilik özelliğini seçerek telefonu sıfırlamak yeterli oluyor.

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

UZAKTAN ÇALIŞMANIN STANDARTLARINI YENİDEN BELİRLEDİ

Ray Sigorta, "Sen nereye, RAY oRAYa!" sloganıyla uzaktan çalışmanın standartlarını yeniden belirledi. Fiziksel, Finansal, Gelişim ve Duygusal olmak üzere 4 ana başlıkta kurgulanan destek paketi, evden çalışma döneminde ortaya çıkan çeşitli ihtiyaçları karşılamayı hedefliyor.



İş hayatında her yeni dönem kendi çalışma koşullarını beraberinde getiriyor. Pandemi sonrasında, yoğun olarak ofiste gerçekleşen ortak çalışma modelinin yerini uzaktan ve evden çalışma uygulamaları alıyor. Uzaktan çalışma süreçlerinin doğru kurgulanması, teknolojik altyapının iş yapış şekillerine uygun ve yeterli hale getirilmesi dışında motivasyon artırıcı uygulamalar hem çalışan hem de şirketler için iş kalitesi yüksek, verimli ve güven dolu bir ortam yaratıyor. Çalışan memnuniyetini iş süreçlerinin odağına koyan Ray Sigorta, yeni dönem mottosu ve uygulamaya aldığı destek paketleri ile uzaktan çalışmaya yepyeni bir boyut kazandırıyor.

"Sen nereye, RAY oRAYa!" sloganıyla yeni bir dönem açan Ray Sigorta, destek paketleri ile çalışanlarına evde olsalar da yanlarında olduklarını gösteriyor. Fiziksel, Finansal, Gelişim ve Duygusal olmak üzere 4 ana başlıkta kurgulanan destek paketi, evden çalışma döneminde ortaya çıkan çeşitli ihtiyaçları karşılamayı hedefliyor.

Çalışan güvenliği ve memnuniyeti birinci öncelik

Ray Sigorta Destek Paketi kapsamında; evde harcanan sürenin artmasıyla beraber artan masraflara yardım etmek için aylık net 500 lira finansal destek yanında, ergonomik sandalye ve her yerden erişimi sağlayacak mobil internet gibi ev-ofis ihtiyaçlarının karşılanması, bireysel gelişimin devamlılığını sağlamak için özel online eğitimler ve birlikte vakit geçirmek için düzenlenen online etkinlikler, açık kapı toplantıları, happy hour uygulamaları bulunuyor. Geçtiğimiz yıl uluslararası Great Place To Work Enstitüsü tarafından En İyi İşveren seçildiklerini hatırlatan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, ortaya koydukları "Sen nereye, RAY oRAYa!" projesinin esnek yan haklardan yeni nesil çalışma kültürüne kadar Ray Sigorta'nın uzun süredir uygulamakta olduğu modern çalışma anlayışının bir yansıması olduğu söyledi. Daha pandemi öncesinde uzaktan çalışma uygulamasını planladıklarını belirten Erdoğan, "Pandemi süreci bizim için kurgusunu planladığımız bir sürecin ön hazırlığı oldu. Bir yıldan uzun süredir evden çalışıyoruz ve bu konuda önemli deneyimler kazandık. Ray Sigorta'nın geçtiğimiz sene sonuçlarında da gösterdiği gibi, bu basit gözüken denklemin altında büyük bir başarı yatıyor" şeklinde konuştu.



