

Usta oyuncu Eraslan Sağlam

**“Tiyatro,
aklınızın ve
ruhumuzun
sigortasıdır!”**

21
MART

WBUZZ'23
FARK YARATAN
KADINLAR

YILDIZLARIN
ALTINDA

KODLAYAN KIZLAR İÇİN BULUŞUYORUZ



ARKEOLOJİ
MÜZESİ

Katılmak İçin | psm@psmmag.com

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk

kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin

acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

Özlem Bayburs

obayburs@akilliyasamdergisi.com

E. Esin Gedik

esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar

buyanik@akilliyasamdergisi.com

MUHABİR

Afife Kaya

akaya@psmmag.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

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



Siz atarsınız, **HUKUK** arkadan mı gelir?

SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) ilk oluşturulduğunda, kurul üyesi olarak atanan 4 kişiden biri ertesi gün istifa etmişti. Bunun üzerine “atama mı amatör, atanan mı” tartışmaları başlamış ve uzunca bir süre devam etmişti. Sadece biz değil sektördeki herkes bu durumu yadırgadı. İstifanın nedenine dair çeşitli söylentiler çıktı. Bunlardan en ciddiğine göre söz konusu yönetici, hem çalıştığı sigorta şirketinde genel müdür olarak görevine devam edip hem de kurul üyesi olmak istemiş. Ancak bu istediği kabul görmemiş ve o da istifa etmişti. Düşünsenize, bir sigorta şirketinde genel müdür olarak çalışıp aynı zamanda üst kurul üyeliği de yapabileceğinize inanıyorsunuz. Bunun kanunen de etik olarak da mümkün olmayacağını farkında bile değilsiniz. Neyse, en azından fazla uzatmayıp istifa ederek kurumun itibarına daha fazla zarar vermemiş. Bana komik gelen bir atama girişimi de o

dönemde SEDDK başkan vekili olan ve başkan olarak atanacağına kesin gözüyle bakılan Ali Ersoy ile ilgili. Hatırlanacağı gibi Ersoy, aynı zamanda Türk Reasürans Yönetim Kurulu Üyesi olarak atanmak istemişti. Hatta bu konuda karar bile alınmıştı. Ancak Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren’in “kanunlara aykır olduğu” gerekçesiyle bu atamaya engel olduğu iddia edildi. Böylesine bir üst kurulun başkanlığı aday olan bir yönetici, böyle bir atamanın hukuka uygun olmadığını bilmez mi? Sizce kim burada bir iyi niyet olduğunu düşünebilir? SEDDK’nın kurucu başkanı Türker Gürsoy ile yardımcısı Ali Ersoy’un “icraatları” bunlarla da sınırlı değildi. Hatırlanacağı gibi, deyim yerindeyse yangından mal kaçıncasına bir düzenlemeyle kendilerini Sigorta Tahkim Komisyonu hakemi de ilan etmişlerdi. Bunun üzerine hakemler ayaklanmış, Ankara Barosu dava açmıştı. Açıklanmasa da bu kararın iptal edildiği söyleniyor. Bugün yarın kamuoyuna açıklanır. Ama bu yöneticiler kazanılmış hak iddiasındalar. Hangi hakkı, nasıl kazandınız? Hukuk önünde kamuoyuna anlatamadığımız bir düzenlemeyi vicdanımıza nasıl anlatacaksınız? Şimdi yine SEDDK’da çalışan herkesin hakemi olabilmesi için düzenleme yapılacağına dair söylentiler var. Siz siz olun hukuka aykırı bir şey yapmayın, çünkü hukuk herkese lazım. Bir de gerçeklerin er ya da geç ortaya çıkma gibi bir huy var. Bunu da unutmayın. Malum, geçen ay neredeyse ayını doldurmadan Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü Muammer Hasarkaya istifa etti. Gerekçesi hakem ücretleri için önerdiği zammı. Hakemlerin gereğinden çok kazandığını iddia ederek bu yılki zammın yüzde 10 ile sınırlandırılmasını önermiş. Kabul görmeyince de istifa etmiş. Diyelim ki haklı ve hakemler çok kazanıyor. Bunun çözümünü sembolik bir zam yapmak mı? Bir sınav açarsın, hakem sayısını artırıp daha az dosya verisin. Öyle ya da böyle hukuka ve akla daha uygun bir çözüm bulursun. Önerim kabul görmedi diye istifa etmek de ne demek? İlkokul çocukları gibi “küstüm, oynamıyorum” demek çözüm mü? Sözün özü: Hak etmeden oturuşan her koltuk er ya da geç başa bela olur.

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

ŞUBAT 2023



24

KAPAK

“TİYATRO, AKLİMİZİN VE RUHUMUZUN SİGORTASIDIR!”

Usta oyuncu Eraslan Sağlam’a göre tiyatro, toplum ruhunun sigortası. Şehir tiyatrolarıyla başlayan sanat hayatını eğitmenlik eşliğinde sürdüren Sağlam, şu ilkeyi benimsemiş: “Artist değil, aktris ve aktör yetiştirmek!”

36 FEDAİ TOYRAN



18

Sağlık sigortaları medikal enflasyon kısılcında

Medikal enflasyonun yüzde 164’e ulaşması sağlık sigortası primlerine artış olarak yansıyor. TSB Başkanı Atilla Benli, “Sigorta şirketlerimiz artan maliyet yükünün bir bölümünü karşılayarak sigortalıların yanında olmaya devam ediyor” diyor...

19

“Sigorta’ya yönelik istah artacak”

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, 2023’ün kaynaklara ulaşma açısından daha zorlu bir yıl olacağını öngörüyor. Kırmızı, “Kıymetlerin değerinin giderek artmasıyla sigorta güvencesine ilgi de artacak” diyor...

20

AXA, Groupama’yı satın alıyor

Groupama’nın Türkiye’deki sigorta operasyonlarını satın almak için anlaşmaya vardıklarını açıklayan AXA Sigorta CEO’su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, “İşimizi birlikte büyötmeyi sabırsızlıkla bekliyoruz” dedi...

22

Ray Sigorta’dan bütçe dostu ürün: KaskHom

Ray Sigorta, zorlayıcı ekonomik koşullarda araç sahiplerine destek olmak için bütçe dostu KaskHom’u piyasaya sundu. Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, “Hesaplı primlerle kapsayıcı bir çözüm önerisi olarak sigortalıların yanında olacak” diyor...

23

“Arabamı KORU” diyenler için iki kasko seçeneği

Koru Sigorta, uygun fiyatlı ve ihtiyaca yönelik kasko ürünleriyle bu branştaki payını büyötmeyi hedefliyor. Şirket, “esnek” ve “ekonomik” olmak üzere iki farklı “Arabamı KORU” ürünüyle her gelir grubuna hitap ediyor...



31

Türk Reasürans, teknoloji şirketi kurdu

Türk Reasürans’ın teknoloji girişimi T-RUPT, bir teknopark şirketi olarak faaliyete başladı. Sigorta ve reasürans odaklı rekabetçi çözümler üretmeyi amaçlayan T-RUPT, Türk sigorta sektörüne hizmet verirken teknoloji ihraç etmeyi de planlıyor...

32

Türk Nippon, her kasko paketiyle gülümsetiyor

Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleriyle her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta, müşteri ihtiyaçları doğrultusunda bu ürünlerle güncelleme yapmayı sürdürüyor...

38

Quick’ten polişe primlerine özel kredi

Quick Finans ve Quick Sigorta iş birliğiyle hayata geçirilen Polişe Prim Kredisi, sigortalılara 12 ay taksit imkanı sağlıyor...

TAM İHTİYACINA GÖRE SİGORTA İÇİN
BURAYA,
RAY SİGORTA'YA!

•Ailem •Evim •Aracım •Sağlığım •İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Sompo'dan GES Sigortası poliçesi alan KOBİ sayısı 10'a katlandı



Uğur Özer

Yenilenebilir enerji sistemlerine yatırımları sigorta ürünleriyle destekleyen Sompo Sigorta'nın KOBİ'lerin kullanımına sunduğu Güneş Enerji Santrali (GES) Sigortası, sektörden yoğun ilgi gördü. Şirketin 2020 yılında KOBİ'lerin kullanımına açtığı GES Sigortası, zemine kurulu yer tipi elektrik üretimi yapan güneş enerji santrallerinde yangın, doğal afetler, terör, kötü niyetli hareketler, elektronik cihaz, makine kırılması ve buna bağlı kayıpları karşılıyor, işveren ve üçüncü şahıs mali mesuliyet gibi teminatlarla geniş kapsamlı güvence sağlıyor. GES Sigortası aynı zamanda, maddi hasara bağlı olmayan performans kaybını da teminat altına alıyor.



Sompo Sigorta Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, GES Sigortası ile önemli bir ihtiyaca yanıt verdiklerini vurguluyor: "Güneş enerji santrallerine geniş bir yelpazede teminat sağlayan ürünümüzle

2022'nin ilk 10 ayında,

2021 yılı toplam üretiminin 3 katından fazla prim ürettik.

KOBİ tarafında poliçe sayımızı 10 katına çıkardık. KOBİ haricinde de prim üretimimiz artarak devam ediyor. Orada da yüzde 100'ün üzerinde prim büyümesi sağladık.

Önümüzdeki dönemde de müşterilerimizi anlamaya ve çağın gerekliliklerine uyum sağlayan güçlü ve yenilikçi ürünlerle KOBİ'lerimizin yanında olmaya devam edeceğiz."

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler için başvurular başladı

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından bu yıl 17'ncisi düzenlenen ve Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması olan Kadın Gözüyle Hayattan Kareler 2023 için başvurular başladı. Bu yılki yarışma için başvurular, 10 Mart'a kadar Anadolu Hayat Emeklilik ve Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) internet sitesi üzerinden yapılabiliyor.

TFSF'nin danışmanlığında "Hayata Dair" temasıyla 18 yaş ve üzeri kadın fotoğrafçılar, en fazla 4 adet di-

jital renkli fotoğrafla yarışmaya katılabiliyor. Yarışmanın birincisine 10 bin, ikincisine 7 bin 500 bin, üçüncüsüne ise 5 bin TL para ödüllü verilecek. Üç eser de 2 bin TL değerinde mansiyon ödüllünün sahibi olacak. Fotoğrafları sergilenmeye hak kazanan eser sahiplerine de 750 TL'lik ödül verilecek.

Bu yılki seçici kurulda Arel Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Grafik Tasarımı Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Güler Ertan, fotoğraf sanatçısı İzzet Keribar, Mimar Sinan Güzel



Sanatlar Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Nihal Kafalı, fotoğraf sanatçısı Orhan Cem Çetin ve Anadolu Hayat Emeklilik İletişim Müşaviri Nihan Güney yer alıyor.

Yarışmanın sonuçları 7 Nisan'da Anadolu Hayat Emeklilik'in internet sitesinde ve tfsfonayliyarismalar.org adresinde yayınlanacak.



Trafik – Kasko
Sigortası



Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR. #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türkiye
Sigorta Birliği

Aksigorta'nın ses klonlamalı "Deepfake" videosuna 3 ödül

Dijital güvenliğe büyük önem veren ve bu konuya toplumsal sorumluluk bilinciyle de yaklaşan Aksigorta, geçen yılın başında "deepfake" teknolojisini kullanarak dijital risk olasılığının ne kadar yüksek olabileceğini gösteren bir video projesine imza atmıştı. Aksigorta, geniş yankı uyandıran bu videoyla mobil dünyanın en başarılı kampanyalarının belirlendiği MMA Smarties Ödülleri'nde The Smarties Turkey'nin XR Teknoloji kategorisinde Altın; Marka Amacı ve Aktivizm kategorisinde de Bronz ödül aldı. The Smarties EMEA XR Teknoloji kategorisinde ise yine Altın ödül kazarak üç farklı kategoride başarılı oldu.

Aksigorta, söz konusu videoyla dijital risklerin toplumdaki genel kanının aksine aslında ne kadar "yaşanabilir" olduğuna da dikkat çekiyor. Proje kapsamında Müzikotek yayıncılığında hayata geçirilen videoda, farklı bir ses teknolojisi kullanıldı. Ses konusunda çalışılan Ukraynalı Silikon Vadisi şirketi Respeecher, ortaya koyduğu yapay zekâ destekli ses klonlama teknolojisiyle insan sesini başarılı bir şekilde kopyalayıp çoğalttı. Görüntü konusunda ise İsraili CannyAI firmasıyla çalışıldı.



Allianz, Sevimli Dostum Sigortası'nda fiyatı sabitledi



Allianz Türkiye, hayvan dostları için "Birlikte Umutla" demeye devam ediyor. Bu kapsamda kedi ve köpekler için Allianz güvencesiyle sunulan Sevimli Dostum Sigortası yenilendi. Evcil hayvanların en iyi sağlık hizmetlerinden faydalanmasını sağlayan Sevimli Dostum, aynı zamanda acil durumlarda ve hastalıklar sırasında yapılan genel sağlık harcamalarını karşılıyor.

Türkiye'deki tüm veteriner ve hayvan hastanelerinde geçerli olan

Sevimli Dostum Sigortası, artık Midi, Maxi ve Mini olmak üzere, hayvanların farklılaşan ihtiyaçlarına göre üç farklı paket içeriğiyle sunuluyor.

Bin 950 TL'den başlayan paket fiyatlarıyla satışa sunulan ürünün fiyatını da sabitleyen Allianz Türkiye, anlaşmalı veterinerlerde ürünün çeşitli asistan hizmetlerinden yararlanma imkanı sunuyor.

Öte yandan Allianz Türkiye, bu alanda önemli bir iş birliği daha başlatıyor. SemtPati ile yapılan iş birliğiyle 2023 yılı boyunca SemtPati uygulamasını kullanarak geçici bakım evlerinden sahiplenilen ilk 100 köpek için, sahiplenmeyi yapan kişiye teşekkür etmek amacıyla Sevimli Dostum Mini Paket hediye ediyor.



**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**



Türkiye Sigorta, Almanya'da sağlık turizmi sektörümüzü tanıttı

TÜRKİYE sağlık turizmi sektörünün önde gelen hastaneleri, klinikler, sağlık turizmi acenteler ile Alman sağlık turizmi kuruluşları, 16-17 Ocak tarihlerinde Almanya'nın başkenti Berlin'de düzenlenen Health Tourism Expo Berlin Fuarı'nda Türkiye Sigorta ana sponsorluğunda bir araya geldi.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, fuarın açılış konuşmasında sağlık turizmiyle ilgili ürünlerini tanıtarak şu değerlendirmeyi yaptı: "Sağlık Turizmi Komplikasyon Sigortası, Turist Koruma ve Tıbbi Destek/Konaklama Destek Sigortası, Vize Seyahat Sağlık Sigortası, İkamet İzni Sağlık Sigortası gibi ürünlerle yabancı ziyaretçilerimizin ihtiyaçlarına uygun güvenceler sunuyoruz. Akre-

dite hastanelerin ve kliniklerin hastalarıyla ilişkilerindeki güven seviyesinin artırılmasına da katkı sağlıyoruz. Sağlık hizmetleri ve tüm özel sigorta ihtiyaçları için tasarlayabileceğimiz yeni ürünlerle de çok yönlü ve derin iş birliklerine hazırız."

