

sigortambir'den

Sigorta Dünyası ve Yaşam Kültürü Dergisi



01

Nisan/Mayıs/Haziran 2022
Üç ayda bir yayınlanır, ücretsizdir.

Metaverse'de parlayacak sektör: **SİGORTA**

GELECEĞE YOLCULUK
Vision EQXX

KASKO
lüks değil ihtiyaç

"SİGORTAMBİR
İLE SİGORTA
SEKTÖRÜNDE YENİ NESİL
HİZMET ANLAYIŞI"

MURAT ÇİFTÇİ

Birtep Grup Yönetim Kurulu Başkanı

"SİGORTA
SEKTÖRÜNÜN
GELECEĞİ DİJİTAL
YATIRIMLARDA"

KÜRŞAT KÖZ

Birtep Grup CEO

Ailenizin Güvencesi, Güvencem Ankara'm.

Ankara Sigorta Güvencem Ankara'm Ferdî Kaza Sigortası

Bir kaza ailenizi sizden mahrum bırakabilir.
Yokluğunuzda, sevdiklerinize 10 yıl boyunca aylık gelir
sağlayacak bir sigorta var.



Ayrıntılı bilgi;
www.ankarasigorta.com.tr

#mutluluğunsigortası

444 19 36



MURAT ÇİFTÇİ
Birtep Grup Yönetim Kurulu Başkanı

SİGORTA SEKTÖRÜNDE YENİ NESİL HİZMET ANLAYIŞI

Sigorta, bir yandan insanların 'güvence' ihtiyacını karşılayarak olası risklerin verimli yönetimine hizmet ederken, bir yandan da oluşturduğu ekonomik değerle ülkemizin kalkınmasında önemli rol oynayan bir sektör.

Sigortambir'i, Türkiye'deki sigorta sektörünün gelişmesine ve büyümesine katkı sağlamak, toplumda bu konuda bir farkındalık oluşturmak adına, sizlerin de bildiği üzere, 2020 yılının Eylül ayında BİRTEP çatısı altında kurduk.

Sigortacılığa getirdiği yeni nesil hizmet anlayışıyla, farkını kısa bir sürede ortaya koyan ve daha ilk yılını doldurmuş bir şirket olmasına rağmen, beklentilerin üzerinde bir başarı elde eden Sigortambir, bize hem ne kadar doğru bir yolda olduğumuzu, hem de ne kadar doğru liderlerle, doğru ekiplerle ilerlediğimizi gösterdi.

İnsan merkezilik bizim kurum kültürümüzün temelini oluşturan anlayıştır. BİRTEP'in kardeş kuruluşu BİREVİM de 2016'dan bu yana aynı anlayış ekseninde çalışıyor. BİREVİM, geleceğe ışık tutuyor, tasarruf sahiplerimizin hedeflerine giden yolları aydınlatıyor. BİRTEP de bu hedeflerin, risksiz ve sürdürülebilir bir verimlilikle faydaya dönüştürülmesini sağlıyor. Böylece, gelecekle ilgili belirsizlikleri azaltmak, birlikte mümkün hale geliyor.

Belirsizliğin azalması, yarın ne olacak kaygısının azalması demektir. Meseleye buradan bakıldığında, iki kardeş kuruluşun hedef ortaklığı da net bir şekilde ortaya çıkıyor. Nitekim sigortanın en önemli faydası, insanları belirsizliklere karşı korumak, kaygıdan uzaklaşmalarına, kendilerini güvende hissetmelerine yardımcı olmak ve daha da önemlisi güvende olduklarını bilmelerini sağlamaktır.

Hepimizin bildiği gibi, 'belirsizlik' kavramı, 2020 ve 2021'de pandeminin de etkisiyle eskisinden daha çok hayatımıza girdi. 'Belirsizlik' olgusunun küresel çapta hâkim olduğu bu süreçte, kaygı odağındaki düşüncelerin artışıyla birlikte "risk yönetiminin" yani sigortanın önemi de anlaşıldı.

İşte bu noktada biz de Sigortambir olarak devreye girdik ve vatandaşlarımızın gelecekle ilgili kaygılarını azaltarak, kendilerini daha güvende hissetmelerini sağlamak ve olası durumlarda onlara somut çözümler üretebilmek için faaliyetlerimize başladık.

İhtiyaçlarını en doğru şekilde analiz ederek, en uygun maliyetle en doğru teklifi vermeyi ilke edindiğimiz sigortalılarımıza, uçtan uca kusursuz müşteri deneyimini yaşatmak amacıyla, yeni nesil hizmet felsefemiz doğrultusunda hiç durmadan çalıştık ve çalışmaya devam ediyoruz.

Bir yandan da toplumdaki bilinçli sigortalıların oranını yükseltmek için farkındalık artırıcı çalışmalara odaklandık. Ayrıca mümkün olan her fırsatta, sigortanın süreklilik arzeden bir konu olduğunun daha net anlaşılmasını sağlamak amacıyla, sektör temsilcileriyle bir araya geldik. Sigorta hizmetlerinin nitelikli ve sürdürülebilir büyümesinin yolunun, ürünün faydasının en yalın haliyle, şeffaflıkla ve doğru anlatılması olduğunun, bunun için de etkileşime daha çok önem vermenin ve tüm süreçlerde koşulsuz müşteri memnuniyeti olduğunun altını çizdik.

Başarılarla dolu ilk yılımızda, bizi sektördeki diğer şirketlerden ayıran en önemli farkımız, şirket geleneğimize gelen bütüncül hizmet anlayışımız oldu. Nitekim, Sigortambir olarak, Türkiye'nin dev sigorta şirketlerini tek çatı altında toplamayı ve müşterilerimize ihtiyaçları olan tüm sigorta ürünlerini BİR arada sunmayı başardık.

Sigortambir'i sektörde benzersiz kılan diğer fark ise, sigortacılıkta yeni nesil hizmet anlayışıyla çalışan ekiplerimiz ve özgün yapılanma modelimiz oldu. Hem güçlü bir bilgi teknolojileri alt yapısına ve deneyimli insan kaynağına hem güçlü bir pazarlama stratejisine ve ekibine hem de güçlü bir kurum kültürüne aynı anda sahip olmamız elimizi iyice güçlendirdi. Tüm süreçleri şeffaflıkla ve kurumsallıkla yönetilen güçlü, kapsayıcı organizasyon yapımız, bizi, yeni gerçekleri konuşan ve sektörü dönüştürmeye aday bir şirket haline getirdi.

Gelecek 5 yıl içindeki hedefimiz net: Toplumumuzdaki sigorta bilincini yükseltmek, bilinçli sigortalıların sayısını artırmak. Özellikle

de sigortayı zorunluluk nedeniyle yaptırımlarda köklü bir algı değişikliği oluşturmak. Bir başka deyişle, zihinlerde kayıtlı olan 'sigorta & zorunluluk' ilişkisinin yerine 'sigorta & fayda' ilişkisini oturtmak.

Hayallerimiz büyük, gayretlerimiz daha da büyük.

Okumakta olduğunuz dergi, bizi bu hedeflere taşıma niyetiyle, titizlikle hazırlandı. Ayrıca hem ilk sayı olması nedeniyle kıymetli, hem de sektörümüze yeni bakış açıları katması ve yeni sorumluluklar yüklemesi açısından belirleyici.

Dergimizin bu ilk sayısında -ki ilkler her zaman büyük özveri ister- emeği geçen arkadaşlarımızı yürekten kutluyor, başarılarının devamını diliyorum.

