

Anadolu Sigorta

6 BRANŞTA SEKTÖR LİDERİ

SEDDK Başkanı Türker Gürsoy:

“Sigorta ve emeklilik sektörümüzü daha da güzel günler bekliyor”

Ege Sigorta gerçeği...

Pınar Güzey

Dijitali seçti
“DİJİTAL DOĞAN”
şirkette lider oldu



Yangın, sel ve
afette zararı
düşünmemeliyim.



Çilingir, camcı ve
tesisatçı giderleriyle
uğraşmamalıyım.



Hırsızlık teminatı ile
evden kafam rahat
çıkmalıyım.



Neden konut sigortamı Ray Sigorta'dan yaptırmalıyım?

Yazın klima,
kışın kombi bakımını
ücretsiz yaptırmalıyım.



Bahar temizliğinde
halımı ücretsiz
yıkattırmalıyım.

*6 m²'ye kadar sınırlıdır.





Ege Sigorta gerçeği...

Geçen ay sektör için ilginç bir gelişme yaşandı. Mustafa Şahin'in eskiden sahibi olduğu Ege Sigorta'yı geri almak için Güvence Hesabı ile görüşmelere başladığı ve gizlilik anlaşması imzaladığı ortaya çıktı.

Haber sektör basınında yer alınca Mustafa Şahin'in sahibi olduğu Euro Yatırım Holding tarafından, Kamuoyu Aydınlatma Platformu (KAP) aracılığıyla şu açıklama yapıldı: "Şirketimiz tarafından 25.11.2020 tarihinde yapılan Özel Durum Açıklaması'nda Ege Sigorta'nın Güvence Hesabı'ndan tekrar geri alınmak üzere görüşmelere başlandığı duyurulmuştur. Açıklamış olduğumuz görüşmeler halen devam etmektedir. Süreç hakkında mevzuat kapsamında gerekli bilgilendirmeler yapılmaya devam edecektir."

Bu açıklama, Ege Sigorta sürecini yakından takip eden biri olarak aklıma bazı soruları getirdi. Cevaplarını bilmesem de gazeteci refleksleriyle sormadan geçemeyeceğim. İlki, Ege Sigorta'yı geri almak Euro Yatırım Holding ve holdingin sahibi Mustafa Şahin'e ne kazandırır? İkincisi, hukuken bu mümkün mü?

"Mümkün olmasa böyle bir anlaşma yapılmazdı" diye düşünebilirsiniz. O zaman Ege Sigorta'yı geri almak Mustafa Şahin'e ne kazandıracak ona bakalım.

Malum Ege Sigorta kötü yönetimden dolayı battı ve Güvence Hesabı'na devredildi. Hatırlanacağı gibi, bu devirden 2 yıl önce Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü, Ege Sigorta ile birlikte üç şirketin yönetim kurullarına ikiye üye atamıştı. Hatta bunu ilk kez biz yazınca Ankara'dan "nota" yemiştik. Bu üç şirketten birinin sermayedarı ve yapısı değişti, diğeri düzlüğe çıktı, Ege Sigorta ise tüm ruhsatları iptal edilerek Güvence Hesabı'na devredildi.

Bu konuda bir açıklama yapılmadı ama Güvence Hesabı'na maliyetinin 1 milyar liranın üzerinde olduğu iddia ediliyor. Güvence Hesabı'na devredilmeden önceki faaliyetleri nedeniyle trafik sigortası kesen sigorta şirketlerine verdiği

zararın da bir o kadar olduğu söyleniyor. Diğer şirketlere verilen zarar ise bir başka yazının konusu... Burada sigortalılar ile sigorta şirketinin aktarımlarından oluşan, bir anlamda milletin ve sigorta sektörünün birikimini kullanan Güvence Hesabı'nın zararını konuşuyoruz.

Mustafa Şahin, Ege Sigorta'yı geri alırsa muhtemelen Güvence Hesabı'nın şirket adına ödediği tüm tutarları ya da bir kısmını ödemek zorunda kalacak. Şu anda tüm sigorta branşlarında polise kesecek yeni bir şirket için 120 milyon lira sermaye gerekiyor. Bu pazarda 50-60 milyon liraya satılık şirketler olduğu da biliniyor. Peki durum böyleyken Mustafa Şahin kapanmış bir dosyayı tekrar açarak ne kazanacak? Ya sektör çok kârlı, Güvence Hesabı'nın zararını ödeyecek ve bunun karşılığında uzun vadede çok daha fazla para kazanacak. Ya da bilmediğimiz başka bir şey var.

Malum Mustafa Şahin, yurtdışı yatırımları da olan bir işadami. Her işadami gibi para kazanmak için şirket kurar, alır, satar... Ama 1 milyar lira ödeyip Ege Sigorta'yı geri alacaksa bu parayı bırakın kısa orta, uzun vadede bile çıkarması mümkün değil. Hatta tüm şirketleri 5 yıl Ege Sigorta'ya çalışsa bile başa baş noktasına gelmesi zor görünüyor.

O zaman Mustafa Şahin'in derdi itibarını kurtarmak olabilir mi? Yani "Ege Sigorta benimdi ama ben batırmadım. Bilerem ya da bilmeyerek batmasında rol oynamadım. Ben yönetmedim, çünkü yönetmeme izin vermediler" diyebilir mi? Elbette diyebilir. Birilerine de mesajını iletebilir. Böylece itibarını kurtarır mı? Çok net kurtarır. Ama maliyeti de çok yüksek olur.

Paranın her geçen gün daha da değerlendiği ve itibarın da parayla ölçüldüğü bu ortamda kaç işadami bu kadar paradan vazgeçerek bunu yapar? Bana göre hiçbiri...

Mustafa Şahin itibarını kurtarmak için bunu yaparsa hem gerekli yerlere mesajını verir, hem bugüne kadar ortaya koyduğu iddiaların arkasında durduğunu gösterir hem de takdiri hak eder. Belki de önemli bir örnek olur...

Künye

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık Adına İmtiyaz Sahibi
Kayhan Öztürk
Kozturk@psmmag.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Editörler
E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com
Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Marka ve Proje Yönetimi
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

Buse Kuşkaya Seçgin
(Stajyer)

Görsel Tasarım
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

Reklam Rezervasyonu: bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayıncı şirket:
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanağa Mah. Hasircıbaşı Cad. Hasircıbaşı
Apt. No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

Baskı: Plusone Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi ZF3
34025 Zeytinburnu - İstanbul Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com





16

Sen nereye, RAY oRAYa!

Çalışan memnuniyeti ve kurum kültürü konularında 2 yıldır üst üste aldığı sertifikalarla fark yaratan Ray Sigorta, yeni çalışma modeli ve destek paketlerini 18 Mart'ta düzenlediği online lansmanla duyurdu.

18

Allianz'da esnek çalışma modeli kalıcı oluyor

Allianz Türkiye, 18 Aralık 2020'de tüm çalışanlarına duyurduğu yeni çalışma modeliyle geleceğin çalışma hayatına esnek bir kapı açmıştı. Çalışanlarla yapılan atölye ve anket çalışmaları ışığında geliştirilen model kapsamında, 1 ila 5 gün arasında değişen uzaktan çalışma modelleri uygulanacak.

20

Dijitali seçti, "dijital doğan" şirkette lider oldu

İTÜ İnşaat Mühendisliği mezunu Pınar Güzey, Almanya'daki MBA eğitiminin ardından kariyer için inşaatı değil pazarlama ve dijital kanalları seçti. 8 yıllık yurtdışı deneyimi ve Türkiye'de Turkcell ile D&R'daki dijital kanal ve pazarlama yöneticiliğinin ardından Quick Sigorta'nın "dijital doğumuna" katıldı. Güzey'in kariyer öyküsü, özellikle başarılı bir liderlik hayali kuran kızlarımız için önemli dersler içeriyor...

26

"Sigorta ve emeklilik sektörümüzü daha da güzel günler bekliyor"

SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, "Ülkemiz sigorta ve bireysel emeklilik sektörümüzün sağlıklı ve sürdürülebilir gelişmesi yolunda çok önemli ve şanslı günlerden geçiyoruz. Cumhurbaşkanımızın sektörümüze verdiği destek ve güven bizleri onurlandırırken, sorumluluklarımızın önemini bir kez daha bizlere gösterdi" dedi...

28

Anadolu Sigorta 6 branşta sektör lideri

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, "Salgın etkisinde geçen 2020'yi başarıyla tamamladık. 15 ana sigorta branşının 6'sında birinci olduk. Kara araçları sorumluluk, kara araçları, genel sorumluluk, su araçları, hava araçları ve kefalet branşlarında sektör lideriyiz" dedi.

32

Türkiye Sigorta, 2021'de de liderliği hedefliyor

Hayat dışında 8.9 milyar TL prim üretimi ve yüzde 13.04 pazar payı; hayat tarafında ise yaklaşık 4 milyar TL prim üretimi ve yüzde 27.67 pazar payıyla 2020'yi sektör lideri olarak tamamlayan Türkiye Sigorta, emeklilik tarafında ise fon büyüklüğünü yüzde 36 artışla 36 milyar TL'nin üzerine taşıdı...

33

Quick, Tahvil Garanti Fonu için maddi ve manevi desteğe hazır

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Ekonomi Reform Paketi çerçevesinde kurulması öngörülen Tahvil Garanti Fonu'nun, sermaye piyasalarına ulaşmakta zorluk çeken şirketlerin yanı sıra yatırımcılar için de önemli fırsatlar getireceğini düşünüyor...

yazar

34

Neşe Demirağ

Ulusal ve uluslararası ticaretle güvencenin adı: KEFALET SIGORTASI

Bireysel emeklilik fonlarının otomatik yönetilmesini isteyenler **FonMatik ROBO'yu çok sevdi!**

Türkiye'nin ilk ve tek bireysel emeklilik fon robotu
50 bin katılımcıya ulaştı. Birikimlerini FonMatik ROBO ile
değerlendiren tüm müşterilerimize teşekkürlerimizle...



Groupama Sürüş Akademisi ile yollar daha güvenli olacak

“Güvenli yollar Groupama ile başlar!” sloganıyla trafik kazalarının azaltılmasına yönelik sorumluluk olarak güvenli sürüş etkinliklerine başlayan Groupama Sigorta, sigortalılarına hayatları boyunca unutamayacakları bir deneyim yaşıyor. Şirketin kasko müşterilerine ücretsiz olarak sunduğu bu deneyimden bugüne kadar 200’den fazla kişinin yararlandığını belirten Groupama Sigorta ve Groupama Hayat Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson, şu değerlendirmeyi yapıyor: “Türkiye’de trafik kazalarının yüzde 88’i sürücü hatalarından



kaynaklanıyor. Hem sigortalılarımızı korumak hem de trafik güvenliğine katkı sağlamak amacıyla Aralık 2020’de başlattığımız Groupama Sürüş Akademisi’ne gösterilen ilgiden oldukça memnunuz. Sigortalılarımız burada güvenli sürüş konusunda ileri seviyede bir deneyim kazanıyor. Sigorta sektöründe bu deneyimi yaşıtan ilk

marka konumunda bulunduğumuz ve sigortalılarımızla birlikte ailelerinin de hayatlarını koruyacak bir adım attığımız için mutluluk duyuyoruz. Etkinlik katılımcılarının Groupama Sürüş Akademisi’ndeki etkinlik sonrası verdikleri son derece olumlu geri bildirimler doğru yolda olduğumuzun en net göstergesi.” Groupama Sigorta ayrıca, güvenli sürüş etkinliklerine katılan kasko müşterilerinin görüşlerinden oluşan bir videoyu resmi sosyal medya hesaplarından yayınladı. Etkinliğe katılanların verdiği yanıtlar trafik güvenliği için bu deneyimin ne kadar önemli olduğunu gösterdi.

Groupama Sigorta’dan video ekspertiz uygulaması

Poliçe sahipleri ve acentelerin hayatlarını kolaylaştırmak için teknoloji ve dijitalleşme uygulamalarına odaklanan Groupama Sigorta, kasko, konut ve işyeri poliçesi sahiplerinin hasar tespit işlemlerini hızlandırmak amacıyla video ekspertiz hizmetini hayata geçirdi.

Hasar tespit uzmanı ve sigortalının online ortamda bulunduğu bu yeni uygulamayla, tüm hasar tespitleri uzaktan yapılabilir. Öncelikli olarak sigortalıya video ekspertiz hizmeti hakkında bilgi veriliyor. Sigortalının uygun olduğu bir tarihe randevu verilip video ekspertiz için link gönderiliyor ve uzaktan hasar tespit işlemi yapılıyor. Görüşmelerin kaydedildiği bu uygulamada hasar tespit uzmanı, hasar gören riskin fotoğraf ve videolarının



Selcen Seçginli

üzerine notlar alabiliyor. Hasar tespit uzmanı, dijital harita ile sigortalanan meskene ulaşarak koordinatları raporuna kaydedebiliyor. Video ekspertiz uygulamasıyla süreçleri hızlandırdıklarını söyleyen Groupama Sigorta Hasar

Genel Müdür Yardımcısı Selcen Seçginli, “Müşterilerimizi memnun edecek dijital uygulamalarımıza bir yenisini daha eklediğimiz için oldukça mutluyuz. Video ekspertiz uygulamamızla hem hasar durumlarındaki süreci hızlandırıyoruz hem de salgın hassasiyetlerine uygun bir şekilde hiçbir ekstra temasa gerek kalmadan ekspertiz hizmetini veriyoruz” dedi.

Groupama Sigorta, bu hizmetiyle Kovid-19 salgını nedeniyle oluşan sağlık hassasiyetleri kapsamında yenilikçi bir hizmet daha geliştirmiş oldu. Fiziksel teması tamamen ortadan kaldıran yeni nesil ekspertiz hizmetiyle hem süreç hızlanıyor hem de salgın şartlarına uygun olarak geliştirilen uygulama sayesinde müşteri memnuniyeti sağlanıyor.



TÜRKİYE'NİN EN TEKNOLOJİK SİGORTA ŞİRKETİ

Türkiye'nin teknolojik markalarını ödüllendiren Tech Brands Turkey* ödülleriinde, "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



Anadolu Sigorta Gençlik Senatosu göreve başladı

Anadolu Sigorta'nın üniversite öğrencilerine yönelik hayata geçirdiği Anadolu Sigorta Gençlik Senatosu/Young Vision, gençleri iş hayatına hazırlarken, kariyerlerine de yön verecek. Anadolu Sigorta çalışan ve yöneticilerinin öğrencilerle düzenli olarak bir araya geleceği programda öğrenciler de iş hayatına dair fikirlerini sunabilecek. Mülakatla seçilen, eğitim hayatı boyunca öğrenci kulüplerinde aktif rol almış, farklı sektörlerde staj deneyimi kazanmış, sosyal sorumluluk projelerinde gönüllü olarak yer almış ve kendini geliştirmeye istekli 40 senato üyesi öğrenciyle 1 Mart'ta başlayan program 4 ay sürecek. Gençlerin daha iyi bir çalışma yaşamına liderlik etmelerine de destek olması hedeflenen Anadolu Sigorta Gençlik Senatosu/Young Vision'ın her yıl tüm üniversitelerden farklı gençlerin

katılımıyla devam etmesi planlanıyor. Program kapsamında öğrenciler Anadolu Sigorta uzmanlarından kariyer tavsiyeleri almanın yanında, online eğitim imkanlarından da yararlanabilecek. Programın açılış toplantısına katılan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, özetle şu konuşmayı yaptı: "Öğrencilerin profesyonel iş hayatına adım atmadan önce kendilerini geliştirip network'lerini genişletmelerine destek olmak amacıyla oluşturduğumuz program kapsamında farklı oturumlarla öğrencilerin Anadolu Sigorta çalışanları ve liderleriyle bir araya gelmelerine ve tecrübelerinden yararlanmalarına olanak tanıyacağız. Bu bilgi paylaşım ortamı sayesinde de gençler, Anadolu Sigorta'yı ve çalışma kültürünü yakından tanıma fırsatı bulacak. Ayrıca program katılımcıları



insan kaynakları ekibimizden kariyer tavsiyeleri ve online eğitimler alabilecek. Programı başarıyla tamamlayan öğrenciler sertifika alacak, stajyer adaylarımız olarak da değerlendirilecek." Hazırlık sınıfları dahil her kademedeki üniversite öğrencisinin başvurabildiği programa öncelikli olarak; sigortacılık sektörüne ilgi duyan, organizasyon becerisine sahip, öğrenci kulüplerinde aktif, ekip çalışmasına yatkın ve yaratıcı yönü güçlü öğrenciler seçiliyor.