Fuarda ziyaretlerin yanı sıra farklı oturumlarda konuşma ve sunumlar yapıldı. Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcıları da çeşitli oturumlarda konuşmacı olarak yer aldı. Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman, "Türkiye-Almanya Sağlık Turizminde İş Birliği Fırsatları" oturumuna konuşmacı olarak katılırken, Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen de Türkiye sigorta sağlık ürünlerine ilişkin bir sunum yaptı.

AgeSA, iki InsurTech girişimine 75'er bin TL hibe sağladı

AgeSA, teknoloji tabanlı iş fikirlerini desteklemeye devam ediyor. Şirket, bu çerçevede İTÜ ARI Teknokent'in Kuluçka Merkezi İTÜ Çekirdek'in her yıl desteklediği girişimlerin en iyilerinin belirlendiği Big Bang Challenge'da yerini aldı. AgeSA, 3 yıldır destek verdiği Big Bang Challenge etkinliği kapsamında Actimi ve Fidauth adlı InsurTech girişimlerinin her birine 75 bin TL hibe desteği sağladı.

Actimi, kronik kalp hastalarına daha iyi bir yaşam kalitesi sağlama hedefiyle

hastalar ve doktorlar için uzaktan izleme ve uçtan uca takip teknolojileri sunuyor. Farklı medikal cihazlarla da entegre olan Actimi, sağlık verilerinin güvenli bir şekilde toplanması, saklanması ve paylaşılmasını sağlıyor.

Fidauth ise bireylerin kimliklerini çevrimiçi ortamda doğrulamasını ve evrak validasyon süreçlerinin dijitalleştirilerek otomatize edilmesini sağlıyor. Yani yapay zeka destekli bir biyometrik kimlik doğrulama ve akıllı evrak validasyonu süreçleri otomasyonu sunuyor.





Yol arkadaşını SemtPati'den sahiplen Sevimli Dostum Sigortası bir yılığına bizden olsun

Sokaktaki dostlarımıza yeni bir hayat vermek istersen satın alma, SemtPati uygulaması üzerinden sahiplen, Sevimli Dostum Sigortası'yla yol arkadaşın en iyi sağık hizmetlerinden bir yıl boyunca ücretsiz faydalansın.



→ Detaylı bilgi için;

www.allianz.com.tr
0850 399 99 99



Allianz'ım Mobil Uygulama



Kampanya, Sevimli Dostum Sigortası Mini Paket için 2023 yılı boyunca SemtPati uygulaması aracılığıyla İstanbul'da sahiplenilecek 100 köpek ile sınırlıdır.

Verimliliği ve etkileşimi yüksek **Doğa** acente toplantıları



Doğa Sigorta, acenteleriyle 2023 yılı stratejisini paylaşmak ve görüş alışverişinde bulunmak üzere sekiz bölgede sekiz toplantı yaptı. Doğa Sigorta üst yönetimi, bölge müdürlüğü yöneticileri ve acentelerin katılımıyla yapılan toplantılarda geçen yılın değerlendirmesi yapılırken, 2023 yol haritası ve yıl geneline yayılan özel kampanya başlıkları ele alındı.

Acentelerini her zaman ön planda tutan bir şirket olarak bu toplantılarda etkin bölge iletişimi yürüterek bağları pekiştirdiklerini vurgulayan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar, şu değerlendirmeyi yaptı: “Türkiye genelindeki Adana, Ankara, Antalya, Bursa, İzmir, Karadeniz, Marmara Anadolu ve

Marmara Avrupa olmak üzere toplam sekiz bölgemizde acentelerimize temas ederek, verimliliği ve etkileşimi yüksek toplantılar düzenledik. Sektör olarak zorlu koşullar altında geçirdiğimiz 2022 yılının ardından, görüş ve veriler çerçevesinde 2023 stratejimizi oluşturduk, acentelerimizden gelen fikir, talep ve değerlendirmeleri dinleyerek sorunlara yönelik çözümleri birlikte masaya yatırma fırsatı bulduk.”

Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Adnan Mehmet Sığın da acentelere özel hazırladıkları ve yıl geneline yayılan “Ek Gelir İyi Gelir” kampanyası kapsamında belirlenen branşlarda, ek komisyon imkanlarıyla ek bir gelir imkânı yarattıklarını anımsattı.

TARSİM, 3.6 milyar TL hasar ödedi

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günel, 2022’de bir önceki yıla göre yüzde 51 artışla 3.6 milyar TL hasar ödendiğini açıkladı.

TARSİM sisteminin önceki yıllarda olduğu gibi 2022’de de istikrarlı büyümesini sürdürdüğüne işaret eden Günel, üreticilerden 4 milyar TL prim toplandığını, prim üretiminde önceki yıla oranla yüzde 92 artış kaydedildiğini belirtti. 2021’de 29 milyon dekar olan sigortalanmış alanın 35 milyon dekara ulaştığını ve yine bir önceki

yıla göre yüzde 21 artış meydana geldiğini kaydeden Günel, açıklamasını şöyle sürdürdü:

“2007 yılında 3.5 milyon dekar olan sigortalı alandan bugün 35 milyon dekara ulaştık. Tarım sigortalarındaki penetrasyonda da artış yaşandı. Tarım sigortaları sisteminin 40 yılı aşkın süredir uygulayan ve TARSİM’in de kuruluşunda örnek olarak aldığı İspanya’daki sistemde yüzde 40’larda olan sigortalılık oranı, ülkemizde 17 yıllık süreçte yüzde 22’ye ulaştı. Bu oran, ürün bazında değerlendirildiğinde daha da yüksek seviyelerde.”



Serpil Günel

Tam sana göre Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Türk Nippon'da! Sen neredesin?



70 yaşına kadar
başvuru fırsatı

Primsiz check-up
hizmeti

Genişletilmiş
diş bakım paketi*

**Benzersiz avantajlarıyla yeni nesil Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
yine sadece Türk Nippon'da!**

Türk Nipponlular için poliçe yenilemesinde yaş sınırı olmayan, anlaşmalı hastanelerde kullanabilen ve bir çok avantaja sahip Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla hemen tanışın. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

*Diş dolgusu dahil 19 adete kadar işlemi kapsamaktadır.



444 88 67 turknippon.com TurkNippon @turknippon @turknipponsigorta Türk Nippon Sigorta

AXA'dan sürdürülebilir büyüme için yeni bir formül: Aile sigortacılığı

Müşteri odaklı yaklaşımını “aile sigortacılığı” kavramıyla pekiştiren AXA Sigorta, sigortalıların hayatlarındaki tüm riskleri öngörerek çözüm üretiyor. AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan, “Hedefimiz, müşterilerimizi aileleriyle birlikte etkileyen tüm risk faktörlerini yönetebilmek” diyor...

Güçlü sermayesi, güçlü finansal yapısı ve güçlü organizasyonu ile 2022'nin zorlu dinamikleri karşısında dayanıklılığını koruyan AXA Sigorta, bu yıl da sürdürülebilir gelişim ve büyüme hedefiyle çalışmaya devam ediyor. Müşteri odaklı yaklaşımını sağlık sigortacılığından yola çıkarak “aile sigortacılığı” kavramıyla pekiştiren şirket, müşterileri için çözüm ortağı olmayı sürdürecektir.

AXA Sigorta, aile sigortacılığı kavramını “ödeyenden çözüm ortağına dönüşüm” stratejisi çerçevesinde “sigortalıların hayatlarındaki tüm riskleri öngörerek çözüm üretmek” olarak açıklıyor. Şirket, acentelerinin farklı portföylerde uzmanlaşmasını sağlayarak, müşterilerin ihtiyaçlarına göre sağlık, konut, araç, birikim sigortalarından evcil hayvan sigortasına kadar bir ailenin değer verdiği tüm varlıkları koruyacak ürünler sunuyor.

“ACENTELERE BÜYÜK İŞ DÜŞÜYOR”

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, aile sigortacılığı yaklaşımlarını şöyle özetliyor:

“AXA Sigorta olarak dayanıklılığımızın temelini oluşturan faktörlerden biri de müşteri odaklılığımız. Müşteriyi merkeze koyarak onların tüm ihtiyaçlarını anlama ve her an müşterilerimizin yanında ve yakınında olma hedefiyle hareket ediyoruz. ‘Ödeyenden çözüm ortağına geçiş’ olarak adlandırdığımız bu anlayışta acentelerimizi de müşterilerimiz için birer çözüm merkezi olarak görüyoruz.

Acentelerimizle birlikte hedefimiz, her bir müşterimizin bir ailenin parçası olduğunu göz önünde bulundurmak ve müşterilerimizi aileleriyle birlikte etkileyen tüm risk faktörlerini yönetebilmek. Bu doğrultuda sadece müşteriler tarafından talep



edilen poliçenin teklif ve satış sürecine odaklanmak yerine onları yakından tanıyıp olası tüm risklerini öngörerek sağlıktan konuta, araçtan birikim sigortalarına, cep telefonundan evcil hayvan sigortasına, tüm ihtiyaçlarına çözüm sunabilmek odağıyla hareket ediyoruz. Aile sigortacılığı dediğimiz bu yaklaşımın geleceğin sigortacılığı olduğunu düşünüyoruz. ‘Geleceğe hazırız’ diyebilmek AXA Sigorta için çok önemli. Geleceğe acenteleriyle birlikte yürüyen, güçlü bölge yapılanması ve kolay ulaşılabilirliğiyle sektördeki birçok şirketin aksine acentesiyle yakın temasta olan bir şirket olmaya devam edeceğiz.”



AXA SİGORTA

Aile Sigortacılığı ile Her İhtiyacınıza Uygun Çözümler AXA'da!

Sizin, sevdiklerinizin ve sahip olduklarınızın karşılaşılabileceği tüm riskleri güvence altına alıyor, her ihtiyaca özel ürünlerimiz ve geniş hizmet ağımla bütüncül bir “**Aile Sigortacılığı**” hizmeti sağlıyoruz.



Kasko ve Trafik
Sigortası



Eğitim
Sigortası



BES



Sağlık
Sigortası



İşyeri
Sigortası



Yurtdışı
Seyahat Sağlık
Sigortası



Konut ve DASK
Sigortası



Ferdi Kaza
Sigortası



Cep Telefonu
Sigortası



Evcil Hayvan
Sigortası



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

Detaylı bilgi ve
hızlı teklif almak için
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.





KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com



Zekai Mehmet Tuğtan

Anadolu Sigorta'da bayrak değişimi

Mehmet Şencan emekli oldu, bayrağı **Zekai Mehmet Tuğtan**'a devretti. Bankacılık kökenli bir yönetici olan Tuğtan, 20 yılı aşkın süredir İş Bankası ve iştiraklerinde görev yapıyor.

Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunu Zekai Mehmet Tuğtan, iş hayatına 2001 yılında Türkiye İş Bankası'nda stajyer müfettiş yardımcısı olarak

başladı. 2009 yılında Bireysel Bankacılık Satış Bölümü'nde müdür yardımcılığı, 2013'te aynı bölümde birim müdürlüğü görevlerinde bulundu. 2017 yılında Çarşı-Bakırköy Şubesi'ne müdür olarak atandı. 2018-2021 yılları arasında bireysel bankacılık ürün bölüm müdürü, 2021-2022 yılları arasında bireysel bankacılık pazarlama bölüm müdürü olarak görev yaptı.

Türkiye İş Bankası Mensupları Emekli Sandığı Vakfı'nda denetçilik yapan Tuğtan, aynı zamanda Anadolu Hayat Emeklilik Yönetim Kurulu Üyesi.

Geçen yıl Harvard Business School'da "advanced management" (gelişmiş yönetim) programını tamamlayan Z. Mehmet Tuğtan, 20 Ocak 2023 itibarıyla Anadolu Sigorta Genel Müdürlüğü olarak göreve başladı.

MAPFRE Sigorta'da üst düzey terfiler

MAPFRE Sigorta, Ticari Riskler ve Sorumluluk Sigortaları, Ticari ve Endüstriyel Hasar, Endüstriyel Sigortalar, Reasürans ve Global Riskler fonksiyonlarını tek bir çatı altında konumlandırdı. Bu doğrultuda Ticari ve Endüstriyel Sigortalar Teknik Genel Müdür Yardımcılığı görevine Deniz Şeker atandı.

MAPFRE Sigorta bünyesinde 12 yıldır finans alanında çeşitli sorumluluklar üstlenen Dr. Onur Acar da Mali ve İdari İşler Genel Müdür Yardımcısı oldu. Aynı zamanda İcra Komitesi Üyesi olarak da görev yapacak olan Şeker ve Acar, 1 Ocak 2023 itibarıyla yeni görevlerine başladı.

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İngilizce İşletme



Dr. Onur Acar

Bölümü mezunu Deniz Şeker, sigorta sektöründe yaklaşık 20 yıllık deneyime sahip. 2004'te "yönetici gelişim" programı kapsamında MAPFRE Sigorta bünyesine katıldı. Yaklaşık 8 yıl yangın ve oto dışı kaza sigortaları departmanının yöneticiliğini üstlendi. 2018 yılı itibarıyla "direktör" unvanını aldı. İler-



Deniz Şeker

leyen dönemlerde sorumluluk alanları genişledi ve reasürans ve özel riskler departmanının da yönetimini üstlendi. Deniz Şeker, aynı zamanda Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yangın Sigortaları Komite Üyesi olarak görev yapıyor.

Boğaziçi Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler

Bölümü mezunu Dr. Onur Acar ise Belçika'daki Louvain Katolik Üniversitesi'nde Avrupa Çalışmaları yüksek lisans programının ardından Marmara Üniversitesi Avrupa Birliği Enstitüsü Ekonomi Bölümü'nde doktora tamamladı. Sigortacılık kariyerine 2005'te TSB'de finansal regülasyonlardan sorumlu yönetici olarak başlayan Acar, 2011 yılından bu yana MAPFRE Sigorta bünyesinde süreç yönetimi, risk yönetimi, iç kontrol gibi görevlerde bulundu. Aynı zamanda çeşitli üniversitelerde sigortacılık dersleri veren Dr. Acar, son 4 yıldır MAPFRE Sigorta ve MAPFRE Yaşam Sigorta'da muhasebe ve finansal raporlama direktörü olarak görev yapıyordu.

QUICK
FİNANS

POLİÇE PRİM KREDİSİ

TÜRKİYE'DE İLK

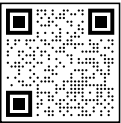
KREDİ KARTI LİMİT DİRDİNE SON!

TRAFİK SİGORTASI TAKSİT DİRDİNE SON!

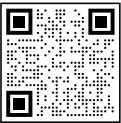
KREDİYE ULAŞMA DİRDİNE SON!

Sigortada kredi dönemi başladı.

Quick Sigorta ve Quick Finans iş birliği ile "Polİçe Prim Kredisi" kullanıma sunuldu. Trafik Sigortası dahil tüm sigorta poliçeleri yıllık poliçelerde 12 ay, uzun vadeli poliçelerde 36 aya kadar taksitle alınıyor. Sigorta güvencesi Quick'le çok daha ulaşılabilir oluyor.



