



KEREM ERBERK

4 milyon sağlık sigortalısının yüzde 60'ı Marmara'da



NIHAT KIRMIZI

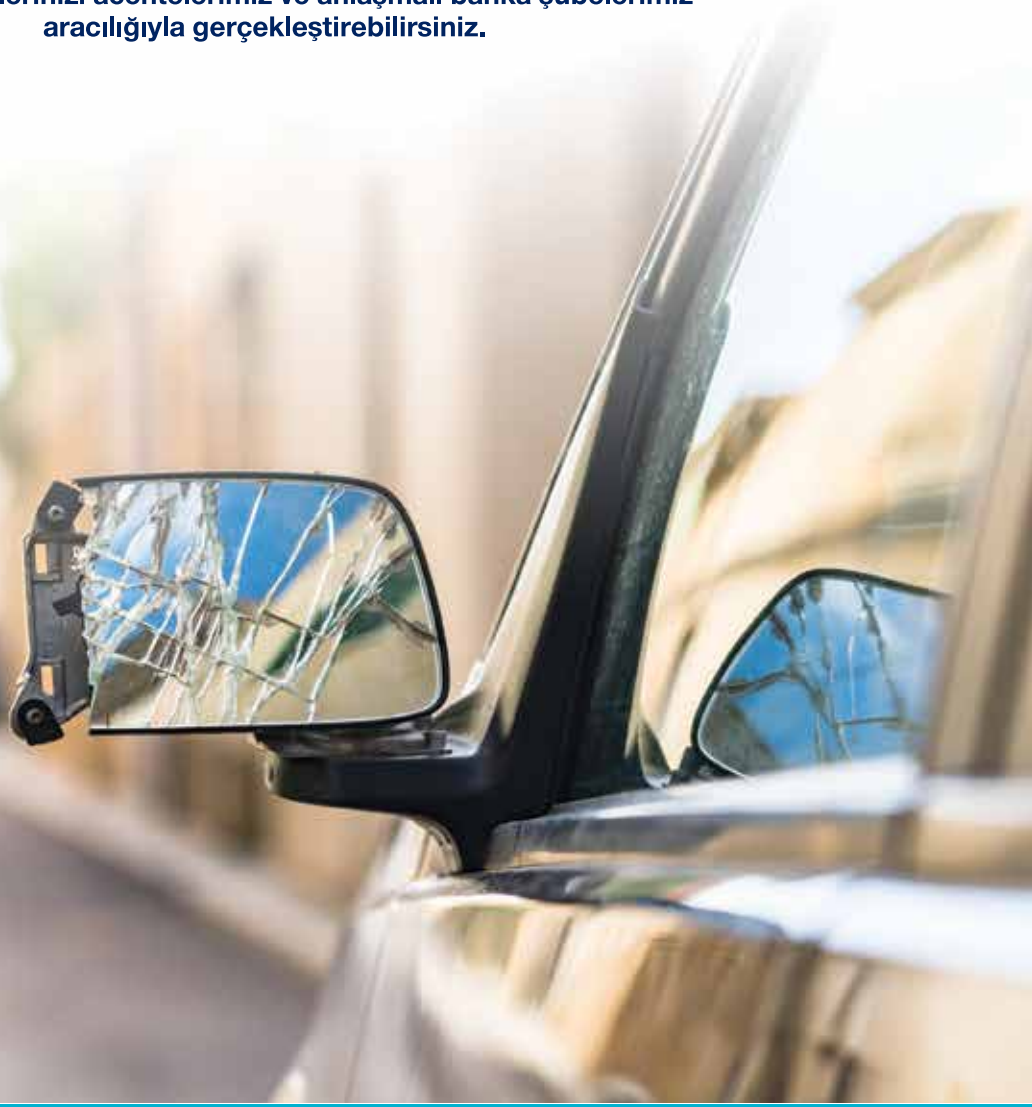
Doğa'dan en geniş kapsamlı ticari siber güvenlik sigortası



Aracınızın başına gelebilecek risklere karşı çözüm: **TÜRKİYE SİGORTA!**

Türkiye Sigorta, size özel uygun fiyatlı kasko imkânı ve geniş teminat seçenekleriyle aracınızı beklenmedik durumlara karşı güvence altına alıyor. Siz de kaskonuzu Türkiye Sigorta'dan yaptırın, olası risklere karşı güvenle yola çıkın.

Kasko işlemlerinizi acentelerimiz ve anlaşmalı banka şubelerimiz aracılığıyla gerçekleştirebilirsiniz.



ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk

kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin

acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

E. Esin Gedik

esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar

buyanik@akilliyasamdergisi.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

Buse Kuşkaya Seçgin

(Stajyer)

GÖRSEL TASARIM

Yücel Asırlık

yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVASYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

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

BASKI

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

editör



Normalleşme ve sigorta

Bir buçuk yıldır devam eden salgın hepimizi olumsuz etkiledi. Bu süreçte yasaklar başta olmak üzere maske, mesafe ve hijyen gündemimizden hiç düşmedi, hayatımızın rutinleri oldu.

Evdan çalışma modeli de benimsendi, kanıksandı, deyim yerindeyse yasallaştı. Yani o da normalleşti. Eskiden çok az işyerinde uygulanan ve toplum arasında “aykırı” olarak görülen bu model artık daha fazla işyeri tarafından tercih ediliyor, edilecek. Beklenti o ki işyerlerinin maliyeti düşecek, verimlilik artacak. Yolda trafikte zaman kaybedilmeyecek. Artık çalışanlar evden ve ofisten olmak üzere ikiye ayrılacak. İş görüşmelerinde herkes ücret pazarlığını ona göre yapacak, sözleşmelerde evden çalışma modeli daha fazla yer alacak.

Evet, hayat 1 Temmuz itibarıyla normale döndü ama bizim davranışlarımız ve iş yapma biçimlerimiz asla normalleşmeyecek. Eski sistemi unuttun.

Hepimiz yeni iş yapma biçimlerine ve yeni dönemin gereklerine ayak uydurmak zorunda kalacağız. Yasak olmasa da herkes mesafeyi koruyacak, maske bir süre daha hayatımızdan çıkmayacak. Belki de rutin alışkanlıklarımızdan biri haline gelecek.

Kısıtlamalar kalktı, kafe-bar-restoranlar açıldı; seyahat ve tatil de serbest. Eskiden rutinimiz olan bu tür etkinliklerin önemini, değerini daha iyi anladık. Düşünsenize, 2 yıl önce biri çıkıp da “Restoranlar kapatılacak, şehirlerarası seyahatler yasaklanacak, memleketteki anne baba ziyareti izne tabi olacak, sokaklara belirli saatlerde çıkılacak” dese kim inanırdı? Ama hepsini yaşadık. Hepsi gerçek oldu. Bir virüs insanoğlunu tüm dünyada evlere hapsedti. Umarım hayat gerçekten normalleşir de bir daha bu tür kısıtlamalar olmaz.

Ama hayat bu, zamanın bizi nerelere ve nasıl götüreceği, nelere maruz bırakacağı belli olmaz.

Sigorta yaptırmayacak kadar zengin değilseniz “bana bir şey olmaz” demeyin, makul tutarlarla risklerinizi teminat altına alın. “Ben iyi şoförüm kaza yapmam” demeyin, trafik ve kasko sigortanızı yaptırın. “Spor yapıyorum, sağlıklı besleniyorum, hastalanmam” diye düşünmeyin, sağlık sigortanızı yaptırın. “Evimi su basmaz, bizim evde yangın çıkmaz” demeyin, konut sigortanızı yaptırın. Çocuklarınız okuyorsa eğitim sigortası yaptırın. İmkanlarınız ölçüsünde tasarruf yapın. Sosyal güvenlik sisteminde fazla umut bağlamayın, onu BES ile destekleyin, birikimlerinizi bireysel emeklilik fonlarında değerlendirin.

Tatile gidiyorsanız seyahat sigortası alın. Siz hayatın keyfini çıkarın, “kaza yaparsam arabamı yaptırabilirim miyim, evim yanarsa eşyalarımı yerine koyabilirim miyim” diye düşünmeyin. Risklerinizi sigorta şirketlerine devredin, rahat edin. İnanın primler küçük teminatları büyük. Yeter ki doğru ürünü, doğru zamanda doğru şirketten alın.

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

TEMMUZ 2021



26

KAPAK

Karayolları Trafik Kanunu'nda değişiklik içeren kanun teklifinin TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalmasıyla birlikte zorunlu trafik sigortasında tazminatlar daha öngörülebilir bir yapıya kavuştu. SEDDK, düzenlemeyle birlikte yeni dönemde trafik kazaları sonucunda zarar gören hak sahiplerine tazminatların daha adil ve hızlı bir şekilde ödeneceğinin altını çizdi...

18 KAYHAN ÖZTÜRK



32 CAN DEMİRAĞ



20

Dr. Sıtkı Kuşkaya, sigorta bulabilse Assos'a da neşter atacak!

Anko Beach Camping, Küçükkuyu - Assos sahil yolunda, Ahmetçe Köyü'nün alt kısmında hizmet vermeye başladı. Dr. Sıtkı Kuşkaya, yangın tüpü, su hortumu gibi tüm önlemleri almasına rağmen ağaç evlerini sigortalatamamaktan şikayetçi...

25

Anadolu'nun buluşması geleneksel, yöntemi yeni

Anadolu Sigorta, "Geleneksel Acenteler Toplantısı"nı salgın nedeniyle video konferans aracılığıyla yaptı. Toplantıda Mehmet Şencan, "Salgın sürecinin en başından beri aldığımız tedbirler ve hayata geçirdiğimiz uygulamalar sayesinde acentelerimizle birlikte bu süreci sorunsuz geçirdik ve büyümeye devam ettik" dedi...

28

Ray Sigorta bir kez daha Türkiye'nin En Değerli 100 Markası arasında

Ray Sigorta, Brand Finance tarafından hazırlanan Türkiye'nin En Değerli Markaları Raporu 2021 listesinde ilk 100 şirket arasında yer aldı. Şirket, tüm sektörler içerisinde marka değerini en çok artıran 6'ncı şirket oldu...

31

Allianz Motto Hareket, tüm çocukları harekete geçiriyor



Allianz Motto Hareket, eğlenceli egzersiz videolarıyla bu yaz çocukları hem mental olarak hem de bedenleri daha iyi hissettirmek için YouTube'da olacak. Yaz boyunca her cuma yeni bir bölümle yayınlanacak video serisiyle, Türkiye'nin dört bir yanından daha fazla çocuğun spor ve sağlıklı yaşamı kültürünü benimsemesi amaçlanıyor...

37

Türk Nippon'dan acente ve çalışan dostu uygulamalar

Acente ve çalışanlarına verdiği değeri her fırsatta vurgulayan Türk Nippon Sigorta, TNS Kulüp ve TNS Stars Yetenek Havuzu uygulamalarıyla sektörde fark yaratıyor...

AKBANK

Akbanklı doğulmaz,
Akbanklı olunur!
Mobilden 7/24 mesela...

İstediğin zaman, istediğin yerden
mobilden Akbanklı olma dönemi başladı.



Sizin için

Anadolu'nun juno'su "Gümüş" müşteri deneyimi ödülü aldı

Anadolu Sigorta, dijital sigortacılık markası "juno - Yeni Nesil Sigortacılık" platformuyla Awards International'ın düzenlediği Turkey CX Awards 2021 - Türkiye Müşteri Deneyimi Ödülleri yarışmasında "Gümüş" ödülün sahibi oldu. Farklı sektörlerden birçok firmanın katıldığı yarışmada "Ürün/Hizmet Geliştirme" kategorisinde ödüle layık görülen Anadolu Sigorta, dijital hizmet ve uygulamalarındaki üstün performansını bir kez daha global bir ödül programında elde ettiği başarıyla taçlandırmış oldu.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, "Bugüne kadar dijital sigortacılık alanında müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran ve sektöre öncülük eden pek çok proje ve uygulama hayata geçirdik. Yeni nesil sigortacılık platformumuz juno'da sigortacılık terimleri minimum seviyede kullanılarak, dijitalle yakın bir kullanım kolaylığı ve deneyimi sunuyoruz" dedi.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Er-



berk ise ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Ağırlıklı olarak gençlere hitap eden platformumuz juno'nun klasik sigortacılıktan farklı hizmet ve servisleri ilgi görmeye ve başarılı sonuçlara ulaşmaya devam ediyor. juno ile yakaladığımız başarıyı Türkiye'de bir ilk kez düzenlenen uluslararası ödül programı Turkey CX Awards - Türkiye Müşteri Deneyimi ödül programında tescillemekten dolayı da mutluluk duyuyoruz."

Sektörün "En Değerli" markası Anadolu Sigorta



Filiz Tiryakioğlu

Brand Finance tarafından bu yıl 15'inciye yayınlanan "En Değerli 100 Türk Markası" araştırmasına göre sigorta sektörünün en değerli markası olan Anadolu Sigorta, marka gücü skorunu en çok artıran marka olarak da Türkiye'nin en güçlü ilk 10 markası arasında yer aldı.

Yenilikçi ve istikrarlı çalışmalarının karşılığını almaktan memnuniyet duyduklarını ifade eden

Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, "Anadolu Sigorta olarak 2021 yılında marka gücü skorumuzu 18.7 puan artırarak 'Türkiye'nin En Güçlü Markaları' arasında yerimizi aldık. Bu skor yenilikçi yatırımlarımızın paydaş-

larımız nezdinde de olumlu ve talebi tetikleyici bir algı yarattığına işaret ediyor" diyor.

Birçok sektörün ve şirketin olumsuz etkilendiği bu dönemde, dijitalleşme odağında yenilikçi ürün ve hizmet çalışmalarını kesintisiz sürdürdüklerini ifade eden Tiryakioğlu, sözle-

rini şöyle sürdürüyor: "Bir asra yaklaşan tarihiyle ülkemizin en değerli ve güçlü markalarından biri olduğunu bildiğimiz şirketimizin

uluslararası saygınlığı yüksek kuruluşlarca da tescillenmesinden dolayı son derece mutluyuz. Gelecek yıllarda da ülkemize değer katma önceliğimizle tüm paydaşlarımız ve uluslararası kurumlar nezdinde marka gücümüzü ve değerimizi üst seviyelere taşımak için tüm gayretimizle çalışmayı sürdüreceğiz."