Anadolu Sigorta, "Model Sigortacı" seçildi

Anadolu Sigorta, önde gelen küresel finans araştırma ve danışmanlık şirketi Celent Danışmanlık'ın her yıl düzenlediği "Model Awards" yarışmasında, 2021 Model Insurer (Model Sigortacı) ödülüne layık görüldü. "Veri, Analitik ve Yapay Zeka" kategorisinde, "Sosyal Ağ Analizi ile Organize Suiistimal Tespiti" projesiyle birinci seçilen Anadolu Sigorta'nın teknolojik girişimi, sektöre örnek ve sıra dışı olarak değerlendirildi. Yarışmaya 24 farklı ülkeden 67 sigorta şirketi 99 projeye katıldı. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, ödül kazanan projeleriyle ilgili

şu bilgileri verdi: "Organize suiistimaller sadece tekil şirketler değil sektörün tamamı için de büyük bir sorun teşkil ediyor. Bu sorunu dosya bazında analiz ve manuel süreçlerle çözmeye çalışmaksa günümüz dijital dünyasında mümkün olamıyor. Ayrıca hızlı da değil. Anadolu Sigorta olarak elimizde bulunan polişe, hasar, müşteri, sigortalı, servis ağı, paydaş verileri ve açık veri kaynaklarını kullanarak, bir hasar dosyasının ilişki ağını çok kısa sürede gösterebilen bir platform geliştirdik. Bu platform sayesinde hasar ekiplerimizin önüne gelen bir dosyanın; müşteri,

servis, araç gibi bütün bileşenleri açısından ilişki haritası tek bir ekrandan görüntülenebiliyor. Aynı platform üzerinde şüpheli kişi, araç ve servis de detaylı olarak incelenebiliyor. Bu sayede de dosyanın organize bir suiistimal olup olmadığı kolaylıkla tespit edilebiliyor. Temmuz 2020'de pilot kullanıma açtığımız projemiz sayesinde, daha önce ortalama 3 hafta süren organize suiistimal tespit sürecini 4 saate indirmiş olduk. Çok kısıtlı veriyle yürütülen önceki sürece göre 10 kattan daha kapsamlı veri setiyle çok daha büyük resmi değerlendirebilen bir platform geliştirmiş olduk."

VakıfBank'ta FAST ile para göndermek çok kolay

Kolay Adres ya da IBAN'la 7/24 dilediğiniz kişiye dilediğiniz anda para gönderebilirsiniz.

VakıfBank, daima seninle.



fast

#dijitalkolaylaştırır

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

FonMatik ROBO, 50 bin katılımcı ve 2 milyar TL fona ulaştı

Anadolu Hayat Emeklilik'in Ekim 2019'da uygulamaya aldığı, bireysel emeklilik katılımcılarının hayatını kolaylaştırarak benzersiz bir robot fon danışmanlık hizmeti sunan FonMatik ROBO'nun kullanıcı sayısı 50 bini buldu. FonMatik ROBO, finansal okuryazarlık seviyesi ne olursa olsun, yatırımlarına yön vermekte ya da piyasalardaki gelişmelere göre harekete geçmekte tereddüt eden müşteriler hedeflenerek tasarlandı. "Hangi fonu seçmeliyim" sorusuna, kişiye özel yanıt verebilen fon robotu teknolojileri sayesinde katılımcılar emeklilik birikimlerine, konusunda uzman portföy yönetim şirketleri aracılığıyla yön verebiliyor. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, uygulamayla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Müşterilerin hayatını kolaylaştıran, zaman kazandıran ve yatırımlarının profesyonel bir yaklaşımla değerlendirilmesine imkân veren bu tip uygulamalar, dünyada olduğu gibi ülkemizde de ilgiyle karşılanıyor. Uzun vadeli bir yatırım aracı olan bireysel emeklilik sisteminde, birikimlerini yatırımcı karakterlerine en uygun

Türkiye'nin ilk ve tek bireysel emeklilik fon robotu FonMatik ROBO 50 bin katılımcıya ulaştı.



fonlarda değerlendiren ve piyasa koşullarına göre fonlarını otomatik değiştiren bu hizmetimizi müşterilerimize ücretsiz olarak, İş Portföy uzmanlığıyla sunuyoruz. Güncel verilere göre bugün 50 binin üzerinde müşterimiz bu hizmetimizi kullanıyor. FonMatik ROBO'ya emanet edilen fon tutarı 2 milyar TL'yi aştı ve her geçen gün artmaya devam ediyor. FonMatik ROBO tarafından yönetilen fon büyüklüğünün şirketimiz gönüllü BES toplam fon büyüklüğündeki payı yüzde 8.2. Yani her 100 TL'nin 8.2 TL'sini FonMatik ROBO yönetiyor."



Yılmaz Ertürk

2020'de yüzde 43'e varan oranlarda net getiri sağladı

Sektördeki emeklilik yatırım fonlarının ağırlıklı ortalama net getirisi son dönemde enflasyonun oldukça üzerinde seyrediyor. Ertürk, uygulamanın getirilere katkısını da şu sözlerle değerlendiriyor: "Sektör fon performanslarında başarılı bir yıl geçirdi ve enflasyonun oldukça üzerinde getiri sağladı. Sektöre paralel şirket olarak da 2020 yılını fon performansı anlamında başarılı geçirdik. FonMatik ROBO, 2020 yılında, yatırımcı profiline bağlı olarak

yüzde 43'e varan oranlarda net getiri sağladı. Müşterilerimizi memnun etti. FonMatik ROBO tarafından yönetilen fonlarımızın ortalama getirisi ise yüzde 31.4 oldu. Diğer yatırım enstrümanlarının performansı ile karşılaştırdığımızda; başta enflasyon olmak üzere repo, mevduat ve BİST-30 endeksinin üzerinde olduğunu görüyoruz." Ertürk'ün verdiği bilgilere göre, dünya çapında 2017 yılında fon robotları tarafından yönetilen varlık toplamı 298 milyar dolardı. Bu tutarın 2025 yılında 2.8 trilyon doları aşacağı tahmin ediliyor. Ertürk, "BES, Türkiye'de robo-danışmanlığın büyümesi ve gelişimi için çok uygun bir sektör. Hayata geçirdiğimiz ve halen sektörümüzde ilk ve tek olan robot fon danışmanlığı hizmetimiz FonMatik ROBO, hızla büyüyor" diyor.



Trafik - Kasko
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR. ARAÇ #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

Quick Sigorta'ya İngiltere'den iki ödül birden

Bu yıl 11'incisi düzenlenen ve dünyanın en prestijli dijital ödüllerinden olan İngiltere merkezli Dijital Impact Awards'ta Quick Sigorta iki dalda ödüle layık görüldü. Şirket, "Yüzde 100 online Kefalet Sigortası" ve "Agent değil Acente" projeleriyle 4 kategoride kısa listeye kaldı. Finalde rakiplerini geride bırakıp; İnovasyon kategorisinde, "Agent değil Acente" ile Gold, Finansal Sektörde Dijitalin En İyi Kullanımı kategorisinde ise Bronz ödüle hak kazandı.

Digital Impact Ödülleri, 2010 yılından bu yana yazılımından finansa sağlık sektöründen perakendeye kadar Avrupa'daki en iyi kurumsal dijital projeleri ödüllendiriyor. Bu yıl ödüle layık görülen firmalar arasında Quick Sigorta'yla birlikte Vodafone, HSBC, UniCredit, Nestle, Unilever, Ageas, Lexus, KPMG gibi



Pınar Güzey

sektörlerinin devlerini görmek mümkün.

"Agent değil Acente ile iki önemli ödüle layık görülmek bizim için gurur verici" diyen Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, projenin altyapısını

bünyelerindeki InsurTech ile geliştirmenin ve bu teknolojinin uluslararası arenada değer bulmasının da çok önemli olduğunu vurguluyor.

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar da ödüllerle ilgili duydukları memnuniyeti şu sözlerle ifade ediyor: "Yenilikçi ürünler ve inovatif hizmetlerin karşılığını aldığımız için son derece mutluyuz. 'Agent değil Acente' projemiz hem sigortalılarımız hem de acentelerimiz tarafından beğeniyle kullanılıyor. Bu ödüller projenin ortaya koyduğu vizyonun ve yarattığı faydanın sadece Türkiye değil Avrupa'da da bir karşılığı olduğunu gösteriyor. Quick Sigorta kendini mottolarla ifade etmeyi seven bir şirket. Son aylarda kullandığımız 'Ortak aklı, teknolojiye yazdık' mottomuz da ödüllerle taçlandırılmış oldu."

Doğa Sigorta'da hasarsızlık indirimi 1 yıl güvende

Doğa Sigorta, yeni bir kampanya başlatarak, Covid-19 salgını döneminde müşterilerinin ve acentelerinin yanında olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi. Buna göre, şirketten kasko sigortası yaptıranlar, hasarsız geçirdiği her poliçe dönemi yenilemesinde sağladığı hasarsızlık indirimi 1 yıla kadar koruyor.

Mart-Haziran 2021 döneminde geçerli kampanya süresince Doğa Sigorta, kasko sigortasında hasarsızlık indirimi hak ettiği halde salgın 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 indirimi koruyacağını taahhüt ediyor.

Sigortalı araç sahibini ve aracını güvence altına alan, sigortalıdan kaynaklı meydana gelen kazalarda da araçta ortaya çıkan zararı kısmen veya tamamen karşılayan Doğa Sigorta kasko sigortası; deprem, yangın, dolu, toprak kayması gibi doğal afetler nedeniyle aracı zarar gören sigortalısını da yalnız bırakmıyor.



İŞ PORTFÖY İŞ'TE KADIN HİSSE SENEDİ FONU

İŞ HAYATINDA EŞİTLİĞE YATIRIMIN YOLU

Kadınlar iş hayatında eşit bir şekilde görev alsınlar diye
İş Portföy İş'te Kadın Hisse Senedi Fonu İşCep'te.

Siz de İş'te Kadın Fonu'na yatırım yaparak
Koç Üniversitesi Kadın Araştırmaları Merkezi'nde yürütülen
toplumsal cinsiyet eşitliği alanındaki çalışmalara katkı sağlayabilirsiniz.

Ayrıntılı bilgi isbank.com.tr'de.



Burada yer alan yatırım bilgi, yorum ve tavsiyeleri yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti, yetkili kuruluşlar tarafından kişilerin risk ve getiri tercihleri dikkate alınarak kişiye özel sunulmaktadır. Burada yer alan yorum ve tavsiyeler ise genel niteliktedir. Bu tavsiyeler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir. Bu nedenle, sadece burada yer alan bilgilere dayanarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir. Burada yer alan bilgiler, ürün konusundaki tüm detayları içermeyebilir. Bu sebeple, yatırım yapmadan önce İş Portföy İş'te Kadın Hisse Senedi Fonu'na (Hisse Senedi Yoğun Fon) ait izahnamenin incelenmesi gereklidir. Fon izahnamesine kap.org.tr ve isportfoy.com.tr'den ulaşılabilir. İş Bankası hesapları aracılığıyla alınan fon katılma paylarından elde edilen gelirlerin %50'si Koç Üniversitesi Toplumsal Cinsiyet ve Kadın Çalışmaları Araştırma ve Uygulama Merkezi'nin çalışmalarına katkı olarak aktarılır.

Groupama'nın "7/24 Doktorum" hizmetine talep 4 kat arttı

Groupama Sigorta, 2017 yılında hayata geçirdiği online "7/24 Doktorum" hizmetine salgınla birlikte talebin arttığını, 2020'deki talebin bir önceki yıla göre yaklaşık 4 kat yükseldiğini açıkladı. Şirket, 7/24 Doktorum hizmetini Pozitif Özel Sağlık, HİSS Tamamlayıcı Sağlık ve Acil Güven Plus Sigortası sahibi olan tüm müşterilerine sunuyor.



Frederique
Guegan Tayar

Groupama Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Frederique Guegan Tayar, "Kovid-19 salgını döneminde mesafeli hizmetlere ilgi gözle görülür şekilde arttı. 2020'de bir önceki yıla göre bu hizmetten yararlanan sigortalılarımızın sayısı 4 kat artış gösterdi" diyor.

Talep artışına bağlı olarak bu alandaki yatırımları artırdıklarını

ifade eden Frederique Guegan Tayar, ürünle ilgili şu bilgileri veriyor: "Sigortalılarımız online danışmanlık hizmeti sayesinde gün ve zaman sınırı olmadan 7/24 Doktorum'dan faydalanabiliyor. Anlaşmalı doktorlarımız mesafeli danışmanlık hizmeti konusunda tecrübeli bir ekipten oluşuyor. Doktorlarımız, görüntülü görüşme veya mesaj yoluyla sigortalılarımıza canlı olarak şikayetleriyle ilgili danışmanlık veriyor. Artan talepler doğrultusunda memnuniyet oranımız da 2020 yılında yüzde 92 olarak gerçekleşti."