QUICK SİGORTA



QUICK FİNANS



Q>BLOG

Q>MAG

Q>SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA

SAĞLIK SİGORTALARI

medikal enflasyon kiskacında

Medikal enflasyonun yüzde 164'e ulaşması sağlık sigortası primlerine artış olarak yansıyor. TSB Başkanı Atilla Benli, "Sigorta şirketlerimiz artan maliyet yükünün bir bölümünü karşılayarak sigortalıların yanında olmaya devam ediyor" diyor...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, sağlık sigortası primlerinin belirlenmesinde en önemli faktörün medikal enflasyon olduğunu hatırlatıyor ve hekim ücretleri ile ilaç, tıbbi malzeme fiyatlarındaki artışa bağlı olarak tanı, teşhis ve tedavi maliyetlerindeki yükselişlere dikkat çekiyor.

Kasko ve zorunlu trafik gibi hayat dışı branşların bir parçası olan sağlık sigortasındaki primlerin hasar frekansı ve tazminat yükünün yanı sıra geçmiş yıllardaki gelişmelere ve muhtemel değişikliklere dayalı varsayımlardan yola çıkılarak oluşturulduğunu hatırlatan Benli, "Maalesef sigortacılık, 12 ay boyunca kendisine tazminat üretecek ürünün fiyatını, her gün artan maliyetlere göre adapte etme imkânından uzak" diyor.

Benli, referans alınan kriterlerdeki değişikliklerin ya da tarifeleri etkileyecek beklenmeyen gelişmelerin ve tıbbi malzemelerin fiyat standardizasyonundaki belirsizliklerin, sigorta şirketlerini, düzenlenen poliçeler açısından öngörülemez maliyetlerle karşı karşıya bıraktığını vurguluyor.

MEDİKAL ENFLASYON YÜZDE 164

Sigorta şirketlerinin özel sağlık sigortasına ilişkin hizmet alım sözleşmelerinde Türk Tabipleri Birliği (TTB) tarafından yayınlanan referans tabloyu dikkate aldığını hatırlatan Atilla Benli, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Ocak 2022'de yüzde 36.1 zam açıklayan TTB, 1 Temmuz 2022'de ikinci kez artış yaparak yüzde 87.1'e çıkardı. Böylece maliyetler ve primler arasındaki fark daha da açıldı. 2023'e geldiğimizde ise TTB, 1 Ocak'ta katsayıları yüzde 41.4 artırdığını duyurdu. Bu artışla birlikte Aralık 2021 sonuna göre medikal enflasyon artış yüzde 164'ü buldu. Ocak 2023 enflasyonunun bir önceki ayla aynı olacağı varsayımıyla, aynı dönemde TÜFE artışı ise yüzde 67 oldu. Geleceğe yönelik enflasyon tahminleri için TÜFE'yi takip eden sigorta sektörü, bu artışla beraber büyük bir belirsizliğin ortasında bırakılmış oldu."

"HER KOŞULDA DESTEĞE DEVAM"

Artan maliyet yükünün bir bölümünün sigorta şirketleri tarafından üstlenildiğine işaret eden Benli sözlerini şöyle sürdürüyor: "Asgari ücret ve döviz kuru artışları da etkili oluyor.



Atilla Benli

Çalışan ücretleri ve tıbbi malzeme fiyatları primler üzerinde dolaylı etkiye sahip. Buna karşılık, salgın sürecinde de görüldüğü gibi sektörümüz her durumda sigortalılarına destek olmaya devam ediyor ve onların mağdur olmaması için artışlardan kaynaklanan yükü bir bölümünü üstleniyor."

16.3 MİLYAR TL'LİK PRİMİN 10.2 MİLYARI TAZMİNATA GİTTİ

TSB verilerine göre, Eylül 2021 sonu itibarıyla 2.2 milyon olan tamamlayıcı sağlık sigortalı (TSS) sayısı Eylül 2022 sonunda 3 milyona yükseldi. 2021'in ilk 9 ayında 1.7 milyar TL olan TSS prim üretimi ise 2022'nin aynı döneminde 4.3 milyar TL'ye çıktı. Aynı dönemler itibarıyla özel sağlık sigortalı sayısı 2.5 milyondan 2.6 milyona yükseldi. 6.5 milyar TL olan prim üretimi de 12 milyar TL'ye çıktı. Sağlık sigortalıları için ödenen tazminat tutarı ise 5.5 milyar TL'den 10.2 milyar TL'ye yükseldi.



“Sigorta güvencesine yönelik iştah artacak”

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, 2023’ün emtia, hammadde ve diğer kaynaklara ulaşma açısından daha zorlu bir yıl olacağını öngörüyor. Kırmızı, “Kıymetlerin değerinin giderek artmasıyla sigorta güvencesine ilgi de artacak” diyor...

Salgın sonrası dönemde hasar frekanslarının ve yedek parça maliyetlerinin artışı geçen yıl özellikle oto sigortalarını olumsuz etkiledi. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, oto dışı sigortalarda da hasar sayısı ve tutarında artış olduğunu, “eksik sigorta” riskinin arttığını vurguluyor. Kırmızı, “Son dönemlerde şiddeti hızla artan iklim değişikliği kaynaklı aşırı sel ve su baskınları sebebiyle yaşanan hasarlar da sektöre büyük maliyet yükü yarattı” diyor.

Sigortacılığın tüm dünyada birbirine entegre bir sistem olduğunu hatırlatan Kırmızı, tüm sektörlerin gelişmelerden ve küresel çaptaki hasarlardan etkilendiğini belirtiyor. Sadece Türkiye değil genel olarak dünya ekonomisinde de salgın sonrası enflasyon ve fiyatlamaya sorunu yaşandığına dikkat çeken Kırmızı, bu yıla yönelik beklentileri şöyle değerlendiriyor:

“OECD’nin Ekonomik Görünüm Raporu’nda, gerek Türkiye gerekse dünya ekonomisinde yüksek enflasyon sorununun süreceği ve büyümenin yavaşlayacağı öngörülmüyor. Özetle 2023’te zorlu bir tablo görüleceği ve süregelen risklerin devam edeceği düşünülüyor. Bu elbette, şimdiye kadarki-lerden daha farklı uygulamaları gerektirirken, ezberlerin bozulacağı anlamına geliyor. Devlet destekli maliyet düşürücü politikalar, enerji konusunda alınacak tedbirler, piyasa denge-lerini bozmadan yapılacak dokunuşlar sayesinde ve pozitif etki sağlayacak adımlarla 2023 yılında başta ülkemiz olmak üzere



Nihat Kırmızı

hem şirketimiz hem de sektörümüzün hak ettiği seviyelere gelmesini temenni ediyoruz.”

“KÂRLI VE DENGELİ PORTFÖY YAPISI”

Sigortacılığın hem sermaye hem de mali yapı olarak regüle bir sektör olmasının pozitif etkilerinin zorlu dönemlerde ortaya çıktığını hatırlatan Kırmızı, “Öngörüler, 2023’ün emtia, hammadde ve diğer kaynaklara ulaşma açısından daha zorlu bir yıl olacağı yönünde. Kıymetlerin değerinin de giderek artmasıyla sigorta güvencesine yönelik iştahın artacağını düşünüyoruz” diyor.

Nihat Kırmızı, bu beklenti ve öngörüler doğrultusunda Doğa Sigorta’nın hedef ve çalışmalarını şöyle anlatıyor: “Gerek profesyonel ekip ve acente ağıımız gerekse güçlü iş ortaklarımızla kuvvetli bağlar içinde bu yıl da güven temeline inşa ettiğimiz kârlı ve dengeli portföy yapımızı daha ileriye taşıyacağız. Dijitalleşmeyi odak noktasına alan ve iş süreçlerini teknolojik uygulamalara hızla entegre eden bir şirket olarak, sigortalılarımıza hızlı ve ihtiyaca yönelik şekilde çözümler sunmaya devam edeceğiz. Bugüne kadar geri adım atmadığımız güven ve memnuniyet merkezli çalışma prensibimizle sigortalılarımıza tüm kanallarımız aracılığıyla hızlı ve ihtiyaçlarına cevap veren hizmeti sunmayı sürdüreceğiz. Sigortanın yaygınlaştırılması, sigorta bilinci- nin tabana yayılması için çalışmaya devam edeceğiz.”



AXA, Groupama'yı satın alıyor

Groupama'nın Türkiye'deki sigorta operasyonlarını satın almak için anlaşmaya vardıklarını açıklayan AXA Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, "İşimizi birlikte büyütmeyi sabırsızlıkla bekliyoruz" dedi...

AXA, Groupama'nın Türkiye'deki sigorta operasyonlarını satın almak üzere anlaşmaya vardığını duyurdu. Söz konusu anlaşma doğrultusunda AXA, Groupama Sigorta A.Ş. ve Groupama Hayat A.Ş. hisselerini elinde bulunduran Groupama Investment Bosphorus Holding'in hisselerinin yüzde 100'ünü devralıyor.

"SORUNSUZ BİR GEÇİŞ İÇİN KARARLIYIZ"

AXA Uluslararası Merkez Genel Müdürü ve AXA Sigorta Stratejik Gelişim Başkanı Nuria Fernández, bu satın almanın



Nuria
Fernández



Yavuz Ölken

teknik iş kollarında ölçek oluşturmayı amaçlayan stratejilerinin güçlü bir yansıması olduğunu vurguladı. Fernández, "Güçlü bir dağıtım ağından yararlanmamızı ve ana iş kollarımızda pazar payımızı artırmamızı sağlayacak bu anlaşmadan memnuniyet duyuyoruz" dedi.

AXA Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken ise "İşimizi birlikte büyütmeyi sabırsızlıkla bekliyoruz. Müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve çalışanlarımız için sorunsuz bir geçiş sağlamaya kararlıyız" değerlendirmesini yaptı.

UniKasko'da lastik değişimi ve saklama maliyeti artık ücretsiz



Ender
Güzeler

Unico Sigorta, UniKasko poliçeleri kapsamında mevsimsel lastik değişimi ve lastik saklama hizmetini ücretsiz sunmaya başlıyor. Araca ait dört adet lastiğin 12 ay boyunca saklanması, yılda iki defa mevsimsel lastik değişiminin yapılması ve balans hizmetleri UniKasko poliçeleri kapsamında artık ücretsiz olacak.

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, sigortalılara hasar meydana geldikten sonrası için güvence sunmanın yanı sıra hasarın oluşmasını önleyici hizmetler de vermeyi görev bildiklerini vurguluyor. Mevsimsel lastik değişiminin hem sürüş güvenliği hem de yakıt tüketimi açısından

önemini anımsatan Güzeler, bu açıdan sağladıkları avantajı şöyle anlatıyor:

"Lastiğin sağlıklı bir şekilde saklanması için yer bulunması ve değişim maliyeti; araç sahiplerini lastik değişimi fikrinden uzaklaştırabiliyor. Bu pürüzleri ortadan kaldırabilmek için UniKasko ürünümüze lastik değişimi, lastik saklama ve balans hizmetlerini ücretsiz olarak dahil ettik. Böylece hem müşterimizi kullanılmayan lastiklere yer bulma derdinden kurtarıyoruz hem de aracın direksiyon, süspansiyon aksamalarının yıpranmasını ve lastiklerin düzensiz aşınmasını engelleyen balans hizmeti yılda iki kez yapılmış oluyor."

Anahtar kaybı veya çalınması teminat kapsamında mı?

Kaskoyla aracını trafikte yaşanacak sorunlara karşı güvence altına alan araç sahipleri, anahtar kaybı gibi durumların sigorta kapsamına girip girmediği konusunda soru işaretleri yaşayabiliyor. Kaskonun anahtar kaybı masraflarını karşılamasının ek teminatlar kapsamında yer aldığını söyleyen Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz, "Aracın anahtarıyla çalınması ya da bu nedenle zarar görmesiyle ilgili 2006 yılında yapılan düzenlemeye göre, bu zararlar ana teminatlar içinde değerlendirilmiyor. Ancak ek sözleşmede belirlenen haller sonucunda anahtarın ele geçirilmesi durumunda oluşan ziyan ve hasarlar poliçe teminat kapsamına alınıyor" diyor.

Uludüz, kaskonun ek teminatlar kapsamında yer alan araç anahtarı güvencesinin kapsamına ilişkin durumları ise şöyle hatırlatıyor:

- Araba anahtarının kaybı veya çalınması durumunun yanı sıra hırsızların kilit sistemini zorlarken verdiği hasarlar.
 - Araba anahtarlarının kapalı bir mekanda bulunması ve bu mekana zor ya da şiddet kullanılarak girilmesi.
 - Araç anahtarının gasp yoluyla ele geçirilmesi sonucunda aracın çalınması ya da çalınmaya teşebbüs edilmesi...
- Araç anahtarı güvencesini kapsamayan durumlar ise şöyle: Araca ait anahtarların araç üzerinde bırakılması sonucu hırsızlık yapılması veya hırsızlığa teşebbüs zararları.



Sigortalıyı resmi sıfat takınarak veya güven oluşturan eylemlerle yanıltarak araç anahtarlarının elde edilmesi sonucu meydana gelen zararlar. Güç ve şiddet kullanmaksızın araca ait anahtarları ele geçirerek yapılan hırsızlık veya hırsızlığa teşebbüs sonucu oluşan zararlar. Aracın emanet edilen kişilerce çalınmaya teşebbüs edilmesi ya da çalınması neticesinde meydana gelen zararlar. Sigorta poliçesi sahibinin algılama yeteneğinin zayıflığından ya da içinde bulunduğu hal ve şartlardan yararlanarak sigortalı aracın anahtarlarının ele geçirilmesi.

Ray Sigorta'dan bütçe dostu ürün: KaskHom

Ray Sigorta, zorlayıcı ekonomik koşullarda araç sahiplerine destek olmak için bütçe dostu KaskHom'u piyasaya sundu. KaskHom, geniş teminatlara ve özel hizmetlere uygun fiyatlarla ulaşmak isteyenlere hitap ediyor. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Hesaplı primlerle kapsayıcı bir çözüm önerisi olarak sigortalıların yanında olacak" diyor...

Artan maliyetler alım gücünü olumsuz etkilese de sahip olduğumuz varlıkların olası risklerden korunması her zamankinden daha fazla önem kazanmış durumda. Sigorta sektöründe de yüksek enflasyon, döviz kurundaki dalgalanmalar, tedarik zinciri aksaklıkları gibi makro düzeyde yaşanan gelişmelerin yanı sıra araç bedellerinin yükselişi, hasar onarımlarında kullanılan yedek parça maliyetlerinin artışı, asgari ücret zamlarına bağlı olarak yükselen işçilik maliyetleri, hayat dışı sigortacılık sektörünün en büyük üretim branşlarından oto sigortalarında prim artışı olarak karşınıza çıkıyor.

Bu noktada risklere karşı tüketicileri bilinçlendiren ve farklı alternatiflerle çözüm önerileri sunan sigorta şirketleri öne çıkıyor. Ray Sigorta da KaskHom ile bunun son örneklerinden birini verdi. Koray Erdoğan, bu yeni ürünün çıkış noktasını şöyle anlatıyor:

"Özellikle kasko primlerinde görülen artışlar sebebiyle tüketicilerin ödemelerde zorlandığını görüyoruz. Günümüz ihtiyaçları doğrultusunda sigorta sektörü olarak en uygun çözümleri bulmakla yükümlüüz. Vatandaşımızın gün içerisinde en basit bir market alışverişinde bile karşı karşıya kaldığı problemlerin farkındayız. Araçlarımızın da artık kişisel bir yatırım aracına dönüştüğü bu dönemde,



Koray Erdoğan

tüketicilerin varlıklarını tam kapsamlı şekilde güvence altına alabilmesi için KaskHom'u yarattık."