GÜVENDE HİSSETTİĞİN YERDE ÇALIŞ

Yaklaşan yaz aylarını da düşündüklerini ifade eden Koray Erdoğan, çalışanlarına "sen nerede rahat, huzurlu ve güvende hissediyorsan, orası senin için Ray Sigorta" diyerek yanlarında olduklarını ve sadece finansal değil birçok alanda kurguladıkları destek paketleriyle çalışanlarının bulundukları yerde hayatlarını kolaylaştırmayı hedeflediklerini belirtti. Özellikle içinden geçtiğimiz zorlu dönemde çalışanlarının memnuniyetini ve güvenliğini sağlamayı birinci önceliğine koyan Ray Sigorta, pandemi sürecinden sonra da evden çalışma modelini sürdürecek. Yeni yaklaşımlarının çalışanlar tarafından da olumlu karşılandığını belirten Koray Erdoğan, "Huzurlu ve mutlu çalışanın iş süreçlerimize nasıl yansıdığını biz gördük. Sigorta sektöründe önemli bir istihdam sağlayıcısı olarak yeni uygulamalarımız ile ülkemizde uzaktan çalışma pratiklerinin oluşması adına doğru bir adım attığımıza inanıyor, yaptıklarımızın iş dünyasına yön göstermesini umut ediyoruz" dedi.

2021'DE DAHA ÇOK KAZANDIRACAK

Gulf Sigorta'nın 7 Nisan'da gerçekleşen 'Online Dağıtım Kanalları Toplantısı'nda, şirketin bu yıl yüzde 40 büyüme ile 800 milyon TL prim üretimi hedeflediği vurgulandı; 2021'de sunulacak yeni ürünlerle acente ve brokerlerin gelirlerinin daha da artırılacağına dikkat çekildi.


Süleyman Sağıroğlu

Gulf Sigorta, büyümeye odaklandı. Sigortamedya'nın YouTube Kanalı Sigorta Ekranı'ndan da canlı yayınlanan, moderatörlüğünü Gulf Sigorta Alternatif Dağıtım Kanallarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet'in yaptığı 'Online Dağıtım Kanalları' Toplantısı'nda, Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu ile Gulf Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç hazır bulundu. Toplantıda, Gulf'in bu yıl yüzde 40 büyüme ile 800 milyon TL prim üretimin hedeflediği vurgulanırken, 2021'de sunulacak yeni ürünlerle acente ve brokerlerin gelirlerinin daha da artırılacağına dikkat çekildi.

Covid-19, dijitalleşme sürecini 5-6 yıl hızlandırdı

Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu'nun paylaştığı bilgilere göre Gulf Sigorta, 2020'de yangın sigortalarında yüzde 57.5, kaskoda yüzde 25.4, nakliyatta yüzde 25, işveren sorumluluk sigortalarında (sektörde 8'inci sırada) yüzde 43.5 ve ürün sorumluluk sigortalarında da (TSB verilerine göre sektörde 3'üncü sırada) yüzde 355'lik büyüme gerçekleştirdi. Yüzde 51.1 ile TSB verilerine göre sektörde ikinci en düşük hasar/prim oranına ulaşmıştır. Yıllardır değişmeyen underwriting disiplini, trafik branşında faaliyet gösterilmemesi ve üzerinde yoğunlaşılan faaliyet alanlarının hasar/prim oranlarının nispeten daha düşük olmasının Gulf'in hasar/prim oranının düşük olmasında etkili olduğunu vurgulayan Sağıroğlu, 2021 yılında hedef ürün olarak da belirledikleri ürün sorumluluk ve geri çağırma sigortalarında lider olmayı hedeflediklerini vurguladı.

'GİGİT' UYGULAMASI İLE FARKLI BİREYSEL ÜRÜNLER SUNULACAK


Ayşe Gardet

Geçen yılın sonunda çok önemli bir yeniliğe imza atan Gulf Sigorta, 'gigit uygulaması' ve 'Cihaz Koruma Sigortası'nı tüketicilerin hizmetine sundu. Tüketiciler, cep telefonlarına indirebilecekleri gigit uygulamasıyla hem cep telefonlarının sağlıklı çalışıp çalışmadığına yönelik 'check-up' yaptırabiliyor, hem de dilerlerse uygun primlerle telefonlarını sigortalatabiliyor. Gulf Sigorta Alternatif Dağıtım Kanallarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet, "Uygulamayı benzerlerinden farklı kılan, uygulamanın kendisinin de, arka planında yer alan tüm hizmet ve servislerin de uçtan uca bizim kontrolümüzde olması. Uygulama, ürünü satmak isteyen tüm kanallara açık. Orta ve uzun vadede farklı bireysel sigorta ürünleri de benzer şekilde mobil platform üzerinden satın alıma açılacak."