Unico Sigorta'dan rekor özsermaye kârlılığı

Geçen yıl yönetim kadrosunu değiştirerek yeniden yapılandıran Unico Sigorta, başarılı 2020 mali performansıyla dikkat çekiyor. 106 milyon TL kâr açıklayan şirket, özsermaye yeterlilik oranında ise yüzde 104 gibi rekor bir sonuç elde etti. Unico Sigorta Genel Müdürü Sertem Demir, şirketinin geçen yıla ait bilançosuyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "2020 yılında yaşanan değişimle birlikte iş yapış şeklimizi de daha çağdaş, müşteri ve acente odaklı bir noktaya taşıdık. Göreve geldiğimiz günden itibaren insan merkezli çalışmalarımızla sektörde farklılaşmaya çalıştık. 'Önce insan' diyerek çıktığımız yolda her bir Unico Sigorta çalışanına teşekkür etmek isterim. Onlar olmasa bu başarı da olmazdı. Yaptığımız köklü değişiklikler sayesinde sektörün çok üzerinde büyümeyi



Sertem
Demir

başardık. Bir başka başarılı sonuç da prim üretiminde görüldü. Şirketimiz salgın nedeniyle dünyanın krizle boğuştuğu bir dönemde; 2019 sonunda 515 milyon TL olan prim üretimini 745 milyon TL'ye taşıyarak yüzde 45 büyümeye imza attı. Kurumsal

portföylerin ağırlığı yüzde 50'ye yaklaştı. Kurumsal ürünlerde 3 kata yakın büyüme elde ettik. Yine 2020'de bireysel kaskoda önceki yıla göre yüzde 32 büyümeye sağladık. Havacılık sigortalarında ilk poliçemizi 2020'de kesen şirketimiz kısa sürede bu alanda dördüncü büyük oyuncu haline geldi." Demir, Unico Sigorta'nın 2020 yılını yüzde 45 büyümeyeyle sektördeki ilk 20 şirket arasında en fazla gelişim gösteren şirket olarak kapattığını da özellikle vurguluyor: "2020 genelinde sigorta sektörünün ilk 20 şirketi yüzde 17.3 büyürken tüm sektörün büyüme ortalaması yüzde 17.73 oldu. Unico sigorta ise yüzde 45'lik büyümeye kapatırken sektör sıralamasında da 4 sıra yükseldi ve yüzde 0.89 olan pazar payı yüzde 1.09'a çıktı."

FIRTINA HASADINIZI VURMASIN DIYE TARIM SİGORTASI HEP SİZİNLE!

Rüzgâr sizin için hep tatlı bir esinti olarak kalsın diye,
Türkiye Sigorta Tarım Sigortası ile hasadınızın teminatı emin ellerde.



Sen nereye, RAY oRAYa!

Çalışan memnuniyeti ve kurum kültürü konularında 2 yıldır üst üste aldığı sertifikalarla fark yaratan Ray Sigorta, yeni çalışma modeli ve destek paketlerini 18 Mart'ta düzenlediği online lansmanla duyurdu. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, bu modelle uzaktan çalışmanın standartlarını yeniden belirlediklerini vurguluyor...

Çalışan memnuniyetini iş süreçlerinin odağına koyan Ray Sigorta, yeni dönem mottosu ve uygulamaya aldığı destek paketleriyle uzaktan çalışmaya yepyeni bir anlam kazandırmayı amaçlıyor. “Sen nereye, RAY oRAYa!” sloganıyla duyurulan destek paketleriyle Ray Sigorta çalışanlarına evde olsalar da yanlarında olduğu gösteriliyor. “Fiziksel”, “Finansal”, “Gelişim” ve “Duygusal” olmak üzere 4 ana başlıkta kurgulanan destek paketi, evden çalışma döneminde ortaya çıkan çeşitli ihtiyaçları karşılamayı hedefliyor.

Ray Sigorta Destek Paketi kapsamında, evde harcanan sürenin artmasıyla beraber artan masraflara yardım etmek için aylık net 500 lira finansal desteğin yanı sıra 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.



Koray Erdoğan

Rahat, huzurlu ve güvende hissettiğin yerde çalış!

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Destek paketimizi belirlerken yaklaşan yaz aylarını da göz önüne aldık ve ‘Sen nerede rahat, huzurlu ve güvende hissediyorsan orası senin için Ray Sigorta’ dedik. Sadece finansal değil

birçok alanda kurguladığımız destek paketleriyle çalışanlarımızın bulunduğu yerde hayatlarını kolaylaştırmayı hedefledik” diyor. Geçen yıl uluslararası Great Place To Work Enstitüsü

tarafından “En İyi İşveren” seçildiklerini hatırlatan Erdoğan, “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 vurguluyor:

“Uzaktan çalışma modeli salgın öncesinde de planlarımız arasındaydı. Salgın süreci bizim için kurgusunu planladığımız bir sürecin ön hazırlığı oldu. 1 yıldan uzun süredir evden çalışıyoruz ve bu konuda önemli deneyimler kazandık. Huzurlu ve mutlu çalışanın iş süreçlerimize nasıl yansıdığını 1 yıllık sonuçlarımızda da gördük. Sigorta sektöründe önemli bir istihdam sağlayıcısı olarak yeni uygulamalarımızla ülkemizde uzaktan çalışma pratiklerinin oluşması adına doğru bir adım attığımıza inanıyor, yaptıklarımızın iş dünyasına yön göstermesini umut ediyoruz.”

Pandemi dönemi uzaktan çalışma sistemimizi yeni bir boyuta taşıyoruz.

Sen nereye, RAY oRAYa!

Haziran - Eylül ayları arasında dilediğin yerden çalış.

“Nerede daha rahat”
“Nerede daha mutlu”
“Nerede daha huzurlusun”

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

NABZİMİZ BİRLİKTE ATIYORI!

SENİ DUYUYORUZ!
“Her zamankinden daha çok”

TOWNSHALL ORGANİZASYONLARI
SERA ÇİCİLİBİRE “ACIK KAP” TOPLANTILARI
HAPPY HOUR ORGANİZASYONLARI

YANINDAYIZ!
“Her zamankinden daha yakın”

EVDEN ÇALIŞMA DESTEK PAKETİ

“Sen nereye, RAY oRAYa” ÇALIŞAN DESTEK PROGRAMI

FİZİKSEL DESTEK	FINANSAL DESTEK	GELİŞME DESTEK	DUYGUSAL DESTEK
-----------------	-----------------	----------------	-----------------

Doğa
sigorta

İLE
SAĞLIĞINIZ GÜVENDE



TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTAMIZ

COVID-19
TEDAVİLERİNDE DE
YANINIZDA

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00

ALLIANZ'DA ESNEK ÇALIŞMA MODELİ KALICI OLUYOR

Allianz Türkiye, 18 Aralık 2020'de tüm çalışanlarına duyurduğu yeni çalışma modeliyle geleceğin çalışma hayatına esnek bir kapı açmıştı. Çalışanlarla yapılan atölye ve anket çalışmaları ışığında geliştirilen model kapsamında, 1 ila 5 gün arasında değişen uzaktan çalışma modelleri uygulanacak. Yeni model, çalışanların "ev ofisi" koşullarına destek paketini de içeriyor...

Çalışanlarından aldığı geri bildirimlerle güçlendirdiği yeni çalışma modelini salgından sonra hayata geçirmeye hazırlanan Allianz Türkiye, evden çalışmayı kalıcı hale getirdi. "Burası Allianz, Burada Hayat Bambaşka!" (B.A.B.H.B!) sloganıyla Allianz çalışanlarına tanıtılan yeni model, salgın sonrasında hayata geçirecek. Buna göre yaklaşık 2 bin 500 kişiden oluşan Allianz ailesi, çalışma disiplinlerine göre "satış", "satış dışı" ve "çağrı merkezi" olacak şekilde üç kategoride yeni çalışma modeline geçecek. Yeni modelde saha ekibi haftada 1 gün evde, diğer günler sahada görevlerine devam ederken, çağrı merkezinde görev yapan müşteri ilişkileri temsilcileri ise haftanın 5 günü evden çalışacak. Allianz ailesinin diğer üyeleri ise haftanın 2 günü ofise gelerek, kalan günlerde evden çalışacak.

Ocak 2021 itibarıyla ev ofisi desteği sunulmaya başladı

Allianz Türkiye İnsan Kaynakları, Çevik Ofis ve Operasyon Destek Genel Müdür Yardımcısı İlkay Özel, yeni çalışma modelinin ayrıntılarını şöyle



İlkay Özel

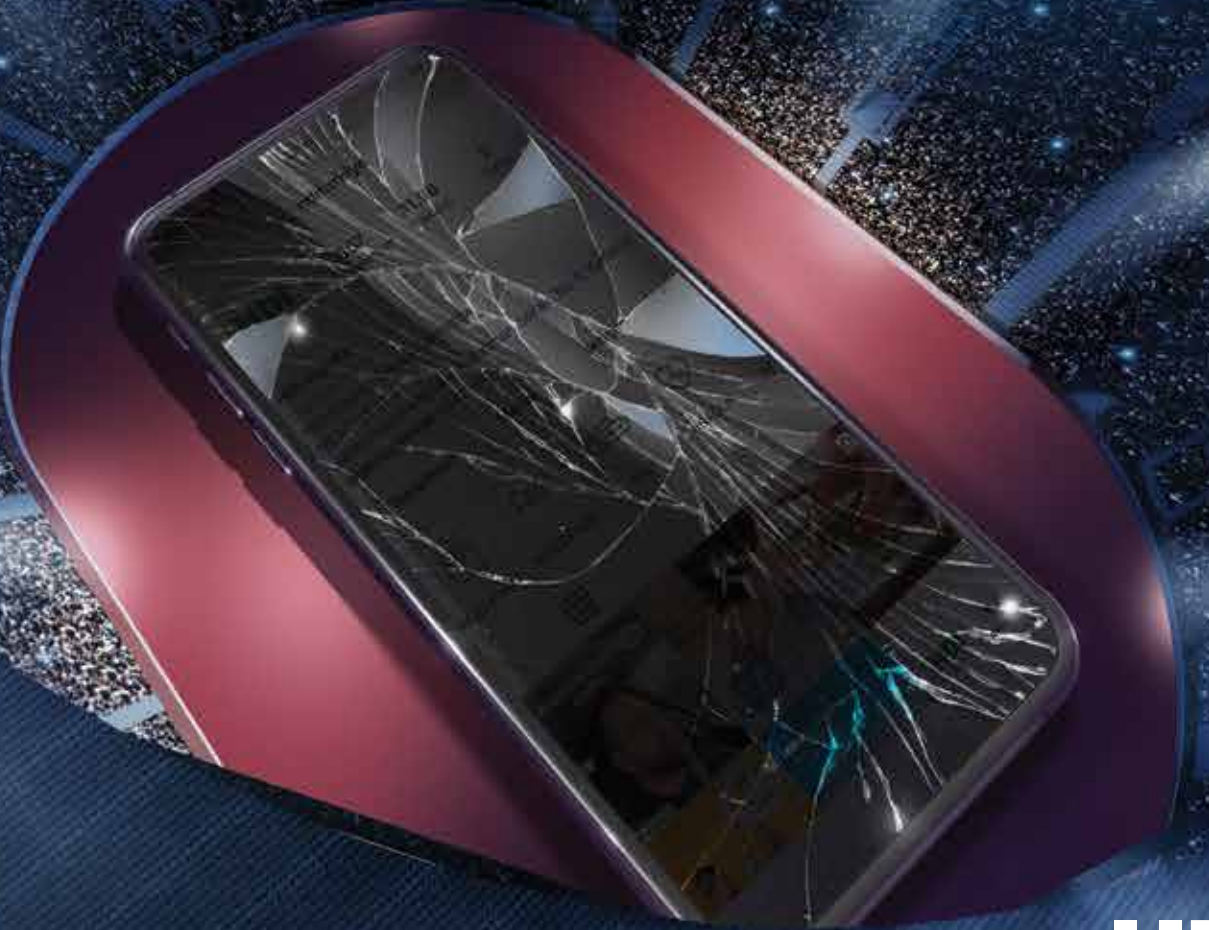
paylaşıyor: "Salgın sürecinde gönüllülük esaslı sahaya çıkan satış ekiplerimiz dışında tüm çalışma arkadaşlarımız 5 gün evden çalıştı. Yeni model salgın sonrası devreye alınacak. Ancak Ocak 2021 itibarıyla ev ofisi destek paketini çalışma arkadaşlarımıza sunmaya başladık. Salgın koşullarında evden çalışma sürecinde ortaya çıkan, evde ergonomiyi desteklemek üzere sunulan tek seferlik 'ev-ofisi kurulum' ödemesi ve aylık rutin ev giderleri ödemesi ile ofis sandalyesi, internet paketi, cep telefonu, laptop, ekran, mouse, klavye gibi ekipmanlarla çalışanlarımıza destek vereceğiz."

Esneklik, verimlik, iyilik, sürdürülebilirlik...

Allianz Türkiye, ilk vakanın görülmesiyle birlikte geçiş yaptığı evden çalışma modelinde ortaya çıkan ihtiyaçları dikkate alarak çalışanlarıyla atölye çalışmaları düzenledi. Ayrıca bu konuda Allianz Grubu bünyesinde 9 bin 500'ün üzerinde küresel çalışanın katıldığı bir anket düzenlendi. "İşte yeni modelimize çalışma arkadaşlarımızı dinleyerek ve bu çalışmalarda çıkan sonuçları, talepleri ve geri bildirimleri tek tek ele alarak şekil verdik" diyen Özel, modelin esneklik, verimlik, iyi olma ve sürdürülebilirlik temelleri üzerine kurgulandığının altını çiziyor. İlkay Özel, "Esnek çalışma modelini daha da esnetiyor, esnek çalışma günlerimizi artırıyoruz. Lojistik süreçlerle ya da trafikte geçen zamanı azaltıyor, kendimize ve sevdiğimizimize daha fazla zaman ayırıyoruz. Toplantısız gün ve saatlerle çalışma süremizi verimliliştiriyoruz. İyi olma ve sürdürülebilirlikle ise çalışma arkadaşlarımızın evlerinde hem ergonomik anlamda rahat olmaları için gerekli fiziksel desteği sağlıyor hem de mental sağlıklarını gözetecek bir program uyguluyoruz. Gelecek nesillere bırakılacak çalışma disiplinlerini hayata geçirmek tüm Allianz Türkiye İcra Kurulu liderlerimizi ve İnsan Kaynakları ekibimizi çok heyecanlandırıyor" diyor.

CEP TELEFONUNA GÜVENCE TAKIMINA DESTEK SENİN ELİNDE!