**ANADOLU
SİGORTA**

Türkiye'nin en değerli 100 markası arasında; Ray Sigorta!

Brand Finance'in raporuna göre "Türkiye'nin En Değerli 100 Markası"ndan biri olmamızı sağlayan iş ortaklarımıza ve değerli müşterilerimize yüzlerce kez teşekkür ediyoruz.



“HDI Mobil Acentem” 7/24 acentelerin emrine amade

Dijital dönüşüm stratejisi doğrultusunda her geçen gün bu alandaki yatırım ve faaliyetlerini artıran HDI Sigorta, acentelerine özel geliştirdiği “HDI Mobil Acentem” uygulamasını kullanıma sundu. Bu uygulama sayesinde, Türkiye genelindeki 3 bini aşkın HDI Sigorta acentesi, ihtiyaç duyabileceği her türlü bilgiye mobil olarak ulaşabilecek. Her an güncel prim üretimlerini, üretim değişimlerini, hedef gerçekleştirme ve yenileme oranlarını cep telefonlarından takip edebilecekler.

HDI Mobil Acentem uygulaması, Apple Store veya Google Play aracılığıyla indirilebiliyor. “Kahramanlar Kulübü” güncel durum ve sıralamaları, müşterilere ait detaylı bilgilere de kolaylıkla ulaşılabilen uygulamada, acentelere özel birçok kampanya ve avantaj sunuluyor.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, uygulamayla ilgili “HDI Sigorta olarak güncel teknolojileri iş süreçlerimize adapte ederek acentelerimizin hayatlarını kolaylaştırmayı, kesintisiz ve hızlı hizmetimizle yanlarında olmayı hedefliyoruz. Acentelerimizin ihtiyaçlarına yönelik tasarlanan uygulamamızın, iş süreçlerinin verimliliğine katkısının büyük olacağını düşünüyoruz” değerlendirmesini yaptı.



HDI Sigorta'nın **dijital yüzü** yenilendi



Dijital dönüşüm çalışmalarını odağına alarak her geçen gün bu alandaki yatırımlarını artıran HDI Sigorta, haziran ayı itibarıyla yeni kurumsal web sitesini kullanıcılarının beğenisine sundu. Şirket, “Daima Yanınızda” anlayışıyla müşteri, acente ve iş ortaklarına dijital kanallardan da gelişen teknolojilere uygun, hızlı hizmet ve daha iyi bir kulla-

nıcı deneyimi sunmayı hedefliyor. Yenilenen kurumsal web sitesi, yenilikçi ve kullanıcı odaklı tasarımı, güncel içerikleri, canlı yardım uygulamaları ve hasar süreçlerine ilişkin yönlendirmeleriyle dikkat çekiyor.

Kullanıcılar, www.hdisigorta.com.tr adresine girdiklerinde “Hasarınız mı Var?” ve “Nasıl Yardımcı Olabiliriz?”

butonlarıyla karşılaşılıyor. Online destek hizmetleri ve hasar süreçlerine yönelik direkt yönlendirmelerle sigortalılar tüm ihtiyaçlarına vakit kaybetmeden yanıt bulabiliyor. Mobil uyumlu sitede detaylı ürün bilgileri, acenteler, Hızlı Destek Servisleri ve anlaşmalı kurumlara ulaşım gibi birçok hizmet bir arada ve kolayca sunuluyor.

Anne babalara müjde! Çocuklara BES dönemi başladı.

Şimdi 18 yaş altı tüm çocuklarınıza
BES hesabı açabilirsiniz.

Ayrıntılı bilgi garantibbvaemeklilik.com.tr ve 444 0 336'da.

**%25
devlet
katkısı**



Anadolu Hayat Emeklilik'ten “Çocuğum için BES”

Anadolu Hayat Emeklilik, 18 yaş altındaki çocuklara yönelik sunduğu yeni ürünü “Çocuğum için BES” ile çocuklarının geleceği için birikim yapmak isteyenlere şimdiden tasarrufa başlama imkânı sunuyor. Yasal temsilci olmak kaydıyla ebeveynler ya da varsa diğer yasal temsilciler, çocukları adına bireysel emeklilik hesabı açtırıp yapacakları düzenli katkı payı ödemeleriyle onların hayata maddi anlamda bir adım önde başlamasını sağlayabilecek. Çocukların yetişkin kardeşleri, dede, nine gibi akrabaları ile tanıdıkları da açılan hesaplara katkı payı ödemesi yapabilecek. Böylece erken yaşta bireysel emeklilik sistemine dahil olan çocuklar, belli bir birikimle hayata atılmış olacak.

YÜZDE 25 DEVLET KATKISI ÇOCUKLAR İÇİN DE GEÇERLİ

18 yaşından küçüklerin de dahil edilmesiyle bireysel emeklilik sisteminin katılımcı tabanının genişlemesi yönünde önemli bir adım atıldığını dile getiren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, yeni ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Ülkemizde halen 18 yaş altı yaklaşık 23 milyon nüfus bulunuyor. Toplam nüfusumuz içindeki payı yüzde 27 civarında olan bu kitlenin BES’in büyümesine önemli katkılar sağlayacağına inanıyorum. Çocuğum için BES ile ebeveynler veya yasal temsilcileri, çocukların geleceği için küçük yaşlardan başlayarak onlar adına yatırım yapabilecek. Çocuklar, iş hayatına atılmadan çok önce düzenli katkı payı ödemeleri sayesinde önemli bir birikim elde ederken, tasarruf yapma bilincini de erken yaşta kazanmış olacak. BES’e ne kadar erken dahil olunursa birikim yapmak da o kadar kolaylaşıyor. Anadolu Hayat Emeklilik olarak herkese çocukları için olabildiğince erken tasarrufa başlamalarını öneriyoruz. Üstelik yüzde 25 oranındaki devlet katkısı avantajı 18 yaşın altındaki kişiler için de geçerli olacak ve ödeme tutarına göre mevzuatta belirlenen limitler dahilinde devlet katkısı avantajından azamî düzeyde faydalanılabilecek. Çocuğum hayata bir adım önde başlasın diyen herkes ‘Çocuğum için BES’ ürünümüze 150 TL’den başlayan aylık ödemelerle sahip olabilecek. ‘Çocuğum için BES’ kapsamında sunulan katkı payı ödeme teminatıyla ebeveynler, kendileri yanında olamasa da çocuklarının geleceklelerini güvence altına alabilecek.”

EBEVEYNLERİN VEFATI HALİNDE 10 YILLIK ÖDEME GÜVENCEDE

“Çocuğum için BES”e dâhil olan ve



Yılmaz Ertürk

bireysel emeklilik hesabına düzenli katkı payı ödemesi yapılan çocukların, plana dahil olduktan sonra anne veya babasının yaşam kaybı ya da tam ve kalıcı sakatlığı halinde, kalan katkı payı ödemeleri 10 yıla kadar düzenli olarak Anadolu Hayat Emeklilik tarafından yapılacak. “Çocuğum için BES” ürünüyle birlikte sunulan bazı ek avantajlar da şöyle:

■ Ücretsiz acil ambulans ve sağlık danışmanlığı hizmeti, anlaşmalı sağlık kurumlarında indirim fırsatları,

■ Çocuk adına İş Kültür Yayınları internet sitesinden yapılacak alışverişlerde yüzde 30 indirim,

■ Çocuk adına satın alınacak Anadolu Sigorta sağlık sigortası ürünlerinde muhtelif oranlarda indirimler...



GÜVENCESİ İLE
AKLINIZ EVDE KALMADAN
SAĞLIĞINIZ YERİNDE
YOLUNUZ AÇIK
BAYRAM NEŞENİZ
BOL OLSUN!

Konut Paket
Sigortası

Kasko
Sigortası

Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00

Generali Sigorta'dan özel şoför hizmeti

Generali Sigorta, müşterilerini yılda 2 kez faydalanabilecekleri özel şoför hizmetiyle buluşturuyor. Bu hizmet kapsamında poliçe sahipleri, kendi araçlarına özel şoför talep edebiliyor.

Generali Sigorta, müşteriye ait araç özelinde önceden organizasyon yapmak koşuluyla; havalimanlarına veya otoparklara gelecek

misafirlerini karşılamaya gidemeyen müşterilerinin istenilen yere ulaşımını sağlıyor. Generali, ailesi veya sevdikleriyle özel bir gece planlayan ya da güzel geçen bir eğlence akşamının ardından araç kullanmayı dert etmek istemeyen müşterilerini de unutmayarak, yılda iki kez özel şoför hizmetini kullanma hakkı sunuyor.



Generalilere özel **Ceyhun Yılmaz** şov



YouTube üzerinden düzenlenen etkinlikte komedyen Ceyhun Yılmaz ile buluşan Generali Sigorta müşterileri, kendilerine özel hazırlanan stand-up performansını izledi. Salgın sebebiyle geçirilen zorlu döneme bir nebze de olsa eğlence katmayı amaçlayan buluşmada, Generali müşterilerinin yanı sıra Generali acenteleri ve çalışanları da sevilen komedyen Ceyhun Yılmaz'ın sunumuyla salgın yasaklarının bitişi ve yazın gelişini kutladı.

Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Seydi Demir, etkinlikle ilgili şu bilgiyi verdi: "Müşterilerimiz için unutulmaz bir an yaratmak, onların yaşam boyu ortağı olduğumuzu göstermek adına önemli bir dijital buluşma düzenledik. Generali olarak hedefimiz bir sigorta şirketi olmaktan öteye geçerek onların sadece zor günlerinde değil gülmüşedikleri anlarda da yanlarında olmak. Sürprizlerimiz devam edecek."

Konut sigortası için yeni bir seçenek: **Süper Evim**

Generali Sigorta, yeni ürünü Süper Evim Konut Sigortası'nı müşterileriyle buluşturdu. Süper Evim, modüler yapıyla her bütçeye özel konut poliçesi oluşturma imkanının yanı sıra geniş asistans hizmetlerine dair opsiyonlar da sunuyor. Generali Sigorta'nın modüler konut sigortası Süper Evim, ihtiyaç dahilinde olmayan teminatlara ekstra prim ödeme zorunluluğunu da ortadan kaldırarak hızlı, zahmetsiz ve yepyeni bir sigortacılık

deneyimi vaat ediyor.

Generali'nin acenteler üzerinden erişilebilen Süper Evim sigorta poliçesi yaptırmak isteyen herkes "Gold" ve "Ekonomik" paket alternatifleriyle ürün kapsamını istedikleri şekilde belirleyebiliyor. Konut poliçesi yaptırmak isteyenler ev bakımı, aile sağlık ve evcil hayvanlar için üç farklı ekstra asistans paketinden seçim yapabiliyor veya hepsini seçebiliyor. Yüksek olasılıklı hasar risklerine karşı

temel koruma sağlayan "Temel Koruma Paketi"ne ek olarak "Doğal Afet ve Terör Paketi", "Sorumluluk ve Kişisel Koruma Paketi", "Ev Cihazları Paketi", "Kişisel ve Kıymetli Eşyalar Paketi", "Hizmetli Emniyeti Suistimal Paketi", kombi ve klima bakımı ile tuvalet ve musluk arızaları gibi hasarları kapsayan "Konut Acil Durum Hizmetleri Paketi"; diş, göz muayenesi, MR ya da BT görüntüleme indirimi ve görüntülü doktor, diyetisyen, ve psikolog gibi sağlık hizmetlerini içeren "Aile Sağlık Asistans Paketi" ile evcil hayvanlara yönelik teminatları içeren "Evcil Hayvan Asistans Paketi" konut poliçesi sahibi olmak isteyenlere sunuluyor.

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR. ARAÇ #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Trafik - Kasko
Sigortası

AXA raporu: Kovid-19 salgını kadınları daha çok etkiledi

AXA, “Gizli Maliyetler: COVID-19 Uzun Vadede Kadınların Fiziksel ve Ruhsal Sağlığını Nasıl Tehdit Ediyor?” adlı raporu yayınladı. Raporda salgın döneminde küresel çapta artan toplumsal cinsiyet eşitsizliği dolayısıyla kadınların bedensel ve ruhsal sağlığını olumsuz etkileyen birçok olgu süzgeçten geçiriliyor ve kadınların salgın koşullarında sağlık hizmetleriyle ilgili ne düşündüğü irdeleiliyor. Rapor, farklı disiplinlerde bilimsel bilgi üretimini AXA Araştırma Fonu gibi farklı girişimlerle destekleyen AXA’nın sekiz ülkede bambaşka sosyoekonomik koşullarda yaşayan 8 bin kadınla yaptığı anket ve araştırmalara dayanıyor. Genel itibarıyla salgının kadınların sağlık hizmetlerine erişimini zorlaştırdığının ve özellikle ruhsal sağlıklarını olumsuz etkilediğinin altını çizen raporun ortaya koyduğu önemli bulgular şöyle:

■ Kadınların yarısı daha fazla zamanları veya paraları olsaydı daha sağlıklı olacaklarını belirtiyor. Salgın döneminde küresel çapta artan ekonomik ve toplumsal cinsiyet eşitsizliği kadınların sağlıklarına ayırabilecekleri bütçe ve zamanı kısıtlıyor.

■ Kadınların dörtte üçü salgın sırasında başkalarının sağlığına daha fazla öncelik verdiğini belirtiyor. Kadınlar ailelerinin sağlık sorunlarıyla yoğun olarak ilgileniyor ve ev içinde bakım verici rolleri eskisinden daha çok üstleniyor.

■ Tüm dünyada sağlık hizmetleri sektöründe çalışanların yüzde 70’ini kadınlar oluşturuyor. Virüsle savaşta ön safta yer alan kadın sağlık çalışanları doğal olarak hem virüsün kendisi hem ağır çalışma koşulları hem de bunların beraberinde getirdiği kaygı, depresyon ve tükenmişlik gibi sorunlarla daha sık karşılaşılıyor.

■ Kanseri, diyabet gibi kronik hastalıklara sahip olan kadınların yüzde 60’ının tedavilerini ertelemek zorunda kaldığı; yüzde 40’ının ise düzenli kontrollerini yaptırmak üzere doktora gidemediği görülüyor. Kadınların rutin sağlık hizmetlerinden yararlanamaması sağlıklarını



Sanem Çingay

üzerinde uzun vadede olumsuz etkiler yaratabiliyor.