Yeni sayılarda görüşmek üzere.

Minnnet ve muhabbetle...

nisan/mayıs/haziran 2022

içindekiler



12 SÖYLEŞİ

SİGORTANIN bir toplumun kalkınmasında ve sürekliliğinde çok önemli olduğunu belirten Sigortambir CEO'su Kürşat Köz, işini aşkla, kalben inanarak yaptığını söylüyor, "Yastığa kafamı koyduğumda kıymetli bir iş yaptığım için huzurla uyuyorum" diyor.



22 TEKNOLOJİ

METAVEVERSE gerçekliğinde sigortacılık nereye gidiyor?



52 ANALİZ

SİGORTA sektörü 2022'de daha hızlı büyüyecek.



56 SAĞLIK

BAHARDA fit ve zinde olmanın 10 yolu

40 GÜVENLİ SÜRÜŞ

GÜVENLİ SÜRÜŞ teknikleri sayesinde hem kendinizi hem de sevdiklerinizi koruyun.



- 26 **DİJİTALLEŞME** Uzun soluklu yol
- 30 **TEKNOLOJİ** BANG & Olufsen ve Clot'tan özel koleksiyon
- 33 **SİGORTA** Değerli eşyaların sigortası nasıl yapılır?
- 34 **OTOMOBİL** Tek şarj ile 1000 km: Mercedes-Benz Vision EQXX
- 44 **KASKO** 10 soruda kasko hakkında bilmeniz gerekenler
- 46 **SÖYLEŞİ** Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör
- 50 **KONUT SİGORTA** Mutlu bir ev hayatının teminatı
- 60 **SAĞLIK SİGORTASI** Tamamlayıcı sağlık sigortasının faydaları
- 62 **GEZİ** Vizesiz tatil için Katar!
- 66 **SEYAHAT SİGORTASI** Seyahat sağlık sigortası nedir?

sigortambir'den

BİRTEP Gayrimenkul
Pazarlama ve Ticaret
Anonim Şirketi adına

İmtiyaz Sahibi
MURAT ÇİFTÇİ

Genel Yayın Yönetmeni
(Sorumlu Yazı İşleri Müdürü)
KURŞAT KÖZ

Genel Koordinatör
NAZMİ İBRAHİM YAZICI

Yayın Koordinatörü
AYÇA AYKAÇ

Reklam Koordinatörü
ZAFER ÜNAL

Katkıda Bulunanlar
Emre Suer, Zeynep Kurtbay,
Önder Canözer,
Kerem Tokmak, Koray Erdemir,
Savaş Yılmaz, Furkan Öztürk,
Buğra Buldular, Saliha Buyruk

Reklam ve Rezervasyon
0216 210 04 01
iletisim@sigortambir.com

İçerik ve Tasarım
MOTTO

Atakent Mah. Turgut Özal Bulvarı
Soyak Park Aparts A2 No:28 34303
K.Çekmece/İstanbul
0212 222 22 22
www.mottoiletisim.com

ISSN
2822-3632

Baskı
BİLNET

Matbaacılık ve Yayıncılık AŞ
Dudullu Organize Sanayi Bölgesi
1. Cadde No.: 16 Ümraniye / İstanbul
Tel: 444 44 03
www.bilnet.net.tr

Yönetim Yeri
BİRTEP

En Plaza, Saray Mah. Akgül Sokak
No: 1 Kat: 9 Ümraniye/İstanbul
0850 340 91 91
www.birtep.com

Köşe Yazarları ve Konuk Yazarların görüşlerinin sorumlulukları kendilerine aittir. Sigortambir'den dergisinde yayınlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir. Sigortambir'den, basın ve yayın ilkelerine uymayı taahhüt eder.

ALLIANZ TÜRKİYE'NİN START-UP GİRİŞİM PROGRAMI TAMAMLANDI

HackZone Scale Up Accelerator ile start-uplara, Allianz profesyonellerinin yanı sıra yurt içinden ve yurt dışından alanında uzman 49 mentor ve eğitmen tarafından toplam 88 saatlik mentorluk desteği verildi.

Allianz Türkiye'nin sigortacılıkta inovasyonu ileriye taşıma hedefiyle start-uplarla gerçekleştirdiği HackZone Scale Up Accelerator programı tamamlandı. Sigorta sektöründe bir ilk olan ve 6 ay süren program kapsamında 87 başvuru arasından öne çıkan B2Metric, Co-one, OtoKonfor, Diyetkolik, Uservevision programa kabul edildi. Program süresince girişimler yurt içi ve yurt dışından toplam 750 bin dolarlık yatırım topladı.

88 SAATLİK MENTORLUK, 200 BİN TL'LİK NAKİT DESTEĞİ

Program kapsamında kullanıcı deneyimini iyileştirme ve müşteri bağlılığını artırma, oyunlaştırma teknolojisinin sigorta sektörüne uyarlanması ile dijital sağlık çözümleri alanlarında inovatif çözümleri olan girişimcilerle iş birliği yapıldı. HackZone Scale Up Accelerator ile start-uplara, Allianz profesyonellerinin yanı sıra yurt içinden ve yurt dışından alanında uzman 49 mentor ve eğitmen tara-



findan toplam 88 saatlik mentorluk desteği verildi. Programda ayrıca Allianz'ın ağından faydalanma ve Allianz API'larına (Uygulama Ara Yüz Programları) erişim imkânı elde eden girişimcilere toplam 200 bin TL nakit destek sağlandı. Allianz ile iş birliği yapma şansı bulan start-uplar, Al-

lianz'ın uluslararası yatırım networküne ve büyük yatırım networklerine de erişim fırsatı yakaladı.

GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNİ DESTEKLEMİYİ SÜRDÜRECEĞİZ

Sektöre yenilikçi iş modelleri kazandırmayı ve start-upların girişimlerini hızlandırmayı amaçladıklarını söyleyen Allianz Türkiye Pazarlama ve Dijital Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Onur Kırıcı "HackZone Scale Up Accelerator Programımızla girişimcilik ekosistemini desteklemeye devam ettik. Programda, start-uplara nakit fon desteği ile eğitim, mentorluk, uluslararası yatırım ağına ve Allianz'ın alanında uzman çalışma arkadaşlarımıza erişim imkânı sunduk. Ayrıca, programın bizim için en değerli kısmı olan start-uplarla iş birliği fırsatını yakaladık. Bundan sonra da girişimcilik ekosistemini desteklemeye ve start-up iş birliğine devam edeceğiz" açıklamalarında bulundu.

BEREKET SİGORTA'YA 2021'DE 4 ÖDÜL BİRDEN

Bereket Sigorta, World Finance tarafından düzenlenen "İslami Finans Ödülleri 2021'de "Türkiye'nin En Güvenilir Katılım Sigorta Şirketi" ile "Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Topluma Adanmışlık", 2021 Global Finance Ödülleri'nde ise "Türkiye'de En Hızlı Büyüyen Sigorta Şirketi" ve "Türkiye'nin En İyi Dijital Dönüşüm Geçiren Sigorta Şirketi" kategorilerinde ödülleri topladı.

4 ödül alarak uluslararası platformda adından söz ettiren Bereket

Sigorta'nın Genel Müdürü Mahmut Güngör, "Katılım Sigortacılığı prensipleri çerçevesinde gerçekleştirdiğimiz faaliyetler ile aldığımız bu ödüller; müşterilerimizin ihtiyaçlarını dinleyip analiz ederek, onlara talepleri doğrultusunda bir sigorta dünyası oluşturabildiğimizi gösteriyor" dedi.