Sibel Sevinç

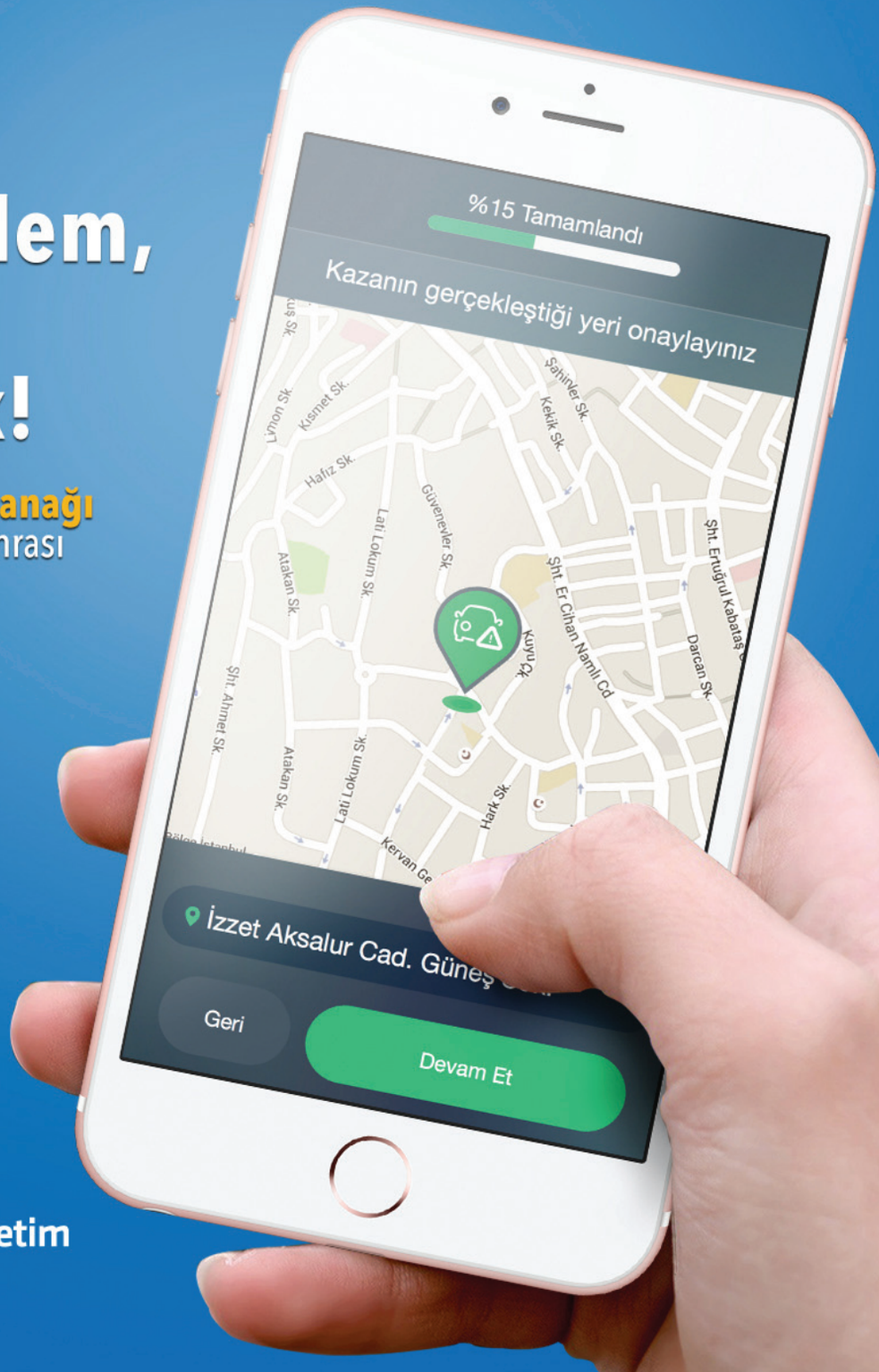
AKILLI TELEFONLAR GULF TARAFINDAN SİGORTALANIYOR