■ Kadınların yüzde 25’i test yaptırmakta zorluk yaşadığını, yüzde 38’i ise maske ve dezenfektan jel bulmakta zorlandığını söylüyor. Kadınların salgın döneminde maske ve dezenfektan gibi gerekli koruyucu ekipmana ulaşamaması da virüs korkusunu artırarak sağlık hizmetlerine erişimlerini zedeliyor.

■ Kadınların yarısı kaygı bozukluklarının salgın sırasında başladığını yahut daha kötüye gittiğini belirtiyor; yandan fazlası ise bu dönemde uyumakta güçlük çekiyor. Bu dönemde psikolojik olarak en fazla sorunla karşı karşıya kalanlar ise genç kadınlar ve çocuklu kadınlar.

AXA Sigorta Bireysel Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çingay, raporu şöyle yorumluyor: “AXA olarak

toplumsal cinsiyet eşitliğinin ve kadının güçlenmesinin iş hayatındaki savunucularından biriyiz. Bu alanda yaptığımız çalışmalardan biri olan son raporumuz da sektörde kadın sağlığı konusunda önemi bir boşluğu dolduruyor. Toplumsal cinsiyet eşitliği, kadın sağlığı ve doğal olarak toplum sağlığı konusunda çarpıcı sonuçlar ortaya koyuyor. Bu sonuçları doğru okuyarak kadınların sağlık hizmetlerine erişimini iyileştirmemiz, yeni teknolojilerin kullanımını yaygınlaştırmamız ve uzun vadeli hastalık risklerini azaltacak daha sağlıklı yaşam tarzlarını benimsemelerini teşvik etmemiz gerekiyor. AXA olarak bu doğrultuda ödeyenden çözüm ortaya dönüşme misyonumuzdan aldığımız kuvvetle kadınlara özel ürün ve hizmetler geliştirerek kadınlar için fayda yaratmaya yönelik çalışmalarımızı sürdüreceğiz.”

BES'le Büyüt!

Geleceği Güvende Olsun

Çocuğum için BES ile çocuğunuz hayata bir adım önde başlasın. Zaman hızla geçerken yatırımınız da onunla birlikte büyüsün.

18 YAŞ ALTINA DA
%25 DEVLET
KATKISI*



*Mevzuatta belirlenen koşullar dahilinde.

Herkese İyi Gelecek

Arex Sigorta, acentelik için kefalet senedini teminat olarak kabul edecek

Sigorta sektörünün çiçeği burnunda şirketi Arex Sigorta, SED-DK'nın faaliyet ruhsatı yeterliliklerini de tamamladıktan sonra ilk poliçesini kesmek için gün saymaya başladı. Arex Sigorta Genel Müdürü Hakan Muştı, sektörde acente kuruluşu açısından bir ilk olacak uygulamalarıyla ilgili şu bilgileri veriyor:

“Güçlü, sigortaya inanan, işinin uzmanı, deneyimli kadromuz ve yetkin acentelerimizle finansal sigortalara da yeni bir bakış açısı kazandırmak istiyoruz. Acentelerimizle omuz omuza yürümek, sigortalılarımızın ihtiyaçlarını hızlı ve üst seviye hizmet anlayışıyla karşılamak amacındayız. İlk aşamada bizim en önemli sektörümüzün de en büyük satış kanalı acentele-



rimizin kuruluşunu yapmaya başladık. Arex Sigorta olarak finansal sigortalarm varlığına ve geleceğine güveniyoruz. Acentelerimizin açılış işlemlerinde kefalet senedini teminat olarak kabul edeceğimizi sizlerle paylaşmak isterim. Aynı şekilde Arex Sigorta acenteleri, istemeleri halinde diğer sigorta şirketlerine verilmek üzere kefalet senedini şirketimizden alabilecek.”



Hakan Muştı

Türkiye’de her yıl **4 MİLYON** araç boyanıyor!

RS Servis, ikinci el araçlarla ilgili en çok tartışılan “boya” konusuyla ilgili çarpıcı verilere dikkat çekiyor. RS Servis CEO’su Ünal Ünalı, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerinden yola çıkarak şu değerlendirmeyi yapıyor:

“15 yıl önce bir araç satın alırken karoserdeki boya tespiti ustaların gözle kontrolüyle yapılıyor, fabrikanın çektiği meges ile tamirhanenin çektiği meges karşılaştırılıyordu. Kurumsal ekspertiz firmalarının pazara dahil olması, ikinci eldeki güven problemini bir nebze azalttı. Ancak boya konusuyla ilgili yanlış algı devam ediyor. TSB verilerine göre ülkemizde her yıl ortalama 1 milyon kasko, 1 milyon trafik olmak üzere 2 milyon hasar dos-



yası açılıyor. Artı olarak 2 milyon aracın da her yıl hasar dosyası açılmadan onarıldığını öngörüyoruz. Her kazada bir araçta ortalama 3 parça boyanıyor. Yani yılda 4 milyon araç ve 12 mil-

yon araç parçası boyanıyor. Trafikteki 24 milyon taşıtın yaş ortalaması ise halen 14.2. Böyle bir araç parkında tüketiciler boyalı parça sayısından çok, boya işleminin niteliğine ve kaporta onarımının, aracın orijinaliyle uyum sağlamasına dikkat etmeli. TSE belgeli servislerde, fabrika boya kalitesine maksimum sadık kalınarak, uzman eğitilmiş teknisyenler tarafından uygulanan profesyonel boya işlemi, aracın değerini korur. Dünyanın önde gelen boya şirketlerinden biriyle uzman teknisyen yetiştirmek üzere çalışmalarımıza yakın zamanda başlayacağız. Aksi takdirde ikinci el boyasız araç aramak, günümüz şartlarında samanlıkta iğne aramaya benziyor.”



AXA SİGORTA



Sağlıklı bir yaz için ihtiyacınız olan her anda AXA Doktor Danışma Hattı yanınızda!

Şehrin kalabalığından uzak, sakın bir tatilin tadını doyasıya çıkarmak istiyor ama sağlıkla ilgili ihtiyaçlarınızdan dolayı endişeleniyorsanız, size güzel bir haberimiz var! AXA'dan tamamlayıcı sağlık sigortası Sağlığım Tamam veya Özel Sağlık Sigortanız varsa AXA Doktor Danışma Hattınız da var!

Her zaman yanınızda olacak AXA Doktor Danışma Hattı ile tatilinizi hiç bölmeden, alanında uzman doktorlarla yazılı, sesli ve görüntülü konuşma fırsatına **AXAFit uygulaması** ya da **0850 250 99 99 numaralı hattın** ulaşabilirsiniz.

Konu sağlıksa, AXA ayrıcalıkları her zaman yanınızda.



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



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

Sosyal mesafeye dikkat ettiğiniz, sağlıklı bir tatil dileriz.



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

Türkiye Sigorta'nın hasar ve sağlığı Kürşat Pedis'e emanet



Sektör lideri Türkiye Sigorta, üst yönetim kadrosunu yalın, çevik ve etkin çalışma prensipleri doğrultusunda güçlendiriyor. Sigorta sektörünün tecrübeli ismi Kürşat Pedis, Türkiye Sigorta'nın sürdürülebilir büyüme stratejileri arasında yer alan ve ilk çeyrekte yüzde 42 büyüme kaydeden sağlık sigortaları branşı ve hasar hizmetlerinin yönetiminden sorumlu olacak. Pedis, şirketin 2 Haziran 2021 tarihinde yapılan yönetim kurulu toplantısı sonrasında Hasar ve Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı.

İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme

Mühendisliği Bölümü'nden 2003 yılında mezun olan Kürşat Pedis, kariyerine 2004 yılında Garanti Sigorta'da otodış hasar departmanında uzman olarak başladı. Aynı müdürlükte 2008-2016 yılları arasında yöneticilik yaptı. 2016-2019 yılları arasında Allianz Sigorta'da otodış hasar müdürü olarak çalıştı. Kasım 2019 itibarıyla Güneş Sigorta'da otodış, bedeni ve sağlık hasar grup müdürü olarak görev aldı. 31 Ağustos 2020 itibarıyla kamu sigorta şirketlerinin birleşmesiyle Türkiye Sigorta bünyesinde de otodış hasar direktörü olarak görevine devam etti.



**Mahmut
Emre
Bayram**

TÜRKİYE SİGORTA'DAN GROUPAMA'YA GMY TRANSFERİ

Sigorta sektörünün uluslararası ve köklü şirketlerinden Groupama Sigorta'nın yönetim kadrosuna deneyimli bir yönetici daha katıldı. Mahmut Emre Bayram, Teknik ve Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı (GMY) göreviyle Genel Müdür Philippe-Henri Burlisson'a bağlı çalışacak.

Mahmut Emre Bayram, eğitimi İstanbul Erkek Lisesi ve Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde tamamladı. Aviva Sigorta, Aksigorta, Sampo Sigorta ve Güneş Sigorta şirketlerinin yönetimlerinde görev alan Bayram, son olarak Türkiye Sigorta'da sağlık sigortalarından sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini yürütüyordu.

Mahmut Emre Bayram, 1 Haziran 2021 tarihi itibarıyla Groupama Sigorta'daki yeni görevine başladı.

VakıfBank'ta tüm vergi ödemeleriniz için 17 farklı yol var

Vergi borçlarınızı 7 gün 24 saat, istediğiniz yerde VakıfBank ile 17 farklı seçenekle ödeyebilirsiniz.

VakıfBank, daima seninle.

**Tüm Vergi
Ödemeleri
için**



- Tüm ATM'ler
- Çağrı Merkezi
- vakifbank.com.tr
- vakifkart.com.tr
- Online Web Servis
- SMS ile Vergi Ödeme
- e-posta ile Vergi Ödeme
- SFTP ile Vergi Ödeme
- Mobil Bankacılık
- Barkod ile Vergi Ödeme

*Gelir İdaresi Başkanlığı web sitesi

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

Dr. Sıtkı Kuşkaya, sigorta bulabilse **ASSOS**'a da neşter atacak!

Anko Beach Camping, Küçükukuyu - Assos sahil yolunda, Ahmetçe Köyü'nün alt kısmında hizmet vermeye başladı. Dr. Sıtkı Kuşkaya tarafından işletilen tesiste, bungalov ve çadırda konaklamanın yanı sıra günübirlik beach hizmeti de sunuluyor. Kuşkaya, yangın tüpü, su hortumu gibi tüm önlemleri almasına rağmen ağaç evlerini sigortalatamamaktan şikayetçi...



Sırtını Kaz Dağları'na dayayan Assos; yemyeşil vadileri, meşhur zeytin ağaçları, şelaleleri, hepsinden de önemlisi antik kalıntıların bıraktığı izleriyle ünlü bir turizm bölgesi. Tarih boyunca birçok medeniyete ev sahipliği yapan bölge, Türkiye'de mutlaka görülmesi gereken yerlerden biri. Kalabalıktan uzak, sakin, huzur dolu, doğayla iç içe; Kuzey Ege'nin berrak sularının zeytin ağaçlarıyla çepeçevre kuşatıldığı bir yeryüzü cenneti...

Bu özellikleriyle Assos, son dönemlerde sadece tatilciler değil turizm yatırımcıları için de bir cazibe bölgesi haline geldi. İstanbul'da yıllardır doktorluk yapan, ortopedi ve travma-



Dr. Sıtkı Kuşkaya

toloji alanında uzmanlaşan Dr. Sıtkı Kuşkaya da bölgeye yeni bir tesis kazandırdı. Küçükukuyu - Assos sahil yolu üzerinde, Ahmetçe Köyü'nün alt kısmında konumlanan Anko Beach Camping, geçen yıldan bu yana misafirlerini alıyor.

Yıllardır geldiği Assos'a hayran kaldığını, suyunu, havasını başta hastaları olmak üzere tüm arkadaşlarına önerdiğini söyleyen Dr. Sıtkı Kuşkaya, sadece tatil değil sağlık için de önemli bulduğu bölgenin dünyanın sayılı oksijen merkezlerinden biri olduğunu vurguluyor. Anko Beach Camping, tüm bu doğal güzelliklerle birlikte Assos Antik Kenti'ni keşfederken konaklayabileceğiniz özgün bir tesis.

ANKO BEACH CAMPING, DOKTORUN YERİ...

Koronavirüs salgınıyla birlikte değişen tatil alışkanlıklarına hitap eden Anko Beach Camping, bungalov ve çadırlarda konaklamanın yanı sıra g nt tibirlik beach hizmeti de veriyor. Yerel halkın ‘‘Doktorun Yeri’’ olarak adlandırdığı tesisin etrafı zeytin ağaçlarıyla çevrili. Yani tamamen doğayla iç içe... Dalga sesleriyle uyanacağınız m kemm l bir deniz manzarası da cabası...

Anko’nun bir başka özelliği de Ege lezzetlerinden oluşan meşhur serpme kahvaltısı.    le ve akşam yemekleri içinse leziz pideler, lahmacun, kebab, ızgara et tavuk, balık, tatlı... Kısacası her damağa hitap eden bir lezzet var.

EV SAMİMİYETİNDE, OTEL KALİTESİNDE HİZMET

Assos’un yeni gözdesi Anko Beach Camping, aslında misafirlerini geçen yıl ağırlamaya başlamıştı. Ancak salgın ve kısıtlamalar yüzünden tam anlamıyla bu yıl hizmet vermeye başladı.

İstanbul’da yaşayan Dr. Sıtkı Kuşkaya tarafından hayata geçirilen Anko, hafta sonları için de ideal bir kaçamak yeri. İstanbul’a 4, İzmir’e 3 saatlik mesafede yer alıyor. Tesiste 6 adet bungalov ve 13 adet çadır bulunuyor. Bungalovlarda    kişı konaklayabiliyor. Bungalovlarda misafirlere özel tuvalet ve duş imkanı sunuluyor. Her bungalovun kendine ait minik bir balkon, kliması ve mini buzdolabı var. Bungalovların fiyatı gecelik kişı başı 250 TL. Üstelik bu fiyata denize karşı keyfini çıkaracağınız serpme kahvaltı da dahil...