"ÖZEL TEMİNATLARLA SİGORTALILARIN YANINDA"

Erdoğan, KaskHom'un teminat yapısı ve sunduğu hizmetleri ise şöyle anlatıyor: "KaskHom, aracınızın her koşulda zararlarını karşılayarak güvence altına alan, hem geniş kapsamlı hem de bütçe dostu bir üründür. Ray Sigorta'nın özel avantajlar sağlayan Hızlı Onarım Merkezleri'nde (HOM) de hasarsızlık indirimini koruyarak poliçe sahiplerine hızlı, kaliteli ve pratik çözümler sağlıyor. Yol yardım hizmetlerinin yanı sıra aracın üçüncü şahıslara vereceği zararları da teminat altına alıyor. Ne eksik ne fazla, tam da bütçenize uygun prim avantajlarıyla koruma sağlayan KaskHom, anahtar çalınmasından yerinde ve orijinal cam değişimine kadar geniş teminatlarıyla oldukça avantajlı bir üründür."



“Arabamı KORU” diyenler için iki kasko seçeneği

Koru Sigorta, uygun fiyatlı ve ihtiyaca yönelik kasko ürünleriyle bu branştaki payını büyütmeyi hedefliyor. Şirket, “esnek” ve “ekonomik” olmak üzere iki farklı “Arabamı KORU” ürünüyle her gelir grubuna hitap ediyor...

Koru Sigorta, kasko alanındaki geniş ürün ve hizmet yelpaze-siyle sigortalıların araçlarını teminat altına alıyor. Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, anlaşmalı servis ağı sağlamanın yanı sıra sigortalıların araçlarını tamir ettirmek istediği anlaşmalı veya anlaşmasız, özel veya yetkili servislere göre ürün seçenek-leri sunduklarını vurguluyor. Yılmaz, “Arabamı KORU” adıyla kullanıma sundukları paketlerin içeriğiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Hasar durumunda sigortalılarımız, öncelikli olarak anlaşmalı olduğumuz servislere giderse kendilerini yeni geliştirdiğimiz ve 25 yaşına kadar araçları geniş teminatlı, uygun fiyatlı ‘Arabamı KORU Ekonomik Kasko’ ürünümüzden faydalanabiliyor.

Yine aynı şekilde sigortalının ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiğimiz ‘Arabamı KORU Esnek Kasko’ ise daha uygun primlerle korumu sağlıyor. Bu ürünümüzle aracın az kullanıldığı, kullanılmadığı veya sigortalının ödeme gücünün çektiği zamanlarda, tam ziya (pert) durumunu, doğal afet risklerini ve rücu hasarlarda rücu oranında hasarı karşıyoruz. İsteyen sigortalılarımız, diledikleri zaman çarpma ve çarpışma teminatı ekleterek poliçe kapsamını genişletebiliyor. Teminat ekletilerek poliçenin genişletildiği durumlarda sigortalılarımızın, şirketimizin anlaşmalı olduğu ekspertiz firmasından araçlarını ücretsiz kontrolden geçirmeleri gerekiyor. Sigortalılar, ‘Arabamı KORU Esnek Kasko’ ürünümüzle çekme kurtarma, ikame araç ve mini onarım hizmetlerinden de yararlanabiliyor.”



Kasım Yılmaz

“SİGORTALILIK ORANINI ARTIRMAYI HEDEFLİYORUZ”

Koru Sigorta, geliştirdiği ürünlerle pazar payını artırırken genel sigortalılık oranını da artırmayı hedefliyor. Yılmaz, bu doğrultuda izledikleri stratejiyi de şöyle özetliyor:

“Bu kapsamda, ilk defa araç alanlar veya vade boşluğu sebebiyle yüksek primlerle karşılaşan sigortalı adayları için ücretsiz ekspertiz anlaşmalı Koru Expert uygulamamızı devreye almıştık. Bu sayede daha uygun fiyatlarla poliçe sunarken sigortalılar için de satın alınabilir prim seviyeleri oluştu. Uygulamamız baştan sona insan hatasından uzak olacak şekilde dijital olarak kurgulandı. Devreye alınan tüm süreçler çağın gerekliliklerine uygun bir şekilde dijital, karşılıklı olarak şeffaf, sürdürülebilir ve tam bütünleşmiş bir şekilde uçtan uca tasarlanıyor. Ekspertiz için randevular, mobil uygulamamız üzerinden kolaylıkla alınabiliyor. Ekspertiz sonucu düzenlenen rapor, dijital altyapı tarafından otomatik iletiliyor ve belirlenen skorlamalar doğrultusunda sistem, aracın ne şekilde teminat altına alınacağına karar veriyor. Karar sonrasında poliçe üzerindeki düzenlemeler otomatik olarak yapılıyor.”



“Tiyatro, aklınızın

VE RUHUMUZUN SİGORTASIDIR!”



Eraslan Sağlam

Usta oyuncu Eraslan Sağlam'a göre tiyatro, toplum ruhunun sigortası. Şehir tiyatrolarıyla başlayan sanat hayatını eğitimlik eşliğinde sürdüren Sağlam, şu ilkeyi benimsemiş: “Artist değil, aktris ve aktör yetiştirmek!”

Şehir Tiyatroları oyuncusu ve Tatavla Sahne'nin kurucusu Eraslan Sağlam, tutkunu olduğu tiyatroya döneminin en iyi eğitimleriyle çalışma şansını yakalayarak başlamış. Şimdilerde ise kendisi de eğitimlik yapan bol ödüllü bir sanatçı.

Müjdat Gezen Sanat Merkezi'nin ilk öğrencilerinden olan Sağlam, Ankara Devlet Tiyatrosu ve İstanbul Devlet Tiyatrosu'nda da eğitim göyerek Türk tiyatrosundaki bütün iyi oyunculuk ekollerinin tedrisatından geçmiş.

Doktor veya mühendis olacağı beklentisiyle büyütülen ama tiyatronun bir meslek olduğunu ailesine kabul ettirmeyi başaran Sağlam, şimdilerde öğrencileriyle birlikte, “hayatın her alanına sinmiş koskoca bir kültürel erozyona” karşı kendi özel yöntemleriyle mücadele ediyor. Hedefinin artist değil aktris ve aktör yetiştirmek olduğunu vurguluyor.

“Bizler toplum ruhunun sigortasıyız” diyen Sağlam, bağımsız bir tiyatro sahibi olarak sigorta şirketlerine tiyatroya destek çağırısı yapıyor ve iş birliğiyle ilgili dikkat çekici mesajlar veriyor...

Öncelikle sizi tanıyarak başlayalım, tiyatro aşkınız nasıl başladı? Bu yola nasıl girdiniz, neler yaşadınız?

Tiyatro yolculuğum büyük kararlarla dolu olduğu için uzun bir süreçti. Lisede matematik kolu birincisiydim. Toplumsal yapı itibarıyla da benden beklenen doktor, mühendis, en kötü ihtimalle avukat olmamdı. Çünkü benim okuduğum dönemde akademik olarak başarılı bölümler doktorluk veya mühendislikti.

Tiyatronun bir meslek olduğunu ve bir okulunun olduğunu öğreninceye kadar işler iyi gidiyordu. “Doktor olacağım, bir yandan tiyatroyu götürürüm, tiyatro meslek değil” diye düşünüyordum. Ta ki kadrosunda Müşfik Kenter, Nurseli İdiz gibi isimlerin olduğu “Geçmiş Bahar Mimozaları” dizisini izleyip oradaki tiyatrocuları görene kadar. Ben artık o diziyi gözyaşları içinde izlemeye başlamıştım. Onlarla birlikte bunun bir mesleği ve okulu olduğunu öğrendim. İşte ondan sonra işler biraz karışmaya başladı. Aslında ailem de tiyatro yapmamdı çok memnundu ama ileride doktor olurum diye düşünüyorlardı.

13-14 yaşlarında tiyatrocu olmaya karar verdim. Sonrasında üniversite tercihlerimde onlara bir “numara” yaptım. Birinci tercih olarak Gazi Üniversitesi İstatistik bölümünü yazmıştım ama orada okumaya niyetim yoktu. Bir yalan söylemem gerekiyordu ve bu planlı bir yalandı. İlk tercihim olduğu için kazandım. Öte yandan, bu dönem aynı zamanda politize olduğum dönemdi.

“MÜJDAT GEZEN'İN İLK ÖĞRENCİSİYİM”

Sonra ailem, tiyatroculuktan başka bir şey yapmayacağını anladı.



“Bari konservatuara gitsin” dediler. “YÖK baskısı altında sanat eğitimi verilemez, tiyatrocu olunamaz, gitmiyorum” dedim. Abam yalvar yakar beni aradı, “Müjdat Gezen okul açmış lütfen sınavına gir. YÖK de orada yok, bağımsız” dedi, kabul ettim. Sınava girdiğimde heyecandan titriyordum ama kazandım. Çok önemli hocalarım oldu: Müjdat Gezen, Savaş Dinçer, Aliye Uzunatağan, Mustafa Alabora, Macit Koper, Kemal Sunal, Cevat Çapan, Toron Karacaoğlu... Müjdat Gezen'in ilk öğrencisiyim. Hatta en küçüğüydüm ve bayrağı ben çekmişim. Sonra Savaş Hoca bir oyun yönetti ve başrolü bana verdi. Aynı zamanda profesyonel hayatı deneyimlemek adına Müjdat Gezen Sanat Merkezi'nde her hafta sonu sahneye çıkıyorduk.

ANKARA DEVLET KONSERVATUARİ'NDAN İSTANBUL'A

Aynı oyunla tiyatro okulları buluşması için Ankara'ya gittik. Çok havalıydık; Müjdat Gezen'in ilk öğrencileriyiz ne de olsa. Orada Ankara Devlet Konservatuari'nin “Marasat” isimli okul oyununu izledim. Lemi Bilgin yönetiyordu. Günay Karacaoğlu da sınıf arkadaşım. Serviste otele dönerken ikimiz de ağlıyorduk, oyun o kadar iyiydi ki çok etkilenmiştik. İşte o zaman bu okulda okuma kararı aldım.

Döner dönmez hocalarımdan izin ve icazet aldım. Sınava girdim ve kazandım. Bu seferki hocalarım Çetin Tekindor, Lemi Bilgin, Cüneyt Gökçer gibi isimler oldu. Muazzam bir öğrencilik hayatıydı, müthiş şeyler öğrendim. Ankara Devlet Konservatuari'nde o dönem bale, opera bütün bölümler birlikte okuyorduk. Orası çok şey kazandırdı bana. Fakat son sınıfta İstanbul özlemi ağır bastı ve İstanbul Konservatuari'ne yatay geçiş yaptım. Bu sefer de Yıldız Kenter'in öğrencisi oldum. Mezuniyetim de Yıldız Hoca'nın elinden oldu.

Sonrasında yüksek lisans süreci başladı. Yani bu ayrılan gönüllülük bir seçime dönüşmeye başlamıştı. Türkiye’de var olan bütün iyi oyunculuk ekollerinin elinden geçtim denebilir. Bu süreç kendiliğinden bana eğitmenliği getirdi, çünkü şöyle bir nam salmaya başlamıştım: “Eli kime değse konservatuvarı kazanıyor.” Bu benim çok yetenekli olmamla ilgili değildi. Bütün büyük jürilerin sistemlerini bildiğim için çalıştırdığım adaylar kazanıyordu.

“ERASLAN EVLENDİN Mİ?”

Büyük ustalarla çalışmışsınız. Onlarla ilgili aklınıza gelen unutamadığınız bir anınız, hikâyeniz var mı?

Olmaz mı! Yıldız Hoca’yla hep tuhaf kesişmeler yaşıyorduk. Ben İstanbul Devlet Konservatuvarı’na yatay geçiş yaptımca aynı zamanda Şehir Tiyatroları’ndaki görevim de başlamıştı. Orada problemler yaşadım atıldım, afla geri döndüm. Ama Yıldız Hoca üstümden ilgisini hiç eksik etmedi. Her karşılaştığımızda tuhaf bir şekilde şu soruyu soruyordu: “Eraslan evlendin mi?” Hala neden sorduğunu anlayabilmiş değilim. Evlendikten sonra Yıldız Hoca ile ilk karşılaşmamda bunu söyledim ve tepkisi şu oldu: “Oh, tamam!”

Cüneyt Gökçer de müthiş bir insandı. Tiyatronun ABC’sini Cüneyt Hoca’dan öğrendim diyebilirim. O dönem maalesef konservatuarda okurken yaşam küçük olmasına rağmen sigara kullanıyordum, okulun içinde gizlice içiyorduk. Cüneyt Hoca geldiğinde de hep saklardık. Bir gün Cüneyt Hoca’nın geldiğini gördüm ve sakladım yine. Geldi ve “Eraslan bir tane de bana ver” dedi. Allah rahmet eylesin. Biraz cimriydi Cüneyt Hoca... Bunu kötü anlamda değil eğlenceli bir özellik olarak söylüyorum. Hepsinin çok büyük emeği var üzerimde.

“REMZİYE BUNLAR BİZİM KOLTUK TAKIMLARI DEĞİL Mİ?”

Anlaşılan tiyatroyu çok sevmişsiniz, aileniz de biraz geç olsa da desteklemiş. Anneniz, babanız ne işle meşgul?

Amatörken desteklediler evet. Babam babamla eğlenceli bir anımı anlatayım size. Annemle birlikte oyunumu izlemeye geldiklerinde sahnedeysen babamın şu sözleri-



Peki bugüne kadar hangi karakterlere can verdiniz?

O kadar çok ki... Klişe gibi olacak ama oynadığım her rol hayatımda büyük yer teşkil ediyor. Hiçbiri bir diğerinden daha fazla önemli veya daha az önemli değil. Çünkü şunu fark ettim: Oynadığım her rolle hayatın gidişatına dair yeni bir şey öğrendim. Her rolü prova etmek bende yeni bir deneyim, yeni bir bilgi yaratı.



ni duydum: “Remziye bunlar bizim koltuk takımları değil mi?” En son bornozla çıktığım sahnede de: “Remziye oğlanın üstündeki benim bornoz değil mi?”

Oyuncu olmamı başlangıçta desteklemediler. Onların kafasındaki imaj, ekonomik olarak hiçbir zaman rahat edemeyecek bir figürdü. Müspet derslerimin çok iyi olması onlarda, özellikle annemde “bu çocuk kendini kurtaracak” algısını yaratmıştı. Küçükken tiyatroya yönelmem ailemde hayal kırıklığı yaratmış ve tartışmalara sebep oldu. Ama ben girdiğim sınavları kazandıkça onlar benim bu alanda yetkin, başarılı, iyi ve saygın bir isme sahip olacağıma ikna oldu.