Mahmur Güngör, konuşmasını "Hedeflerimiz doğrultusunda ilklere imza atarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına odaklanırken sosyal

sorumluluklarımızın peşinden gitmek de bize ayrıca motivasyon kaynağı oldu. Bu motivasyonun uluslararası arenada karşılık bulmuş olması, dört ödül birden almış olmamızı, gayretlerimizin bir karşılığı ve yükselen performansımızın göstergesi olarak değerlendiriyoruz. Bu kapsamda önümüzdeki dönemde de güçlü altyapımız ve yenilikçi dijital çözümlerimiz ile ürünlerimizi müşterilerimize sunmaya devam edeceğiz" sözleriyle sonlandırdı.

GÜVENCEM ANKARA'M FERDİ KAZA SİGORTASI İLE AİLENİZİ GÜVENCEYE ALIN

Güvencem Ankara'm ani ve beklenmedik bir kaza veya deprem dahil doğal afetlerde yaşanan vefat durumunda sigortalının en değerli varlığı olan çocuklarına ve ailesine 10 yıl boyunca aylık gelir desteği sağlıyor.

Dünyanın bin türlü hali var, bana bir şey olmaz demeyin. Ankara Sigorta'nın ferdi kaza sigortası Güvencem Ankara'm ile en değerli varlığınız çocuklarınızı ve ailenizi güvenceye alın. Güvencem Ankara'm ani ve beklenmedik bir kaza veya deprem dahil doğal afetlerde yaşanan vefat durumunda sigortalının en değerli varlığı olan çocuklarına ve ailesine 10 yıl boyunca aylık gelir desteği sağlıyor. Ferdi kaza sigortasının genel şartları kapsamında aylık ödeme teminatı ürün çeşidine göre 1500 TL, 3 bin TL veya 4 bin 500 TL olarak değişebiliyor. Ancak vefat tarihinden başlayarak 10 yıl süreyle sağlanacak bu aylık gelir, enflasyon karşısında korunabilmek amacıyla her yıl TÜFE oranında artış gösterebiliyor. (TÜFE oranı yıllık yüzde 10 ile sınırlıdır).

Seçilen aylık ödeme tutarına göre yıllık poliçe primi ise 185 TL ile 480 TL arasında. Prim ödemesi, kredi kartı ile vade farkı olmaksızın 6 eşit taksitle de yapılabilir. Ayrıca sigortalılar kendi ve/veya eşi adına ödedikleri poliçe primini, vergi matrah indirimine konu ederek prim maliyetlerini vergi dilim oranında düşürebiliyor.

EMNİYET GENEL MÜDÜRLÜĞÜ MENSUPLARINA ÖZEL FERDİ KAZA SİGORTASI

Güvencem Ankara'm kapsamında Emniyet Genel Müdürlüğü (EGM) mensuplarına özel tasarlanan EGM Mensupları Ferdi Kaza Sigortası da mevcut. Ferdi kaza sigortası genel şartları kapsamında teminat sunulan sigorta ürünü, EGM mensuplarının ailelerine aylık 2 bin TL ödemeyi taahhüt ediyor. Bu aylık gelir, yine enflasyon karşısında korunabilmek amacıyla her yıl TÜFE oranında artış



gösteriyor (TÜFE oranı yıllık yüzde 10 ile sınırlıdır).

EGM mensuplarının maruz kalabileceği terör veya motosiklet kazası sonucu vefat hali de aylık ödemeye konu olmadan 50 bin TL toplu tazminat ödemesi şeklinde poliçe teminatına dahil edildi. EGM mensupları Ferdi Kaza Sigortası poliçesinin 250 TL olan yıllık prim ödemesi, kredi kartı ile vade farkı olmaksızın 6 eşit taksitle de yapılabilir. Ayrıca sigortalılar kendi ve/veya eşi adına ödedikleri poliçe primini, vergi matrah indirimine konu ederek prim maliyetlerini vergi dilim oranında düşürebilirler.

Güvencem Ankara'm sigortalılarına özel olarak, talep etmeleri halinde COVID-19 nedeniyle Yoğun Bakım Yatış Teminatı da sağlanabiliyor. Sigortalının COVID-19 nedeniyle yoğun bakım yatışında, ekstra masrafları ve iş kaybına destek olması amacıyla günlük 500 TL veya 1000 TL tazminat, herhangi bir fatura/harcama belgesi olmaksızın 30 güne kadar ödenebiliyor. Bu ek teminatın yıllık primi ise 43 TL'den başlıyor.

Güvencem Ankara'm kapsamında EGM mensuplarına özel tasarlanan EGM Mensupları Ferdi Kaza Sigortası da mevcut. Ferdi kaza sigortası genel şartları kapsamında teminat sunulan sigorta ürünü, EGM mensuplarının ailelerine aylık 2 bin TL ödemeyi taahhüt ediyor.

SEKTÖRÜN YILDIZLARI ŞEHRİN YILDIZINDA!

Quick Tower, Alman mimarlık şirketi HPP Architects tarafından denge konsepti ile tasarlandı. 72 bin metrekaRELİK inşaat ve 36 bin metrekaRELİK kiralanabilir alanıyla 25 katlık bu bina, A+ ofis ve perakende dükkan seçeneklerini de barındırıyor.

Yeni yatırımlarıyla ülkemiz için güçlü bir şekilde ilerlemeye devam eden Maher Grubu iştiraklerinden Quick Sigorta ve Corpus Sigorta "Şehrin Yıldızı" olarak nitelendirilen yeni binaları Quick Tower'a taşındı.

Ulusal ve uluslararası pek çok ödülün sahibi olan Quick Tower, Anadolu Yakası'nın en prestijli ve en akıllı binalarından bir tanesi. Eski adıyla AND Kozyatağı olan Quick Tower'da ilaç, petro-kimya, bilişim, bankacılık, gıda gibi farklı sektörlerden birçok ulusal ve uluslararası firmanın yönetim ofisi yer alıyor. Teknolojik altyapısıyla iş dünyasının tüm taleplerini karşılamaya hazır olan Quick Tower, 72 bin metrekaRELİK alanı ve modern mimarisiyle zamanın ihtiyaçlarına uygun, şehir yaşamının dinamikleriyle paralel yeni bir iş ve yaşam tarzı sunuyor.

Maher Grubu bünyesindeki Quick Finans, Qpay, MHR Gayrimenkul gibi diğer iştirakler de aynı binada faaliyetlerine devam edecekler.

QUICK TOWER LEED PLATİNÜM SERTİFİKALI!

Quick Tower, Alman mimarlık şirketi HPP Architects tarafından denge konsepti ile tasarlandı. 72 bin metrekaRELİK inşaat ve 36 bin metrekaRELİK kiralanabilir alanıyla 25 katlık bu bina, A+ ofis ve perakende dükkan seçeneklerini de barındırıyor. Amerikan Yeşil Binalar Konseyi (USGBC) tarafından LEED Platinum sertifikası sahibi olan Quick Tower, "Şehrin Meydanı" ile insanların bir araya gelerek eğlendiği, kendini iyi ve özgür hissettiği meydanları; sosyal hayatın ve yenilikçi mimari anlayışın vazgeçilmezi olarak sunuyor. Kiracıları arasında Workinton, Pla-



zaCubes, Afiniti, Danfoss, Migros, Clariant, Caribou, Gilead, IMCD gibi pek çok ulusal ve uluslararası firma da yer alıyor.