Çadırlar hem bölgedeki konseptten hem de normal çadır kültüründen biraz farklı... Burada ‘‘kendi  adını kendin kur’’ konsepti yok. Anko’nun sizin için hazırladığı, içerisinde tek ki-



şilik iki adet ahşap ranza bulunan çadırlarda konaklayabiliyorsunuz. Bu da hem doğayla i  içe olmak hem de konforundan ödün vermek istemeyenler için kaliteyi bir tık yukarı taşıyor

Tabii adı ‘‘Doktorun Yeri’’ olunca hijyen ve temizliđe de özellikle önem veriliyor.

TAŞ FIRINDA ANADOLU LEZZETLERİ

Biraz önce de belirttiğimiz gibi, sizi Ege’nin lezzetleriyle buluşturacak enfes serpme kahvaltısıyla fark yaratıyor Anko. Karad t suyunu da unutmayın...    le ve akşam yemeğini de düşünmenize gerek yok. Anko, zengin menüsü ve lezzetli yemekleriyle bu yükü sizden alıyor. Özel yapım taş fırından çıkan kebab, lahmacun ve d neri mutlaka denemelisiniz. El yapımı hamburgeri de oldukça meşhur.    le ve akşam yemekleri için belirlenen sabit bir fiyat yok. Ne yerseniz onu  diyorsunuz.

Anko’nun güler yüzlü personeli sizi adeta evinizde hissettiriyor. Sıcakkanlı ekip, ellerinden geldikçe misafirlerinin her türlü talebini karşılamaya  alışıyor. Eminiz sizde de iz bırakacaklardır...

Anko Beach Camping, deniz açısından da tüm beklentileri karşılıyor. Ege Denizi’nin dillere destan masmavi, berrak suyu hemen birkaç adım  tenizde... Assos’un denizine mest olmadan dönen yoktur zaten. Tek dezavantajı denize girişin taşlı olması olabilir. Anko, kocaman bir iskeleyle bunu da sorun olmaktan çıkarmış.

HER YENİ MİSAFİR İÇİN BİR ZEYTİN FİDANI DİKİLİYOR

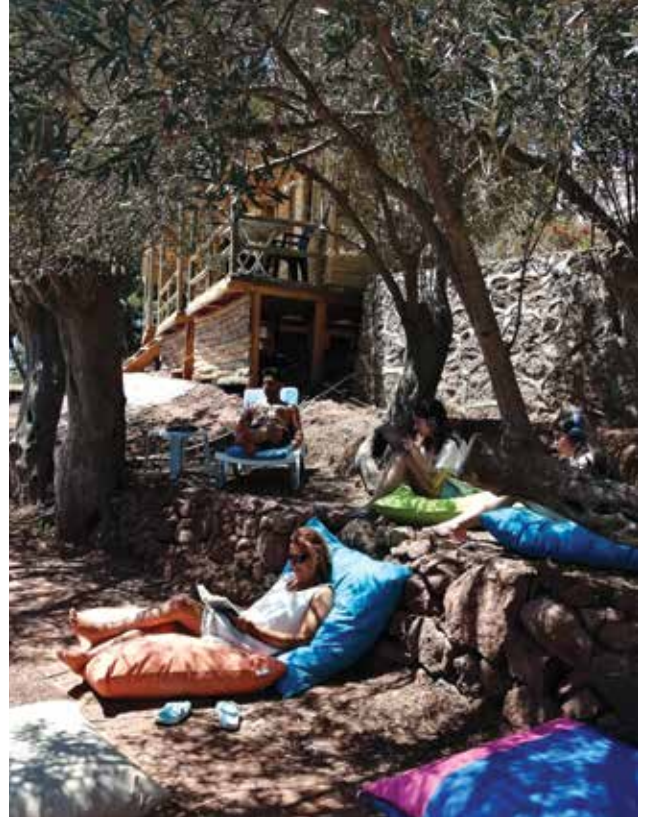
Dr. Sıtkı Kuşkaya, doğaya ve doğal olarak bölgenin en önemli ağacı zeytine büyük önem veriyor. Zeytinin ve zeytinyağının her derde deva olduğunu vurgulayan Kuşkaya, zeytin ağacının zahmetli ve ağır büyümesine karşın uzun ömürlü ve dayanıklı bir ağ  olduğunu hatırlatıyor. Tesise gelen her yeni misafir için bir adet zeytin fidanı dikildiğini söyleyen



Kuşkaya, “Zeytin ağacının tarihi en az insanlık tarihi kadar eski. Bütün kutsal kitaplarda geçen üç dört ağaçtan biri. Nuh Peygamber kasırgadan sonra dünyanın düzene girip girmediğini anlamak için bir beyaz güvercin göndermiş. Güvercin ağzında zeytin dalıyla dönmüş. O zamandan beri zeytin barışın ve huzurun simgesi olmuş. Onun için böyle bir ağaca herkes sahip çıkmalı” diyor.

AĞAÇ EVLERE SİGORTA YOK!

Dr. Sıtkı Kuşkaya, sigorta bilinci taşıyan; başta konut olmak üzere kasko, trafik, sağlık gibi tüm branşlarda poliçesi olan bir sağlıkçı ve girişimci. Tasarruflarını da BES fonlarında değerlendiriyor. Doğal olarak Anko Beach Camping için de sigorta yaptırmak istemiş. Ancak sigorta şirketlerinin ağaç evlere si-



gorta yaptırmadığını öğrenince hayal kırıklığına uğramış. Üstelik tesiste, bungalovlarda sigorta şirketlerinin isteyebileceği su vanası, yangın tüpü gibi tüm ekipman olmasına rağmen... Sigorta şirketlerine bu vesileyle duyurmuş olalım.

► ÖLMEDEN ÖNCE MUTLAKA GÖRÜLMESİ GEREKEN BİR YER: ASSOS

Çanakkale'nin Ayvacık ilçesine bağlı Assos, günümüzde Behramkale adıyla biliniyor. Volkanik bir tepe üzerine kurulu bu antik kent, Midilli Adası'nın karşısında yer alıyor. İstanbul'a 400, Ankara'ya 734, İzmir'e de 238 kilometre mesafede bulunan Assos, tarihi dokusu ve doğal güzellikleriyle yerli ve yabancı turistlerin ilgi odağı olup kesinlikle görmek isteyeceğiniz, Türkiye'nin nadir turizm bölgelerinden biri.

Birçok turistik yeri olan Assos, Antik Çağ'ın büyük düşünürlerinden Aristo'nun bu kentte 3 yıl yaşaması ve bir felsefe okulu kurması dolayısıyla felsefe tarihi açısından da ayrı bir önem taşıyor. Kentin tepe kısmına inşa edilen Dor nizamlı Athena Tapınağı da oldukça göz alıcı ve mutlaka ziyaret edilmesi gereken bir yer.



DÜKKÂNI

YEDEKLE!

**YEDEKLEYEN
İŞ YERİ
SİGORTASI**

30 yıllık çalışmanın, alın terinin eseri bu dükkân. Başına bir şey gelse yerine koyma şansım yok. Ne yaparım diye düşünürken Quick Sigorta acentesi geldi, 5 dakikada yedekledi. Artık bir sigortam var, artık dükkânımın bir yedeği var.

300 TL 'DEN BAŞLAYAN
FİYATLARLA



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

4milyon sağlık sigortalısının yüzde 60'ı Marmara'da

Salgının da etkisiyle sağlık sigortalarındaki büyüme sürüyor. Branştaki toplam prim üretimi 2020'de 2019 yılına göre yüzde 18.5 arttı. Sağlık sigortalarına en çok 30-45 yaş arası ilgi gösterirken, tüm aile için sağlık poliçesi almak da yaygın bir davranış olarak görülüyor...

Salgın döneminde risklere bakış açısı değişen bireylerin sağlık sigortası ürünlerine talebi artarak sürüyor. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi verilerine göre özel sağlık, tamamlayıcı sağlık, acil sağlık ve hastalık branşlarında yürürlükte poliçesi olan sigortalı sayısı 4 milyona yaklaştı.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, "Nüfus yoğunluğunun da etkisiyle Marmara Bölgesi'ndeki sigortalılar, toplam sigortalı sayısının önemli bir payını oluşturuyor. Özel sağlık ve tamamlayıcı sağlıkta farklılaşmakla birlikte, Marmara'nın payının yüzde 60'ın üzerinde olduğunu söyleyebiliriz. Ege ve Karadeniz Bölgesi'ndeki sigortalıların toplam sigortalı sayısı içindeki payı da artıyor" diyor.

Sağlık sigortası yaptıranların yaklaşık yüzde 51'i özel sağlık, yüzde 41'i ise tamamlayıcı sağlık poliçesi kapsamında. Son dönemlerde sağlık sigortasını ilk kez yaptıran bireylerde 30-45 yaş aralığı öne çıkıyor. 2020 yılında, sektör genelinde sağlık sigortalıları prim üretimlerinde 2019'a göre yüzde 18.5 artış oldu.

Sağlık sigortalarında tüm aile için sağlık poliçesi satın alma trendi oluştuğunu belirten Erberk, değerlendirmesini şöyle sürdürüyor: "En değerli varlığımız olan ailemizi korumak, sağlıklı kalmaları için elimizden geleni yapmak içgüdüsel bir davranış şekli olarak ortaya çıkıyor. Sağlık poliçesi de bu noktada aileyi güvence altına alma talebine yanıt veriyor. Büyük şehir yaşamında yeni aile bağları genellikle 30'lu yaşlarda kuruluyor. Ayrıca 18 yaş altına uygun prim karşılığında tek başına sigorta poliçesi de sunabiliyoruz. Ömür boyu yenileme garantisi olmayan 65 yaş ve üzeri sigortalılarımızın da ek prim karşılığında 75 yaşına kadar risk değerlendirmesi yapmadan poliçelerini yeniliyoruz."

"ERKEN YAŞTA VE SAĞLIKLIYKEN SİSTEME KATILMAK ÖNEMLİ"

Pek çok kişinin bir sağlık sorunuyla karşılaştıktan sonra sağlık sigortasını aklına getirdiğini hatırlatan Erberk, bu du-



Kerem Erberk

rumda da hastalığın tedavisinin sigorta kapsamına alınması konusunda geç kalındığına işaret ediyor:

"Sigortanın sağladığı avantajlar sisteme dahil olduktan sonraki dönemi kapsıyor. Sigortalı olunmayan dönemde ortaya çıkan hastalıklar özel sağlık sigortasının doğası gereği kapsama dahil edilemiyor. Erken yaşta katılımın avantajlarından bahsetmişken, birkaç yıl içinde kazanılan ömür boyu yenileme garantisi hakkıyla sonradan ortaya çıkabilecek hastalıklar için fazladan prim ödemeye karşı güvence sağlanabildiğini de belirtmek isterim. Ödenen primlerin ücretli çalışanlar için vergi indirimi avantajı sağlaması da bütçe dostu başka bir fırsat sunuyor."

"TAZMİNATTA CİDDİ ARTIŞ VAR"

Tamamlayıcı sağlık sigortasında geçen yıl başlayan büyüme trendinin bu yıl da sürdüğünü belirten Erberk, "2020'de sektör genelinde tazminat ödemeleri azalmıştı. Bunda, salgına bağlı olarak elektif tedavilerin ertelenmesinin etkili olduğunu düşünüyoruz. 2021'in ilk yarısında ise hastaneye gidiş sayıları salgın öncesi döneme göre nispeten düşük olsa da kur artışı ve enflasyonun da etkisiyle tazminat tutarlarında ciddi artış var" diyor.

ANADOLU'nun buluşması geleneksel, yöntemi yeni

Anadolu Sigorta, "Geleneksel Acenteler Toplantısı"nı salgın nedeniyle video konferans aracılığıyla yaptı. Türkiye'nin her bölgesinden katılımın olduğu toplantıda Mehmet Şencan, "Salgın sürecinin en başından beri aldığımız tedbirler ve hayata geçirdiğimiz uygulamalar sayesinde acentelerimizle birlikte bu süreci sorunsuz geçirdik ve büyümeye devam ettik" dedi...

Anadolu Sigorta, her yıl geleneksel olarak düzenlediği Geleneksel Acenteler Toplantısı'nı 15 Haziran Salı günü video konferans aracılığıyla gerçekleştirdi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan'ın açılış konuşmasıyla başlayan toplantı, Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören'in sunumuyla devam etti.

2020 yılı değerlendirmesiyle birlikte 2021 yılı hedef ve beklentilerinin ağırlıklı konuşulduğu toplantıya; gazeteci, ekonomist ve program sunucusu Cem Seymen de katılarak salgın döneminin sigorta sektörüne etkileri ile Anadolu Sigorta'nın Türkiye için önemine değindiği bir konuşma yaptı.

"SALGIN GÜNLERİNİ ACENTELERİMİZLE OMUZ OMUZA GEÇİRİYORUZ"

Mehmet Şencan, konuşmasında salgın sürecinin en başında aldıkları tedbirler ve hayata geçirdikleri uygulamalar sayesinde acenteleriyle omuz omuza vererek bu sıkıntılı günleri sorunsuz geçirdiklerini ve büyümeye devam ettikleri mesajını paylaştı. Bu zorlu sürecin başında acenteler için belirsizliği azaltacak bir dizi önlem ve destek paketi hazırladıklarına dikkat çeken Şencan, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Dijital toplantılarımızla iletişimimizi güçlendirmeye ve bilgi paylaşımına devam ettik. Hem maddi hem manevi anlamda yanınızda olmaya devam edeceğiz. Sizi dinlemeyi, ihtiyaçlarınızı karşılamayı, sorunlarınıza çözüm üretmeyi ve en önemlisi hep yanınızda olmayı sürdüreceğiz. Acenteler sektörde en yüksek üretim payına sahip kanal olarak ön planda olmaya önümüzdeki dönemlerde de devam edecek. Acente kanalımızın güçlenmesi, sigorta sektörüne de katma değer sağlaması açısından önem taşıyor. Sizin iyi olmanız, şirketimizin iyi olması anlamına geliyor. Sigorta sektöründe 96 yılı deviren, asırlık bir şirket olma yolunda emin adımlarla ilerleyen şirketimiz, sizlerin desteği ve emeğiyle çok uzun yıllar sektöre yön vermeye devam edecek."