Müjdat Hoca’yla yaptığım bir işten bir miktar para kazanmıştım. Babama ziyarete gittiğimde bana şöyle dedi: “Tamam, sen artık bu alanda ilerliyorsun, şimdi senden ricam bu paranla bana bir tane siyah gömlek al. Senin de siyah gömleğin yok. Benim vaktim az kaldı o siyah gömleği ödül törenlerine sen giyersin.” Televizyon dizilerinde oynamaya başladığımda annem heyecanla bekledi, dizi başlamadan önce isminin yazmasıyla çok mutlu olurdu.

“Tiyatrodan para kazanılmaz” algısı hala devam ediyor. Tiyatroya, sanata hak ettiği değer veriliyor mu?

Hayır, bu algı çok değişti. Eğitmen olarak da ve liyle çok yakın temas halindeyim, o yüzden iyi biliyorum. Önceden “Eyyvah çocuğum oyuncu olacak” diyen kesim, şimdi “Ay inşallah çocuğum iyi bir oyuncu olur” diyor.

Ama bence bu çok da iyi bir gelişme değil. Ticari bir endişeye dayalı. Sanıyorlar ki çocuklarını alıp eğittiğimde yarın hemen bir televizyon dizisine girip, bölüm başına 100’er milyon lira kazanacaklar. Ve o parayla çocuklar hem kendilerini hem ailelerini ihyâ edecek. Yani çocuklarına biraz meta gözüyle bakıyorlar. Dolayısıyla aslında bu konunun tiyatroculukla çok ilgisi yok diyebiliriz. Onların gözü çocuklarını artist yapmakta.

Arada böyle derin bir fark var. Ama şükürler olsun ben eğitmen olarak hiçbir zaman artist yetiştirmiyorum zaten. Aktris ve aktör yetiştirmiyorum.

Peki bu algının sebebi nedir?

Tamamen dizilere çok kolay ulaşılabilir olmanız. Yarın uygun bir

rol geldiğinde siz de star olabilirsiniz. Dizilerde bu anlamda yakın bir döneme kadar ehliyet aranmıyordu. Yönetmenin kafasındakine uygun, bir de üç kuruş ucuza git, o rolü alabiliyordun. Çünkü uzunca bir dönem tiyatro daha saygın bir noktada olduğu için tiyatroculara çok yanaşamadılar. Tiyatrocinin ücreti onlara yüksek geldi. Ama sokaktan bir adam çevirdiklerinde tiyatrocinin onda biri ücrete oynatabilecekleri için sektör oraya doğru kaydı. Ve velide de bu kamı oluştu: “O oynayabiliyorsa benim çocuğum niye oynamasın?”

Fakat bence son bir iki yıldır televizyon sektöründe çok büyük bir gelişme var. Özellikle dijital platformların devreye girmesiyle çok kaliteli senaryolar ve oyunculuklar görmeye başladık. Oyunculuk yeniden saygınlık kazanmaya başladı.

ÖNCE ŞEHİR TİYATROSU, SONRA TATAVLA SAHNE

Okulu bitirdikten sonra ilk nerede sahneye çıktınız? Sonrasında kendinize yer bulmakta zorlandınız mı?

Çok şanslıydım, benim sahne hayatım o kadar kolay oldu ki... Ben bu mesleğe adımımı attığım anda kendi kendime şöyle demiştim: “Şehir tiyatrosu sanatçısı olacağım. Muhsin Ertuğrul’un ayak bastığı yerde sahneye çıkacağım.”



Bu planımı yavaş yavaş uyguladım. Zaten Müjdat Gezen Sanal Merkezi’nde okuduğum dönemde hocalarımdan çoğu Şehir Tiyatroları sanatçısıydı. An kara Devlet Konservatuarı’na giderken onlara “Gidiyorum ama geri geleceğim ve sizinle burada oynamak istiyorum” dedim. Nitekim öyle de oldu. İstanbul’a döner dönmez beni Şehir Tiyatroları’na kabul ettiler. Hatta başvurumu yaptığımın ertesi günü iş başı yaptım.

İlk olarak Hasan Erkek’in yazmış olduğu Eşik oyunu sahneye çıktım. O günden beri aralıksız bir şekilde Şehir Tiyatroları’nda oynuyorum. İyi ki de böyle bir karar almışım. Şu anda yine İstanbul’un göz bebeği tiyatrolarından biri olan Tatavla Sahne’nin kurucusu ve genel sanat yönetmeniyim. Ama ne olursa olsun, ben önce şehir tiyatrosu sanatçısıyım. Kendi özel tiyatrom Tatavla Sahne’deki var olma koşulum da tıpkı Şehir Tiyatroları Yönetim Kurulu kararlarındaki ibare gibidir: “Asıl görevim bunu aksatmamak koşuluyla...”

Öncelik orası, sonra kendi tiyatrom.

Şu an Aktör Kean’i oynuyorsunuz ve oldukça talep var, çok izleniyor.

Onda kendinizi görüyor musunuz?

Elbette görüyorum. Aktör Kean sekizinci yılını tamamlıyor. Hem ailem hem benim tiyatro hayatımda Aktör Kean çok önemli bir figür. Biz Tatavla Sahne’yi açmadan önce Tatavla Tiyatro’yduk. Ondan önce de Atöyle Tatavla idik. Oyuncu yetiştiriyorduk sadece. Yoğun talep üzerine kendi tiyatromuzu kurduk.



Hangi oyunu sahneleyelim derken bir anda aklıma Aktör Kean geldi. Yıllar önce Cihan Ünal’dan izlediğim bir oyundu. Şehir Tiyatroları kütüphanesinden metni alıp yönetmen dostum Tolga Yeter’e verdim ve “Sence ben bunu oynayabilir miyim” diye sordum. “Çok güzel oynarsın” dedi. Hemen başladık provalara. Oyuna başladığımızda bir sahnemiz yoktu. Küçük bir aramız vardı, arkasına bütün dekorları tıktırıp, tıpkı oyundaki Edmund Kean’in hayatında olduğu gibi sahne sahne dolaşıp durduk. Kimi zaman o kadar az seyirci vardı ki. Eşim Tuğba, ışık odasında ışıkları veriyor, ben de sahnede sekiz ayrı Shakespeare karakterini 2 saate sığdırıp oynamaya çalışıyordum. Bir yandan da “Kaç kişi gelmiş, bu kadar kişiyle sahne kirasını ödeyebilecek miyiz” diye seyirci sayıyordum. Sayı az olduğunda ışık odasındaki Tuğba’ya bakıp gözlerimle onayımı istiyordum. Her seferinde gözleriyle “tamam” diyordu. Belli ki yine birinden borç almış ve onunla sahne kirasını ödeyecek ve evimize gideceğiz. Tıpkı Edmund Kean’in hayatında olduğu gibi, tuhaf bir karşılık.

Derken bu gidişattan bunalmaya başladım. “Artık sırtımda dekor taşıyarak Aktör Kean oynamak istemiyorum” dedim ve o yılın sonunda Tatavla Sahne karşımıza çıktı. O zamanlar Cihangir Sahne idi. Sahibi “Ben çıkıyorum, istiyor musunuz” dedi. Kabul ettik ve sahneyi yine Aktör Kean ile açtık. Seyircisi bazen azaldı, bazen çoğaldı ama hiç bitmedi.



ÖDÜL MÜ CEZA MI?

Biraz da ödüllerinizi bahseder misiniz?

Biraz utanarak söylüyorum ki sayıca bol ödüllüm var. Hepsinin ismini vermeyeyim. Birinin adını verip diğerini vermezsem ayıp olur. Ama şunu söyleyebilirim ki ödülde en önemli şey ödüllü alma anınız. Sahneye çıkıp konuşmanızı yapıp o heykeli elinizde tuttuğunuz sürece ödül çok kıymetli. Sahneden indiğinizde bu kıymet bitiyor. Eve gelince, yine biraz utanarak söylüyorum, nereye koyacağınızı bilemiyorsunuz.

Ödülün kıymeti şurada: Seyircileriniz de öğrencileriniz de ödül aldıktan sonra size başka türlü bakıyor, başka bir sorumluluk veriyor. Ve o ödüllü ömür boyu sırtınızda taşımak zorundasınız. Ona uygun davranmak, ona uygun bir tiyatro hayatı sürdürmek zorundasınız. İşte ödüllerin asıl kıymeti burada. Sorumluluklarınız artıyor. Ödül mü ceza mı bilemiyorum aslında.

Tiyatro, yazarlık, müzikal, radyolardaki programlar dışında Eraslan Sağlam nasıl biridir?

Hiç hobim yok diyebilirim. Çünkü mesleğime o kadar aşığım ki neyle ilgilensem tiyatroya yönlendiriyorum. Ama şunu çok isterdim: Hayatımda büyük boşluklar olsa ve mutfaktan çıkma-

dan yemek yapabilsem. Eve temizlikçi almadan evi temizlesem. Küçük oğlumun altını temizlesem, büyük oğlumla oturup film izlesem... Belki de artık yaşlandığım içindir. Eşim de çok yoğun çalışıyor. Hiç sıkılmıyorum. Sabah kalkıp kahvaltı yapıp, ev hanımları gibi hemen öğle yemeğini pişirmek, evi organize etmek, süpürmek, oradan çiçekleri sulamak, kuşlara yem vermek şeklinde yaşamımı sürdürebilirim. Evle kurduğum ilişki, evdeki tertip ve düzen çok önemli benim için.

Edebiyatla kurduğum ilişki ise hep ön planda. Yazmak ve okumak, müptela düzeyde sevdiğim, hayatımda önemli şeyler. Zaten dergilerde ve gazetelerde uzun zaman yazarlık da yaptım. İki çocuğum var: Cemo ve Memo. Küçüğü Cemo 16 aylık, yeni yürümeye başladı. Büyüğü de 10 yaşında.

Sizi dizilerin yanı sıra sinema filmlerinde de görüyoruz. Sırada yeni projeler var mı?

Tek tük dizilerin dışında en uzun soluklu olan, severek ve gururla söyleyebileceğim Yol Arkadaşım dizisi var. 36 bölüm çalıştım. Önce Çağan Irmak çekiyordu, sonra o süpervizör-lüğe geçti. Hiçbir tanışıklığımız yokken Çağan, beni tiyatro sahnesinde görüp ardından o rolü yazmıştı.

“Sizi dün gece sahnede izledim. Bir rol yazıyorum, oynar mısınız” diye sordu. Bu hayatımda aldığım en büyük ödüllerden biridir.

Tiyatro sahnesinde tanınıp, bir rol yazılıp bir dizide oynamak.

Sinema tuhaf bir şekilde döndü dolaştı hayatımda hep devam etti. Bir uluslararası projede oynamıştım. Luc Besson’un senaryosunu yazdığı Taken filminde. Fransa-Türkiye ortak yapımıydı. Çekimlerin yarısı İstanbul’da, yarısı Fransa’da yapıldı. Buradan Fransa’ya çekime gitmek benim için çok havalıydı.

Sonra bağımsız sinema deyince önemli isimlerden biri olan Seren Yüce’nin yönettiği

“Rüzgarda Salınan Nilüfer” filminin ana kadrosunda buldum kendimi. O da çok keyifli bir süreçti benim için.

Sonrasında hemen yeni bir filmde daha oynadım, henüz 1 ay oluyor. Sanırım 1 yıla kadar gösterimi olacaktır. “Berna” diye bir yapımda rol aldım, o da çok keyifliydi. Sinema için ben özel olarak arayışta değilim ama hayatıma hep bir şekilde giriveriyor. Bunun böyle olması da çok hoşuma gidiyor.

Arada “Prens” diye bir dizide oynadım, ondan da çok zevk aldım. O da yakında dijital platformda seyirciyle buluşacak. Yani küçük adımlarla da olsa televizyon ve sinema sektörü yanı başımda yürüyor ama hiçbir zaman ana eksenini teşkil etmiyor. Böyle olması hoşuma gidiyor. Arada bir özlem gidermiş oluyorum, tiyatro hayatım da devam ediyor.

TİYATRO ÇOK MASUM VE KUYRUĞU DİK

Türk halkının tiyatroya bakış açısı gelişti mi?

Dizilerden neden bu kadar hoşlanıyorlar?

Bu emperyalizm ve kapitalizmin ürettiği bir sonuç. Hatta bunun en güzel örneği geçmişte Türk sinemasında çekilen film-



Peki nasıl bir eğitmenisiniz? Temel prensiplerinizden söz eder misiniz?

Öğrencilerime ara çözümler buluyorum. Örneğin üst sınıflardaki öğrencilerim ders içi performans notu olarak her hafta bir oyun izlemek zorunda. O oyunla ilgili bana bir eleştiri yazmakla da yükümlüler. Minimum bir A4 kağıda, dolma kalemle yazmalarını istiyorum; karalama yapamazlar. Eğitmenleri olarak kültürel algıyı başka bir yere çekmeyi hedefliyorum. Hayatın her alanına sinmiş koskoca bir kültürel erozyonla kendimce böyle mücadele ediyorum. Çocukları kötü diziden kurtarsam bile metrodaki kötü reklamdan kurtaramıyorum. Tüm bunlar çocukların üzerinde bombardıman etkisi yaratıyor. Ben de ancak bu yöntemlerle onları bu yangının içinden kaçırabileceğim kadar kaçıracağım. Bu da boynumun borcu, çünkü ben hocalarımdan böyle gördüm.



lerdir. Ülkemizdeki işçi sınıfının hareketinin ritmine göre sinema filmlerinin yapısı ve senaryolar değişti. Pamuk toplayan işçiler arasında bir film çekilirken, bir anda hemen işin rengi değişti ve salon filmleri çekilmeye başladı. Sonra ülkenin gidişatına göre yine işin rengi değişti ve köy filmleri çekilir oldu. Bu işin babası da Hollywood'dur. 2. Dünya Savaşı sırasında ve aynı zamanda 1929'da başlayan büyük ekonomik buhranın ardından halkın gazını almak için Hollywood o filmleri çekmişti. Türkiye'de olan biten de işte bu.

Dizilerin bu kadar parlamasının nedeni de içinde bulunduğumuz siyasi ve ekonomik ortam. O beyaz ekrana baktığımızda halimizi birkaç saatliğine unutupuyoruz. Hele araya giren araba markaları, bilgisayarlar, buzdolaplarıyla katmerli ballı börek oluyor. Hem ekonomiyi unutuporsun hem de kredi kartına bakıyor ve "Yarın şunu alayım" diyorsun. Bunun için daha çok çalışmaya başlıyorsun. Bu tamamen içinde bulunduğumuz sistemin ürettiği şeyler. İşte bu noktada tiyatro çok masum ve kuyruğu çok dik, omurgası çok yukarıda.

İş dünyasının tiyatroya desteği nasıl?

İş dünyasının ilgisi ve desteğini yakından hissetmiş bir tiyatrocuyum. Tatavla Sahne, geçmişte bir seyircimizin ihbarı nedeniyle mühürlenip kapatıldı. Oyunumuza gelen biri tuvalette kağıt havlu olmadığını, çamaşır makinesi bulunduğunu söyleyip şikayet etmiş. Belediye işlem yapmak zorunda kaldı ve mühürlendik. Bunun üzerine biraz fevri davrandım ve tiyatroyu kapatmaya karar verdim. Çünkü o mühürü açtırp ruhsat sahibi olmak için başka mimari koşullara ihtiyacımız vardı.