AHMET YAŞAR: "QUICK TOWER İNOVATİF BİR CAZİBE MERKEZİ OLACAK"

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "AND Gayrimenkul Yatırım A.Ş'nin, MHR Gayrimenkul Yatırım bünyesine geçmesi geçtiğimiz yılın en önemli başarılarından biriydi. Bu adımla birlikte Maher Grup olarak finans dünyasının şimdi ve gelecekte en önemli aktörlerinden biri olma hedefimizi biraz daha güçlendirmiş olduk. Tabii bunu yaparken yeni binamızın, aynı zamanda iş dünyasının diğer önemli parçalarını bir araya getiren inovatif bir cazibe merkezi haline dönüşeceğine de inancımız tam. Maher Grubu dışındaki tüm katlarda tam kapasiteyle dolu olan Quick Tower'da yeni kom-

şularımızla birlikte çalışacağımız için çok mutluyuz. Quick Tower'a taşınarak tazelenmemiz, 2022'ye harika bir başlangıç yapmamızı sağladı. Yıl boyunca bu enerjinin katlanarak artacağına inanıyorum" diye konuştu.

Maher Grubu CEO'su Levent Uluçen ise "Bizim en önemli kaynağımız insan. Hepimiz çok değerliyiz. Oluşturduğumuz bu güzel çalışma ortamında bütün arkadaşlarımızın mutlu olması bizi de mutlu ediyor. Tüm çalışma arkadaşlarımızla Quick Tower'da da yepyeni başarılarla imza atacağımızdan hiç şüphem yok" dedi.

DEVRALMA İŞLEMİ GEÇTİĞİMİZ YIL GERÇEKLEŞMİŞTİ

2021'in Nisan ayında, AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları A.Ş'nin yüzde 100 oranındaki hisselerini devralan Maher Holding Sigorta Grubu, devir işlemi sonrasında şirketin adını MHR Gayrimenkul Yatırımları olarak değiştiren; AND Kozyatağı binasının adı da Quick Tower olmuştur.

EVİNİZİ, KONUT VE EŞYA SİGORTASI İLE TEMİNAT ALTINA ALABİLİRSİNİZ!

*Gulf Sigorta Konut Sigortaları ve Özel Müşteriler Grubu Teknik Direktörü
Birsen Çakır, özel müşterilere yönelik tanımlanan Konut ve
Eşya Sigortası ürünlerini anlattı*

Gulf Sigorta Özel Müşteriler Grubu Konut ve Eşya Sigortası hakkında sizden kısaca bilgi alabilir miyiz?

Gulf Sigorta Özel Müşteriler Grubu Konut ve Eşya Sigortası Poliçesi, nitelikli konutlar ve eşyalar için geniş kapsamlı teminatlar içeren ayrıcalıklı bir konut poliçesidir. Konut ve Eşya Sigortası, ev ve eşyaları, değerli eşyaları olası yangın, doğal afet, hırsızlık gibi standart teminatların ötesinde sayısız riske karşı koruma altına alır.

Binanın ve eklentilerinin yeniden yapım maliyetini karşılar ve aynı özenle yenilenmesini sağlar. Tüm ev eşyaları ve kişisel eşyalar rayiç değerleri üzerinden teminat altındadır. Güvenlik/kilit sistemindeki gerekli değişiklik ve iyileştirmeler, eşyalarınızın kaza sonucu oluşan kırılmaları, konutta verilecek bir davetin iptali, evcil hayvanların verebileceği zararlar, olası risklerin önlenmesi için yapılacak masraflar ile nakliye sırasında oluşabilecek hasarlar, böcek ve hayvanların neden olduğu zararlar, gıda bozulması gibi sayısız riske karşı güvence sağlar. Evinizdeki maddi zararlar yanında, en değerli varlığınız canınız, aileniz de kaza ve afetlere karşı korumamız altına alınır, daimi maluliyet sonrası konutta yapılması gereken değişiklikler, çalışanlarınız ve misafirleriniz de güvenceye dahil edilir.

Özel Müşteriler Grubu Konut ve Eşya Sigortası ile yüksek limitli alternatifler sayesinde All Risk esaslı sorumluluk teminatı, kişisel eşyaların herhangi bir fiziksel kayıp ve hasara karşı dünyanın her yerinde teminat altına alınabildiği, içerik açısından zengin ve avantajlı teminatlar sağlamaktadır.

Özel Müşteriler Grubu Konut ve Eşya Sigortası'ndan kimler yarar- lanabiliyor? Müşteri profili hakkın- da da bilgi verebilir misiniz?

Sigorta bedeli 1 milyon dolar ve üzeri konut olarak kullanılan müstakil / apartman dairesi sahibi veya kiracısı kişiler bu üründen yararlanabilirler. Sigortalının profili, yaşı, yaşam stili, gelir kaynağı, toplam varlıkları, hasar geçmişi, sahip olduğu işletmenin unvanı gibi bilgilere bağlı olarak iş bazında değerlendirme yapılmaktadır.

“Evinizdeki maddi zararlar yanında, en değerli varlığınız canınız, aileniz de kaza ve afetlere karşı korumamız altına alınır, çalışanlarınız ve misafirleriniz de güvenceye dahil edilir.”



SİGORTAMBİR'DEN SPORA TAM DESTEK!

*Ülkemizin yeni nesil İnsurtech platformu Sigortambir, spora ve sporcuya destek vermeye devam ediyor. **Sigortambir**, Türkiye Masa Tenisi Federasyonu'nun ana sponsorlarından biri oldu*



Müşteriyi "en doğru sigorta ürününe, en uygun fiyat ve en kaliteli hizmetle" ulaştırma anlayışı ile yola çıkan Sigortambir, Türkiye Masa Tenisi Federasyonu'nun ana sponsorlarından biri oldu. T.C. Gençlik ve Spor Bakanlığı'nın ev sahipliğinde gerçekleştirilen imza törenine, Bakan Yardımcısı Hamza Yerlikaya, Türkiye Masa Tenisi Federasyonu Başkanı Oktay Çimen, Sigortambir Genel Müdürü Kürşat Köz, Sigortambir Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Alpay ve Masa Tenisi Federasyonu Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Akgün katıldı. İmza töreninde konuyla ilgili açıklama yapan Gençlik ve Spor Bakan Yardımcısı Hamza Yerlikaya kısa sürede büyük başarılarla imza atan Sigortambir'i tebrik ederek, Sigortambir'in spora vereceği destekle ülkemiz gençliğine

çok ciddi katma değerler sağlayacağını söyledi ve bu örnek davranışından dolayı Sigortambir ailesine tebriklerini ilettiler.