Mehmet Şencan



Fatih Gören

"715 ACENTEMİZE TOPLAM 8.1 MİLYON TL AVANS ÖDEDİK"

Toplantıda, salgın döneminde Anadolu Sigorta'nın faaliyetlerine ve alınan önlemler ile değişen trendlere işaret eden bir sunum yapan Fatih Gören, "Salgının başından bugüne kadar 715 acentemize toplam 8.1 milyon TL avans ödemesi yaptık. Destek paketlerimizle de katkımızı aralıksız sürdürdük. Bu dönemde teknoloji, değişim ve dijitalleşme çalışmalarımız da hız kazandı. Yenilikçi ve sektörde öncü ürün ve hizmetlerimizle sigortalılarımızın beklentilerini karşılamaya devam ettik" dedi.

Gören, önümüzdeki dönem acentelere ve sigortalılara sunulacak kolaylık ve yeni uygulamalar hakkında da bilgi verdi.

Konuşmaların ardından; kıdem, performans ve üretim kategorilerinde ödül hak eden acenteler için hazırlanan ödül filmi yayınlandı. Acenteler toplantısının son bölümünde, Anadolu Sigorta Birim Müdürleri workshop toplantı odalarına katılarak acente yetkilileriyle fikir ve bilgi alışverişinde bulundu.

“Trafik sigortasında tazminatlar artık daha adil ve hızlı ödenecek”

Karayolları Trafik Kanunu'nda değişiklik içeren kanun teklifinin TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaşmasıyla birlikte zorunlu trafik sigortasında tazminatlar daha öngörülebilir bir yapıya kavuştu. SEDDK, düzenlemeyle birlikte yeni dönemde trafik kazaları sonucunda zarar gören hak sahiplerine tazminatların daha adil ve hızlı bir şekilde ödeneceğinin altını çizdi...

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), zorunlu trafik sigortasıyla ilgili mevzuat düzenlemesiyle bir ilgili açıklama yayınladı. Kurum, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun 90 ve 92'nci maddelerindeki değişikliği, “Zorunlu trafik sigortası kapsamında değer kaybı, sürekli sakatlık ve destekten yoksun kalma tazminatlarına ve bu sigortanın teminat kapsamı dışında kalan hallere ilişkin kanuni çerçeve çizilerek trafik kazaları sonucunda zarar gören hak sahiplerine tazminatlar daha adil ve hızlı bir şekilde ödenebilecek” ifadesiyle yorumladı.

Düzenlemenin asıl amacının herhangi bir hak kaybına meydan verilmeksizin tazminatların bilimsel yöntemlere göre hesaplanarak hak sahiplerinin gerçek zararının en kısa sürede karşılanması olduğuna vurgu yapılan açıklamada, böylece gerek sigortalılar ve hak sahipleri gerekse sigorta şirketleri bakımından trafik sigortalarında tazminatların öngörülebilirliğe kavuştuğu belirtildi.

SEDDK açıklamasında, düzenlemeyle yeni dönemde tazminatların ödenmesinde uygulama birliği sağlanarak, bu sigorta ürünü üzerinden mahkemelerde oluşan dava yükünün de önüne geçileceğine dikkat çekildi:

“Böylece vatandaşlarımızın hak ettikleri tazminatların en adil ve hızlı şekilde ödenmesi sağlanacak. Hak sahipleri uzun hukuki süreçlere başvurmak zorunda kalmadan ne kadar sigorta tazminatı alacaklarını bilirken sigorta şirketleri de taşıdıkları riski daha net öngörebilecek ve daha etkin yö-



netebileceği bu sayede sundukları hizmetin kalitesine daha fazla odaklanabilecek. Ayrıca trafik sigortası fiyatlarında istikrar sağlanacak ve bu tür belirsizliklerin sebep olduğu ani ve yüksek dalgalanmalar önlenmiş olacak.”

“EN KISA SÜREDE DETAYLARA İLİŞKİN DÜZENLEMELER YAPACAĞIZ”

SEDDK, kanunun kendisine verdiği yetkiyle en kısa süre içinde değer kaybı tazminatı, destekten yoksun kalma tazminatı (vefat tazminatı) ve sakatlık tazminatı hesaplamaları için esas alınacak aktüeryal ve teknik yöntemler ile bunlara ilişkin esasların düzenleneceğinin altını çizdi. Bu şekilde, sigorta hukukuna ve sigortacılık tekniğine en uygun yöntemlerin belirlendiği bir tazminat ödeme mekanizmasının sağlanacağını belirtti.

“TRAFİK SİGORTASI MAKUL PRİMLERLE TEMİN EDİLMEME DEVAM EDECEK”

SEDDK'ya göre, tazminat hesaplamalarına dair usul ve esasların temel çerçevesinin kanunda çizilmesi, sigorta şirketlerinin sorumluluğunu ve dolayısıyla finansal durumlarının öngörülebilir olmasını da sağlayacak. Düzenlemeyle vatandaşların makul primlerle zorunlu trafik sigortasını temin etmeye devam edeceğini belirten SEDDK, “Bu sayede hem kanunen zorunlu tutulan trafik sigortalarında primlerin vatandaşlar tarafından ödenebilir hem de sigorta şirketleri bakımından tazminatların öngörülebilir seviyede olması sağlandı” değerlendirmesini yaptı.



Engel Tanımayanlara



Engelsiz Kasko!

HDI Sigorta'dan engel tanımayanlar için çok özel bir hizmet daha:
Engelsiz Kasko! Beklenmeyen kaza anlarında oluşabilecek
tüm hasar ve mağduriyetleri en aza indirecek bu yeni ürünümüzle
müşterilerimize çok özel ayrıcalıklar ve teminatlar sunuyoruz!

Ray Sigorta bir kez daha Türkiye'nin En Değerli 100 Markası arasında

Ray Sigorta, Brand Finance tarafından hazırlanan Türkiye'nin En Değerli Markaları Raporu 2021 listesinde ilk 100 şirket arasında yer aldı. Şirket, tüm sektörler içerisinde marka değerini en çok artıran 6'ncı şirket oldu...

Uluslararası marka derecelendirme kuruluşu Brand Finance tarafından çok sayıda kriter dikkate alınarak şirketlerin marka değerinin belirlenmesi sonucunda hazırlanan "Türkiye'nin En Değerli Markaları Raporu 2021" listesi yayımlandı. Çalışan ve müşteri memnuniyeti skorlarında büyük bir atılım yapan, prim üretimi ve finansal sonuçlarında rekor büyümeye imza atan ve acente kanalını büyütmekle beraber salgının etkilerine karşı da hazırladığı programlar ve kampanyalarla destek olan Ray Sigorta, bir kez daha "Türkiye'nin En Değerli 100 Şirketi" arasında yer almayı başardı. Ray Sigorta, bir önceki yıla göre yüzde 32.1 değişimle marka değerini en çok artıran 6'ncı şirket oldu.

"SİGORTACILIK RAKAMLARDAN İBARET DEĞİL"

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, marka değerinin finansal kararlardan ziyade ortak bir hedefe inanmış ve kemikleşmiş kurum kültürüyle hareket eden bir ekip tarafından büyütülebileceğini vurgulayarak şu değerlendirmeyi yaptı:

"Rakamlarla aramız iyidir ama bizim için sigortacılık rakamlardan ibaret değil. Sigortacılık yardımlaşmadır; ihtiyacı olanın yanında yanında yer almak, iş ortaklarına zor günlerinde nefes olmaktır. Marka olmanın bilinir ve ulaşılır olmaktan çok daha farklı bir algısı var. Sunduğunuz ürün ve hizmetlerinize güven vermeniz, kaliteli hizmet sunmanız, topluma ve çevreye karşı sorumluluklarınızı yerine getirerek katma değer oluşturmanız önem taşıyor. Markamızla bağdaşan her değeri sahiplenerek, bu işi gönülden yapıyoruz. Müşterilerimizin ve çalışanlarımızın bizi bu yüzden tercih ettiklerini bilmek motivasyonumuzu ve işimize olan inancımızı artırıyor. Bu listede yer almanızı mümkün kılan başta sigortalılarımız olmak üzere çalışanlarımız ve iş ortaklarımıza teşekkürlerimi iletiyorum."



Koray Erdoğan

"LİSTEYE GİREN AZ SAYIDAKİ SİGORTA ŞİRKETİNDEN BİRİYİZ"

Erdoğan, Ray Sigorta'nın 2018'de olduğu gibi bu yıl da listede yer alarak ikinci defa seçilen nadir sigorta şirketleri arasında yer aldığını hatırlatıyor ve şöyle ekliyor: "Bu yıl listeye girmeyi başaran az sayıdaki elementer sigorta şirketinden biri olmanın gururu ve mutluluğunu yaşıyoruz. Gelişmiş ekonomilerde marka, insan, uzmanlık ve ilişkiye dair faaliyetler fiziki ya da finansal faaliyetlerin değerini çoktan geride bıraktı. Biz de sektörümüze ve ülkemize yeni ve bütüncül bir yaklaşım sunmayı, böyle bir modelin sürdürülebilir ve mümkün olduğunu göstermeyi hedefliyoruz. İş ortaklarımız ve müşterilerimizin de desteğiyle adım attığımız çoğu alanda aldığımız sonuçlar bir bütünün fazlası olmayı başardığımızı gösteriyor. Ray Sigorta olarak ortaklarımızla yakaladığımız ahenk sayesinde büyük bir aile ve marka olmayı başardığımızı söyleyebilirim. Güçlü ilişkiler, sürdürülebilir başarı ve inovasyonun iş süreçlerine en doğru şekilde uygulanması konusunda hep daha iyisini yapmak, yaptıklarımızla sektörümüzü de ileri taşımak için emin adımlarla yolumuza devam ediyoruz."

Türk Nippon Sigorta Kasko Poliçesi
aracınızı olası her türlü riske karşı
güvence altına alıyor!



Doğa'dan en geniş kapsamlı ticari siber güvenlik sigortası

Geçen yıl Türkiye'de 110 bin siber saldırı kayıtlara geçti. Bu saldırıların kurum başına ortalama maliyeti 35 bin dolar oldu. Doğa Sigorta, Ticari Siber Güvenlik Sigortası ile veri ihlalinin siber fidyeye, yasal savunma giderlerinden iş kaybına ticari kurumların olası tüm zararlarını güvence altına alıyor...

Doğa Sigorta, dijital dönüşümdeki hızlanmaya paralel olarak artan siber risklere karşı tam kapsamlı bir ürünü kullanıma sundu. Doğa Sigorta Ticari Siber Güvenlik Sigortası, veri ihlalinin siber fidyeye, yasal savunma giderlerinden iş kaybına kadar ticari kurumların olası zararlarını karşılamak üzere hazırlanmış en geniş limit ve kapsamlı poliçe olarak dikkat çekiyor.

Özellikle salgınla birlikte artış gösteren internet dolandırıcılığı, siber suçlar, siber tehditler ve müşteri verilerinin çalınma riski, ticari kurumlar ve bireylerin en büyük korkusu haline geldi. Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Siber saldırıların, süratle dijitalleştiğimiz bu dönemi daha iyi kullanarak kurumların bu hassas açıklarını daha fazla tehdit etmeye başladı. Saldırıların kurumları ticari faaliyetlerini durdurma, müşteri verilerini silme, fidye talebi karşılanmazsa yıllarca emek verilen birçok veriye ve sisteme el koymakla tehdit ediyor. Bu gibi risklerde kurumların hem maddi hem de teknik olarak tek başına hareket etmesi ise oldukça güç" diyor.

EN ÇOK KOBİ'LER HEDEF ALINIYOR

2018 yılında Türkiye'yi hedef alan siber saldırıların sayısı 73 bin olarak kayıtlara geçmişti. 2020'de bu sayı 110 bine çıktı. Bu saldırıların yaklaşık yüzde 71'i KOBİ ve ticari kurumlara yönelik yapıldı. Saldırı başına kurumların ortalama zararı ise yaklaşık 35 bin dolara ulaştı.

Dünya geneline bakıldığında ise siber saldırıların yüzde 95'i bireylere ve KOBİ'lere yönelik yapılıyor. 2015 yılında küresel düzeyde siber saldırıların maliyeti yaklaşık 3 trilyon doları bulmuştu. Bu tutarın 2021 yılında 6



Nihat Kırmızı

trilyon dolara ulaşması bekleniyor. Nihat Kırmızı, bu noktada siber güvenlik sigortasının önemini şöyle vurguluyor:

"Bireysel poliçeler bu tür risklere karşı önemli bir koruma sağlıyor. Siber güvenlik ticari işletmeler içinse olmazsa olmaz bir ihtiyaç haline gelmiş durumda. Dijital dönüşümün de etkisiyle ticari işletmeler kendilerini siber saldırılara karşı mutlaka güvence altına almalı. Doğa Sigorta olarak Ticari Siber Güvenlik Sigortası ile olası finansal zararları; kişisel verilerle ilgili idari para cezalarını, bilgi güvenliği ve gizliliğiyle ilgili ihlalleri, iş durması sonucu oluşabilecek kayıpları; ilgili kurumun koşulları ve büyüklüğüne göre planladığımız geniş bir limit ve kapsamlı ticari kurumların hizmetine sunuyoruz."



Siber Sigorta ile şirketinizi siber tehditlerden korumanın şimdi tam zamanı!

Doğa
sigorta

Allianz Motto Hareket, tüm çocukları harekete çağırıyor

Allianz Motto Hareket, eğlenceli egzersiz videolarıyla bu yaz çocukları hem mental olarak hem de bedenen daha iyi hissettirmek için YouTube'da olacak. 25 Haziran'dan itibaren hem Allianz Türkiye'nin hem de iş birliği yapılan STK'ların YouTube kanallarında, yaz boyunca her cuma yeni bir bölümle yayınlanacak video serisiyle, Türkiye'nin dört bir yanından daha fazla çocuğun spor ve sağlıklı yaşam kültürünü benimsemesi amaçlanıyor...