Gulf Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç, Akıllı telefonların geçmişe göre daha uzun süre kullanılmasının, onları koruma ihtiyacının da artırdığını vurguladı. Sevinç, "İşte gigit, tam da burada hayatımıza giriyor. Fiyatlama, eğitim, çağrı merkezi yönetimi ve hasar yönetiminde tüm adımlar uçtan uca bizim yönetimimizde. Hasar yönetiminde uzmanlık sahibi şirketiz. Teminat içeriği olarak geniş bir ürün. Fiyatlama olarak ise rekabetçi bir ürün. Bu ürünün satışını yapmak için satış kanallarımızın hiçbir bilgi işlem yatırımı yapmasına gerek yok" dedi. Sevinç, haziran ayı itibarıyla Gulf Sigorta web sayfası üzerinden tüm dağıtım kanallarının cihaz koruma sigortasının (cep telefonu koruma) online satışını yapabileceklerini ve komisyon geliri elde edebileceklerini söyledi.

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. Borç. Araç. EYF	★
NN Hay. Em. Katılım Kat. EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Katılım Katkı EYF	★★★★

BORÇLANMA ARAÇLARI YB

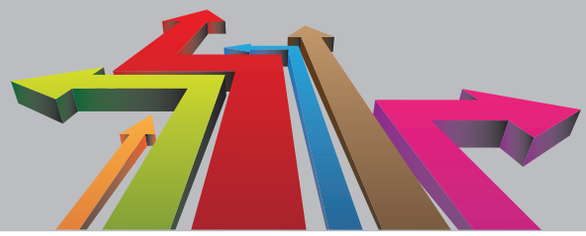
Anadolu Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. D.B.A. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★★
VEM Kamu Dış Borçlanma Araçları EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. 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	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. 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. Global Md Port. 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 Temettü 2035 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	★★★

‘DİYABETİK RETİNOPATİ’ TEDAVİ EDİLMEZSE KÖRLÜĞE YOL AÇAR



DOÇ. DR.
İHSAN YILMAZ
GÖZ HASTALIKLARI UZMANI
LİV HOSPITAL İSTANBUL

Birçok organda ciddi hasarlar oluşturan diyabet, gözleri de sıklıkla etkiliyor. Liv Hospital Göz Hastalıkları Uzmanı Doç. Dr. İhsan Yılmaz, erken tedavi edilmezse ciddi görme kayıplarına yol açabilen diyabetik retinopati hakkında merak edilenleri anlattı.



Diyabet, yani şeker hastalığı günümüzde bulaşıcı bir hastalık olmamasına rağmen oldukça sık görülüyor. Yüksek giden kan şekeri birçok organı olduğu gibi sıklıkla gözü de etkiliyor. Göz kapakları, kornea, lens, retina gibi neredeyse tüm göz yapıları etkilense de hastalık vurucu etkisini genellikle retina üzerinden yapıyor. Şeker hastalarındaki retina tutulumuna ‘diyabetik retinopati’ denir ve sıklıkla görme kaybı yapan bir durumdur. Toplumsal yaşama en çok katkı sunan 25-65 yaş arasının bir numaralı körlük sebebidir. Her şeker hastasında da yeteri kadar süre geçtiğinde oluşur. Fakat burada önemli farklılıklar vardır. Örneğin şekeri kontrolsüz giden, hipertansiyon, sigara kullanımı gibi ilave risk faktörü olanlarda diyabetik retinopati ve görme kaybı çok daha hızlı gelişir. Bunun aksine kan şeker seviyesini diyetine uyarak, spor yaparak ve sağlıklı beslenerek kontrol altında tutanlarda diyabetik retinopati çok daha uzun süre sonra gelişir ve hasar daha düşük seviyelerde kalır.