Türkiye Masa Tenisi Federasyonu'nun ana sponsorlarından biri olarak gençlerin yanında olmayı hedefleyen Sigortambir'in Genel Müdürü Kürşat Köz, imza töreninde "Sigorta sektörüne yeni bir soluk getirmek ve insanların bilinçli sigortalı olmasını sağlamak amacıyla çıktığımız bu yolda daima sporun ve sporcunun yanındayız. Türkiye Masa Tenisi Federasyonu ile yaptığımız bu iş birliği vesilesiyle; özellikle dezavantajlı bölgelerimizde yaşayan çocuklarımızın hayatlarına dokunup, onların sporla büyümesine ve gelişmesine destek olmanın bizim için özel bir anlamı ve yeri var. İmzalanan iş birliğinin her iki

taraf için hayırlı uğurlu olmasını diliyorum. Bu alanda gerçekleşecek başarılarla bizim de katkımız olacağı için oldukça heyecanlıyım. Ayrıca, değerli katkılarından dolayı Sayın Gençlik ve Spor Bakanı Yardımcımız Hamza Yerlikaya olmak üzere federasyonun tüm yöneticilerine ve çalışanlarına şükranlarımı sunuyorum. Ülkemiz için sporu ve sporcuyu daima desteklemeye devam edeceğiz." dedi. Öte yandan Sigortambir Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Alpay ise; masa tenisinin her kesimin sevdiği ve severek oynadığı bir spor olduğunu belirterek, bu sporun gelişmesine, daha fazla gencimize ulaşmasına katkı sunmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi ve her alanda spora ve gençlere destek vermeye devam edeceklerini söyledi.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Sınırsız Paket

Her ihtiyacın olduğunda,
Yatarak ve **Ayakta**
Sınırsız tedavi imkanı.



3 No'lu Paket

YATARAK TEDAVİ TEMİNATI

Sadece yatarak
tedavi imkanı

4 No'lu Paket

10'lu PAKET

Yatarak ve 10 adete kadar
ayakta tedavi imkanı

5 No'lu Paket

SINIRSIZ PAKET

Her ihtiyacınız olduğunda yatarak
ve ayakta tedavi imkanı

MAGDEBURGER
ACENTELERİNDE
TÜRKİYE'DE İLK



444 26 24
MÜŞTERİ HİZMETLERİ

**Magdeburger
Sigorta**



magdeburgersigorta



BİRTEP GRUP CEO'SU KÜRŞAT KÖZ

"HEDEFİMİZ, HİÇ SİGORTA ÜRÜNÜ ALMAMIŞ OLANLARLA, SADECE ZORUNLULUKTAN ALAN "SİGORTASIZLARI" BİLİNÇLENDİRMEK."

Sigortanın bir toplumun kalkınmasında ve sürekliliğinde çok önemli olduğunu belirten Birtep Grup CEO'su Kürşat Köz, işini aşkla, kalben inanarak yaptığını söylüyor, "Yastığa kafamı koyduğumda kıymetli bir iş yaptığım için huzurla uyuyorum" diyor

✍ Zeynep Kurtbay

📷 Koray Erdemir, Savaş Yılmaz

17 yıl boyunca sigorta sektöründe satış ve pazarlama birimlerinde yöneticilik yaptıktan sonra; buradaki bilgi ve tecrübelerini aktarmak üzere 2020 yılında tanıştığı Birtep Grup'a CEO olarak atanan Kürşat Köz, mesleğini aşkla yapan sigorta profesyonellerinden... "Günün sonunda başınızı yastığa koyduğunuzda faydalı bir iş yaptığınıza inanıyorsanız bu çok kıymetlidir" diyen Kürşat Köz, sigortanın toplumun kalkınması, gelişmesi, sürekliliği için bir güvence olduğunu anıyor. "Biz müşteriye arabasını tamir ettirecek veya başına kötü bir şey geldiğinde hasarını tazmin edecek bir ürün satmıyoruz. Hasarın tazminini yapmak ikinci aşamadır. İşin en temelinde insanların güvence ihtiyacını karşılamaktır, hayatı güvence altına almaktır sigorta" diyor. Sigortambir olarak tüm müşteri gruplarının sigortacılıkla ilgili tüm ihtiyacını karşılamak ve bunu 360 derece özel çözümlerle en doğru şekilde dizayn ederek sunma hayaliyle yola çıktıklarını anlatan Kürşat Köz, "Hedefimiz mutlu ve bilinçli sigortalılar yaratmak" diyor. Marka misyonlarını heyecanla anlatırken "İnsanlara öyle bir deneyim yaşatalım ki sigorta ürününü bizimle deneyimleyen müşteri, bilinçli bir sigortalı olsun" diye de ekliyor. Ülkemizde sigortanın GSMH içinde 1,4 payı olduğuna; bu oranın dünya ortalamasının çok gerisinde kaldığına da dikkat çeken Kürşat Köz, bu oranı değiştirmek için daha radikal çözümler gerektiğini belirtiyor ve ekliyor; "Sigortasızları sigorta sistemine eklemenin yolu buradan geçiyor. Tek çözüm; memnuniyet odaklı müşteri deneyimlerini artırmak." Tüm bu konuları ve sigorta sektörü üzerine Kürşat Bey ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Birtep Grup'un sigorta sektöründeki markası olan Sigortambir nedir? Kuruluş amacı ve yol hikayesini bize anlatır mısınız?

Sigorta sektörüyle tanışmam, Sigortambir'den çok daha öncesine dayanıyor. Yaklaşık 17 sene kadar sigorta sektöründe yöneticilik yaptım. Satış ve pazarlama tarafında da çalıştım. Gönülden ve çok severek yaptığım bir işti. Zaten sigortacılık öyle bir iş ki kişinin kanına bir kere karıştı mı vazgeçemez.

Sigortanın topluma faydasına inanıyor, bütün tecrübelerimi Sigortambir'e aktarıyor olmaktan memnuniyet duyuyorum. İnsanın yaptığı işi sevmesi ve inanması çok önemli. Başarılı olmak para kazanmak da motive eder; fakat günün sonunda başınızı yastığa koyduğunuzda faydalı bir iş yaptığınıza inanıyorsanız, bu çok kıymetlidir. Ben sigortacılığı bu motivasyonla yapıyorum. Sigortanın bir toplumun kalkınmasında, gelişmesinde, sürekliliğinde çok önemli olduğunu inanıyorum. Sigortacılıkta yaptığım her çalışmayı; gönülden, aşkla, kalben inanarak yapıyorum.

2020 yılının Eylül ayında Sigortambir ile ilgili çalışmalara başladık. Yola, finansal kurum aracılığı olarak çıktık, sonrasında bu disiplinle ilgili tecrübelerimizden tüm Türkiye faydalansın istedik. Markamızı, finansal kurum stratejimize uyumlu olarak, sigortacılık konusunda tüm Türkiye'ye, etkin hizmet sunacak bir iş modeli şeklinde konumlandık.

1 sene içinde de ciddi bir müşteri kitlesine ulaştık. Kısa zamanda böyle büyük bir başarı elde etmek, stratejimizin doğru olduğunu gösterdi bize ve hedeflerimizi büyütmemize vesile oldu.



Hizmet verdiğiniz alanlar ve hedeflediğiniz kitle nedir? Sigortambir'i kim, neden tercih etmeli?

Sigorta sektöründeki hizmetlerimizi 3 ana başlık altında veriyoruz: Hayat, hayat dışı ve bireysel emeklilik sistemi. Aslında bunların hepsi teknik ayrımlar. Nihayetinde yaptığımız iş, müşterinin 'güvence' ihtiyacını karşılamak. Geleceğiyle ilgili belirsizlikleri azaltarak, hayata karşı daha dik durmasını sağlamak.

Biz müşteriye arabasını tamir ettirecek bir ürün veya başına kötü bir durum geldiğinde hasarını tazmin edecek bir ürün satmıyoruz. Hasarın tazminini yapmak ikinci aşamadır. SİGORTANIN TEMELİ, İNSANLARIN GÜVENCE İHTİYACINI KARŞILAMAKTIR.

SİGORTALI FAYDALI BİR ÜRÜN ALDIĞINA İNANMALI!