Allianz Türkiye'nin, Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV), Ege Çağdaş Eğitim Vakfı (EÇEV) ve Koruncuk Vakfı iş birliğiyle 2018 yılından bu yana devam eden kurumsal sosyal sorumluluk programı Allianz Motto Hareket, eğlenceli egzersiz videolarıyla bu yaz çocukları hem mental olarak hem de bedenen daha iyi hissettirmek için YouTube'da olacak. 25 Haziran'dan itibaren hem Allianz Türkiye'nin hem de iş birliği yapılan STK'ların YouTube kanallarında, yaz boyunca her cuma yeni bir bölümle açık kaynak olarak yayınlanacak video serisiyle, Türkiye'nin dört bir yanından daha fazla çocuğun spor ve sağlıklı yaşam kültürünü benimsemesi amaçlanıyor.

Ortadoğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) Beden Eğitimi ve Spor Bölümü akademisyenlerinden Prof. Dr. Mustafa Levent İnce öncülüğündeki uzman ekibin danışmanlığında hazırlanan videolar; "Allianz Motto Hareket ile Isınma ve Soğuma", "Eğlenceli Oyunlar", "Hedef Koyma ve Ölçme", "Kardiyo ve Ritim", "Kas Kuvveti", "Esneklik", "Çeviklik", "Denge" ve "Nesne Kontrolü" olmak üzere 9 temadan oluşuyor. Farklı oyun ve spor dallarıyla zenginleştirilmiş videolar, kapalı alan ve açık alanda gerçekleştirilebilecek fiziksel aktiviteleri içeriyor.

"3 YIL İÇİNDE 21 İLDEN 3 BİN ÇOCUĞA ULAŞTIK"

Allianz Türkiye Kurumsal İletişim, Kurumsal Sorumluluk ve Sürdürülebilirlik Grup Başkanı Berna Özdemir, programla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "TEGV, EÇEV ve Koruncuk Vakfı iş birliğiyle 2018 yılında başlattığımız programımızla 3 yıl içerisinde 21 ilden 3 bin çocuğa eğitim verdik. Paydaşlarımızın ve hedef kitlemiz olan gelecek nesillerin görüşlerini alarak tasarladığımız Allianz Motto Hareket ile daha fazla çocuğun hem fiziksel hem de mental gelişimine katkı sağla-



Berna Özdemir

mayı hedefliyoruz. ODTÜ Beden Eğitimi ve Spor Bölümü iş birliğiyle hazırlanan video serimiz sayesinde STK'lar bünyesinde verdiğimiz eğitimleri açık kaynak olarak tüm Türkiye'nin kullanımına sunuyoruz. Daha fazla çocuğun hayatına değer katacak olmaktan mutluluk duyuyoruz."

EĞİTİMLER SALGIN DÖNEMİNDE DİJİTAL MECRALARA TAŞINDI

Allianz Motto Hareket programı 2018-2020 yılları arasında, iş birliği yapılan üç sivil toplum kuruluşunun yerleşkelerinde gönüllü eğitmenler aracılığıyla uygulanmıştı. Salgın döneminde dijital sınıf ortamına uygun olarak yeniden yazılan eğitim içeriğiyle uzaktan eğitime adapte edilen Allianz Motto Hareket, TEGV ve EÇEV'in dijital platformlarında uygulanmaya devam ediyor. İnternet erişimi olmayan çocuklar uygulamalara TEGV EVDE dergisi aracılığıyla ulaştırılan Allianz Motto Hareket kartlarıyla katılıyor. Tüm yaz boyunca her cuma YouTube üzerinden açık kaynak olarak yayınlanacak videolarla ise tüm çocuklar harekete davet ediliyor. ●

Günlük hayatımızın önemli bir bölümünü oluşturan ve sıklıkla yaptığımız toplantılar, şirketler için görüldüğünden çok daha fazla maliyet oluşturuyor. Bu maliyeti en aza indirmek için verimli toplantı yönetimi kurallarına uymak önemli. Aksi takdirde farkında olmadan şirketimiz için büyük bir zarara yol açıyoruz...



CAN DEMİRAĞ
Eğitmen ve Danışman
[linkedin.com/in/candemirag](https://www.linkedin.com/in/candemirag)
www.candemirag.com

Toplantıların şirketiniz için maliyeti çok yüksek!

Dilimizde hep bir toplantı, takvimimiz baştan sona dolu. Günde kaç toplantı yapıyorsunuz? 3, 4, 5? Daha fazla mı? Siz bir toplantının şirketinize maliyetini hesapladınız mı hiç? Çok da zor olmayan bir hesabı var. Lütfen deneyin, sonuçlarına çok şaşıracaksınız.

Aylık brüt maaşınızı bir kenara yazın. Aldığınız yıllık ikramiyeleri de 12 aya bölerek bu tutara ekleyebilirsiniz. İşvereninizin sizin için ödediği yaklaşık maliyeti (SGK, yol, yemek...) anlamak için bu tutarı yaklaşık 1.20 ile çarpın. Direkt bir hesap yapmıyoruz, yaklaşık olması yeterli. Günlük tutarı bulmak için bu tutarı ortalama iş günü olan 21'e bölün. Saatlik tutarı bulmak için 8 saate bölün. Bulduğunuz tutar sizin şirketiniz için 1 saatlik yaklaşık maliyetiniz.

Bu tutar ilk aşamada düşük gibi görünebilir. Şimdi bir şirket için hesaplama yapalım. Ortalama 10 bin lira brüt maaş veren bir şirketin ödediği yaklaşık saatlik tutar yukarıdaki hesaba göre 70 liraya geliyor. Bu durumda, bir saat süren ve beş kişilik bir toplantının bedeli 350 TL. Şirket içinde günde ortalama 20 toplantı yapılıyor desek, toplantılarda geçen zaman



için şirkette, günlük 7 bin, aylık 150 bin, yıllık 1.7 milyon TL ödeniyor. Eğer 20 değil de 30 toplantı yapıyorsanız 2.6 milyon TL. Eğer toplantılara 5 değil de 10 kişi katılıyorsa 3.5 milyon TL... İnanılmaz büyük bir tutar.



Bu tür hesaplamaları seviyorum. Çünkü aslında günlük rutininizde yaptığımız hareketlerin arka planda ne kadar yüklü sonuçları olduğunu gözler önüne seriyor. Her bir toplantıyı düzenlerken, katılırken ya da her bir toplantının süresini aşarken bu rakamları aklımıza getirmemiz gerekiyor.

Bu açıdan düşününce toplantılarımızı yapmadan önce değerlendirmemiz gereken ilk konu, gerçekten bir toplantı yapmaya ihtiyacımız olup olmadığı. Belki bir telefonla ya da kısa bir e-posta yazışmasıyla çözülebilecek konular için toplantı yapmadığımızda paramız da gereksiz yere cebimizden çıkmamış oluyor.

Eğer toplantı yapmanızın gerçekten zorunlu ya da önemli olduğu kararna vardysanız, bu sefer ikinci konu bu toplantıların verimli olması için çaba harcamak. Etkili toplantı yönetimiyle daha verimli toplantılar yapmak, dolayısıyla daha düşük maliyetler oluşturmak mümkün. Bunun için dikkat etmeniz gereken temel konuları aşağıda topladım...

TOPLANTI ÖNCESİNDE...

■ **Toplantının amacını belirleyin:** Amacınız olmadığı zaman sonuca ulaşma süresi uzadıkça uzar. Oysa amacı belirli bir toplantıda konu dışı konuşmalar olsa bile yeniden konuya yönlendirmek kolaylaşır. Toplantı sonunda ne elde etmek istiyoruz. Biz karar mı almak istiyoruz, bir bilgilendirme mi yapmak istiyoruz? Bunlar önceden belirlenmeli ve katılımcılarla paylaşılmalı.

■ **Toplantı gündemini önceden belirleyin:** Toplantı gündemini belirlerken bazı davetlilerle paylaşarak fikirlerini alın. Böylece gereksiz konuları erteleyebilir, sizin atladığınız ya da düşünmediğiniz ama tartışılması gereken yeni konular varsa ekleyebilirsiniz.

■ **Uygun sayıda katılımcı davet edin:** Ne eksik ne fazla. Bir tartışmayı en fazla 4-5 kişiyle yapabilirsiniz, daha kalabalık bir ortamda tartışmayı sonuçlandırmak kolay olmaz. Kolay geldiği için kişi isimleri yerine birimlerin e-posta gruplarını ekleyerek gereksiz kalabalıkları çağırmanıza gerek yok. Konuyla ilgili olduğunu bildiğiniz kişileri eklemeniz yeterli.

■ **Toplantı davetini uygun bir süre önce gönderin:** Toplantı gündeminde ve amacında yer alan konulara katılımcıların hazırlanmasına fırsat verin. Ona göre en az 1-2 gün önce davet iletebilirsiniz. Araştırmalara göre hazırlık süresi ne kadar

uzarsa, toplantı verimini de o kadar artırıyor. Aynı gün toplantıları çok hızlı bir çözüm gibi görünmekle beraber, hazırlık süresi olmaması, bazı katılımcıların programlarını ayarlayamaması ve katılamaması sebebiyle amacına ulaşamayabilir. Tekrarlanması gibi bir durumda da ilk toplantıyı boşuna yapmış duruma düşebilirsiniz.

■ **Davet metninde toplantı amacı ve gündemini belirtin:** Böylece katılımcıların toplantıya önceden hazırlanması için fırsat tanınmış olursunuz. Davetlilerin amaç ve gündem doğrultusunda davetli listesine diğer kişileri yönlendirmesi için de bir şans vermiş olursunuz, böylece bir ön kontrol sağlanmış olursunuz.

■ **Toplantıları uygun saatlerde düzenleyin:** Beyin fonksiyonlarının gün içerisinde maksimuma çıkma saatleri uyanıktan 3-3.5 saat sonra 1 saat kadar, yaklaşık 11.00-12.00 arası ve öğlen yemeğinden sonra 15.00-17.00 arasındır. Yaratıcılık, çözüm, karar ve düşünme gerektiren toplantıları bu saatlere düzenlemeye çalışın. Diğer saatlere ise iş takibi gibi daha operasyonel toplantıları ya da bilgilendirme toplantılarını koyabilirsiniz. Böylece toplantıları daha verimli geçirebilirsiniz.



■ **Toplantı süresini kısa tutun:** Verimli bir toplantı 1 saatten kısa olmalı. Daha uzun sürede odaklanma sorunları olacağından verim alınmayacaktır. Belirlediğiniz gündem konularına bağlı olarak belirlediğiniz süreye yüzde 20 marj ekleyerek toplantı saatini belirlemeye çalışın. Eğer 1 saatin üzerinde bir süre çıkıyorsa, toplantıyı birden fazla alt toplantılara bölmek uygun bir çözüm olabilir.

■ **Görevlerinizi delege edin:** Toplantınızın bölünmemesi için rutin işlerinizi toplantı süresince bir başkasına devredin. Böylece toplantı sırasında bölünmez, odağınızı kaybetmemiş olursunuz.

■ **Fiziksel toplantılarda ortam koşullarını önceden ayarlayın:** Oturma düzeni karar alma toplantılarında kare veya dikdörtgen, problem çözme toplantılarında yuvarlak masa, eğitim sunum ve bilgilendirme toplantılarında U masa düzeninde olabilir. Işık kararında olması ılımlı bir ortam sağlayacaktır. Odaklanmayı en çok sağlayan ve zihni açık tutan ısı aralığı 19-21 derece arasındır.

TOPLANTI SÜRESİNCE...

■ **Toplantıya zamanında başlayın:**

Geç gelenler yüzünden toplantıların yüzde 20'si zamanında başlamıyor. Eğer toplantı yöneticisiyseniz herkesten önce toplantıya gelmeye ya da bağlanmaya dikkat edin. Bu herkesin zamanında gelmesi için motive edici olacaktır. Gecikme olmaması sebebiyle toplantı öncesinde belirli periyotlarda hatırlatmalar gönderebilir, geç gelmeyi alışkanlık edinen kişilere toplantı için sorumluluklar vererek gecikmemeleri için bir sebep yaratabilirsiniz.

■ **Toplantı yönetiminde farklı kişilere sorumluluklar verin:** Yöneticilerin toplantı yönetmesi ekip üyeleri açısından sıkıcı olabiliyor. Her toplantıda farklı kişilere toplantı yönetimi sorumluluğu vererek bu tekdüzelikten kurtulabilirsiniz.

■ **Toplantı notu tutun:** Toplantıların yüzde 42'sinde yazılı toplantı notu tutulmuyor. Oysa toplantıda alınan kararları ve çıkan fikirleri yazarak bunların unutulmasını ve unutuldukları için bir daha farklı ortamlarda tartışılmasını engelleyebilirsiniz. Toplantı süresince her bir gündem maddesi geçtikten sonra o maddeyle ilişkin öneri, karar ya da sonuçları, alınması gereken aksiyonları ve sorumlu kişileri yazarak toplantı notunu kolaylıkla oluşturabilirsiniz.

■ **Akışı önceden oluşturun:** Her bir toplantıya sıcak bir iletişimle başlamalı. Gündem maddelerine ondan sonra geçebilirsiniz ancak bu geçiş süresini çok uzun tutmayın. Gündem maddelerinde önce kolay ya da neşeli bir konuyla başlayarak pozitif bir ortam yaratabilirsiniz. Kimse zor ve tartışmalı bir konuyla başlamak istemez. İlk konunun hemen peşinden en tartışmalı konuyu ve giderek kolay konuları konuşacak şekilde sıralayabilirsiniz. En sona kolay ya da eğlenceli bir konu ayrılarak toplantıdan herkesin yüzünün gülererek ayrılmasını sağlayın. Eğer öyle bir konu yoksa "Bir sonraki ekip yemeğimizi nereye düzenleyelim" diyerek siz bu ortamı oluşturabilirsiniz.

■ **Araçları etkin kullanın:** Tahta, projektör, sunum gibi araçları etkin şekilde kullanın. İnsanlar duyduklarının yüzde 20'sini, gördüklerinin yüzde 30'unu, hem duyup hem gördüklerinin yüzde 50'sini hatırlarlar. Bir de deneyimleme şansı vererseniz, toplantıda küçük sorular, uygulamalarla bu oran yüzde 90'lara kadar çıkar.