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

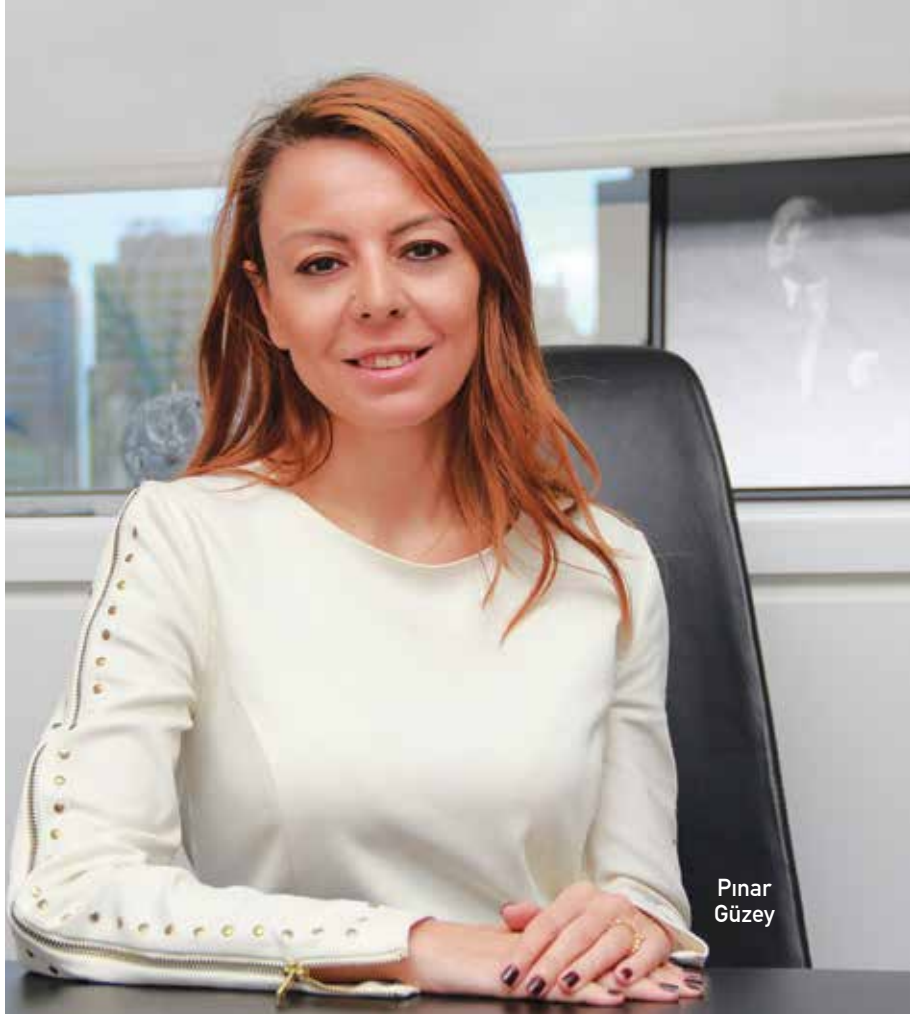


Taraftar Cep Sigortası şimdi tüm
HDI Sigorta Acentelerinde seni bekliyor.
0850 222 8 434 | www.hdisigorta.com.tr

HDI
SİGORTA

Dijitali seçti, “dijital doğan” şirkette LİDER oldu

İTÜ İnşaat Mühendisliği mezunu Pınar Güzey, Almanya’daki MBA eğitiminin ardından kariyer için inşaatı değil pazarlama ve dijital kanalları seçti. 8 yıllık yurtdışı deneyimi ve Türkiye’de Turkcell ile D&R’daki dijital kanal ve pazarlama yöneticiliğinin ardından Quick Sigorta’nın “dijital doğumuna” katıldı. Güzey’in kariyer öyküsü, özellikle başarılı bir liderlik hayali kuran kızlarımız için önemli dersler içeriyor...



Pınar
Güzey

Sigortacılık, kadın çalışan sayısının yükselişi açısından şanslı sektörlerden. Ancak yönetim kademesine doğru çıkıldıkça durumun pek sevindirici olmadığını görüyoruz.

Özellikle de genel müdür yardımcısı, genel müdür, CEO seviyesindeki kadın yönetici maalesef yok denecek kadar az. İşte sektörün az sayıdaki kadın yöneticilerinden Pınar Güzey de kariyer basamaklarını yılmadan tırmanan, başarılı bir

kadın lider olabilen az sayıda örnekten biri... Güzey ile eğitim ve kariyer öyküsünü, Quick Sigorta’da üstlendiği sorumlulukları, kadın istihdamına bakışını ve genç kadın yönetici adaylarına önerilerini konuştuk...

Bir kadın olarak kariyer basamaklarını nasıl tırmandınız? Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Yurtiçi ve yurtdışında 20 yılı aşkın pazarlama, dijital teknoloji iş deneyimim var. İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği mezunuyum. Ardından Türk Eğitim Vakfı ve Alman hükümetinin verdiği bursla MBA eğitimi için Almanya'ya gittim. 8 yıl kadar Almanya ve Avusturya'daki çokuluslu firmalarda pazarlama ve dijital alanlarda çalıştım. Türkiye'ye dönüp Turkcell'in dijital kanallarını ve Türkiye'nin ilk dijital dönüşüm projelerinden birini yönettim. Ardından D&R'in pazarlama genel müdür yardımcılığını üstledim. Bu görevlerimin yanı sıra Yeditepe Üniversitesi'nde dijital dönüşüm ve dijital pazarlama dersleri verdim. Kuruluşundan itibaren içinde bulunduğum Quick Sigorta'da ise Bütünleşik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyorum. Yine Maher Holding bünyesinde faaliyet gösteren iki InsurTech'in de yönetim kurulunda yer alıyorum.

İstikrar sizce başarı için önemli bir kriter mi?

Başarı için en önemli kriterlerin inanmak ve çalışmak olduğunu düşünüyorum. Nitekim başarılı olan kişilerin ortak özelliğinin de yaptığı işi sevmek ve o iş üzerinde çok çalışmak, azmetmek olduğunu görüyoruz. İstikrardan kasıt bir işyerinde uzun yıllar çalışmaksa, onu tek başına bir başarı kriteri olarak görmüyorum.

Quick Sigorta'nın hangi birimlerinde çalıştınız?

QUICK SIGORTA

Başlarken neler hayal ediyordunuz? Süreç içinde ne tür zorluklarla karşılaştınız?

Quick Sigorta'nın kuruluş aşamasından itibaren bir parçasıyım. İlk kuruluş aşamasında kızıma hamileydim. Doğum sonrası ilk dönemde dijital alanda danışman olarak yarı zamanlı çalışıyordum. Bu da bana doğum sonrası hem kızıma vakit ayırmam hem de işimden kopmamam için fırsat sağladı. Bu konuda Quick Sigorta üst yönetiminin desteğini hep gördüm. Sonrasında bir süre dijital kanallardan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak devam ettim. Fakat zamanla şunu gördük ki biz zaten dijital doğan bir şirketiz, dolayısıyla dijital dönüşüm gibi bir departmana ihtiyacımız yoktu. Zaten hasardan müşteri ilişkilerine kadar tüm birimler işlerini dijital bakış açısıyla yönetiyordu. Bu yüzden dijitalin de dahil olduğu 360 derece bir pazarlama bakış açısıyla iki kanalin sorumluluğu bana verildi.

Kadın çalışan ve yöneticiler açısından sigorta sektörünü değerlendirebilir misiniz? Diğer sektörlerle kıyasla sigortacılıkta kadın çalışanlar kariyer yolunda hangi avantaj ve dezavantajlara sahip?

Ben kişileri erkek ve kadın olarak değil, işlerindeki performanslarına göre değerlendirmenin daha doğru olduğunu düşünüyorum. Sigorta tecrübenin, bilgi birikiminin ve uzmanlığın çok önemli olduğu bir sektör. Operasyonun büyük kısmı acenteler üzerinden işlediği için aynı zamanda müşteriyle iletişimin de öne çıktığı bir sektör. Bu açıdan bakınca, kadın çalışanların doğasından gelen

problem çözme, takipçilik, işin detayına inme ve bu sayede uzmanlaşma gibi özelliklerin sigorta sektöründeki kadınlar için büyük avantaj olduğunu düşünüyorum.

Dezavantaj dersseniz, her sektörde olduğu gibi sigortada de azim ve çalışmayla kadınlara yönelik tüm önyargıların kırılabileceğini düşünüyorum.

Sigorta sektöründe "kadınlar çalışıyor, erkekler yönetiyor" desek bu görüşümüze katılır mısınız? Ya da bu algı doğru mu?

Biliyoruz ki Türkiye'de kadın istihdamının en yüksek olduğu sektör sigortacılık. Bu çok güzel bir durum ama ne yazık ki yönetim kadrolarına gelince görüntü değişiyor. Gidilecek daha çok yol var. Quick Sigorta'da ise bu açıdan daha şanslıyız, yönetici kademelerimizin büyük kısmında kadın çalışanlarımız mevcut.

Ayrıca şirketimizde kadın istihdamını artırmaya yönelik pek çok uygulamamız var. İnsan kaynakları stratejimizde fırsat ve gelir eşitliğini gözetiyoruz. Cinsiyet ve fırsat eşitliği sağlanmış bir iş ortamının çok daha demokratik, rekabetçi ve başarılı olacağına inanıyoruz.

Biz de Quick Sigorta'nın genel anlamda kadın istihdamını artırma, cinsiyet eşitliği sağlama yönünde projeleri, çalışmaları olduğunu biliyoruz. Biraz bunların ayrıntılarını anlatabilir misiniz?

Sadece sigorta değil birçok sektörün üst yönetiminde şöyle bir tablo var: Neredeyse tüm üst yönetim erkek, sadece "soft" bir konuyla ilgili resimde bir

kadın çalışan var. Daha önce de bahsettiğim gibi bizde durum farklı. Dijitalden pazarlamaya, finanstan müşteri hizmetlerine, tekniğe kadar şirketimizin tüm önemli departmanlarının başında hep kadınlar var. Yönetim kurulunda kadın inisiyatifi de Quick Sigorta olarak destekliyoruz. Maher Holding bünyesindeki şirketlerin yönetim kurullarında kadın çalışanlarımız mevcut. Ben de holding bünyesindeki InsurTech'lerin yönetim kurulunda görev alıyorum. Girişimci kadınlarımızı kuruluşumuzdan beri destekliyoruz. İlk defa temsilcilik verdiğimiz sektöre kazandırdığımız çok sayıda kadın acentemiz var. Sigorta sektöründe önemli bir yeri olan KASİDER'in ve diğer pek çok kadın derneğinin destekçilerindeniz. Kadın istihdamını ve liderliğini artıracak her uygulamamızı yaygınlaştırmayı, geliştirmeyi önemsiyoruz.

Kadının iş hayatında güçlenmesi ve sektörde daha fazla yer alması için neler yapılabilir?

Kadın istihdamını artırmadan ekonomik ve sosyal gelişmeden bahsetmek mümkün değil. Kadının iş hayatında güçlenmesinin önündeki en büyük engel, toplumsal olarak kadına biçilen roller ve önyargılar. Öncelikle bunlar üzerinde çalışması gerektiğine inanıyorum. Kadınların iş hayatında güçlenmesi için her kesimde farklı çalışmalar yapılmalı. Buna da okuryazar oranını artırarak, kız çocuklarının eğitiminin önündeki engelleri kaldırarak başlamak gerekiyor.

Şehirlerde ise kadının iş hayatında güçlenmesi için daha farklı esnek çalışma modelleri geliştirilmeli. Örneğin, erkek çalışanlar gibi aynı yollardan geçen bir kadın çalışan, anne olduğunda kariyeri için önemli bir karar vermek zorunda bırakılıyor. Ya anneliği seçip kariyerine bir süre ara verecek ya da 2 ay gibi kısa bir süre içinde çocuğunu bırakıp iş hayatına geri dönecek. Anneliği seçen kadınlar, çocuklar belli bir yaşa gelince bu sefer kariyerlerine kaldıkları yerden devam etmek istediklerinde çok zorlanıyor. İş hayatını seçip 2 aylık bebeğini evde bırakan kadının aklı da evde kalıyor; verimi düşebiliyor ya da daha az sorumluluk alacağı işleri seçmeye çalışıyor. Bu yüzden de kariyerde bir adım geride kalıyor. Bu konuda bir mutlaka bir denge sağlanmalı, farklı esnek çalışma modelleri

geliştirilmeli. Türkiye'de part-time iş istediğinizde mutlaka alt kademelerde bir iş bulursunuz. Oysa yurtdışında çalıştığım şirkette finanstan sorumlu genel müdür yardımcısı ve pek çok direktör kadın veya erkek yarı zamanlı görevler alabiliyordu. Bu şekilde bir opsiyon sunulan ve aile-iş dengesi korumasına izin verilen kadınlar şirketlerine daha sıkı sıkı sarılıyor ve verimlilikleri de çok artıyor.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına neler tavsiye edersiniz?

İstekli olmak, önlerine çıkan fırsatları iyi değerlendirmek, soru sormaktan ve sorgulamaktan çekinmemek, çalışkan ve cesaretli olmak... Günümüzde çalışanlara "İşyerinde sizi en çok ne motive eder" diye sorulduğunda, "Başarılı, iyi bir yönetici olmak" cevabı ücret, pozisyon gibi cevapların önüne geçmiş durumda. Kariyerlerinde onlara destek olacak, pek çok şey öğrenebilecekleri yöneticilerle çalışmak da kariyerin başında çok değerli.

Yönetici nasıl bir lider olmalı?

Yöneticilik de ekipteki kişilere özel olmalı. Bugün nasıl her müşterimize aynı teklifi sunmuyor, ürünlerimizi kişiselleştiriyor, "her müşterinin ihtiyacı farklı" diyorsak, bu çalışanlarımız için de geçerli. Kimi daha çok sorumluluk alıp uzaktan yönetilmeyle motive olurken, kimi daha yakın çalışmaya ya da yönlendirilmeye ihtiyaç duyabiliyor. Ekip arkadaşlarını iyi tanımak ve onların ihtiyaçları doğrultusunda yöneticilik yapmak, örnek bir lider olmak önemli.





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

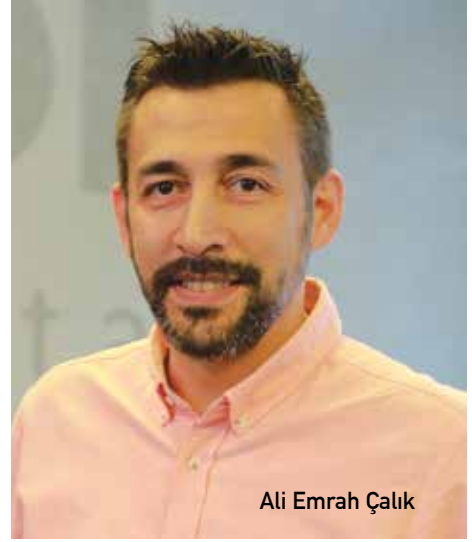
Sağlıklı Yaşam İndirimi, ayakta tedavi Bireysel Sağlıkım Tamam ürünlerinde geçerlidir. 8 kademedan oluşan Sağlıklı Yaşam İndirimi'nde her bir poliçe yılı tamamlandığında toplam sağlık harcamalarınızın primlerinize oranına göre kademeniz hesaplanır. Sağlıklı Yaşam İndirimi'nin detaylarına web sitemizdeki Online İşlemler menümüzden ulaşabilirsiniz. Detaylar AXA Sigorta Acenteleri ve www.axasigorta.com.tr'de.



HDI SİGORTA'DA ALİ EMRAH ÇALIK TERFİ ETTİRİLDİ

HDI Sigorta, üst yönetim kadrosunu şirket içinden bir isimle güçlendirdi. Şubat ayı itibarıyla Bilgi Teknolojileri ve Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcılığı koltuğuna, şirket bünyesinde 12 yıldır fark-

lı pozisyonlarda görev alan Ali Emrah Çalık atandı. Sigortacılık sektöründe oldukça deneyimli bir isim olan Çalık, yeni görevine başlamadan önceki süreçte HDI Sigorta'da yönetim bilgi sistemleri grup müdürlüğünü yürütüyordu.



Ali Emrah Çalık

Anadolu Sigorta'da üst düzey atamalar

Anadolu Sigorta, genel müdür yardımcılığı pozisyonu için iki atama birden yaptı. Teftiş Kurulu Başkanı Dr. İbrahim Erdem Esenkaya ile Kurumsal Strateji ve Performans Yönetimi Başkanı Kerem Erberk, Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.