Tam da "vazgeçiyorum" dediğim o anda basında "Tiyatroya sahip çıkalım, kapamıyor" diye haber çıktı ve Tatavla ile ilgili öyle bir kamuoyu oluştu ki inanmadık. Eşime dönüp "Artık burası bizden çıkıp kamuya ait bir alan olmuş. Ne olursa olsun devam etmek zorundayız" dedim. Nasıl devam edeceğimizi, mimari için neye ihtiyacımız olduğunu öğrenmek için iş dünyasındaki dostlarımı aradım. Sağ olsunlar etrafımdaki herkes seferber oldu. Radyodan bir dostum mimari projesini çizdi. Öğrencilerimden durumu öğrenen birkaç velim bir araya gelip alçıpanları yolladı. İş dünyası ve seyirci tiyatroya sahip çıktı. Benim asla karşılamayacağım masraflar yapıldı. İhtiyacımızdan fazla malzeme tiyatronun önüne bir haftada yığıldı. Ve şu anda gül gibi bir tiyatroya sahibiz.

"GERÇEK SİGORTA MENTAL SİGORTADIR" Sigorta sektörüne bu konuyla ilgili bir şey söylemek ister misiniz?

Elbette isterim. Arzu ederlerse bu konuyla ilgili onlarla mesai harcayabilirim. Arabanın, çocuğumun, sağlığımın veya evimin sigortasını yapıyorlar. Gerçek sigorta mental sigortadır. Asıl aklımızın ve ruhumuzun sigortasını yapmaları gerekiyor. Ve ben bir bağımsız tiyatro sahibi olarak bunu gönüllü yapıyorum. Eğer



bu işin ucundan tutarlarsa o sigorta şirketi bana değil kendine prim kazandırır. Çünkü bizler bu toplum ruhunun sigortasıyız.

Sizin de özel sigortalarınız var mı?

Elbette oğullarım, karım ve kendim için sağlık sigortası kullanıyorum.

Sigortayla ilgili olumlu ya da olumsuz bir anınız var mı?

Maalesef olumsuz anılarım var. Örneğin arabamın ön tamponu önemsiz bir kazada biraz yamulmuştu. Bir süre sonra evin önünde düştü. Sonra servisi çağırdım ve dosya açıldı. Dosya açılışında "Şu tarihte kaza yapmıştım, tampon sallandı ve düştü" diye gerçek beyanda bulundum. Sigorta şirketim karşılamayı reddetti. Beyanı yazdığım gün sigortamın dönemi bitmiş. Ertesi gün muamele yapılarak yeni gün başlıyor ve ben tam o güne denk getirmişim. Ama ben zaten onların müşterisiyim. Bu bir yenileme işlemi. Reddettiler ve dava açmak durumunda kaldım. Çünkü benim 13-14 aylık bir bebeğim ve 10 yaşında bir çocuğum var. Hadi ben toplu taşımayla gittim. Bu çocukların okulu veya hastanesi ne olacak? Sigorta ikame araç veriyor ama en uzun süreli 10 gün. Her ay prim ödediğim halde 1 ay arabasız kaldım. Sağlık sigortasında da sorun yaşadım. Küçük oğlumun sağlık sorunları biraz fazlaydı. Hastaneye gittik. Sigortasını yatarak limitsiz, ayakta limitli yaptırmıştım. Muayene ücretinde sigorta ret veriyor, kotayı doldurmuşuz. Böyle bir şey olmamalı! Ben ömür boyu aralıksız ödüyorum, ihtiyaç duyduğum anda sigorta ortada yok. ☹



NEOVA, İstanbul Teknopark'a katılıyor

Neova Katılım Sigorta, bilgi teknolojileri grubunu Teknopark İstanbul'a taşıyor. Bu yolla teknoloji ekosistemine katkısını artırmayı hedefleyen Neova, Ar-Ge çalışmalarını hızlandırıp inovatif sigorta ürünleri geliştirecek...

Neova Katılım Sigorta, teknoloji geliştirme bölgesi olarak kurulan ve Türkiye'nin teknoloji üretimine önemli katkı sağlayan Teknopark İstanbul'da yer almak için anlaşma imzaladı. Böylece Neova, faaliyetlerini teknopark ekosistemine taşıyan ilk sigorta şirketi oldu.

Neova Katılım Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, teknoparkta geliştirilecek inovatif çözümlerle hem acentelerin hem de müşterilerin hayatını kolaylaştırmayı hedeflediklerini vurguluyor.

50 MÜHENDİS DAHA İSTİHDAM EDİLECEK

Neova Katılım Sigorta, Teknopark İstanbul'daki faaliyetleri için 50 mühendis daha istihdam edecek. Nitelikli çalışan hedef doğrultusunda, çalışanların yüksek lisans ve doktora eğitimleri, patent ve telif hakkı başvuruları, makale yayınları gibi akademik gelişimlerine katkı sağlayacak teşvikler sağlanacak.

InsurTech'lerle sektörel iş birliği fırsatlarını da değerlendireceklerini belirten Neciboğlu, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Teknopark İstanbul'un teknolojik ekosisteminden yararlanarak Ar-Ge çalışmalarımızı aktif şekilde yürüteceğiz. Burada geliştirilen teknolojilerle başta acentelerimiz olmak üzere tüm müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmakla birlikte sektörümüze de değer katacağız. Neova Katılım Sigorta olarak sektörde bir ilk olan bu adımımızla birçok yeniliğe imza atacağımıza inanıyor, ortak sinerjiyle geleceğe yönelik planlarımızı hayata geçirmek için sabırsızlanıyoruz."



Neslihan
Neciboğlu

Türk Reasürans, teknoloji şirketi kurdu

Türk Reasürans'ın teknoloji girişimi T-RUPT, bir teknopark şirketi olarak faaliyete başladı. Sigorta ve reasürans odaklı rekabetçi çözümler üretmeyi amaçlayan T-RUPT, Türk sigorta sektörüne hizmet verirken teknoloji ihraç etmeyi de planlıyor...

Kuruluşundan bu yana sigorta sektörünün gelişimi için hizmetler sunup projeler üreten Türk Reasürans, teknoloji alanında da ülkeye ve sektöre değer katmayı hedefleyen bir girişime imza attı. Türk Reasürans bünyesinde kurulan T-RUPT Teknoloji, akademik ve teknolojik yetkinlikler üzerinden sigorta ve reasürans odaklı rekabetçi çözümler üretmeyi amaçlıyor. Bu çözümlerin önce yerel pazara sunulması, ardından da küresel pazarlarda ölçeklenmesi hedefleniyor.

Bir teknopark şirketi olarak faaliyet gösterecek olan T-RUPT Teknoloji'nin Genel Müdürü olarak Hüsni Erdem Karabostan atandı. Karabostan, Türk Reasürans'ın teknolojiden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu.

İLK ÜRÜNLER: ARU VE CATMOD

T-RUPT'un kuruluşu dolayısıyla Türk Reasürans bünyesinde geliştirilen reasürans yazılım çözümü (ARU) ve katastrofik deprem modellemesi çözümü (CATMOD), Türk sigorta sektörünün ve sonrasında hedef coğrafyaların kullanımına sunuluyor. Türk Reasürans'ın hedefi teknoloji üretip, ihraç eden bir şirket pozisyonuna kavuşmak.

"TEKNOLOJİK OLGUNLUĞA DEĞER KATACAK"

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, yüzde 100 Türk Reasürans sermayesiyle kurulan T-RUPT'ın, Türk Reasürans'ın varoluşu nedeniyle uyumlu biçimde, sigorta/reasürans ve katastrofik modelleme alanlarında sektörün teknik ve teknolojik olgunluğuna değer katacak ürün ve hizmetler sunacağını vurguluyor.



Selva Eren

KÂRLILIKLA BÜYÜYEN ÖZSERMAYE

Türkiye'de yerleşik reasürans şirketleri arasında pazar payını yüzde 40'ın üzerine çıkaran Türk Reasürans, 1.4 milyar TL'ye ulaşan özsermaye, 3.4 milyar TL'lik aktif büyüklüğüne sahip. Türk Reasürans, 2022'nin ilk 9 ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre prim üretimini yüzde 106 artırarak 527.3 milyon TL kâr elde etti. Böylece kurum, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın koyduğu sermaye kadar bir özsermayeyi 3 yıl içerisinde kâr kaynaklı olarak üretmiş oldu.



Türk Nippon, her kasko paketiyle gülümsetiyor

Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleriyle her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta, müşteri ihtiyaçları doğrultusunda bu ürünlerinde güncelleme yapmayı sürdürüyor...

Türk Nippon Sigorta, gelir seviyesi ve ihtiyaçları göz önünde tutarak araç sahipleri için tam güvence sağlıyor. Geniş teminatları ve zengin asistans hizmetleriyle öne çıkan Türk Nippon Sigorta kasko paketleri “Geniş”, “Dar” ve “Gülümseten” olmak üzere üç seçenekle sigortalıların beğenisine sunuluyor.

Ürün geliştirirken her zaman müşteri odaklı hareket ettiklerini ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, kasko branşı için izledikleri stratejiyi şöyle özetliyor:

“Ürünlerimizi müşteri ihtiyaçları doğrultusunda tasarlamaya ve güncelleştirmeye devam ediyoruz. Yeni yılın ilk düzenlenmesini ise kasko branşında yaptık. 2023 yılı itibarıyla kasko ürünlerine yönelik talepte çeşitliliğin artacağını öngörüyoruz. Bu konuda hazırlıklı olmak adına kasko ürünümüz için farklı düzenlemeler yaparak daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız ürünümüzün teminatları ihtiyaç ve beklentilere göre değişiyor. Prim bedellerinde paketlerin içeriğine göre ekonomik avantajlar sağlarken ürün konforumuzu da artırmayı hedefliyoruz.”

1 YILLIK ANTİVİRÜS PAKETİ HEDİYE

Türk Nippon Sigorta’nın yeni yılda kasko açısından yaptığı en önemli yeniliklerden biri asistans hizmetleriyle ilgili. Pamukçu, “Üç kasko paketimiz için de müşterilerimize antivirüs hizmeti sağlamaya başladık. Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketlerine Bit Defender antivirüs paketini



Dr. E. Baturalp Pamukçu

de dahil ettik. Müşterilerimiz 1 yıl boyunca bu hizmetten faydalanabilecek. Günümüzde her işin dijital ortamda çözüldüğü ve siber risklerin her geçen gün arttığı düşünülürse bu hizmetin müşterilerimiz için önemi daha iyi anlaşılacaktır” diyor.



TÜRK NİPPON ÇALIŞANLARI GALA YEMEĞİNDE BULUŞTU

Türk Nippon Sigorta çalışanları, yeni yılı İstanbul’da, Kalamış Paysage Restaurant’da düzenlenen gala yemeğinde kutladı. 29 Aralık akşamı yapılan ve tüm şirket personelinin katıldığı yemekte Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, çalışma arkadaşlarına şöyle seslendi:

“Şirketimiz adına güzel bir yılı daha geride bıraktık. Bu başarıda en büyük emeğe sahip olan siz değerli çalışanlarımıza teşekkür etmek istiyorum. Yeni yılda da elde ettiğimiz başarılarla yenilerini ekleyerek ilerlemek istiyoruz.”



AFİFE KAYA

akaya@psmmag.com

DÜNYA EKRANI

Doğal afetler 270 milyar dolarlık zarara yol açtı



Dünyanın en büyük reasürörlerinden Munich Re'nin açıkladığı verilere göre, dünya genelinde meydana gelen küresel felaketler 2022 yılında 270 milyar dolar tutarında tahmini ekonomik zarara yol açtı. Bu zararın yaklaşık yüzde 44'ü veya 120 milyar doları reasürans şirketleri tarafından karşılandı. Doğal afet kaynaklı zararların son 5 yıllık ortalamasının yaklaşık 23 milyar dolar olduğu düşünülürse bu tutar, son yılların en büyük zararı olarak kayıtlara geçti.

KÜRESEL KAYIPLARIN YARISINDAN İAN SORUMLU

Eylül ayında Florida'nın batı kıyısında karaya ulaşan ve rüzgâr hızı neredeyse 150 mil/saat olan Ian Kasırgası, 100 milyar dolar toplam hasara neden oldu ve dünya genelindeki kayıpların yarısını oluşturdu. Sigorta şirketleri, Ian Kasırgası mağdurlarına yaklaşık 60 milyar dolar ödeme yaptı. Sigortalı kayıplar açısından

2005 yılındaki Katrina Kasırgası'ndan sonra kayıtlara geçen ikinci büyük yıkım oldu.

Munich Re, Kuzey Amerika'daki doğal afetlerin yıl boyunca yaklaşık 150 milyar dolarlık hasara yol açtığını ve bunun yaklaşık 90 milyar dolarının sigortalı olduğunu tespit etti.

AVUSTRALYA'DAKİ SELİN ZARARI 6 MİLYAR DOLAR

Sigorta kapsamındaki kayıplar açısından en maliyetli ikinci doğal afet, şubat ve mart aylarında Avustralya'nın güneydoğusunda yaşanan sel felaketi oldu. Bu olaydan kaynaklanan toplam zararın yaklaşık 6.6 milyar doları bulunduğu ve 4 milyar dolarının biraz altındaki kısmının sigortalı olduğu tahmin ediliyor. Yıl genelinde Avustralya'da meydana gelen sel felaketleri toplamda 8.1 milyar dolar tutarında ekonomik kayba yol açarken sigorta şirketlerinin kasasından 4.7 milyar dolar çıktı.



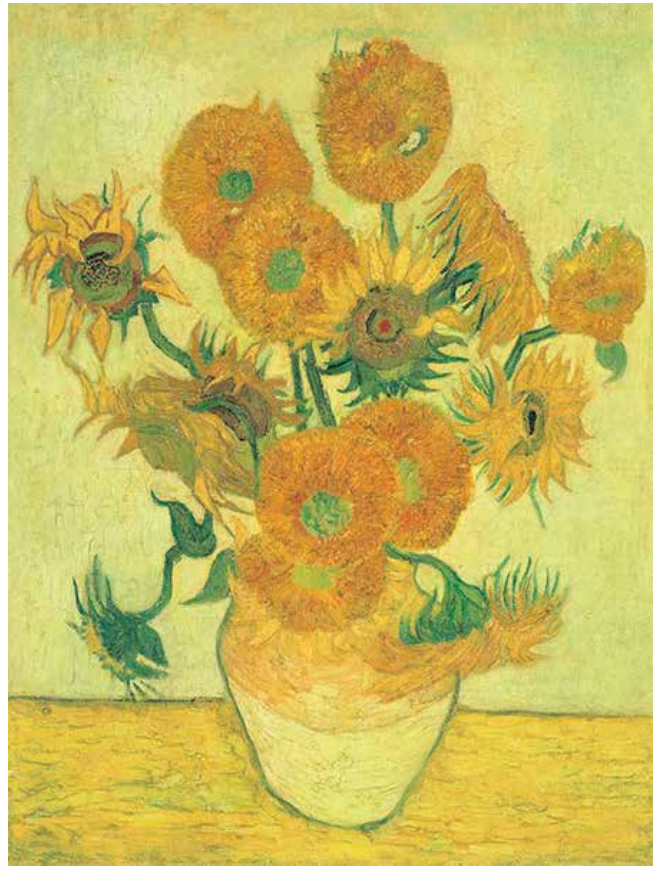
Siber sigorta devinden ezber bozan tahvil

Siber riskler hızla artarken reasürans şirketlerinin gelen yüksek talebi karşılama konusundaki isteksizliği yeni arayışlara itiyor. Müşteri taleplerini karşılamak isteyen sigorta şirketleri, kendi başlarının çaresine bakmaya zorlanırken bu sorunu aşmak isteyenler yaratıcı çözümler geliştiriyor.