Biz Sigortambir olarak, tüm müşteri gruplarının, sigortacılıkla ilgili tüm ihtiyacını karşılamak ve bunu özel çözümlerle, en doğru şekilde dizayn ettirerek sunma hedefiyle yola çıktık. Nitekim bugün, müşterilerimizin tüm sigortacılık ihtiyaçlarını, onlara uygun şekilde, onlara özel çözümler sunarak 360 derece hizmet sunuyoruz.

İnsanlara öyle bir deneyim yaşatalım ki sigorta ürününü bizimle deneyimleyen müşteri, bilinçli bir sigortalı olsun, diyoruz. Çalışma felsefemiz bu. Çünkü temel hedefimiz, tek seferlik bir hizmet sunmadığımızın anlaşılması ve müşterinin sigortalı olmayı sürdürmesi. Faydalı bir ürün satın aldığına inanan insan, zaten sigortalı olmayı sürdürür. Bizden veya başka bir yerden, orası önemli değil. Önemli olan, bu konunun süreklilik arzeden bir konu olduğunun net bir şekilde anlaşılması. Sigortanın, hayatın vazgeçilmez unsurlarından olduğu bilincinin oluşması.

Biz, bu farklı bakış açısı doğrultusunda, müşteriye sigorta ürünlerini en iyi şekilde anlatan kurum olmak üzere yola çıktık. Bunun için de, hedefimize uygun farklı bir iletişim diliyle, farklı bir organizasyon ağıyla ve bu felsefeyi benimsemiş farklı bir ekiple çalışıyoruz.

Ürün portföyünüz hakkında bilgi verir misiniz? Ürünlerinizi tüketicilere anlatmak, ulaştırmak için nasıl bir strateji izliyorsunuz? Altyapı ve organizasyon şemanızdan biraz bahseder misiniz?

Sigorta aracılığı yapan kurumlar genellikle satış ekiplerine yönelirler. Biz güçlü satış ekiplerimizin yanı sıra, güçlü bir pazarlamaya, güçlü bir kurumsal iletişim ekibine de sahibiz. Aynı zamanda, hukuki ve mali işler, insan kaynakları ve yazılım gibi ekiplerin olduğu, kurumsallıkla yönetilen güçlü, kapsayıcı bir organizasyonumuz var. Sigorta acentelerine baktığımız zaman genellikle böyle bir yapı göremeyiz. Bizim Sigortambir olarak en büyük farkımız bu. Uçtan uca kusursuz müşteri deneyimini yaşatmaya odaklı bir kurum olarak, böyle bir yapılanmayla çalışıyoruz.

BÜTÜN SİGORTALARI TOPLAYAN BİR ŞİRKETİZ

Sektördeki payınız nedir? Kuruluşundan bu yana nasıl büyüdü Sigortambir? 2022 hedeflerinizle birlikte bize gelecek planlarınızı da anlatır mısınız? Sigortambir ayda ortalama kaç kişiyi sigortalı yapıyor? Ürün çeşitlerine göre dağılım nedir? Web sitesi nasıl bir trafik alıyor?

2020 Eylül ayında yola çıktık, Aralık ayı gibi ilk acentelik anlaşmalarımızı yaptık. Sigortambir, hem dijital hem de fiziksel yapılarla hizmet veriyor. Online danışmanlık verdi-

ğımız gibi, fiziksel olarak sigortalılarımıza hizmet verdiği-
miz noktalarımız da var. Hem dijital hem de fiziksel olarak
hizmet verdiğimiz bu yapıyı biz dijital olarak tanımlıyo-
ruz. Amacımız müşteri deneyimini eşsiz kılmak. Markamızın
adı olan Sigortambir bizim için çok anlamlı ve markanın
ana vaadini anlatan bir isim. Sigortambir; yani tüm sigor-
talarım bir arada, Türkiye'nin dev sigorta şirketleri bu çatı
altında bir arada. İsmindeki gibi bütün sigortalıları bir yer-
de toplayan bir sigorta şirketi.

Çok kısa zamanda aylık 500 bin tekil ziyaretçi sayısı-
na tamamen organik olarak ulaştık. Bizim ana hedefimiz
insanlarda sigorta bilincini oluşturmak, kişilerin bilinçli si-
gortalı olmasını sağlamak. Bu kapsamda müşterilerimi-
ze, aldıkları sigorta ürününün faydasını anlattığımız, sa-
hip oldukları haklarla ilgili onları bilgilendirdiğimiz, özgün
blog içerikleri ürettik. Bu bloglarımız ciddi okunma ora-
nına ulaştı. Okuyucular daha önce hiç karşılaşmadıkları
bilgilere, bizim içeriklerimiz sayesinde erişmeye başladı.
Hem dijital hem de geleneksel pek çok mecrada, sigorta
bilincini arttırmaya yönelik faaliyetlerimiz var. Bunlar, önü-
müzdeki süreçte artarak devam edecek.

Sigortalı olma eğilimi ve ikna süreci nasıl geliyor?
Zorunluluk kapsamında olan sigortalar mı daha
çok tercih ediliyor? En çok hangi durumlarda
sigortaya başvuruyoruz?

Burada şöyle bir örnek vererek sigortanın önemini de
daha kapsamlı açıklamak isterim. Örneğin bir fabrika-
nın sigortalanması öncesinde risk analizi yapılır. Aslında
o fabrikanın eksik kalan riskli olan noktaları tespit edilir,
öneriler ve zorunluluklar sıralanır. Bunların gerçekleştiril-
mesi ardından sigorta yapılır. Çünkü sunulan danışmanlık
hizmeti sonrasında, o fabrikanın iş güvenliği sağlanır, risk-
leri en aza indirilir. Bu herkes için her kurum için gerekli bir
işlemdir.

Sigorta, en temel kapsamda baktığımızda, sigorta ha-
sarı tazmin edecek bir yapı olarak karşımıza çıkar. Fakat
daha derine indiğimizde gerekli güvenlik önlemlerinin ve
tedbirlerin alınmasını sağlayan bir yapı olduğunu görürüz.
Risklere karşı önlem alınmasını sağlar. Bunun en bilinen
örneği kış lastiği takılmasıyla ilgili zorunluluklardır. İstatis-
tiklere baktığımız zaman kış lastiklerinin genellikle sigorta
kapsamında (kasko) zorunluluktan takıldığını görüyoruz.
Oysa hepimiz, bu kış lastiklerinin ne denli gerekli olduğu-
nu, büyük zararların önlenmesine ne denli katkı sağladığı-
nı biliyoruz. Ancak maalesef karşımızda bir zorunluluk
unsuru yoksa, ihmal edebiliyoruz.

Biz Sigortambir olarak, sadece sigorta ürünlerini anlat-
mak değil, sigorta ürünlerinin teminat verdiği risklerin en
aza indirilmesi için de neler yapılması gerektiği konusun-
da bilinçlendirme yapmayı kendimize görev addediyoruz.
Risklerin en aza indirilmesi gerektiğinin, doğru şekilde an-
latılması son derece önemli. Bu, herkes için hayat güven-
cesi demek.

İşte bütün bunları anlatmak, kişi ya da kurumları bu ge-
reklilikler konusunda bilgilendirip ikna etmek bizim birincil
sorumluluğumuz.