Dr. İbrahim Erdem Esenkaya, İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun olduktan sonra, yüksek lisans eğitimini İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde İşletme Yönetimi ve Organizasyonu ana bilim dalında yaptı. Esenkaya, doktora eğitimini de İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe-Denetim bilim dalında tamamladı. Muhtelif dönemlerde misafir öğretim görevlisi olarak İstanbul Üniversitesi'nde ve doktor



Erdem Esenkaya

öğretim üyesi olarak İstanbul Esenyurt Üniversitesi'nde akademik çalışmalarda bulundu. Anadolu Sigorta'daki kariyerine 1995 yılında Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda müfettiş yardımcısı olarak başlayan Esenkaya, kıdemli müfettiş yardımcısı, III. sınıf

müfettiş unvanlarının ardından, Muhasebe ve Mali İşler Müdürlüğü'nde müdür yardımcısı ve İç Denetim Müdürlüğü'nde müdür pozisyonlarında görev aldı. Esenkaya, 2007 yılından bu yana teftiş kurulu başkanı unvanıyla çalışmalarını sürdürüyordu. İbrahim Erdem Esenkaya'nın yerine de Teftiş Kurulu Başkanı olarak İç Anadolu Bölge

Müdürlüğü görevini sürdüren Kenan Eke atandı.

Orta Doğu Teknik Üniversitesi İstatistik Bölümü mezunu Kerem Erberk, Anadolu Sigorta'daki kariyerine 2002 yılında Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda müfettiş yardımcısı

olarak başladı. 2007 yılında Bakırköy Bölge Müdürlüğü'nde hasar ve tahsilat servislerinde idari görevinin ardından, 2009 yılında Organizasyon Müdürlüğü'ne müdür yardımcısı olarak atanan Erberk, aynı yıl The Chartered Insurance Institute,



Kerem Erberk

Diploma in Insurance programını bitirdi. C2C dönüşüm programı proje yönetim ofisinin kuruluşunda görev aldıktan sonra, pek çok değişim projesinde etkin rol aldı. 2015 yılından

bu yana Anadolu Sigorta'da kurumsal strateji ve performans yönetimi başkanlığını yürüten Erberk, yeni görevinin yanı sıra Türkiye Sigorta Birliği Hayatdışı Strateji Komitesi Başkan Yardımcılığını da devam ettirecek.

Agent değil Acente

Sigortalılarımız ile Acentelerimiz online'da buluşuyor!
Sigortalılarımızın ihtiyaçlarına herhangi bir ağrı merkezi
Agent'i değil, risk iřinin uzmanı, kendi seçtikleri Sigorta
Acenteleri özüm buluyor!



Onur Tarnı
Anr Sigorta
Aracılık Hizmetleri



www.quicksigorta.com

QUICK 
SiGORTA

“SİGORTA VE EMEKLİLİK SEKTÖRÜMÜZÜ DAHA DA GÜZEL GÜNLER BEKLİYOR”



Türker Gürsoy

SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, “Ülkemiz sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün sağlıklı ve sürdürülebilir gelişmesi yolunda çok önemli ve şanslı günlerden geçiyoruz. Cumhurbaşkanımızın sektörümüze verdiği destek ve güven bizleri onurlandırırken, sorumluluklarımızın önemini bir kez daha bizlere gösterdi” dedi...

Cumhurbaşkanı
Recep Tayyip
Erdoğan’ın
Ekonomi
Reformları Tanıtım

Toplantısı’nda sigortacılık ve bireysel emeklilik sektörünü ilgilendiren açıklamaları, sektörün düzenleyici kurumu Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) nezdinde yankı buldu.

SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, “Sayın Cumhurbaşkanımızın açıklamaları, Hazine ve Maliye Bakanlığımızın destekleri sektörümüzün geldiği nokta açısından çok önemli bir güven işareti. SEDDK olarak başta Türkiye Sigorta Birliği olmak üzere tüm paydaşlarımızla birlikte sorumluluğumuzun ve bizden beklenenlerin farkındayız. Ortak aklı merkeze koyarak sektörümüzü hak ettiği noktalara çıkarmak için aralıksız çalışacağız. Sigorta ve emeklilik sektörümüzü daha da güzel günler bekliyor” dedi.

“BES, toplumun tüm katmanlarına yayılıyor”

Ekonomi reformlarında sigorta ve bireysel emeklilik sektörünü ilgilendiren gelişmeleri değerlendiren Gürsoy, yıllardır gündemde olan 18 yaş altına BES’e giriş imkanının

sağlanmasının, geldiği nokta itibariyle büyük bir başarı hikayesi olan BES'in toplumun tüm katmanlarına yayılması anlamında milat olabilecek bir düzenleme olduğunu vurguladı. Gürsoy, değerlendirmelerini şöyle sürdürdü: "Bireysel emeklilik sisteminde 18 yıllık büyük bir başarı hikayesi var. OKS (otomatik katılım sistemi) dahil bugün 12.6 milyon katılımcıya ve 171 milyar TL'yi aşan bir tutarda fon büyüklüğüne ulaşılan sisteme nüfusumuzun yaklaşık 23 milyonluk bir kesimini kapsayan çocuklarımızın katılabilmesinin yolunun açılması çok önemli bir gelişme. Tasarruf oranı yüksek ve ekonomisi güçlü bir ülke olma yolunda, erken yaşlarda BES'e girerek tasarruf alışkanlığı elde edebilecek olan çocuklarımızın yarınlara güvenle bakmalarının önü açıldı. Reform paketi içinde önemli gelişmelerden biri de BES ile sağlık, hayat, eğitim sigortası gibi özel güvencelerin cazip olanaklarla bütünlük bir güvence paketi şeklinde sunulmasının yolunun açılması oldu. BES sadece para biriktirilen ve belli bir süre sonunda çıkılan bir yapıdan çıkarılacak. Katılımcılar BES'in imkanlarından, emeklilik dönemleri dışında farklı ihtiyaçları için de faydalanabilecek. Bu da sisteme ve sunduğu cazip olanaklara ilgiyi çok daha yüksek seviyelere taşıyacaktır."

"Vakıf ve sandıklar şeffaf ve güvenli bir yapı içine girecek"

Türker Gürsoy, özel emeklilik hizmeti veren sandık ve vakıflardaki birikimlerin cazip imkanlarla 2023 sonuna kadar BES'e aktarılmasına imkan sağlanmasının da sisteme



SİGORTACILIK VE ÖZEL EMEKLİLİK DÜZENLEME VE DENETLEME KURUMU

yönelik güvenin bir göstergesi olduğuna dikkat çekti. Gürsoy, "Ülkemizde 50'den fazla sandık ve vakıf var. Buradaki birikimlerin BES'e aktarılması yıllardır gündemde olan bir konuydu. Şimdi bunun gerçekleşecek olmasını BES'in bugün geldiği nokta itibariyle güvenliği ve şeffaflığına bir destek olarak görmek gerekiyor. Söz konusu vakıf ve sandıklarda tasarrufları olan üyeler artık birikimlerini BES sistemi içinde şeffaf bir şekilde takip ederek birikimlerini büyütme imkanı sağlayabilecekler" dedi.

"TEFAS platformu şeffaflık ve güveni artıracak"

Gürsoy değerlendirmesinde, reform paketinde yer alan ve yine BES katılımcılarını

yakından ilgilendiren TEFAS üzerinde bütün fonları alıp satabilme imkanını da şu sözlerle değerlendirdi: "Emeklilik yatırım fonlarının Türkiye Elektronik Fon Dağıtım Platformu'nda (TEFAS) işlem görmesi sağlanacak ve böylece vatandaşlarımız bireysel emeklilik sistemindeki bütün fonları alıp satabilecek. Bu da 18 yıldır şeffaflığı ve güveni merkezine koyan sistemdeki katılımcıların TEFAS üzerinden yatırımlarına bireysel olarak çok daha esnek bir yapıda yön verebilecekleri anlamına geliyor."

"Devlet destekli alacak sigortası stratejik hedeflerimiz arasında"

SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, öngörülen ekonomi reformları içinde sigortacılığı içeren önemli bir başlığın da devlet destekli alacak sigortası sistemi olduğunu hatırlatarak sözlerini şöyle noktaladı: "KOBİ'lerin devlet destekli alacak sigortası sistemiyle güvence altına alınan alacaklarının bankalar nezdinde teminat olarak kabul görmesi, ilgili işletmelerin finansal erişimi kolaylaştıracak. Bakanlığımız bu konuyu çok önemsiyor ve KOBİ'lerimizi finansal açıdan güvence altına alacak sigorta ürünlerinin yaygınlaşmasında büyük fayda görüyor. KOBİ'lerimizi destekleyecek sigorta ürünlerinin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması SEDDK olarak stratejik hedeflerimiz arasında yer alıyor."



ANADOLU SİGORTA

6 branşta sektör lideri

Anadolu Sigorta, geçen ay Genel Müdürü Mehmet Şencan ve I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu'nun katılımıyla bir basın toplantısı düzenledi. Toplantıda, Anadolu Sigorta'nın 2020 yılı mali performansı ve yeni dönem hedeflerinin yanı sıra tüm dünyayı derinden etkileyen salgının sigorta sektörüne ve şirkete olan etkileri paylaşıldı.

"Koronavirüs, riske bakış açısını değiştirdi"

Mehmet Şencan değerlendirmelerine, son 10 yılda sektör üretiminde sürekli artış görüldüğünü hatırlatarak başladı. 2020 yılında özellikle sağlık branşında yüzde 20.8 artış olduğuna işaret eden Şencan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu artışta salgın sürecinin getirdiği farkındalık da etkili oldu. Koronavirüs, bireylerin riske olan bakış açısını değiştirdiği gibi, özellikle sağlık sigortalarına olan algıyı ve toplumsal bilinci de artırdı. 2020 sonuçlarına baktığımızda da bu şartlar altında iyi bir dönem geçirdiğimiz görülüyor. Sektörümüz, salgının gölgesinde geçen 2020'yi de büyüyerek ve prim üretimini artırarak tamamladı."

"6 branşta sektörün üzerinde büyüme sağladık"

Şencan, salgın etkisinde geçen

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, "Salgın etkisinde geçen 2020'yi başarıyla tamamladık. 15 ana sigorta branşının 6'sında birinci olduk. Kara araçları sorumluluk, kara araçları, genel sorumluluk, su araçları, hava araçları ve kefalet branşlarında sektör lideriyiz" dedi...



Mehmet Şencan

2020'yi Anadolu Sigorta açısından da şöyle yorumladı: "Geçen yıl şirketimizin prim üretimi bir önceki yıla göre

yüzde 21.32 artışla 8 milyar TL'ye ulaştı. Kara araçlarında yüzde 15, hava araçlarında yüzde 154, hava araçları sorumlulukta

yüzde 29, kredide yüzde 66, kefalette yüzde 67 ve hukuksal koruma branşında yüzde 63 olmak üzere sektör ortalamasının üzerinde artış sağladık. Kaza, kara araçları sorumluluk, hava araçları sorumluluk, kredi, finansal kayıplar ve hukuksal koruma da prim üretimlerinde sektörün üzerinde büyüme yakaladığımız branşlar arasında yer aldı. 2020 sonu itibarıyla solo net kârımız yaklaşık 461 milyon, konsolide net kârımız ise 510 milyon TL oldu. Sektörün en yüksek paylı üretimine sahip olan kara araçları sorumluluk ve kara araçları branşlarında sektör lideri olarak yılı tamamladık. 15 ana sigorta branşı içinde 6 branşta birinciliğimiz var. 2020'yi kara araçları sorumluluk, kara araçları, genel sorumluluk, su araçları, hava araçları, kefalet branşlarında sektör liderliğiyle kapattık."

"Salgın sonrasında da sağlık branşı öne çıkacak"

Kovid-19 sürecinin herkese önceliğin sağlık olduğunu yeniden hatırlattığını vurgulayan Şencan, bu branşta kaydedilen gelişmeleri de şu sözlerle aktardı: "Sağlık sigortalarına ilgi arttı. Özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) poliçeleri kapsamında Kovid-19 tedavisinin karşılanması konusunda sektör olarak birlik içinde olduk. Bu gelişmeler doğrultusunda sektör verileri salgın sürecinin yanı sıra salgın sonrasında da sağlık branşının öne çıkacağına işaret ediyor. 2019'da 8 milyar civarında olan sağlık branşı sektör prim üretimi 2020'de yüzde 21 artarak 10 milyar TL'ye ulaştı. Daha uygun primli alternatif olan tamamlayıcı sağlık sigortası üretimindeki

yüzde 52 artış da bu değişimde önemli rol oynadı. Anadolu Sigorta olarak biz de sağlık branşı üretimimizde önceki yıla kıyasla yüzde 15, TSS özelinde ise yüzde 65 artış gözlemledik. Ocak 2021 verilerine de yansıdığı üzere, sağlık branşı genel üretimimizdeki artışı yüzde 14, TSS üretimimizdeki artışı yüzde 79 gibi yüksek bir oranla sürdürüyoruz."

"AS'lı, 40 adet iş sürecini tek başına yapıyor"

Mehmet Şencan, toplantıda Anadolu Sigorta'nın yapay zeka ve ileri analitik veri modellerinin iş süreçlerinde kullanılması konusunda 3 yılı aşkın süredir çok ciddi çalışmalar ve yatırımlar yürüttüğünü de özellikle vurguladı: "AS'lı adını verdiğimiz yapay zeka platformumuz görselden hasar tespiti yapabiliyor. AS'lı, hasar dosyası işleme sürelerimizi azaltırken aynı zamanda robotik süreç otomasyonu ile 40 adet iş sürecini tek başına yapar hale geldi. Geçen yıl 80 milyondan fazla ekran sorgusu yapan AS'lı, 400 kişinin yapacağı iş yükünü tek başına üstlendi. Görüntü işleme ve derin öğrenme teknikleri kullanarak tasarladığımız metal yakalı çalışanımız AS'lı ile Nisan 2020'den bu yana görüntüden hasar tahmini hizmeti veriyoruz. Bu sayede yakın çekilmiş araç fotoğraflarının hasar tespitini ve parça analizini yapabiliyoruz. Kullanıcılar aslı.ai internet sitesi aracılığıyla AS'lıya direkt ulaşarak, hasar tespitlerini yapabiliyor. 2017'den bu yana Anadolu Sigorta'nın robotik süreç otomasyonunda (RPA) kullanılan, hem müşterilerimizin hem de acentelerimizin hayatını kolaylaştıran; soru

yanıtlamaktan otomatik poliçe teklifi oluşturmaya, fatura onaylamaktan, anlaşmalı kurum yönlendirmesi yapmaya kadar 40 süreci gerçekleştiren ileri teknoloji yapay zekâ uygulaması olan AS'lı, Google Asistan platformu ve kurumsal web sitesinin ardından WhatsApp'ta da sorulara cevap veriyor." Şencan, Anadolu Sigorta'nın dijital dönüşüm kapsamında hayata geçirdiği diğer proje ve uygulamalardan da şöyle bahsetti: "Konut ve işyeri hasarlarında eksperler, Anadolu Sigorta'nın hasar portalı üzerinden sigortalıların evlerine gitmeden online ortamda hasar tespiti yapabiliyor. Yurttaş Veri Bilimci Yetiştirme projesiyle iş akışlarımızı hızlandırarak verimliliğimizi artırdık. Sosyal Ağ Analizi projemizle sektörümüzde hizmet veren danışmanlık şirketlerinin vaat ettiği sosyal ağ analizi platformlarından daha yetkin ve şirketimize uygun bir analiz platformu geliştirdik. Veri zenginleştirmeleri ve oluşturduğumuz analiz platformu sayesinde daha önce 3 ayda manuel olarak yapılan suiistimal dosya analizlerini 2 saate indirdik. 2020'de ihbar, kusur tespiti, medikal inceleme ve aktüeryal hesap gibi aşamalardan oluşan bedeni tazminat sürecimizi uçtan uca dijitalleştirdik. Şirketimiz hali hazırda belirli özellikteki hasar taleplerini dijital kanallarımız üzerinden el değmeden karşılıyor. Bu yıl da gerek oto gerekse oto dışı branşlarda yapay zeka temelli geliştirmelerle el değmeden hasar ödeme kapsamını genişleterek daha çok sayıda üründe tazminat süreçlerini bu kanallar üzerinden gerçekleştireceğiz."