Siber sigortacılık alanında uzmanlaşan sigortacı ve reasürör Beazley, 45 milyon dolarlık bir siber felaket bonusu çıkararak olası felaket ve sistemik olaylarda ortaya çıkabilecek büyük kayıplara karşı ciddi bir sermaye sağladı.

"İlk siber felaket bonusu" olarak tanımlanan bu ürün, Beazley'nin müşterilerine yönelik bir siber saldırıda toplam tazminat talebinin 300 milyon doları aşması halinde ödeme yapmak için kullanılacak. Bononun faiz oranına ilişkin bir açıklama yapılmadı.

Tahvil, reasürans brokeri Gallagher Re tarafından yapılandırıldı ve Fermat Capital Management tarafından yatırımcılara sunuldu.



Sompo Japan'a 750 milyon dolarlık tazminat şoku

Japon sigorta devi Sompo Holdings, Vincent Van Gogh'un ünlü "Ayçiçekleri" serisinden bir tablo nedeniyle eserin ilk sahibi olan Nazi zulmü mağduru eski sahibinin mirasçıları tarafından dava edildi.

Berlin'de Yahudi bir bankacı ve sanat koleksiyoncusu olan Paul von Mendelssohn-Bartholdy'nin üç varisi ve torunları tarafından 13 Aralık'ta Illinois Federal Mahkemesi'nde açılan davada, "Ayçiçekleri" tablosunun iadesi ya da adil piyasa değerinin ödenmesinin yanı sıra Sompo'nun tabloya sahip olmasından elde ettiği kâr ve markasına ve pazarlamasına sağladığı faydalar ışığında 750 milyon dolarlık cezai tazminat talep ediliyor.

1930'ların ortalarında Mendelssohn-Bartholdy, Pablo Picasso ve Claude Monet'nin eserlerini de içeren çok değerli bir koleksiyonu elden çıkarmak zorunda kalmıştı. "Ayçiçekleri" de o dönemde bir Fransız galerisine satılmış ve 1934 yılında bir İngiliz koleksiyoncu tarafından satın alınmıştı. Tablo 1987 yılında Sompo'nun selefi olan Yasuda Fire and Marine Insurance tarafından Christie's Londra'da yapılan açık artırmada 40 milyon dolara satın alındı. "Ayçiçekleri" Tokyo'daki Sompo Sanat Müzesi'nde sergilenmeye devam ediyor.

Davacılar, "Yahudi Soykırımında Kamulaştırılan Sanat Eserlerini Kurtarma Yasası"na atıfta bulunuyor ve söz konusu yasanın 30'lu ve 40'lı yıllardaki Nazi politikaları sonucunda kaybedilen ve zaman aşımı nedeniyle engellenmiş olan materyallerin geri alınmasına yönelik pek çok potansiyel talebi yeniden canlandırıldığını iddia ediyor.

Kanadalı **Sun Life**, gözünü Çin pazarına dikti

Kanadalı sigorta şirketi Sun Life Financial Inc. ile Hong Kong merkezli bankacılık grubu Dah Sing Financial Holdings Ltd, ortak bir şirket kurmak için görüşmelere başladı. Anlaşmanın yaklaşık 200 milyon dolar değerinde olması bekleniyor.

Dah Sing; Hong Kong, Makao ve Çin'de bankacılık, sigortacılık ve diğer finansal hizmetler alanında faaliyet gösteriyor. Temmuz ayında Japon Norinchukin Bank, iş ortaklığının bir parçası olarak Mitsubishi UFJ Financial Group'tan Dah Sing'in yaklaşık yüzde 10 hissesini satın almıştı.

Dah Sing Financial'ın hisseleri bu yıl yaklaşık yüzde 14 artarak firma değerlemesinin yaklaşık 839 milyon dolara ulaşmasını sağladı.

Bloomberg Intelligence analisti Steven Lam, geçen eylül ayında yayınladığı bir raporda, "Dah Sing ile bankasürans ortaklığı Makao'daki büyüme potansiyeli nedeniyle cazip" diye yazmıştı.



Belçikalı
sigorta devi
satılıyor mu?



Eski bankacılar tarafından yönetilen bir yatırım şirketi olan İsveç merkezli BE Group, Belçika'nın en büyük sigorta şirketi Ageas'ı satın alıyor. İcra Kurulu Başkanı Hans de Cuyper tarafından yönetilen Ageas; Belçika, Fransa, Portekiz gibi ülkelerde mal, kaza ve hayat sigortasının yanı sıra İngiltere'de motorlu taşıt sigortası hizmeti sunuyor.

Ageas, hızla büyüyen Asya bölgesinde faaliyet gösteren nadir Avrupalı sigorta şirketlerinden biri olarak dikkat çekiyor. Ageas geçen yılın ilk 9 ayında yaklaşık 6.6 milyar Euro brüt

prim üretti.

Bu satış Avrupa finansal hizmetler sektöründeki en büyük anlaşmalardan biri olarak kayda geçerken, "BE Group, Ageas'ın ulusal bir şampiyon olduğu Belçika'daki paydaşlarını kazanmakta zorluk çekebilir" yorumları yapılıyor.

BE Group'un destekçileri arasında Rabobank NA Denetim Kurulu Üyesi ve Belçika vatandaşı eski Lazard Ltd. bankacısı Mark Pensaert ile yatırım firması Advanced Credit Solutions'ın yöneticisi Alexandre Kartalis de var.



Trafik kazalarının yüzde 97'si, başta sürücü kusurları olmak üzere insan kaynaklı oluyor. Alkol kaynaklı kazaların oranı ise sanılanın çok altında...



FEDAİ TOYRAN

Trafik kazalarını nasıl önleyeceğiz?

Trafik kazaları sonucu her yıl binlerce ailenin yaşamı kökten değişebiliyor. Aileler ve yakınları ağır yaşam koşullarının yanı sıra kaza sonrası özellikle ölüm veya sakatlığın yarattığı onarılmaz zararlarla baş etmek zorunda kalıyor.

Kusur unsurları açısından baktığımızda resmi veriler, yaygın kanaatlerimizin çoğunun bir şehir efsanesi olduğunu gösteriyor. Oysa hem bilinçlenmiş hem de gerçeklerle yüzleşmiş olarak kazalara yol açan asli eylemler veya eylemsizliklerden uzak durursak, gerekli önlemleri almada daha dikkatli olabiliriz!

ANA KUSURLU SÜRÜCÜLER

2021 yılında ölümlü ve yaralanmalı trafik kazasına neden olan toplam 224 bin 418 kusura bakıldığında, yüzde 87.1'inin sürücüler, yüzde 8.2'sinin yayalar, yüzde 2.6'sının taşıt, yüzde

1.8'inin yolcu ve yüzde 0.4'ünün yol kaynaklı olduğu ortaya çıkıyor. Kısacası kazaların yüzde 97'si insan hatalarından kaynaklanıyor. Bunların başında da sürücü kusurları geliyor.

TÜİK ve Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkanlığı'nın sitelerinden derlenen bilgiler doğrultusunda belli başlı sürücü kusurlarını şöyle sıralamak mümkün:

HIZI YOL, HAVA VE TRAFİĞİN GEREKTİRDİĞİ ŞARTLARA GÖRE AYARLAMAMA

Aracın hızını yol ve hava koşullarıyla birlikte trafiğin gerektirdiği şartlara göre ayarlamamak, en önemli sürücü kusuru olarak öne çıkıyor. Yüzde 37.42 (tüm kusurlarda yüzde 32.57) payla açık ara önde.

Hepimizin bildiği üzere, kamu spotlarında "karayollarının yapım, bakım ve onarım çalışmalarının sürdürüldüğü kesimlerde yavaş gidilmesi, trafik işaret ve işaretçilerine uyulması" gibi anonslar yapılıyor. İşte bu uyarılara kulak asmayan sürücülerin "tercihleri" sonucu oluşan kusurlara bağlı kazalar da bu başlıkta toplanıyor.

Örneğin, yağmur başladığında hız yağmurun şiddetine ve yolun özelliğine uygun olarak azaltılmalı, hatta bazı durumlarda araç güvenli bir yerde durdurulmalı.

Aynı biçimde viraj işaretleri ve hız azaltma uyarılarına uymayan araç, belki de 50 kilometre hızla gitse bile virajı almayı devrilererek kazalara neden olabiliyor.

KAVŞAKLARDA GEÇİŞ ÖNCELİĞİNE UYMAMA

Kazalara yol açan kusurlarda "gümüş madalyayı" yüzde 13.72



(tüm kusurlarda yüzde 11.95) payla kavşaklarda geçiş önceliğine uymama alıyor! Bu kusura bağlı kazalarda, özelliği gereği genelde ikili ve/veya çoklu araçlar dahil oluyor.

MANEVRALARI DÜZENLEYEN GENEL ŞARTLARA UYMAMAK

Bu sıralamada “bronz madalya” ise taşıt kusurları arasında yüzde 8.09 (tüm kusurlarda yüzde 7.04) payı olan ve manevraları düzenleyen genel şartlara uymayanlara gidiyor!

ARKADAN ÇARPMAK

Kazalara yol açan kusurlarda dördüncü sırayı, yüzde 7.02 (tüm kusurlarda yüzde 6.11) pay ile “arkadan çarpan” sürücüler alıyor. Bu kazalar, özellikle duble yol ve otoyollarda meydana geldiğinde çok ölümcül veya yaşamsal sonuçlara yol açabiliyor. Özündeki ana kusur ise yine aracın hızının trafik ortamına göre ayarlanamaması ve yolun dikkatle gözlenmemesi...

ALKOLE BAĞLI KUSURLARIN PAYI NE?

Şimdi çoğumuzun aklına şu soru gelmiştir: “Alkollü araç kullanma kusuru nerede?”

Evet, elbette bu kusura bağlı olarak da ölümcül veya yaralayıcı sonuçlara yol açan kazalar oluyor. Ancak hiç de sandığımız gibi öncelikli bir kusur olarak öne çıkmıyor. Sokakta sorsanız, belki çoğu yüzde 60’a kadar kusur oranı tahmin edecektir. Oysa “alkollü araç kullanmak” olarak belirtilen sürücü kusurunun payı sadece yüzde 1.07 (tüm kusurlarda yüzde 0.94).

Tabii insanlarımız bu öngöründe haksız değil. Ülkemizde trafik kontrol ve denetimleri, hız sınırı ve alkol ölçümleri sıkça yapılırken böyle bir algı ortaya çıkabiliyor.

Son dönemlerde emniyet kemeri, telefon kullanımı konusunda da denetimler yapılıyor. Ancak sıklıkla seyahat etmiş biri olarak, örneğin hiç lastik kontrolüne rastlamadım. Kış lastiği uygulaması başlayınca yapılanlar dışında, genel olarak lastiklerin dış kalınlığının yeterliliği ve yol güvenliğini tehdit ederliğinin denetimini hiç görmedim.

Yukandaki veriler ve gerçeklikler ışığında, trafik kazalarını ve özellikle ölümlü ve yaralanmalı kazaları azaltmanın yolu, tüm trafik işaret ve kurallarına tam uymaktan geçiyor. Kazalara neden olan kusurları doğru öğrenmeliyiz, yani teşhisi doğru yapmalıyız. Kısa, orta ve uzun vadeli tedavi planımızı da ona göre belirlemeliyiz.

MOTOSİKLETLERE DİKKAT!



Tek araçlı kazaların oranı artmaya devam ederken (yüzde 43.6), çift araçlı kaza oranı da yüzde 50.5’lerde seyrediyor. Kaza yapan araçların dağılımına bakıldığında yüzde 49.4’ünün otomobil, yüzde 20.9’unun motosiklet, yüzde 15.1’inin de kamyon/kamyonet olduğu görülüyor.

Dikkat çekici olansa salgınla birlikte motosikletlere ilginin artması ve bu araçların yol açtığı kazaların artması. Motosikletlerin toplam araç parkındaki payı yüzde 14.83 olmasına karşın toplam kazalardaki payı yaklaşık yüzde 21. Üstelik motosikletli kazalarda maalesef can kaybı ve yaralanma olasılığı daha yüksek.

Öte yandan, duble yol ve otoyollardaki hız sınırlarının yükselmesine bağlı olarak, daha önce daha düşük oranlarda seyreden tek araçlı kazaların payı belirgin ölçüde artmış durumda.

Gerçek anlamda vatanseverlik yasa ve kurullara uymakla başlar. Ülkemizin birikimleri önce koruma, sonra da çoğaltmaya çalışmakla başlanır.

Hani derler ya “Yarım doktor candan eder, yarım hoca din-den”... İşte bu özdeyişimizde olduğu gibi kurallara kısmen dahi olsa uymamak bizleri ham canımızdan hem de malımızdan edebiliyor.

Unutmayalım, doğru teşhis yoksa doğru tedavi de olmaz!

ÖLÜMLÜ VE YARALANMALI TRAFİK KAZALARI ARTIYOR

Geçen yılın ilk 8 ayında 402 bin 454 kaza gerçekleşti. Bunların bin 563’ü ölümlü (kaza sonrası ölümler dahil değil), 163 bin 87’si yaralanmalı ve 237 bin 404’ü de maddi hasarlı olarak kayıtlara geçti.

2021 yılında meydana gelen 187 bin 963 adet ölümlü yaralanmalı trafik kazası sonucunda 2 bin 421 kişi kaza yerinde, 2 bin 941 kişi ise yaralanıp sağlık kuruluşlarına sevk edildikten sonra kazanın sebep ve tesiriyle 30 gün

içinde hayatını kaybetmişti. Bunlara 1 yıl içinde ölen vatandaşlarımızı da eklersek 8 binlere dayandığını görüyoruz. Ölüm ve yaralanmaların yüzde 80’lik kısmı sürücü ve yolculardan oluşuyor. Bu durum, daha yüksek hızlarda ve yolların azaldığı alanlarda kazaların arttığını gösteriyor. Sürücüler genelde gündüz, yerleşim yerlerinde, yaz aylarında, pazartesi ve pazar günlerinde yaygın olarak kaza yapıyor.

Quick'ten poliçe primlerine özel kredi

Quick Finans ve Quick Sigorta iş birliğiyle hayata geçirilen Poliçe Prim Kredisi, sigortalılara 12 ay taksit imkanı sağlıyor...

Trafik sigortaları dahil tüm branşlardaki Quick Sigorta poliçelerine 12 ay taksit imkanı başlatıldı. Quick Finans Poliçe Prim Kredisi ile sigortalılar, satın alacakları poliçelerin primlerini krediyle ödeme imkanına kavuştu.