Hangi yaşlarda görülür?

Şeker hastalığının görüldüğü tüm yaşlarda diyabetik retinopati görülebilir. Bununla birlikte ileri yaşlarda hem diyabet hem de buna bağlı olarak diyabetik retinopati daha sık izlenir. Hastalık erken evrelerinde belirti vermez. Hatta bazı durumlarda ileri evrelerde dahi ‘makula’ denilen görme merkezi etkilenmeyebilir ve belirti vermeyebilir. Makula bölgesi etkilenmeye başlayınca görme azalması gelişir. Hasta gündelik işlerinde zorlanmaya başlar. Bazı hastalarda ani bir göz içi kanama gelişerek görme azalması aniden ortaya çıkabilir. Tüm şeker hastalarının herhangi bir belirti oluşmasını beklemeden göz doktoruna muayene olması şarttır. Muayenede diyabetik retinopati saptanmamışsa yıllık kontroller yeterlidir. Eğer diyabetik retinopati başlamışsa hasta daha sık aralıklarla kontrollere çağırılır ve gereken tedaviye zaman kaybetmeden başlanır.

Erken tanı çok önemli

Erken tanı diğer retina hastalıklarında olduğu gibi bu hastalıkta da çok önemlidir. Çünkü retina bir sinir dokusudur ve ilerleyen hastalıkla birlikte geri dönüşü olamayacak hasarlar gelişebilir. Tanısı detaylı göz muayenesi ve yardımcı tetkikler (Göz tomografisi, göz anjiyografisi) ile konur. Diyabetik retinopatiden korunmada aslında en etkin yol tabii ki hiç şeker hastası olmamaktır. Bunun için sağlıklı beslenmek, spor yapmak ve genel sağlığımızı korumak çok önemlidir. Eğer şeker hastası olunmuşsa, düzenli doktor kontrollerini yaptırmak, kan şeker seviyesini mümkün olduğunca dengede tutabilmek, sigara içmemek çok önemlidir.

Tedavide 3 yöntem var

‘Diyabetik retinopati’ tedavisinde 3 ana yöntem vardır. Retinal lazer tedavileri, göz içi enjeksiyon (iğne) tedavileri ve ameliyat (vitrektomi) tedavisi. Bu üç ana yöntemden hastanın durumuna göre uygun olanı veya olanları seçilir. Tedavi genellikle uzun bir süreçtir. Tekrarlayan lazer tedavileri, iğne tedavileri ve ameliyatlar gerekebilir. Son yıllarda retinal lazer cihazları ve tedavi yöntemlerinde önemli gelişmeler oldu. Artık ağrısız, hızlı ve etkin lazer cihazları kullanıma girdi. Göz içi enjeksiyonlardaki gelişmeler ve artan ilaç çeşitliliği tedavi olanaklarımızı geliştirdi. Çok daha küçük kesilerden yapılmaya başlayan ameliyatlar sayesinde de ameliyat sonrası iyileşme dönemi hızlandı ve hasta için daha ameliyat çok daha konforlu hale geldi.



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.
TÜRKİYE İŞ BANKASI



TÜRKİYE'NİN EN TEKNOLOJİK SİGORTA ŞİRKETİ

Türkiye'nin teknolojik markalarını ödüllendiren
Tech Brands Turkey* ödüllerinde, "Sigorta" kategorisinde
Türkiye'nin En Teknolojik Sigorta Şirketi seçildik.

* Global araştırma şirketi NielsenIQ tarafından 1.000 kişi ile yapılan araştırma sonuçlarına göre.

Allianz | allianz.com.tr
0850 399 99 99

Allianz'ım Mobil Uygulama

Download on the App Store GET IT ON Google Play

Allianz