2020'de devreye alınan yeni proje ve uygulamalar

Şencan, Anadolu Sigorta'nın salgın sürecinde devreye aldığı yeni ürün ve hizmetlerle ilgili de şu bilgileri aktardı: "Örneğin, Ticari Parametrik Salgın Hastalıklar Sigortası'nı tamamen dönemin ihtiyaçlarından yola çıkarak tasarladık. Yeni bir salgın hastalık riskine karşı finansal koruma sağlayan bu ürünümüz, Türkiye'de bir ilk olarak sektörde yer edindi. Tahsilatı sağlanamayan poliçelerin otomatik iptalini erteledik, taksit erteleme ve ek taksit avantajları sağladık. Poliçe vadesi bitmek üzere

olan ama Covid-19 nedeniyle kasko, sağlık, ferdi kaza ve konut poliçeleri kapsamındaki check-up, diş paketi, mini onarım gibi hizmetleri alamayan sigortalılarımızın hizmet kullanım haklarını uzattık. Mobil ekiplerle istenilen yerde cam değişimi ve onarımı hizmeti verdik. Oto, konut ve işyeri hasarlarında online hasar tespitiyle sosyal mesafenin korunmasını ve ekspertiz sürecinin hızlanmasını sağladık. Kasko sigortalılarımızın, onarım veya mini onarım görececek olan binek ve hafif ticari araçlarını evinden teslim alıp onarım sonrasında evine teslim

etmeye başladık. Salgın riski nedeniyle evinden ayrılmak istemeyen veya aracını onarım için servise götürmeye vakti olmayan müşterilerimize yönelik Kapıdan Oto Servis uygulamamızı İstanbul içinde kalıcı hale getirdik. 18-35 yaş arası tüketicilere hitap etmek amacıyla jun'o'yu hayata geçirdik. Cep telefonu ekran kırılmasına karşı koruma hizmeti sunan mobil uygulamamız jun'o'yu, önümüzdeki günlerde evcil hayvanlar, insan sağlığı ve klasik sigortacılıktan çok farklı, ezber bozan diğer servislerle zenginleştirmeye devam edeceğiz."

ANADOLU SİGORTA ÇALIŞANLARININ YARIDAN FAZLASI KADIN



Filiz Tiryakioğlu

Filiz Tiryakioğlu ise toplantıda Anadolu Sigorta'nın insan kaynakları ve toplumsal cinsiyet eşitliği alanındaki çalışmalarına değindi: "Salgın sürecinde dijital uygulama ve hizmetleri çalışmalarımızın odağına aldık. İnsan kaynakları alanında 'Biz Bize' mobil platformuyla ortak bir buluşma noktası yarattık. Sabancı Üniversitesi danışmanlığında her kademedeki çalışan, stajyer, acente ve tüm paydaşlarımızın iş ve sosyal hayatlarındaki gelişimlerine katkıda bulunmak amacıyla Anadolu Sigorta Akademi projesini hayata geçirdik. Üniversite öğrencilerinin iş hayatına hazırlanmalarına ve kariyerlerini planlamalarına yardımcı olmak için Anadolu Sigorta Gençlik Senatosu/ Young Vision programını başlattık. Anadolu Sigorta olarak gençlerin iş hayatına atılmalarına ve salgın döneminin olumsuz etkilerinden sıyrılarak istihdama katılmalarına yardımcı olmak içinse Genç Anadolu projesini başlatıyoruz. Bu projeye sektörümüze yeni ve genç acenteleri kazandırarak katkı sağlamayı ve nitelikli acente ağıımızı daha da güçlendirmeyi amaçlıyoruz. Daima toplumsal cinsiyet eşitliğini savunan

bir şirket olarak, kadın istihdamını artırmayı ve kadın çalışanlarımızın kariyerleri boyunca gelişimlerine sürekli destek olmayı hedefliyoruz. 2020'de kadın çalışan oranımız yüzde 51 olarak kaydedildi. Yönetim ekiplerimizde de kadınların daha fazla temsil edilmesine önem veriyoruz. Yine 2020'de üst ve orta kademe yöneticilerimizin yüzde 43'ünü kadınlar oluşturdu. Arya Kadın Yatırım Platformu ile işbirliği kapsamında kadınların iş hayatında ve sosyal yaşamda destekçisi olmayı sürdürüyoruz. Arya iletişim ağında bulunan girişimcilere, yatırımcılara ve üyelere özel, sigortacılıkla ilgili interaktif online eğitimler vermeye başladık. Ayrıca Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi ve UN Women'in ortaklığındaki Kadının Güçlendirilmesi Prensipleri'nin imzacısı olduk. Bu taahhütnameyle uluslararası çalışma ve insan hakları standartları uyarınca, işletmelerin toplumsal cinsiyet eşitliği ve kadınların güçlendirilmesinde bir payı ve sorumluluğu olduğunu kabul ederek, bu alandaki adımlarımızı küresel standartlara göre atmaya başladık."

Türk Nippon Sigorta hayatın her anında yanınızda!

**Konut
ve Avantajlı Konut**
poliçelerimize sahip
müşterilerimiz
Asistans Plus
hizmetimiz sayesinde;

- Kuru Temizleme ve Halı
- Yıkama
- Koltuk Yıkama (Çift Kişilik)
 - Evcil Hayvan (Pet)
 - Kombi ve Klima Bakım

hizmetlerinden ücretsiz
yararlanabilecekler.

**Detaylı bilgi için;
www.turknippon.com**



TÜRK NIPPON
SİGORTA

Türkiye Sigorta, 2021'de de liderliği hedefliyor

Hayat dışında 8.9 milyar TL prim üretimi ve yüzde 13.04 pazar payı; hayat tarafında ise yaklaşık 4 milyar TL prim üretimi ve yüzde 27.67 pazar payıyla 2020'yi sektör lideri olarak tamamlayan Türkiye Sigorta, emeklilik tarafında ise fon büyüklüğünü yüzde 36 artışla 36 milyar TL'nin üzerine taşıdı...



6 sigorta ve emeklilik şirketinin tek çatı altında toplanmasıyla oluşan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2 bin 578 çalışanı ve 7 bin 664 dağıtım ağıyla 38 bölgede 11.6 milyon müşterisine hizmet veriyor. Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Atilla Benli, 9 Mart'ta bir basın toplantısı düzenleyerek 2020 yılını değerlendirip şirketi açısından 2021 yılının stratejik odaklarını paylaştı. Konuşmasına "Maksimum katma değeri üretmeye odaklandık. İhtiyacı olan herkes için uygun

sigorta çözümleri sunmayı hedefliyoruz" diyerek başlayan Benli, şöyle devam etti: "Türkiye Sigorta olarak inovatif bakış açımızla, yenilikçi ürünlerde sektörün ihtiyaç duyduğu öncü rolünü üstleneceğiz. Finansal ürünlere ve sağlık sigortalarına daha fazla odaklanacak, hayat alanında ürün gamının çeşitlendirilmesi için daha fazla çalışacağız. Siber sigortalar yeni ürün geliştirme konusunda öncelikli alanlarımız arasında olacak. Küresel salgın ve birleşme sürecinin etkilerine rağmen hem elementer hem de hayat ve emeklilik alanlarında üretim ve kârlılık açısından

2020 yılını lider tamamlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Üretim ve kârlılıkta sürdürülebilir liderlik ve küresel sigorta şirketi olma hedefiyle faaliyetine başlayan Türkiye Sigorta'nın bu yılı da lider kapatmasını planlıyoruz. Birleşmenin yarattığı sinerji alanlarının hayata geçirilmesi ve doğru yönetim hamlelerini devam ettirerek, ülkemizin büyük yatırımlarının, insanımızın hayal ve değerlerinin sigortası olarak, her kulvarda büyümeyi ve liderliği kovalamayı sürdüreceğiz. Hem ülkemizde hem de yakın coğrafyamızda bölgesel bir oyuncu olma hedefimize hızla koşmaya devam edeceğiz."

"Büyük yatırımların güvencesi olmaya devam edeceğiz"

Türkiye Sigorta adıyla ilk poliçeyi Türkiye tarihinin en büyük doğalgaz keşfi Sakarya Gaz Sahası'ndaki Tuna-1 kuyusuna yaptıklarını, ardından milli haberleşme uyduları Türksat 3A, Türksat 4A ve Türksat 4B'yi sigortaladıklarını hatırlatan Benli, sözlerini şöyle noktaladı: "Türkiye'mizin büyük yatırımlarının güvencesi olmaya devam edeceğiz. Bu konuda hem kapasitemizi hem gücümüzü artırarak Türkiye'nin yerli ve milli duruşunda, Türkiye Sigorta olarak yerimizi almayı sürdüreceğiz. Bu, bize büyük sorumluluk yüklerken sektörde yapıcı rekabeti artırmamıza da katkı sağlıyor."

Quick, Tahvil Garanti Fonu için maddi ve manevi desteğe hazır

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Ekonomi Reform Paketi çerçevesinde kurulması öngörülen Tahvil Garanti Fonu'nun, sermaye piyasalarına ulaşmakta zorluk çeken şirketlerin yanı sıra yatırımcılar için de önemli fırsatlar getireceğini düşünüyor...

Ekonomi Reform Paketi, birçok alanda olduğu gibi sigortacılık ve özel emeklilik sektörü tarafından da ilgiyle takip edildi. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar'ı ise en çok Tahvil Garanti Fonu kurulacak olması heyecanlandırmışa benziyor. Yaşar, kararla ilgili şu yorumu yapıyor: "Tahvil Garanti Fonu, özellikle sermaye piyasalarına daha önce ulaşamamış şirketler için önemli bir adım olacak. Sermaye piyasalarındaki gerek kurumsal gerek bireysel yatırımcılar, bu fonun sağlayacağı teminatla reel sektör şirketlerinin borçlanma araçlarına talep oluşturabilecek. Nitekim gelişmiş ülkelerde, sermaye piyasalarından borçlanma araçları ihraçlarıyla sağlanan kaynağın önemli yer tuttuğunu biliyoruz. Türkiye'de bireysel emeklilik fonları, sigorta şirketleri fonları, işsizlik sigortası fonu, vakıf ve sandıklar, büyük bireysel yatırımcılar gibi piyasa aktörlerinin yönettiği fonlar



Ahmet Yaşar

yüz milyarlarla ifade ediliyor. Daha da önemlisi, şu anda dünyada merkez bankalarının parasal genişleme politikaları sayesinde trilyonlarca dolarlık yatırım yeri arayan fonlar oluştu. Bunları doğrudan reel sektör

şirketleriyle buluşturmak gerekiyor. Bu bakımdan kurulacak Tahvil Garanti Fonu'nun hayati öneme sahip olduğunu düşünüyoruz. Bence sermaye piyasalarındaki yatırımcıların en önemli sorunu borçlanma aracı ihraç eden şirketlerin ve borçlanma araçlarının yarattığı kredi riskini kontrol edememek. Gelişmiş piyasalarda borçlanma araçları sigortalanabiliyor ve yatırımcılar ödedikleri primlerle kredi risklerini kontrol edebiliyor." Yaşar, bu noktada Quick Sigorta'nın üstlenebileceği rolü ise şöyle anlatıyor: "Şirket olarak Ekim 2020'den bu yana benzer sermaye piyasası araçlarına teminat sağlanması konusunda çalışmalar

yürütüyoruz. Ekim 2020'de Türkiye'de ilk defa kefalet sigortasıyla bir VDMK (varlığa dayalı menkul kıymet) ihracına destek olduk. 15 milyon TL'lik bu işlemin ardından, 11 Mart 2021'de de aynı ihracının 2 yıl vadeli 30 milyon TL'lik VDMK ihracını destekledik. Her iki ihraç da yatırımcılardan yoğun ilgi gördü. Yatırımcı ilgisinin en önemli etkenlerinden biri de menkul kıymet üzerindeki Quick Sigorta kefalet sigortası oldu. Bu işlemlerin başlıca özelliği, ihracı yapan şirketin daha önce sermaye piyasalarına hiç erişmemiş olmasıydı. Fikren desteklediğimiz Tahvil Garanti Fonu için görev verilirse maddi destek açısından da hazırız. Bizce farklı modeller kurulabilir. Mesela, fonu kurma görevi sigorta şirketlerine verilebilir. İstekli olan sigorta şirketleri fonun sermayesini ve yöneticilerini belirleyerek şeffaf ve verimli bir yapı kurabilir. Devlet de kurulan fona ortak olabilir. Fona sağlanacak reasürans desteğiyle kısa bir süre içinde milyarlarca liralık kapasite oluşturulabilir. Bağımsız denetim şirketleri, reyting şirketleri, aracı kurumlar gibi paydaşlarla reel sektör şirketlerinin en düşük maliyetle buluşturulmasında da öncü rol oynayabiliriz. Devletimiz fonu doğrudan kendisi kurmak isterse de Tahvil Garanti Fonu'na koasürans desteği vererek kendi kapasitemizi kullanabiliriz." 

Ulusal ve uluslararası ticarete güvencenin adı: **KEFALET SİGORTASI**



Neşe Demirağ

Özgür Sigortacılar Platformu Başkanı

Kefalet sigortası Türkiye için yeni olsa da ticari hayattaki yeri ve önemini her geçen gün artırıyor. Peki nedir bu kefalet sigortası ve ne işe yarıyor?

Kefalet sigortası nedir?

“Kefalet senedi” olarak da bilinen kefalet sigortasını, “lehtar olan üçüncü kişinin zararlarını sigortalı adına telafi eden mekanizma” olarak tanımlayabiliriz. Bir nevi banka teminat mektubu olarak da nitelendirilebilir.

Hatırlanacağı gibi, 5 Aralık 2017 tarih ve 30261 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan torba kanunla 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu’nda (KİK) değişiklik yapılmıştı. İşte bu değişik kapsamında, 4734 sayılı KİK’e göre yapılan ihaleler için de sigorta şirketlerinin düzenleyeceği kefalet senetleri teminat olarak kabul edilmeye başladı. Kısacası kefalet sigortası, yurtiçinde Kamu İhale Kanunu kapsamında kamu kuruluşlarına ve özel kuruluşlara, yurtdışına özel ve kamu kuruluşlarına hitaben düzenlenebiliyor.

Neden kefalet sigortası?

Malum, bankalardan temin edilen teminat mektupları pek çok işletmenin kredi limitlerinde daralmaya neden olabiliyor. Kefalet sigortasında ise kredi limitleriniz rahatlıyor, nakdi değerleriniz hizmetinde kalmaya devam ediyor. Bu sayede ticari finansal ortaklarınız, sermayedarlarınız, iş

ortaklarınız ulusal ve uluslararası ticarete sizle gönül rahatlığıyla çalışmaya devam edebilir. Türkiye’de de Hazine Müsteşarlığı tarafından yetkilendirilmiş sigorta şirketleri, 2017 yılından bu yana kefalet (senedi) sigortası düzenliyor.