Maher Holding Sigorta Grubu'nun acentelerin finansal markete dönüştürülmesi vizyonunda önemli bir adım olan Quick Finans Poliçe Prim Kredisi, sektörün düzenlediği tüm poliçeler için sigortalılar tarafından kullanılabilir.

İlk kredisini Ağustos 2022'de "Basiretli Tacir" işyeri sigortası prim kredisi olarak kullandıran Quick Finans'ın Quick Sigorta ile geliştirdiği ürün, özellikle trafik sigortalarında yaşanan taksit ve genel olarak yaşanan kredi kartı limit sorununu çözerek sigortalıların poliçeye erişimini kolaylaştırıyor.

Ödeme sistemi ve vadelendirme aracı olarak da değerlendirilen Poliçe Prim Kredisi ile Quick Sigorta acenteleri, sigortalıların talebi doğrultusunda ön limit talebi ve kredi başvurusunda bulunabiliyor.

SİGORTA BAĞLANTILI KREDİ DÖNEMİ

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye'de ilk kez bir sigorta grubu tarafından sunulan poliçe primlerinin kredilendirilmesi uygulamasının yenilikçi ve hibrit bir sigorta-finance modelini de beraberinde getirdiğini belirtiyor.

Sektöre yön veren bir şirket olarak finansal sigortalar konusundaki uzmanlıklarıyla kamuoyunu bugüne kadar bilinen kredi bağlantılı sigortadan sonra "sigorta bağlantılı kredi" kavramıyla tanıştırdıklarının altını çizen Yaşar, ürünle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Quick Finans ile hayata geçirdiğimiz Poliçe Prim Kredisi, acentelerimiz ve sigortalılarımıza, taksit seçeneği olmayanla-



Ahmet Yaşar

rın da dahil olduğu sigorta poliçelerini 12 aya kadar taksitlendirme avantajını sunuyor. Böylece sigortalılarımıza ödeme kolaylığı sağlarken acentelerimize de yeni bir tahsilat ve vadelendirme modeli oluşturuyoruz. Quick Sigorta'nın yüzde 100 iştiraki olarak kurulan Quick Finans, 2023 yılına hızlı bir giriş yaparak yakın zamanda otomotiv finansmanında Çin merkezli global otomotiv markası Chery ile bir iş birliğine imza attı. Maher Holding Sigorta Grubu olarak biz de Quick Finans ile yeni projeler ve sigorta bağlantılı yeni kredi ürünleri geliştirmeye devam edeceğiz."

Acente ekranlarında yüzde 100 online çalışacak Poliçe Prim Kredisi'ni kullanmak isteyen sigortalılar, acenteleri aracılığıyla taleplerini iletebilecek. Acenteler şirketin Finansal Sigortalar birimine, ön limit talebi olarak ya da teklif/poliçe talebi aşamasında prim kredi başvurusu yaparak süreci başlatacak. 



**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

**Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.
Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!**



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

Halsiz hissediyorsanız karaciğerinize baktırın!



DOÇ. DR. ÖZLEM ÖZER ÇAKIR
İstanbul Florence Nightingale
Hastanesi Gastroenteroloji Uzmanı

Kolay kolay belirti vermeyen karaciğer yağlanması sinsi bir hastalıktır. Karaciğer hücrelerinde fazla yağ birikmesiyle oluşur. Buna bağlı olarak karaciğerin yapısı bozulur, bazı sağlık sorunları ortaya çıkar. Karaciğer iltihabına ve daha da ileri aşamalarda karaciğer yetmezliğine kadar ilerleyebilir.

Ağırlığının en az yüzde 5 fazlası kadar yağ içermesi, yağlı bir karaciğeriniz olduğu anlamına gelir. Bu durum alkole bağlı olan ve olmayan üzere ikiye ayrılır. Alkole bağlı olmayan karaciğer yağlanması, tüm yaş grupları ve etnik gruplarda görülebilir. Genel popülasyonda görülme sıklığı ise yüzde 14-30 civarındadır.

Karaciğer yağlanması, erkeklerde kadınlardan daha fazla görülür ve vücut ağırlığından bağımsız olarak bel ve kalça oranı önemli bir belirteçtir.

Yağlı karaciğer hastalığının başlıca nedeni insülin direncidir. Yani şeker hastalığına yatkınlık bu hastalığın ortaya çıkmasında ilk belirtilerden biridir. Yağlı karaciğer hastalığındaki artışın nedeni ise hareketsiz yaşam, stres, yüksek karbonhidrat ve şekerli beslenme şeklidir.

RİSK OLUŞTURAN HASTALIKLAR NELER?

Yağlı karaciğer hastalığı en çok obezite, fazla miktarda alkol alımı, sağlıksız beslenme, şeker hastalığı, hepatit C hastalığı, metabolik hastalıklar, uzun süre damar yoluyla beslenme, hızlı kilo kaybı, kortizon gibi ilaçların kullanıldığı durumlarda görülür. Bazı durumlarda protein tozları, multi-vitamin, kolajen gibi diğer gıda takviyelerinin de karaciğer yağlanmasına neden olabileceği belirlenmiştir.

OBEZİTE BAŞLICA SEBEP Mİ?

Obezite, bu hastalığın en başta gelen nedenlerindedir. Bu sebeple vücut kitle indeksinin normal sınırlarda tutulması hastalığın ortaya çıkmasını önlemek için önemlidir. Obez hastalarda uygun zamanda uygun kiloya inmek için, hastanın tüm metabolik parametrelerine de bakılarak tedavi ve diyetin düzenlenmesi gerekir. Obez ya da fazla kilolu hastalarda hızlı kilo vermek de karaciğer yağlanmasına neden olabileceğinden haftada bir-iki kilo vermek en idealidir.

SİNSİ HASTALIĞIN ALTINDA NE YATIYOR?

Yağlı karaciğer hastalarının çoğunda hastalığa dair hiçbir belirti yoktur. Hastalığının en sık görülen belirtileri olarak sağ üst kadranda ağrı, şişkinlik hissi, sol omuza yansıyan ağrı, halsizlik ve yorgunluğu sayılabilir. Bazı kişilerde belirti vermediği için teşhisi zor olabilir. Sadece halsizlik bile yağlı karaciğer hastalığının tek başına belirtisi olabilir. Bunun dışında gece idrara çıkma da belirtileri arasındadır.

HANGİ HASTALIKLARA ZEMİN HAZIRLIYOR?

Karaciğer iltihabı, siroz, şeker hastalığı, kalp hastalığı, metabolik sendrom, karaciğer kanseri, kolon kanseri, mide kanseri, meme kanseri, pankreas kanseri gibi birçok hastalığın altından karaciğer yağlanması çıkabilir.

Son zamanlarda karaciğer nakli yapılan hastaların etiyolojilerine bakıldığında, yağlı karaciğer hastalığına bağlı karaciğer sirozu ilk sırayı alıyor. Bu sebeple hastalık karaciğer sirozuna ilerle-





meden önlemlerin alınması gerekir. Tüm alkole bağlı olmayan yağlı karaciğer hastalarının yüzde 5'inde ortalama 7 yılda siroz gelişebiliyor. Ve bu hastaların yüzde 1.7'sinin hayati tehlikeyle karşılaştığı kayda geçmiş durumda.

Yağlı karaciğer hastalığı olanlarda sıklıkla şeker eğilimi, kolesterol yüksekliği ve tiroit fonksiyon bozuklukları da görülebilir. Tüm bunlar kalp damar hastalıkları riskini de artırır.

Öte yandan, bu hastalık ilerleyip karaciğer iltihabına dönüşürse karaciğer enzimlerinde yükselme ve karaciğer yapısında bozulma da başlamış olur. Bu durumda gerekli tedaviler yapılmazsa karaciğer yetmezliğine kadar ilerleyebilir. Karaciğer yetmezliğinin nihai tedavisi karaciğer naklidir. Yağlı karaciğer hastalığı olan kişilerde başta karaciğer olmak üzere bazı kanser risklerinde de artış görülebilir.

ÖNERİLER

Yağlı karaciğer hastalığı saptanan kişiye, metabolik parametreleri değerlendirildikten sonra hekim tarafından uygun tedavi, diyet ve egzersiz önerilir. Elbette öncesinde ilgili kişinin kullandığı tüm ilaç ve gıda takviyelerinin sorgulanmasında yarar var. Karaciğer yağlanması olmaması için, vücut kitle indeksinin normal sınırlarda kalması, her gün 30 dakikalık yürüyüşler yapılması, karaciğer yağlanmasına neden olabilecek gıdaların en aza indirilmesi, alkol alımının sınırlandırılması ve belli aralıklarla metabolik kontrollerin yapılması gerekir.

İNSÜLİN DİRENCİNE DİKKAT!

Yağlı karaciğer hastalığının tedavisinde ilk dikkat edilecek unsur, insülin direncinin giderilmesidir. Tedavi, uygun diyet ve egzersiz programıyla başlatılabilir. Eğer obezite varsa kademeli olarak kilo vermek için gerekli tedavi ve diyet programı uygulanmalıdır. Diyetle öncelikle porsiyonlar azaltılmalı; rafine şekerli ürünler, paketli veya fast-food yiyecekler ve yüksek karbonhidrat içeren gıdalardan uzak durulmalıdır.

Bu hastalıkta uzak durulması gereken gıdaları şöyle sıralayabiliriz: Rafine şeker, fast food gıdalar, meyve ve meyveden gelen her besin, çikolata ve kakaolu ürünler, hamur işleri, koyun ve keçiden gelen besinler, kuruyemişler, asitli içecekler, soda, alkol ve yumurta haftada üç adetten fazla tüketilmemelidir.

PEKİ KARACİĞER HASTALARI NE TÜKETMELİ?

Enginar, pekmez, kabak, taze fasulye gibi zeytinyağlı sebze yemekleri tüketilmelidir. Günde iki fincan kahve içilebilir. Aslında Akdeniz tipi diyet içeriğinde olan tam tahıllar, baklagiller, zeytinyağlı sebze yemekleri en ideal beslenme şeklidir. Bu beslenme içeriğine göre gıdalar taze ve yeni pişirilmiş olmalı, dondurulmuş ya da konserve ürün olmamalıdır.

Yağlı karaciğeri önlemekteki önemli unsurlardan biri de egzersizdir. Her gün yarım saatlik yürüyüş rutin alışkanlık haline getirilmelidir. 65 yaş üzerindeki bireyler için bu, günlük 15 dakika şeklinde de olabilir.

Çin Mucizesinin Sonu mu? Uyuyan Aslan, Kâğıttan Kaplan

İletişim Yayınları'ndan çıkan "Çin Mucizesinin Sonu mu?", tam anlamıyla bir Çin'i anlama kılavuzu. Yazar Cevdet Kadri Kırımlı, Çin'in sadece siyasal gelişme seyrini, ekonomik büyüme dinamiğini, toplumsal hayatını tasvir etmekle kalmıyor, zihniyet dünyasını da inceliyor. Afyon Savaşları'ndan bağımsızlığa, Kültür Devrimi'nden "Mao2.0"a... Her yerde hazır ve nazır partinin krizinden ekonomik büyüme krizine, nüfus krizine fotoğraflar, grafikler ve canlı gözlemlerle aktarıyor.



100. Yılında Cumhuriyet'in Popüler Kültür Haritası 3 (1980-2023)

"Yollar Bize Memleket"

"100. Yılında Cumhuriyet'in Popüler Kültür Haritası"nın son cildi, 1980-2023 arasının izlerini sürüyor, 12 Eylül sonrası oluşan toplumsal dinamikleri popüler kültürün abecesiyle işleyerek yakın geçmişin hafızasını tazeliyor.

Derya Bengi ile Erdir Zat'ın birlikte kaleme aldığı kitap, adını Yeni Türkü'nün "Dönmek" şarkısından, Murathan Mungan'ın "Yollar bize memleket" dizesinden ödünç alıyor. Burada artık bambaşka "Bir başkadır benim memleketim" şarkısı söyleniyor. Yalnızca coğrafi yolculuklara, gönüllü gönülsüz sürgünlüklere, zorunlu göçlere, yersiz yurtsuzluklara değil, yol mesafesiyle ölçülemeyecek bir ruh iklimine de işaret ediliyor.



Bavula Sıgmayan

Çok sevilen romanlarının ardından bu kez öyküleriyle okurlarının karşısına çıkan Nermin Yıldırım, yeni kitabı Bavula Sıgmayan'da anlattığı öykülerde birbirine omuz veren hayatlara dokunuyor. Bavulunda biriktirdiği tüm duyguları, kaleme aldığı öykülerle adeta haykıran Yıldırım "Gerçek çoğu zaman çok sevimli bir şey değildir. Ama ben gerçeğin büyük hayranıyım" diyor. Öyküleriyle adeta kendi albümüne baktığını ve bazı öykülerin ortaklıklar barındırdığını, romanlarının arasında bir yerde durduğunu fark ettiğini söyleyen yazar, "Kendi yolculuğumu anlamak için de baktım hepsine" diyor ve ekliyor: "Edebi ve kişisel yolculuğumla ilgili bir şey söylüyorlar bana. Hesapta olmayan bir kitapta ama zamanı gelmiş."



Dokunmanın Büyüsü

Johns Hopkins Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde nöro bilim profesörü olan Dr. David J. Linden, Dokunmanın Büyüsü: Parmak Ucundan Kalbe ve Zihne Giden Yol adlı kitabında dokunmanın önemini anlatıyor!

Türkçede ilk kez Epsilon logosuyla okurlarla buluşan kitap, dokunma duyumuzla duygusal tepkilerimiz arasındaki arayüzün sosyal etkileşimlerimizi, genel sağlığımızı ve gelişimimizi nasıl etkilediğine dair ilgi çekici ve büyüleyici bir araştırma sunuyor. Dokunmanın Büyüsü, benlik algımızı ve dünya deneyimlerimizi açıklamaya yardımcı olan dokunma anlayışındaki bilimsel gelişmeleri araştıran, zekice yazılmış bir inceleme.



**YEDEK PARÇA
GARANTİSİ**

**HASARSIZLIK
KORUMA**



“DOĞA OPTİMUM KASKO” AYRICALIKLI DOĞAL AVANTAJLAR SUNAR!

Türkiye genelindeki yaygın özel anlaşmalı
“Doğa Optimum Servislerde” geçerli poliçenizle, 4-10 yaş aralığındaki
otomobil veya hafif ticari araçlarınızı fiyat avantajlı, kaliteli ve garantili
hizmet ile güvence altına alıyoruz!

Doğa Optimum Servislerimiz, Türkiye’de yaygın
114 noktada hizmet veren RS Servis & Auto King Servisler’dir.

 www.dogasigorta.com
 0 850 811 51 00

Doğa
sigorta

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

ORMANLARIMIZI KAYBETMEK YOK.

Ormanın Gözleri projesiyle, yangın gözetleme kuleleri modern teknolojilerle yenileniyor. Ormanlarımızı ve içindeki tüm canlıları korumak için hayati öneme sahip olan erken müdahale kabiliyetimiz güçleniyor. Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle hayata geçirdiğimiz bu projede, Adana Balcalı'daki ilk kulemizin kurulumu tamamlandı bile!