■ **Süreyi takip edin:** Süreyi aştığımızda hem toplantıda



tüm gündem maddelerini yetiştirmeniz zora girer hem de bir sonraki toplantı ve çalışma zamanlarından çıkmamış olursunuz. Zaman yönetimini yapmak için bir kişiyi görevlendirebilirsiniz. Her bir gündem için ayrılan süreyi aştığımızdan emin olun. Gerekirse süreyi tutan kişinin basit işaretlerle süreyi aşmak üzere olduğunuzu size hatırlatmasını sağlayın. Süreye yetmezse kalan konular için farklı bir toplantı düzenlemek ya da e-posta ile devam etmek üzere toplantıyı sonlandırın.

TOPLANTI SONRASI...

■ **Toplantı notu gönderin:** Toplantıda konuşulanların kısa bir özetini, aksiyonlar, sorumlular ve deadline'ları içeren bir toplantı notu göndererek, konuşulanların havada kalmamasını sağlayın. Böylece bu notlara istediğiniz zaman başvurabilir, konuşulanların unutulmasını, yeniden tartışılmasını engelleyebilirsiniz. Toplantı notlarını, toplantıdan sonra çok uzun zaman geçmeden paylaşmalı, mümkünse ortak, ulaşılabilir bir alanda tutmalı. Toplantı notunu, katılımcıların haricinde kimseyle ilgilenen daha geniş bir gruba gönderebilirsiniz.

■ **Aksiyon maddelerini takip edin:** Toplantıda sözü verilen aksiyonların unutulmaması için düzenli hatırlatma e-postaları gönderin. Aksiyon maddelerinin statü güncellemelerini yapın ve katılımcılarla paylaşın. Gelişmelerden herkes haberdar olmasını sağlayın. Gerekliyse takip toplantıları düzenleyin.

SON SÖZ

Günlük hayatımızın önemli bir bölümünü oluşturan ve sıklıkla yaptığımız toplantılar, şirketler için görüldüğünden çok daha fazla maliyet oluşturuyor. Bu maliyeti en aza indirmek için yukarıda da bahsettiğim verimli toplantı yönetimi kurallarına uymak önemli. Aksi takdirde farkında olmadan şirketiniz için büyük bir zarara yol açıyoruz. Bunun bilincinde olmak, verimli çalışmak, bu zararı azaltmak gerekiyor. Etkili, verimli toplantılar yapmanız, ya da toplantı yapmak yerine çok daha üretken zamanlar geçirmeniz dileklerimizle... ©

KORU'dan acenteye de müşteriye de "Sepet" kolaylığı

Koru Sigorta, acentelerinden aldığı geri dönüşler ve online alışveriş sitelerindeki "sepet" uygulamasından esinlenerek iki hızlı ekran geliştirdi. Bu sayede Koru Sigorta acenteleri, müşterilerine trafik ve kasko ürünleri için en az bilgiyle teklif üretebilecek...

2011 yılında kurulan ve Türkiye genelinde 1500'e yakın acente ve broker satış kanalı, 1800'ün üzerinde hizmet noktasıyla faaliyet gösteren Koru Sigorta, en önemli iş ortağı olarak gördüğü acenteleri için yeni bir kolaylık geliştirdi. Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz, yeni uygulamayla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Uygulamamızı, online alışveriş sitelerinin ürün satın alma sürecindeki sepete ekleme kolaylığını esas alarak geliştirdik. Burada nasıl ki beğenilen ürünler sepete atılıp tek bir kredi kartıyla ödenebiliyorsa acentelerimize de benzer bir uygulama sunuyoruz. 'Sepet' uygulaması, bölgesel olarak düzenlediğimiz acente toplantılarında onlardan aldığımız geri bildirimler doğrultusunda ortaya çıktı. Teknoloji odaklı yatırımlarımızın ve dijitalleşme çalışmalarımızın ana hedefinde hizmetin sunumu ve operasyonun azaltılması var. Acentelerimizin teklif aşamasında kullanması için iki hızlı ekranı hayata geçirdik. Böylece müşterilerine trafik ve kasko ürünlerinde en az bilgiyle teklif üretebilecekler. Trafik ve kasko hızlı ekranlarıyla ek bilgiye ihtiyaç duyulmadan konut, ferdi kaza ve hukuksal koruma teklifleri sistem tarafından otomatik olarak hazırlanarak acentelerimizin ekranına yansıtılıyor. Oluşturulan tekliflerin tamamı aynı ekran üzerinde görülebiliyor veya daha sonra poliçeleştirilmek üzere Sepet'e atılabiliyor."



"TEKLİFLER TOPLU OLARAK POLİÇELEŞTİRİLEBİLİYOR"

Yılmaz, Sepet uygulamasının sunduğu diğer avantajları da şöyle anlatıyor: "Acentelerimiz, online alışveriş sitelerinde olduğu gibi bir müşterinin birden fazla ürününü hızlı ekranı kullanarak veya sepete atarak tek kartla ödemesini alıp poliçeleştirilebilecek. Oluşturduğu teklifleri sepette tutarak, poliçeleştirmek istendiğinde başka bir ekrana ihtiyaç duymadan yine sepetten sonuçlandırabilecek. Aynı zamanda hızlı ekranlardaki ve sepetteki ürünlerin ödemesini tek seferde, tek kartla alacağı için sigortalının ek stresine de tek bir ödeme kaydı olarak yansımaları sağlayacak. Koru Sigorta olarak sigortalılarımızın ve acentelerimizin farklı ihtiyaç ve beklentilere yönelik hızlı çözümler üretme misyonuyla aksiyon almaya devam ediyoruz. Yeni uygulamalar ve geliştirmelerle değerli iş ortaklarımızın hem işlemlerini daha hızlı ve kolay gerçekleştirerek zamandan tasarruf etmelerine hem de daha fazla çapraz satış yapmalarına zemin hazırlıyoruz. Bu vesileyle hayata geçirdiğimiz yeni uygulamamızın acentelerimize bol kazanç getirmesini temenni ederiz."

“Tek Ses, Tek Nefes, **TEK TAKIM**”



Ceyhan
Hancıoğlu

Melih
Gümüşbıçak

HDI Sigorta, geleneksel acente toplantısını bu yıl online ortamda düzenledi. 7 Haziran'da Türkiye'nin dört bir yanından yaklaşık 3 bin 500 acentenin katılımıyla yapılan toplantıda HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, 2020 yılına dair değerlendirmelerini, şirketin strateji ve faaliyet planlamalarını, yeni ürün ve hizmet detaylarını acentelerle paylaştı.

Toplantıda HDI Sigorta'nın acentelerine yönelik yeni uygulaması HDI Sigorta Mobil Acentem'in de duyurusu yapıldı. Son bölümde düzenlenen ödül töreniyle 2020 yılı Bölge ve Türkiye Derece Ödülleri sahiplerini buldu.

"HDI Arena" stat konseptiyle düzenlenen toplantıda HDI Sigorta üst yönetim ekibine; Mustafa Özben, Büşra Pekin, İbrahim Büyükkak, Melih Gümüşbıçak ve Saba Tümer gibi birçok ünlü isim eşlik etti. Öğle arasında Ali İhsan Varol ile Kelime Oyunu yarışmasıyla keyifli dakikalar geçiren acentelere, HDI Sigorta'nın 15'inci yılına özel düzenlenen çekilişle çok sayıda hediye dağıtıldı.

Ceyhan Hancıoğlu, etkinlik sonunda katılımcılara şöyle seslendi: "Fiziki buluşmalarımızı çok özlese de dönemin şartları gereği online bir acenteler toplantısı gerçekleştirdik. İlk online deneyimimizde bizleri yalnız bırakmayan acente ve iş ortaklarınıza ilgileri için teşekkür ediyoruz. Önümüzdeki yıl alıştığımız gibi yan yana olmayı ümit ediyoruz."

Türk Nippon'dan acente ve çalışan dostu uygulamalar

Acente ve çalışanlarına verdiği değeri her fırsatta vurgulayan Türk Nippon Sigorta, TNS Kulüp ve TNS Stars Yetenek Havuzu uygulamalarıyla sektörde fark yaratıyor...

Türk Nippon Sigorta, TNS Kulüp ile acentelerine, tek ekranda tüm hedef gerçekleşme ve branş bazlı üretim dağılımlarını detaylarıyla görebilecekleri, aktif kampanyalar ve bu kampanyalardaki durumları ile ilgili tüm bilgilere ulaşabilecekleri çok fonksiyonlu ve kullanıcı dostu bir platform sunuyor.



Dr. E. Baturalp Pamukçu

den sosyal yaşama, sağlıktan eğlenceye ve sosyal sorumluluk projelerine kadar birçok farklı avantajdan yararlanma fırsatı sağlıyoruz" diyor.

TNS STAR AKADEMİ'DE EĞİTİMLER BAŞLADI

Türk Nippon Sigorta, acentelerinin yanı sıra çalışanlarının kariyer ve sürekli gelişimi için de yatırımlar yapıyor. Bu doğrultuda kısa bir süre önce "TNS Stars Yetenek Havuzu" projesi hayata geçirildi. Bu projeye yüksek potansiyelli çalışanlar için bir yetenek havuzu oluşturuluyor, bu havuz içerisinde bulunan personelin kariyer ve kişisel gelişim süreçleri destekleniyor.



Yetenek havuzunda yer alan yıldız çalışanlar için özel olarak hazırlanan eğitim ve gelişim programlarının ilki, 29-30 Mayıs tarihlerinde "Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı Eğitimi" başlığıyla uygulandı. Söz konusu eğitim, Amerika'nın en köklü eğitim firmalarından Franklin Covey tarafından Tuğçe Uçak mentörlüğünde verildi.

FATİH KARAGÜMRÜK'ÜN RESMİ SİGORTA SPONSORU TÜRK NİPPON SİGORTA

Futbol, voleybol, yelken gibi farklı branşlarda hem bireysel hem de takım sporlarına destek vererek Türk sporunun gelişmesini hedefleyen Türk Nippon

Sigorta, sponsorluklarına bir yenisini daha ekledi. 2021-2022 futbol sezonu için Fatih Karagümrük Futbol Kulübü'nün resmi sigorta sponsoru olan şirket, aynı zamanda takımın forma kolunda da logosuyla sezon boyunca yer alacak.

Dr. E. Baturalp Pamukçu "Sponsor olduğumuz yelken sporcusu Ecem Güzel, olimpiyat seçmesini kazandı. Sigorta Shop kadın voleybol takımı, Sultanlar Ligi'ne yükseldi. Şimdi de takım sporlarının en önemli branşı olan futbolda önemli bir sponsorluğa imza atmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.



"BABALAR GÜNÜ KUTLU OLSUN!"

Türk Nippon Sigorta, çocuklarına yaşamın anlamını ve tüm güzelliklerini öğreten, onlara iyi bir gelecek hazırlamak için canla başla çalışan babaların gününü, erkek çalışanlarına özel olarak hazırlattığı kişisel hediye paketi ve özel bir mesajla kutladı.



Amasra 1 kuyusu da Türkiye Sigorta güvencesinde

2021'in ilk 4 ayı itibarıyla 4 milyar TL toplam üretim ve yüzde 14.75 pazar payıyla liderliğini sürdüren Türkiye Sigorta, Türkiye'nin stratejik yatırımlarına güvence sunmaya devam ediyor...

Kamuya ait 6 sigorta şirketinin tek çatı altında birleşmesiyle doğan Türkiye Sigorta, 2 bin 578 çalışanı ve 7 bin 664 dağıtım ağıyla 38 bölgede 11.6 milyon müşterisine hizmet veriyor. Şirket; Türksat uyduları, Fatih, Yavuz ve Kanuni sondaj gemileri, Oruç Reis gemisi ve Tuna 1 kuyusunun ardından Amasra 1 kuyusuna da teminat sunmaya başladı.

Stratejik yatırımlara güvence sunmaktan duydukları memnuniyeti ifade eden Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman, şirketin mali performansı ile ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Alanında uzman ekip arkadaşlarımızla beraber değer yaratacak çalışmalara devam ediyoruz. İstikrarlı ve sürdürülebilir büyüme hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. İlk 4 aylık verilerimiz de bu hedef doğrultusunda ilerlediğimizi gösteriyor. Hayat dışında ilk 4 ay itibarıyla 4 milyar TL'nin üzerinde toplam üretim ve yüzde 14.75 pazar payıyla liderliğimizi sürdürüyoruz. Hayat tarafında ise Türkiye Hayat Emeklilik 1.1 milyar TL toplam üretim ve yüzde 22.88 pazar payıyla 2021'nin ilk 4 ayına adeta damga vurdu. Kaza branşında 163 milyon TL toplam üretim ve yüzde 22.44, hava araçları branşında 22.7 milyon TL toplam üretim ve yüzde 44.12 pazar payıyla bu yılın 4 ayını lider tamamladık. Tabii biliyorsunuz içinden geçtiğimiz küresel salgın sürecinin yanında yaşadığımız doğal afetler de sigortacılığın önemini bir kez daha hepimize hatırlattı. Yılın ilk 4 ayındaki yangın ve doğal afetler branşındaki duruma baktığımızda 665 milyon TL toplam üretim ve yüzde 16.11 pazar payıyla Türkiye Sigorta olarak liderliğimizi sürdürdük. Genel zararlar branşında da yaklaşık 1.8 milyar TL toplam üretim ve yüzde 39.49 pazar payıyla lider konumundayız. Tarım sigortaları da yine önemli bir başlık. Devlet destekli tarım sigortaları branşında 1.6 milyar TL toplam üretim ve yüzde 53.3 pazar payıyla birinci sıradayız. Mühendislik sigortaları branşında da 116.5 milyon TL toplam üretim ve yüzde 9.54 pazar payıyla 2021'in ilk 4 ayını lider tamamladık. Üretim ve kârlılıkla sürdürülebilir liderlik ve küresel sigorta şirketi olma hedefiyle faaliyetlerimizi sürdürüyor, bu yılın önümüzdeki dilimini de lider olarak kapatmak için çalışıyoruz."



gımız doğal afetler de sigortacılığın önemini bir kez daha hepimize hatırlattı. Yılın ilk 4 ayındaki yangın ve doğal afetler branşındaki duruma baktığımızda 665 milyon TL toplam üretim ve yüzde 16.11 pazar payıyla Türkiye Sigorta olarak liderliğimizi sürdürdük. Genel zararlar branşında da yaklaşık 1.8 milyar TL toplam üretim ve yüzde 39.49 pazar payıyla lider konumundayız. Tarım sigortaları da yine önemli bir başlık. Devlet destekli tarım sigortaları branşında 1.6 milyar TL toplam üretim ve yüzde 53.3 pazar payıyla birinci sıradayız. Mühendislik sigortaları branşında da 116.5 milyon TL toplam üretim ve yüzde 9.54 pazar payıyla 2021'in ilk 4 ayını lider tamamladık. Üretim ve kârlılıkla sürdürülebilir liderlik ve küresel sigorta şirketi olma hedefiyle faaliyetlerimizi sürdürüyor, bu yılın önümüzdeki dilimini de lider olarak kapatmak için çalışıyoruz."