Kefalet sigortası çeşitleri

■ İhaleye katılım (geçici)

teminatı: Herhangi bir nedenle “amir”in ihaleden ayrılması, ihale sözleşmesini imzalamaktan vazgeçmesi, sunması gereken teminatları sunamaması riskine karşı teminat sağlar.

■ **Performans teminatı:** Amirin sözleşmede belirlenen şartlara uygun şekilde yapması gereken işin gerekliliğini yerine getirmemesi riskine karşı teminat sağlar.

■ İmalat/bakım/onarım

teminatı: İş tesliminden sonra belli bir süre sonra işçilik kusuru sonucu ortaya çıkan zararlara karşı teminat sağlar.

■ **Sözleşme teminatı:** Borçlunun sözleşmeden kaynaklanan tüm yükümlülüklerini yerine getirmemesine karşı teminat sağlar.

■ Gümrük ve mahkeme

teminatı: Kamu kurumlarını ilgilendiren; vergi daireleri, gümrük idareleri ve mahkemelerin lehtar olarak yer aldığı, dava konularında ve gümrükten malın çekilebilmesi veya gümrükleme işleminden doğacak olan hatalar nedeniyle oluşacak kamu alacağının karşılanması için sigorta ettirenden talep edilen kefalet türü.



WSpark 2021

FARK YARATAN 50 KIVILCIM

Türkiye'nin Fark Yaratan Kadınları

Başvuru Dönemi

1 Nisan - 31 Mayıs 2021

Başvuru

psmmag.com



Talanx, yüksek zarara rağmen umudunu koruyor

Avrupa'nın önde gelen reasürans şirketlerinden Hannover Re'nin sahibi Talanx, Kovid-19 salgınının etkisi dolayısıyla 2.1 milyar Euro değerinde zarar açıkladığını duyurdu. Önceki yılın aynı döneminde 1.8 milyar Euro kayıp açıklayan şirketin birleşik rasyosu da düşmüş oldu. Bünyesinde hem sigorta hem de reasürans hizmetleri sunan Talanx'ın kaybının 1.6 milyar Euro'su reasüranstan, 554 milyon Euro'su ise elementer branşlardan kaynaklanıyor. Yürüttüğü yakın risk analiz yöntemleriyle doğal afet hasar yönetimlerinde etkinliği yakalayan Talanx, 2020 yılının önemli doğal afet olaylarından Laura kasırgası için 145 milyon Euro, Derecho kazası için 111 milyon Euro ve Nashville kasırgası için 55 milyon Euro

ödediğini duyurmuştu. Toplamda açıkladığı 1.5 milyar Euro kaybın finansal tablolara 486 milyon Euro kâr kaybı olarak yansıtacağını belirten uzmanlar, 2021 yılında alınacak finansal önlemlerin Talanx Grup bilançosu için çok önemli olduğunu düşünüyor. Talanx AG Yönetim Kurulu Başkanı Torsten Leue, özellikle Almanya'da karantina koşullarının uygulandığı dönemde pek çok restoran, otel ve KOBİ olarak sınıflandırılan birçok işletmeye destek vererek ülke ekonomisi için ciddi bir yarattıklarını vurguluyor. Leue, salgın döneminde müşterileriyle güvene dayalı ilişkilerini pekiştirdiklerini ve zor dönemlerde yanlarında olarak uzun vadeli ilişkilerini güçlendirdiklerini sözlerine ekliyor.



Olumsuz finansal sonuçlara rağmen elementer branşta prim üretimini yüzde 13 artırarak 16.7 milyar Euro'ya yükselten Talanx'ın operasyonel kazancı ise yüzde 32 azalarak 854 milyon Euro'ya geriledi. Reasürans ayağında açıklanan 975 milyon Euro'luk kaybın 950 milyon Euro'su Kovid-19 kaynaklı iş kaybı, iş kesintisi ve organizasyon iptali talepleriyle oluştu. Teknik branştaki kayıp ise 274 milyon Euro oldu. 2021 yılına sarkacak hasarlar endişe yaratsa da Talanx yetkilileri, 800-900 milyon Euro civarında net gelirle 2021 hedeflerinin yakalanacağını öngörüyor.

Swiss Re CorSo, Google ile işbirliğini güçlendirdi

Reasürans devi Swiss Re'nin kurumsal çözümler üreten ekibi CorSo, analiz şirketi Verily tarafından kurulan Granular Insurance Company'yi satın aldığını duyurdu. Google'ın ana kurumsal yapısı Alphabet'in sağlık branşı araştırma ve geliştirme süreçlerini yürüten Granular, Google çalışanları tarafından toplanan fonlarla kurulan ve hayat branşında farklı şirketlere de teminat sağlayan yenilikçi bir şirket olarak konumlandırılmıştı. Swiss Re CorSo Kuzey Amerika yöneticisi Ivan Gonzalez, büyümenin Granular satın almasıyla sınırlı kalmayacağını,



farklı işbirlikleriyle Google'a kurumsal çözümler sunmaya devam edeceklerini belirtti. Google'ın ana şirketi Alphabet bünyesinde sundukları hizmetlere devam edeceklerinin altını çizen Gonzalez, şimdilik 100 bin bandında olan müşteri sayısının yakın zaman içerisinde katlanarak artmasını planladıklarını sözlerine



ekledi. Yönetim kurulu üyelerinde bir değişikliğe gitmeyen Swiss Re, farklı sektörlerde yönetim kurulu danışmanları atayarak yönetim yapısını güçlendirmeyi amaçlıyor.

Hannover Re, yatırım ürünlerinde milyar dolara koşuyor

Sigorta ve reasürans piyasasında sigorta temelli yatırım ürünlerine yönelik talep sürekli artıyor. Hannover Re de yeni geliştireceği ürünlerle bu alandaki işlem hacmini 1 milyar dolara ulaştıracağını duyurdu. Bünyesindeki Kubera ile ILS yatırımcılarına daha hızlı ulaşarak farklı ürünlerle buluşturmayı amaçlayan Hannover Re, geliştireceği farklı ürünler için de uluslararası ekibini genişletmeyi planlıyor. Genellikle Bermuda merkezli ve C sınıfında değerlendirilen ILS ürünleri geliştiren şirket, hayat branşında da



yer almak için kollarını sıvadı. İlk ürününü 2018 yılında kardeş şirketi FGL (Fidelity & Guaranty Life) için geliştiren Kubera, yıllardır pay karşılığı kâr ortaklığı sistemi kurulması üzerine çalışıyordu. 2020 yılında 758 milyon dolar işlem hacmine ulaşan şirket, bu yıl ciroyu

katlamayı hedefliyor. Özellikle Avustralya ve bölge ülkelerinde etkin olan Kubera, swap piyasasına yönelik çalışmalarıyla da yenilikçi bir rota izliyor. Hannover Re yöneticilerinden Henning Ludolphs, sigorta temelli yatırım ürünleri için kısa sürede 1 milyar dolar işlem hacmi sınırına yaklaştıklarını, bu yıl bu eşiği geride bırakmayı hedeflediklerini vurguluyor. Salgın dolayısıyla düşen piyasa performansına da değinen Henning, “Farklı aktüeryal tekniklerle risk analiz yapımızı güçlendirmeyi amaçlıyoruz” diyor.

Generali, Hong Kong’lu seyahatseverler için yeni bir ürün hazırlıyor

İtalyan sigorta devi Generali, Hong Kong merkezli YAS Digital ile sık seyahat edenlere yönelik bir mikro sigorta ürünü çıkaracağını duyurdu. Genelde otobüs, minibüs, elektrikli araçlar ve denizyolları kullanımını kapsayacak olan ürünün teminat anlamında genişletilmiş bir yapıda olması bekleniyor.

Söz konusu ürün öncelikle Hong Kong’da piyasaya sürülecek. Geliştirilecek yeni sistemle talep merkezli bir iş planı yaratılacak, yakın zamanda komşu piyasalara da açılmak için çalışma yürütülecek. Hazırlanan iş planı için bölge trafik verileri de inceleniyor.

Uzmanlar, sadece Hong Kong’da günde 44 adet trafik kazası meydana geldiğini, yılda 107



kişinin trafik kazaları sonucunda hayatını kaybettiğini hatırlatarak, kaza frekansından dolayı toplu taşıma ve karayolu kullanarak seyahat eden yolcuların giderek azaldığına işaret ediyor. Bu doğrultuda da bölge yönetiminin acilen aksiyon alması gerektiğini belirtiyorlar. Toplu taşımada kaybolan eşyaların yoğunluğuna da dikkat çekiliyor. Bu noktada

da GPS sistemini kullanan teknolojiler eşliğinde hemen teminat sunmaya başlanabileceği ifade ediliyor. Şahsi araçların yanı sıra Uber gibi ortak kullanıma tabi araçlara da teminat vereceğini açıklayan Generali, her biri 90 dakika süren ve 200 bin Hong Kong Doları’na kadar teminat sağlayan ürünlerin piyasada hızla yayılacağını öngörüyor.

SALGIN ve normalleşme sürecinde psikolojiyi yüksek tutmanın püf noktaları



Psikolog Aynur İlhan kimdir?

Lisans eğitimini Beykent Üniversitesi Psikoloji bölümünde tamamladıktan sonra Marmara Üniversitesi'nde Pedagojik Formasyon eğitimi aldı. Lisans eğitimi boyunca, sosyal hizmet alanında Okmeydanı Darülaceze'de 2 yıl staj yaptı. Ardından Bakırköy Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesi ile Erenköy Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesi'nde patolojik vakalar üzerine çalışmalara katıldı. Bu süreçte oyun terapisi, Wisc-R, psiko-drama alanında eğitimler aldı.

Lisans eğitimini tamamladıktan sonra Millî Eğitim Bakanlığı bünyesinde özel eğitim, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı bünyesinde sosyal hizmet alanında çalıştı. Son 3 yıldır çocuk, ergen, yetişkin, aile ve çift alanında 1000'in üzerinde danışanla online seans yaparak hizmet verdi. Halen de kurucusu olduğu "Evimdeki Psikolog" girişiminin yöneticiliğini yaparken, aynı zamanda mevcut danışanlarına psikolojik destek vermeye devam ediyor.

Salgınla birlikte en çok artan şikayetlerin anksiyete, panik atak ve kaygı bozukluğu olduğu görülüyor. Karşılaşılan her yeni durumda ve bilinmezlik karşısında kaygı hissetmek insanın doğasında var. Hayatta kalmak için gerekli ve işlevsel duygulardan biri olarak ele aldığımız kaygı yaşamdaki hedeflerimize ulaşmak ve içsel motivasyonumuzu canlı tutmak için çok önemli bir role sahip. Her açıdan yaşamımızı derinden etkileyen bu salgın sürecinde de temelinde kaygı olan ruhsal sıkıntıların artmasının normal olduğunu söyleyebiliriz.

Kendimizi güvende hissetmiyoruz ve ciddi bir tehditle karşı karşıyayız. Özellikle kaygı seviyesi normale göre daha yüksek bireylerin bu süreçte daha dikkatli olmaları gerekiyor. Öncelikle doğru kaynaklardan bilgi edinip gerekli tedbirleri aldıktan sonra, ev sınırları içerisinde kendilerine iyi gelen rutinler belirlemelerinde fayda var. Bu rutinlerde egzersiz, sağlıklı beslenme ve düzenli uyku mutlaka yer almalı. Evde geçirilen zamanlar bir kısıt yerine bir fırsat olarak

görülebilirse kendilerini geliştirmek adına birçok şey yapabilir. Ayrıca meditasyon ve nefes çalışmaları bu süreçte kaygı ve stres yönetiminde çok yardımcı olacaktır.

"Her şey mükemmel olmak zorunda değil" düşüncesi her daim akılda olmalı. Yaşadığımız dönemden şikâyet etmek yerine "neler öğrenebiliriz" diye kendimize sorabiliriz. Eğer kaygı ve korkularımızla baş etmekte zorlanıyorsak psikolojik destek almamız bu süreçte çok yardımcı olacaktır.

Normalleşme süreci ve sonrasında da uzaktan çalışmayı kalıcı hale getireceğini açıklayan firmalar ve bu yöndeki eğilim ışığında psikolojiyi yüksek tutmak, motivasyonu sağlamak konularında çalışanlar ve yöneticilere de önerilerde bulunmak isterim...

Çalışanlara ve şirketlere düşen görevler

Evden çalışmak insanları birçok açıdan rahatlatmış görüne de resmin arka planında daha farklı bir gerçekle karşılaşıyoruz. Pek çok çalışanın kendi sınırlarının olmadığını ya da çalışma saatleri içerisinde evdeyken

birçok dikkat dağıtıcı unsura maruz kaldığını gözlemliyoruz. Bu salgın sürecinde de motivasyonu yüksek tutmak adına çalışanlara ve şirketlere farklı görevler düşüyor. Öncelikle şirketler, çalışanlarının hem fiziksel hem de ruhsal sağlıklarını düzenli olarak kontrol etmeli. Belirtilerin görülmesi durumunda Kovid-19 testi için finansal imkân tanınabilir ve psikolojik destek verilmesi konusunda dışarıdan danışmanlık alınabilir. Bireysel performans değerlendirmeleriyle çalışanlardan nasıl hissettiklerine dair ve ihtiyaçlarını belirlemek için geri bildirimler istenebilir. Bu süreçte evdeyken her çalışanın kendini verimli hisseceği zamanlar değişebileceği için esnek çalışma saatlerinin belirlenmesi de çok önemli. Çalışanların da evde kendi motivasyonları artıracak yönde ev rutinlerini oluşturması gerekiyor. Kendilerine düzenli, temiz ve gün ışığı alan bir çalışma ortamı yaratmalı; egzersiz, düzenli uyku ve sağlıklı beslenme gibi konulara dikkat etmelidir.

Sigortacılar için öfke kontrolü olmazsa olmaz...

İnsan odaklı çalışan, müşterinin değişken olabilecek psikolojiyle karşılaşabilen sigorta sektörü çalışanlarına ise özellikle öfke kontrolü konusunda tavsiyelerim olacak... Sigortacılar, hitap edilen müşteri kitlesinde çok çeşitli insan karakterleriyle karşılaşılıyor. Öncelikle çalışanların kendilerinde geliştireceği bazı beceriler işlerini daha verimli yapmalarını sağlayacaktır.



Karşıdaki kişiye uyum sağlayarak onun ihtiyaçlarını doğru tespit etmek ve talepleri şirket kuralları doğrultusunda karşılamakla sorumlular. Dolayısıyla bazen zorlu müşterilerle çalışırken baskı, stres, tahammülsüzlük veya öfke gibi olumsuz duygular yaşanabiliyor. Bu gibi durumlarda bireyin kendi merkezinde kalmayı öğrenmesi çok önemli.