*“Risklerin en
aza indirilmesi
gerekliliğini
anlatmak
bizim birincil
sorumluluğumuz.
Risklere karşı önlem
alınması gerektiğini
anlatıyoruz. Kış
lastiğini zorunlu
olduğu için değil
gerekli olduğu için
takmak gibi. Sigorta
ürününü zorunlu
olduğu için değil,
faydası için almalı
sigortalılar...”*



'Türkiye çok güçlü bir ülke. Başımıza bir iş geldiğinde hemen devletten yardım isteriz. Sigorta sektörü bu tazmin noktasında çok daha güncel ve modern yöntemlerle bunu karşılar. Hatta tarım sigortaları için TARSİM (Tarım Sigortaları Merkezi) adlı bir kurum vardır, artık eskisi gibi bir afette devlet çiftçilere birebir yardım etmek yerine TARSİM aracılığıyla, TARSİM'de sağladığı sübvansiyonla zararı tazmin ediyor''

Yasal olarak sigorta sisteminin gerekli düzenlemelere ve yaptırımlara ihtiyacı var mı? Yasal olarak açıklar var mı?

Türkiye Sigorta Birliği bünyesinde, sigorta şirketleri çok önemli çalışmalar yapıyor. Sigortambir olarak biz ZORUNLULUK değil, FAYDA üzerinde duruyoruz. Sigorta ürününün, zorunluluktan öte faydasının bilinerek alınması gerektiğine inanıyor ve bu bilinci yaygınlaştırmak için çaba sarf ediyoruz. Örneğin birçok insan DASK'la, zorunluluk sebebiyle tanışıyor. Oysa biz bir deprem ülkesiyiz ve ne yazık ki bu konuda acı tecrübelerimiz var. Yine de DASK konusunda yeterince bilinçli değiliz. Yasal işlemler yapıldığı sırada zorunlu olarak yapılan DASK, ne yazık ki bir sonraki sene yenilenmiyor. Ülkemizde DASK yenilenme oranları çok düşük seviyelerde ve bu konu sektörümüzün sorumluluğunda. Biz sigorta şirketleri olarak, vatandaşlarımıza, DASK ile risklerin en aza indirilebileceğini ve tazminin başarılı bir şekilde alınabileceğini anlatabilsek; zorunlu olmasa bile yenileme yapar. Poliçesi bitince kendini güvence altına almak için bu konuyu ihmal etmez. Sigorta ürünlerinin sürdürülebilir olmasının tek yolu, ürünün faydasının doğru anlatılmasıdır. Sigorta sektörünün burada elini taşın altına koyması gerekiyor.

Doğru anlatmayla ilgili bir sıkıntı mı var?

Sektörün diğer oyuncular da bu yönde yaklaşabiliyorlar mı? Neden yeterli bilinç oluşmuyor?

Sigorta sektörü buna çok önem veriyor aslında. Kuvvetli bir birlik yapısı olan bir sektör. Tüm paydaşların görüşlerini bildirdiği bir üst kurum var. Özellikle, trafik kazaları, DASK ve doğal afetler konusunda gerekli çalışmalar yapılıyor. Şirketler kendi markaları özelinde de çalışmalar yapıyorlar. Özel bilinçlendirme kampanyaları yapıyor. Ancak bu yeterli mi? Hayır, değil. Türkiye dünya ülkeleriyle karşılaştığı zaman sigortacılık alanında çok geride. Alacağımız çok yol var.

Yaş, cinsiyet, profillere göre yaklaşım farklılıkları oluyor mu? Daha çok kimler size geliyor?

Burada ekonomik varlığa sahip olmak, önemli bir faktör olarak karşımıza çıkıyor. TASARRUF gelirin, SİGORTA da tasarrufun bir fonksiyonu. Gelir elde ettiğiniz zaman bir kaynak ortaya çıkıyor. Kişi bir konut ya da araba aldıysa sigorta ihtiyaçları artıyor. İşe girdiğinde ya da çocuğu olduğunda da öyle. Sigortacılığın ürün gamı çeşitli, herkesin hayatının her döneminde ihtiyacı olan ürünler var.



Ülkemiz sigorta sektörünün büyüklüğü nedir?

Sektörün ekonomimizde yarattığı değer ve katkı nedir?

Sigortacılık sektörünün, ülkemiz için iki temel faydası var. Birinci faydası hepimizin bildiği üzere zararın, hasarın tazmin edilmesi. Türkiye çok güçlü bir ülke. Başımıza bir iş geldiğinde hemen devletten yardım isteriz. Sigorta sektörü bu tazmin noktasında çok daha güncel ve modern yöntemlerle bunu karşılar. Hatta tarım sigortaları için TARSİM (Tarım Sigortaları Merkezi) adlı bir kurum vardır, artık eskisi gibi bir afette devlet çiftçilere birebir yardım etmek yerine TARSİM aracılığıyla, TARSİM'de sağladığı sübvansiyonla zararı tazmin ediyor. Türkiye sigortacılığın faydasını görmüş ve bu sistemi işleten bir ülke. Henry Ford'un bir sözü vardır; "bir kibrit çöpünün bir gökdeleni yok edebileceği bir yerde, sigorta olmasaydı, kimse gökdelen inşa etmezdi" diye. Baktığınızda bizim müthiş bir çaba sergileyerek yaptığımız ekonomik değere sahip olan şeyler ufak bir hata yüzünden yok olabiliyor. Sigortacılığın önemi de burada ortaya çıkıyor.

Sektörümüzün ülke ekonomimize ikinci faydası ise fon oluşturma kapasitesi. Ancak KASKO, trafik, bireysel emeklilik sigortaları sayesinde çok ciddi fonlar oluşuyor. 2020 yılında bireysel emeklilik sistemi, hayat ve hayat dışı sigorta prim üretiminden oluşan yaklaşık 240 milyar TL büyüklüğündeki fon; 2021 yılında %45,8 oranında artarak 350 milyar TL'ye yükselmiştir.

Balıkesir'de kazanmaya

Bir Vadi'yle arsadan başlayın.



Yatırımın yeni merkezi Balıkesir'de yepyeni ve yüksek potansiyelli bir proje Bir Vadi. Tapulu, imarlı, inşaat için tamamen hazır Bir Vadi arsalarıyla siz de Balıkesir'de yatırımın geleceğine sahip olun.

İster müstakil, ister hisseli olarak satın alabileceğiniz arsalar sayesinde Balıkesir'de benzersiz bir lüks sitede daire sahibi olabilirsiniz. Üstelik hastane, üniversite, parklar, okullar ve tüm sosyal donatılar da Bir Vadi'de şimdiden sizin için düşünüldü ve planlandı.

0850 340 9191 / birvadi.com



‘Hasar anı, zaten her iki taraf için zor bir süreç ve iletişim eksikliği durumunda bu zorluk daha da artıyor. Bu tarz kritik anlarda, tarafların birbirini yanlış anlaması da sık rastlanan bir durum. Eğer iletişim kanalları açık olur ve müşteriye gerekli zamanlarda gerekli bilgilendirmeler yapılırsa kolayca bunların önüne geçilir. Mesela, müşterinin hasardan önce sahip olduğu hakları biliyor olması, sürecin çok daha sağlıklı ilerlemesini sağlar.’

Globale karşılaştığınızda nasıl bir tablo anlatırsınız bize?

Tüm dünya ülkelerinde GSMH içinde sigortanın payı önemlidir. Ülkemizde sigortanın ortalama yüzde 1,4 gibi bir payı var (bu durum dövizdeki dalgalanmaya bağlı olsa da, yaklaşık oran böyle). Dünya ortalamasına baktığımızda bu oranın yüzde 6 civarında olduğunu görüyoruz. Yani dünya, bizden yaklaşık 4 kat daha ileride. Avrupa’da ise bu oran çok daha fazla...