HAVACILIK VE ENERJİDE TÜRKİYE SİGORTA FARKI

Türkiye Sigorta, kuruluşundan bu yana gerek ülke ekonomisi gerekse sigorta sektörü açısından enerji sektörüne özel bir önem veriyor. Remzi Duman, bu alanlarda şirketin sektördeki konumunu şöyle değerlendiriyor: "Hidroelektrik, güneş enerjisi, jeotermal ve rüzgâr enerjisi gibi yenilenebilir enerji santrallerinin kurulu enerji güç içindeki payı yüzde 50'leri geçmiş durumda. Türkiye Sigorta olarak enerji yatırımlarına teminat sağlayarak piyasa yapıcı rolümüzü sürdüreceğiz. Geçen yılda oranla bu yıl prim üretiminde yüzde 18 büyümeye sağladık. Havacılık tarafında toplam 283 milyon TL'nin üzerinde net prim tutarına ulaştık. Hitap ettiğimiz her alanda en güçlü şekilde hizmet vermeye devam edeceğiz."



“Türkiye Sigorta Acente Akademi sektörün geleceği için değer oluşturacak”

Türkiye Sigorta acentelerinin performansını artırmak ve çalışmalarını desteklemek üzere düzenlenen eğitim programları, bundan böyle Marmara Üniversitesi iş birliğinde hayata geçirilen “Türkiye Sigorta Acente Akademi” çatısı altında devam edecek...



Türkiye Sigorta, köklü eğitim kurumu Marmara Üniversitesi iş birliğinde hizmete aldığı “Türkiye Sigorta Acente Akademi”yi düzenlediği tanıtım toplantısıyla kamuoyuna tanıttı.

28 Haziran 2021 Pazartesi günü yapılan lansman toplantısında Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Türkiye Sigorta Acente Genel Müdür Yardımcısı Doğukan Karakaya, İnsan Kaynakları Eğitim Tedarik ve İdari Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Fatih Yıldız ile Marmara Üniversitesi Rektör Yardımcısı Mustafa Çelen hazır bulundu.

“ACENTELERİMİZLE DAHA GÜÇLÜ BİR GELECEĞE YELKEN AÇIYORUZ”

83 milyonun sigortacısı olmak ve toplumun tüm ihtiyaçlarına güvence sunmak üzere var güçleriyle çalışırken, yenilikçi adımlarla ekosistemlerini desteklemeye büyük önem atfettiklerini belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, toplantıda özetle şu konuşmayı yaptı:

“Ülkemizin büyük yatırımlarının da insanımızın varlıklarının ve yarımlarının da güvencesi olmayı hedeflediğimizi her fırsatta dile getiriyoruz. Acentelerimiz de bu yoldaki en önemli yol arkadaşlarımız arasında yer alıyor. Acentelerimiz, 83 milyon için değer yaratma yolculuğumuzda, ülkemizin her yerindeki elimiz, kolumuz, gözümüz, kulağımız olarak en büyük gücümüz. Onlar için bugüne kadar önemli pek çok adım attık. Marmara Üniversitesi iş birliğinde hayata geçirdiğimiz ve bugün tanıtımını yaptığımız ‘Türkiye Sigorta Acente Akademi’ çatısı altında da acentelerimizin ihtiyaçlarına yönelik düzenli eğitimler vererek onların gücünü daha da artıracacağız. Söz konusu akademi, vereceği eğitim programlarıyla sadece şirketimiz değil sektörümüz için de önemli bir değer yaratacak. Türkiye Sigorta ailesi olarak birbirimizden aldığımız güç ve ortak bir enerjiyle hep birlikte sigorta sektörünün bugünü ve geleceğini şekillendireceğiz.”

PSM AWARDS 2021 BAŞLADI

Finans ve teknoloji sektörüne hizmet ve altyapı sağlayan şirketlerin inovatif projelerinin ödüllendirildiği PSM AWARDS start aldı. Geçen yıl 11 kategoride 52 proje ödüllendirilmişti. Bu yıl, işinde fark yaratan kadınlara yönelik “WSpark Genç Kivılcım” ödülü de yarışmaya dahil edildi...

Finans ve teknoloji sektörünün gelişmesini hedef alan yenilikçi ürün ve hizmetleri desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak bunların gelişimindeki iş modellerinin paylaşılmasını sağlamak ve sektördeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla 2018 yılından bu yana düzenlenen PSM AWARDS 2021 başvuruları 1 Temmuz’da başladı. Bankalar, finansal teknoloji şirketleri, ödeme kuruluşları, sigorta şirketleri ve bu kuruluşlarla işbirliği yapan, ortak proje yürüten şirketler, “Yenilik”, “Yaratıcılık” ve “Sosyal Fayda” bölümlerindeki Altın PSM, Gümüş PSM, PSM Başarı Ödülü için yarışacak. Başvurular 15 Eylül’e kadar devam edecek.

FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko başkanlığındaki PSM AWARDS jüri üyeleri şu isimlerden oluşuyor: MAPFRE Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Z. Nazan Somer Özelgin, HSBC Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Sönmez, Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, BloombergHT Editörü Sefer Yüksel, Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat ve PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin.

Sektör yarışıyor, yazılımcı gençler kazanıyor

Her yıl olduğu gibi bu yıl da bir sosyal sorumluluk projesi olarak düzenlenen yarışmada, yarışmacılar başvuru ücretleriyle Türkiye’yi teknolojiye dünya

çapında bir yetenek merkezi haline getirmek amacıyla, başta genç kızlar olmak üzere nitelikli yazılımcılar yetiştirmeyi hedefleyen “Kodluyoruz” sosyal girişimini destekleyecek. Kodluyoruz, potansiyeli yüksek ve sosyo ekonomik ihtiyacı olan gençlere ücretsiz eğitimler sağlıyor.

PSM AWARDS 2021 BÖLÜM VE KATEGORİLERİ

Yenilik

- En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
- Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyim
- Kurum İçi İnovasyon
- En İyi Altyapı
- Dijital Dönüşüm

Yaratıcılık

- Yılın Teknoloji Sağlayıcısı
- Yılın Ekibi
- Yılın Startup’ı
- En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı

Sosyal Fayda

- Sosyal Sorumluluk
- İnovatif Hızlandırma ve Kuluçka Programları

WSpark Genç Kivılcım

KİMLER, NASIL BAŞVURABİLİR?

- PSM Ödülleri, finans ve teknoloji alanındaki KOBİ ve büyük ölçekli işletmelerin yanı sıra startup’ların da başvurusuna açık.
- Bankalar, FinTek’ler, ödeme kuruluşları, sigorta şirketleri ve bu kuruluşlarla işbirliği yapan, ortak proje yürüten diğer sektörlerden (yazılım, bilişim, telekomünikasyon, perakende, hizmet sağlayıcı...) şirketler, e-ticaret siteleri ile güvenli donanım üreticileri, PSM Ödülleri’ne tüm kategoriler için başvuru yapabilir.
- Yarışma için başvurular online olarak www.psmawards.com’dan yapılabilir.
- Pazara sunulmuş bir veya birden fazla ürün ve/veya hizmetle başvurulabilir.
- Pilota çıkmış projeler için başvuru yapılabilir. Uygulamaya geçmemiş, tamamen proje aşamasında olan başvurularsa değerlendirmeye alınmayacak.
- Birden fazla kategori için başvuru yapılabilir. Ancak her başvuru için ayrı form doldurulması gerekiyor.

YARIŞMA TAKVİMİ

Proje uygulama dönemi:

1 Ocak 2020 - 15 Eylül 2021

Başvuru dönemi:

1 Temmuz - 15 Eylül 2021

Online jüri değerlendirmesi:

26 Ekim 2021

Finalistlerin açıklanması: 15 Kasım 2021

Jüri toplantısı: 9 Kasım 2021

Ödül töreni: 8 Aralık 2021

PSM Ödülleri’ne başvurmak ve organizasyon hakkında detaylı bilgi almak için psm@psmmag.com adresinden iletişime geçebilirsiniz.



||| **FİNANS VE TEKNOLOJİ** |||
DÜNYASININ İNOVATİF
ŞİRKETLERİ YARIŞIYOR!
| - - - - - |

Başvuru Tarihi | 1 Temmuz - 15 Eylül 2021

Başvurmak İçin | www.psmawards.com

Trafik sigortasındaki belirsizlik ortadan kalktı

Trafik Kanunu'nda değişikliği içeren teklif TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı. Böylece Türkiye Sigorta Birliği, SEDDK yönetim kadrosu ve uzmanlarının yoğun çabaları sonucunda vatandaşların trafik sigortası kaynaklı tazminatlarını daha şeffaf ve hızlı bir süreçle alabilmesinin önü açıldı...

Sigorta sektörünün önündeki en önemli belirsizliklerden biri çözüme kavuştu. Karayolları Trafik Kanunu çerçevesindeki zorunlu mali sorumluluk sigortası'ndaki tazminat ödeme usul ve esaslarına ilişkin kriterlerin belirlenmesiyle zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamı dışında kalan konuların yeniden düzenlenmesini içeren kanun teklifi, TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı.

Trafik sigortası kapsamındaki tazminatların hesaplama usul ve esaslarına ilişkin kriterlerin kanunla belirlenmesiyle standardizasyon sağlandı. Ayrıca teminat dışında kalan durumlar da kanunla düzenlenir hâle geldi. Bu sayede hem hak sahipleri hem yargı hem de sigorta şirketleri için öngörülebilir bir ortam sağlanmış oldu.

TAZMİNATLAR HIZLA ALINABİLECEK, MAHKEMELER RAHATLAYACAK

Türkiye sigorta sektörünün önündeki en büyük belirsizlik durumlarından biri olan trafik sigortasında bedeni tazminatların nasıl hesaplanacağı konusu, yeni düzenlemeyle standart ve şeffaf kriterlere bağlanmış oldu. TSB (Türkiye Sigorta Birliği), yasa değişikliğinin sektör açısından önemine dikkat çekerek şu değerlendirmelerde bulundu:

“Anayasa Mahkemesi'nin Karayolları Trafik Kanunu'nun 90 ve 92'nci maddelerindeki iptal kararları sonrası zorunlu trafik sigortası branşında, özellikle bedeni tazminatlar konusundaki belirsizliklerle beraber standart olmayan uygulamalar söz konusuydu. Bu uygulamalar, mahkemeler üzerinde dava yükü oluştuyordu. Yasa değişikliğiyle tazminatların şeffaf ve hızlı bir şekilde hak sahiplerine ödenebilmesinin önü açılırken, bu sigorta ürünü üzerinden mahkemelerimizde oluşan dava yükünün de önüne geçilmiş olacak. Böylece vatandaşlarımız tazminatlarını alabilmek için uzun yıllar beklemeyecek. Hak sahipleri, alacakları sigorta tazminatını hiç kimsenin yardımına ihtiyaç duymadan bilecek. Sektörümüz de artık önünü daha net görebilecek ve bu sayede



Atilla Benli

ülkemizin ekonomik kalkınmasındaki rolüne daha fazla odaklanabilecek. Sigorta sektörümüz başta düzenleyici ve denetleyici kurumumuz SEDDK olmak üzere, tüm paydaşlarıyla birlikte bundan önce olduğu gibi bundan sonra da vatandaşlarımızın yanında olmaya devam edecek.”

"TRAFİK SİGORTASINDA ARTIK TAŞLAR YERİNE OTURACAK"

TSB Başkanı Atilla Benli, 20 yıldır istikrarlı büyümesini sürdüren sigorta sektörünün Türkiye'nin finansal sisteminin en önemli paydaşları arasında yer aldığına işaret ederek yasa değişikliğini şöyle yorumladı:

“Sigortacılık geliştikçe ülkemizin ekonomisi de güçleniyor. Sigorta sektörümüzün önündeki trafik sigortası kaynaklı belirsizliğin ortadan kalkmasının mutluluğunu yaşıyoruz. Bu süreçte özellikle gece gündüz çalışarak ve yakından takip ederek emek veren tüm SEDDK yönetimine, konuyu farklı mecralarda ve meclis gündeminde sıcak tutan yönetim kurulu ve yönetim komitesi üyelerine, şirketlerimizin değerli yöneticilerine, paydaşlarımıza ve vatandaş lehine doğruları uygulama konusunda kararlılık gösteren TBMM'nin değerli vekillerine şükranlarımı sunuyorum. Trafik sigortasında artık taşlar yerine oturacak; hem sigortalılarımız hem de sektörümüz önünü artık daha net görebilecek.”

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK



Kurumsal Sigortacılıkta 21.yüzyıl anlayışı.

İş hayatında öngörülebilir riskleri doğru saptamak önemlidir.

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

Önleyici sigortacılık, sadece Corpus'ta.



C O R P U S
S İ G O R T A

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr



**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

Sektörünün en değerli markası seçilen Anadolu Sigorta, Türkiye'nin de en güçlü 10 markasından biri oldu!

Brand Finance®



Türkiye'nin En Değerli ve En Güçlü Markaları

Uluslararası Marka Değerlendirme Kuruluşu Brand Finance'in "Türkiye'nin En Değerli ve En Güçlü Markaları 2021" araştırmasında, sektörünün en değerli markası seçilen Anadolu Sigorta, marka gücü skorunu en çok artıran marka olarak Türkiye'nin en güçlü ilk 10 markası arasına girdi.

Bu başarıyı mümkün kılan çalışanlarımıza, acentelerimize ve değerli sigortalılarımıza teşekkür ederiz.