Karşıdaki müşterinin davranış ne olursa olsun, birey duygularını istediği sürece kontrol etmeyi öğrenebilir. Öfke kontrolünü sağlamak kişinin bedenini kontrol etmesiyle başlar. Burada da en önemli araç olarak nefes kontrolü karşımıza çıkıyor. Böyle anlarda kişi tepkilerini kontrol edemediğini fark ettiğinde dikkatini nefesine yönlendirmeli; derin ve yavaş bir şekilde nefes alıp vererek içinden 1'den 10 kadar saymalı. Çok etkili bir metot olan bu nefes ve sayma işlemiyle kişi şimdiki ana dönecek ve parasempatik sinir sisteminin devreye girmesiyle sakinleşmeye başlayacaktır. Öfkenin aslında bireyde

belli bir ihtiyacı karşılamaya yönelik oluşan ikincil bir duygu olduğunu unutmamak gerekiyor. Genelde bastırılmış bazı duygular (korku, suçluluk ya da yetersizlik gibi) kendini öfke olarak gösteriyor. Bu nedenle eğer kişi hayatında devamlı bu problemi yaşıyorsa öfkenin ardında yatan asıl duyguyu anlamaya çalışmalı ve bunun üzerine gitmeli.

Eve iş getirmeyin!

Yoğun çalışma hayatında iş ve ev dengesini korumak önemli. İlişkilerin yıpranmaması için çiftlerin de dikkat etmesi gerekenler var... Evlerde geçirdiğimiz bugünlerde iş ve ilişki dengesini kurabilmek her şeyden önce doğru iletişime başlıyor. Kaygı, korku ve stres seviyesinin arttığı bu dönemde partnerlerin birbiriyle duygularını açık ve samimi bir şekilde paylaşabilmesi çok önemli. Belki de birbirlerinin daha önce hiç keşfetmedikleri yönlerini fark ederken birbirlerine karşı daha anlayışlı, esnek ve empati içeren bir tavır içinde yaklaşmaları bu dengeyi kurabilmenin en temel anahtarı. ➡

Partnerlerin ev içinde kendi sınırları net bir şekilde belirlemeleri de gerekiyor. İş hayatlarının ve beraber geçirdikleri zamanın dışında da kendilerine ayıracakları bireysel saatleri mutlaka olmalı. Bu anlarda kişi kendi çevresiyle sosyalleşebilir, kendi ilgi ve hobi alanlarına odaklanabilir ya da özbakım ve egzersizle vakit geçirerek içsel motivasyonunu artırabilir. “İşi eve getirmemek” bu dönemde çok önemli. İş de zaten evdeyken kalan zamanları en verimli ve keyifli şekilde geçirmeye çalışmalıyız. Özellikle bu dönemde toplumsal rollerin de ilişkilerde daha net bir şekilde ortaya çıktığını gözlemliyoruz. İki taraf da çalışıyorsa, bu ayrımın kadın üzerinde daha fazla baskı ve iş yüküne neden olabileceği bir gerçek. Bu nedenle evde eşit görev dağılımının yapılması, hem kadının hem erkeğin ev sorumluluklarını paylaşması ilişkiye daha çok tatmin ve mutluluk getirecektir.

Çocuklarınıza kontrol alanı bırakın

Çocuk ve gençlerin bu süreçten hasar almadan çıkabilmesi için ebeveynlere düşenlere gelince... Çocukların ve gençlerin bu dönemi en hasarsız bir şekilde atlatabilmesi anne ve babaların ruh sağlığıyla çok yakından ilişkili. Salgınla beraber aile içi iletişimlerde de çatışmaların ve gerginliklerin arttığını görüyoruz. Ebeveynlere düşen en büyük sorumluluk ise gerekli önlemler konusunda çocuklarını yönlendirdikten sonra onlara karşı aşırı titiz, kaygılı, koruyucu ya da abartılı panik hisleriyle yaklaşmamaları olacaktır. Çocuklarının kaygılarını ve korkularını



anlayışla karşılamalı, kabul etmeli, uygun ve gerçekçi bir dilde açıklama yapmalıyız. Çocukların ruhsal, sosyal, akademik, motor ve zihinsel gelişimlerini desteklemek için ev içerisindeki rutinler çok önemli. Uyku, yemek, ders ve oyun oynama saatleri sabit tutulmalı, diğer zamanlarda tüm aile hem bireysel hem de beraber vakit geçirmeli ve özellikle gençler ev işlerine dahil edilmeli. Uzaktan eğitim sırasında çocuklara gerekli fiziksel koşullar sağlanmalı ve geri

bildirim olarak ders yapmaya anlayışlı bir şekilde teşvik edilmeli. Ebeveynler çocuklarının olumlu davranışlarını ödüllendirmeli, sorumluluklarını hatırlatmalı ve mümkün olduğunca esnek bir tavır içinde olmalı. Çocukların ev içerisinde kendi sınırlarının belirlenmesi gerekiyor. Çocuklara evin bir alanında kendi kontrol duygusunu geliştirebilecekleri bir alan verildiğinde; kendilerini daha özgür hissedecek, bağımsızlıklarını koruyacak ve özgüvenleri artacaktır.

YENİ NORMAL NE OLACAK? NASIL BİR GELECEK BİZİ BEKLİYOR?

Görünmeyen bir virüs günlük yaşamdaki bütün alışkanlıklarımızı değiştirirken geleceğin belirsizliği içerisinde farklı olasılıklar da zihinlerimizde soru işareti olarak kalıyor. Hayatın eskisi gibi devam etmeyeceği bir gerçek. Koronavirüs bir gün geçse bile insan psikolojisi üzerindeki izleri kolay kolay silinmeyecek. Güvende hissetmek amacıyla alışkanlık haline gelen tedbir davranışlarını bir süre daha göreceğimizi düşünüyorum. Salgınla adeta dijital bir dünyanın içine girdik ve bu birçok kişiye ev içerisinde yeni bir konfor alanı sağladı. Ancak bu günler bittiğinde insanların bu konfor alanını da terk etmesi ilk etapta zorlayıcı olabilir. Eğitimler, alışveriş ve

çalışma hayatı gibi birçok şey online bir şekilde devam ederken gelecekte de yine birçokunun dijital ortamda devam edeceğini söyleyebiliriz. Sosyal ve fiziksel temasın azalmasıyla hayatındaki değerlerin daha çok farkına varan, sevdiklerini kaybetme korkusu yaşayan insanların birbirine daha çok bağlı kalacağını görebiliriz. Salgınla derinden sarsılan ülke ekonomisi için bir süre daha olumlu bir tablo çizmek zor. Toplumsal olarak iyileşebilmek de en temelde finansal kaygıları gidermekle mümkün olacaktır. Bu yüzden salgından sonraki yeni normalde salgın sürecinde kazanılan alışkanlıkların devam edeceğini söyleyebiliriz.

“Türk Nippon’un her yatırımı aynı zamanda acenteleri için”

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü E. Baturalp Pamukçu, “şirket-acente” bağıni en güçlü şekilde kuran ve bu güçle büyüyen bir sigorta şirketi olduklarını vurguluyor. Pamukçu, “Şirket olarak tüm yatırımlarımız aslında acentelerimiz için yapılmıştır” diyor...

Türk Nippon Sigorta, acentelerini her zaman en büyük güç kaynağı olarak görüyor. Genel Müdür E. Baturalp Pamukçu, “Şirket-acente bağıni derinden kurabilen ve bu güçle birlikte büyüyen bir sigorta şirketiyiz. Acentelerimizden gelen her türlü öneriyi şirket olarak hızlıca değerlendirip inandığımız her iş için onlara destek veriyoruz” diyor. Pamukçu, bu kapsamda acentelerin ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda 19 Şubat’ta başlayıp 26 Mart’ta biten bir online eğitim programı düzenlediklerini söylüyor.

“2021’de de acentelerimizle büyümeye devam ediyoruz”

Türk Nippon Sigorta, prim üretiminin büyük bir kısmını en önemli iş ortakları olan acenteleri vasıtasıyla sağlıyor. Pamukçu, önümüzdeki dönemde de bunun böyle devam edeceğinin altını çiziyor: “Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Diğer şirket uygulamalarının dışında, acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Nitekim TNS Kulüp uygulamamız da bu dinamik

yapının bir parçası. TNS Kulüp ile şirketimizle çalışma gayreti gösteren tüm acentelerimize farklı alanlarda kazanımlar sağlıyoruz. Bu ay içerisinde de acentelerimize başarılarından dolayı, hazırlanmış olduğumuz özel plakette teşekkürlerimizi sunacağız. Acentelerimiz bizim için, hep birlikte hareket ettiğimiz değerli iş ortaklarımızdır. Birlikte emek verip, birlikte inşa ettiğimiz başarılar bugüne kadar aldığımız en büyük hediyedir. 2021 yılında da dengeli bir büyüme ve sürdürülebilir stratejiler ve fark yaratan ürünlerimizle sektörde ayrılmaya devam edeceğiz.”



E. Baturalp Pamukçu

Evcil hayvanlar da konut sigortası asistans kapsamına alındı

Türk Nippon Sigorta, sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda konut sigortası asistans teminatlarını daha da zenginleştirdi. Kuru temizleme-halı yıkama, koltuk yıkama, kombi ve klima bakım tasarruf planına evcil hayvanlar (pet) da dahil edildi. Pamukçu, “Sigortalılarımızın her daim yanlarında olmayı, ihtiyaçları doğrultusunda yeni ürün-ürün geliştirmeyi sürdüreceğiz” diyor.

PTT İLE ULAŞTIRMA VE ALTYAPI BAKANLIĞI ÇALIŞAN YAKINLARINA TSS GÜVENCESİ

Türk Nippon Sigorta, PTT Sigorta’yla işbirliği kapsamında Posta ve Telgraf Teşkilatı ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı çalışan yakınlarına tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) hizmeti sağlayacak.

Kurum çalışan yakınları (anne, baba, eş, çocuk, kardeş) Türk Nippon Sigorta’nın sağladığı ayrıcalıklı TSS hizmetlerden yararlanarak sağlıklarını güvence altına alabilecek.



yakınlarına TSS güvencesi sağlayacağız, sağlıkları hakkında endişelerini giderebilecekleri ayrıcalıklı hizmetlerimizden faydalanabilecekler” diyor.



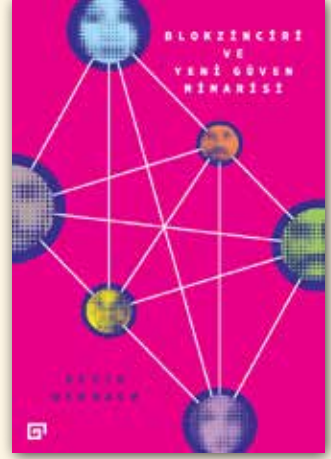
Blokszinciri ve Yeni Güven Mimarisi

Yazar: Kevin Werbach
Çeviren: Ahmet Usta
Koç Üniversitesi Yayınları /
304 sayfa

Her şey 3 Ocak 2009'da Bitcoin'in hayatımıza girmesiyle başladı: Milyarlarca dolar değerindeki yatırımlar, kurulan binlerce şirket, yaratılan büyük servetler, ortaya çıkan yeni sektörlerin yanı sıra pek çok hırsızlık, tartışma, dolandırıcılık... Ve bütün bunlar sadece başlangıç! Merkezi yapılara ihtiyaç duymadan güvenilir şekilde veri kayıtları oluşturmayı, bunları korumayı ve sahipliğini belirlemeyi mümkün kılan blokzinciri teknolojisi, Bitcoin gibi kripto paraların temelini oluşturuyor ama kripto paralardan çok daha fazlasını

ifade ediyor. Her şeyden önce, kendine özgü yeni bir güven mimarisi getiriyor beraberinde. Tam da insanların hükümetlere, sisteme, şirketlere ve hatta birbirlerine olan güveninin tarihte belki de hiç olmadığı kadar sarsıldığı, küresel bir güven krizinin yaşandığı bir dönemde.

Pennsylvania Üniversitesi Wharton School'da hukuk çalışmaları yapan ve iş etiği dersleri veren Kevin Werbach, bu kitabında tıpkı internet gibi etkileri dünyanın her köşesine ulaşabilecek potansiyele sahip, ezber bozan bir teknoloji olan blokzincirine, onu bütün problemlerin çözümümüş gibi algılayanların aksine, soğukkanlı yaklaşmayı başarıyor. Böylece blokzinciri ve sunduğu yeni



güven mimarisi hakkında ayakları yere sağlam basan temel bir kitap ortaya çıkıyor.



Neden Başaramıyoruz? Demokratik Bir Türkiye

Dünya Kitap'ın bu yıl 28'incisini düzenlediği "Yılın En İyileri" ödülleri sahipleri belli oldu. Beş kategoride 10 ödülün verildiği etkinlik kapsamında "Yılın İş Dünyası Tarihine Tanıklık Eden Kitabı" ödülüne Kaya Erdem'in "Neden Başaramıyoruz? - Demokratik Bir Türkiye" çalışması seçildi. Seçici kurulda Alp Orçun, Didem Eryar Ünlü, Faruk Şüyük, Fatoş Karahasan,

Handan Sema Ceylan, Mustafa Kemal Çolak, Osman Saffet Arolat, Rüştü Bozkurt ve Vahap Munyar yer aldı.

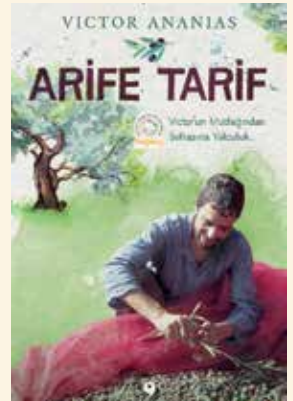
Kaya Erdem, Türkiye'nin 70 yıllık siyasi tarihine ışık tuttuğu kitabında, edindiği engin deneyim ve birikimlerini paylaşıyor. Geçmişten ders alarak daha sağlıklı geleceklere inşa edilmesi için ülke geleceğiyle ilgili herkese yaratıcı yüzleşme yoluyla yol gösteriyor.

Victor Ananias'ın Arife Tarif kitabı çıktı

Ekolojik yaşamın öncülerinden Victor Ananias'ın ölümünün 10'uncu yılı dolayısıyla hazırlanan Arife Tarif kitabı, Victor'un mutfağından sofrasına bir yolculuk vaat ediyor.

"Buğday" fikrinin, hareketinin, derneğinin kurucusu Victor Ananias, yaşamı boyunca doğanın sunduğu mucizeleri topraktan tezgâha, oradan mutfığa, sofraya ve gönüllere taşıyan bir dost oldu herkes için. Elinin değdiği her yere bereket, şifa ve aşk getirdi. Sofralar kurdu; mutfağında fikirler, insanlar, hayaller de pişti yemeklerin yanında. Ve pek çok canı bir araya topladı Buğday'ın çatısı altında.

Arife Tarif kitabı, dukkan.bugday.org üzerinden sipariş edilebiliyor.



Groupama kasko müşterilerine **çok özel bir deneyim sunuyor!**

Trafik kazalarını en aza indirmek için
Groupama kasko müşterilerine özel
'Güvenli Sürüş Eğitimi!'

Siz de kaskonuzu Groupama'dan yaptırın
Güvenli Sürüş Eğitimi'ne ücretsiz katılın!

Groupama Sürüş
Akademisi'ne
hazır mısınız?



Güvenli yollar bizimle başlar!



Groupama
Sürüş Akademisi

*96 yıldır Anadolu'nun sigortası var.
Kaybetmek yok.*



Türkiye'nin emeğini, üretimini, yatırımlarını,
hayallerini ve umutlarını güvence altına almak için
96 yıldır Anadolu Sigorta var.



**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.