Bu kadar faydalı bir işin, Türkiye ekonomisi içerisindeki payının bu kadar düşük olması kabul edilebilir değil. 20 yıla yakın sektör tecrübeme ve bilgime dayanarak şunu söyleyebilirim; sigortacılığı eğitim müfredatına koymak vs. gibi çalışmalar elbette önemli ve uzun vadede gerekli. Ancak bu oranın değişmesi için daha radikal daha etkili çözümler aramak gerekiyor. Sürekli aynı şeyleri yapıp da farklı sonuç beklemek, bizi bir yere götürmez. Eğer biz, sigorta ürünlerimizle; hasarın karşılanması, riskin önlenerek güvencenin sağlanması sürecinde müşterilerimize en doğru deneyimleri yaşatırsak, bu oranı yükseltebiliriz. Sigortasızları sigorta sistemine eklemenin yolu da buradan geçiyor. Tek çözüm; memnuniyet odaklı müşteri deneyimlerini artırmak.

Sigortasızlar tanımınızı açar mısınız? Sigortalardan sağladığı hak ve ayrıcalıklar konusunda ne kadar biliyorsunuz? Sigortalılar bu haklardan yararlanabiliyor mu?

Sigorta sektörünün genel bir fotoğrafını çektiğimiz zaman mevcut sigortalıların da, bizim “Sigortasızlar” diye tanımladığımız küme içinde olduğunu gördük. Sigorta yaptırmış kişilerin nasıl sigortasız olabileceği biraz kafanızı karıştırmış olabilir. Açıklayalım... Biz, Sigortambir olarak, yaptırmış olduğu poliçenin kendisine sunduğu faydaların farkında olmayan insanları, sadece zorunlu olduğu için (DASK örneğindeki gibi) kendilerine dayatılan

sigorta ürünlerini satın alan kişileri de sigortasız olarak tanımlıyoruz.

Sigortambir olarak bizim amacımız, sektörümüzün hak ettiği konuma gelmesini sağlamak. Bunu da katma değerli işler üreterek yapabiliriz. Hedefimiz, şu ana dek hiçbir sigorta ürünü almamış olanlarla birlikte, aldığı sigorta ürününü sadece zorunluluktan alan “Sigortasızları” bilinçlendirmek. Farkındalıklarını artırmak. Onları, sigorta hizmetlerinden, bilerek, isteyerek ve farkında olarak faydalanan bir kitle haline getirmek.

Bu noktada, sigorta öncesi, sigorta sonrası ve sigorta sonrasında yaptığımız iletişim ve verdiğimiz hizmet çok önemli. Sigortambir’in farkını ortaya koyarak, müşterilerimizi “gerçek sigortalı” yapmamız, bu süreçleri eksiksiz yönetmemizle mümkün.

Sigortasızların sigorta deneyimlerini nasıl tanımlarsınız?

Kişilerin sigorta deneyiminde çoğunlukla şöyle bir tablo oluşuyor: Bildiğiniz gibi, sigorta ihtiyacı genellikle hasar olduğunda ortaya çıkıyor. Çoğu zaman sigorta şirketi hasara kadar müşterisiyle bir iletişim kurmamış oluyor. Hasar anı, zaten her iki taraf için zor bir süreç ve iletişim eksikliği durumunda bu zorluk daha da artıyor. Bu tarz kritik anlarda, tarafların birbirini yanlış anlaması da sık rastlanan bir durum.

Eğer iletişim kanalları açık olur ve müşteriye gerekli zamanlarda gerekli bilgilendirmeler yapılırsa kolayca bunların önüne geçilir. Mesela, müşterinin hasardan önce sahip olduğu hakları biliyor olması, sürecin çok daha sağlıklı ilerlemesini sağlar.

Daha önce de belirttiğim gibi; öncesi, sonrası ve sonrasında yapılan doğru etkileşimlerle hem mutlu müşteri sayısını artırmak hem de memnuniyetle artan yenileme oranlarıyla sürdürülebilir bir sigorta ekosistemi oluşturmak mümkün.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortanı

BiRDEN BUL



Özel hastane farkına takılmadan en uygun tamamlayıcı sağlık sigortasını arayanlara göre ne kadar çözüm varsa, hepsi ve fazlası Sigortambir'de. Türkiye'nin en güvenilir sigorta şirketlerinden hesaplı fiyatlar, bol seçenek, bire bir destek ve kusursuz hizmetlerle aradığın tüm sigortaları şimdi BİRDEN BUL!

Sigorta poliçelerinin sağladığı hak ve ayrıcalıklar konusunda verebileceğiniz ilginç örnekler var mı?

Sigorta ürünlerinin içinde son derece faydalı asistans hizmetleri var. Fakat pek çok tüketici bilmiyor. Farkında olmadığımız faydalar ve riskler var. Örneğin konut poliçesi yaptıranlar; çilingir, cam kırılma, doğalgaz ve klima bakımı gibi periyodik yaptırılması gereken hizmetlerden sigorta poliçeleri kapsamında yararlanabiliyor. Ancak birçoğumuz bundan haberdar değiliz. Bir çilingir hizmetinin önemini gece yarısı kapıda kalan kişi anlar. Çilingir hizmeti en geç yarım saat içinde size ulaşabiliyor. Cam kırıldı veya basit bir su basması oldu mesela, bu tip olaylarda poliçeleri kapsamındaki asistans ürününden faydalanabilirsiniz. Üstelik, ücretsiz bir şekilde... Bu ek hizmetlerin ederi o poliçenin priminden çok daha fazladır.

ASİSTANS HİZMETLERİNİ ÇOĞU TÜKETİCİ BİLMİYOR

Aslında hemen hemen her markada her üründe bu tip hizmetler sigorta teminatı kapsamındadır. Tüm sigortalılara aldıkları hizmetin özelliklerini, faydalarını öğrenmelerini öneriyoruz. Biz Sigortambir olarak bu faydaları her bir müşteriye detaylı şekilde anlatıyoruz.

Konut poliçem kapsamında çilingir hizmetinden yararlanan mutlu bir sigortalı olarak anlatıyorum bu örneği. Ama bu haklarını bilmediği için, verdiği parayı bir yük olarak gören yüzlerce sigortalı var. İşte biz bu kitleye sigortasız diyoruz. Bugün baktığımız zaman bir konut poliçesi ortalama 400 TL diyebiliriz, yılda 3 kere çilingir, kombi bakımı, cam kırılma vs. hizmetlerden yararlandığınızda, priminizin çok daha fazlasının karşılığını almış olursunuz.

Faydalar bilinmiyor dediniz. Peki ya risklerin ne kadar farkındayız?

Faydaların bilinmemesi kadar risklerin bilinmemesi de çok önemli bir husus. Örneğin trafik sigortası son derece faydalı bir ürün. Kaza anında karşı tarafa verdiğimiz hasarları karşılıyor. Halkımız, üçüncü şahıslara verilen hasarlar ve sonuçları konusunda çok bilgili değil ne yazık ki. Hepimiz trafikte çok büyük risk altındayız ve bir kaza durumunda ciddi masraflar karşımıza çıkabiliyor. Sigorta şirketleri bu riskleri ön görerek tüm analizlerini bu doğrultuda yapıyor ve poliçeler bu doğrultuda oluşturuluyor.

Dijitalleşme süreci markanıza nasıl yansıyor? Sektöre bakarsak; gelecekte bu yönde sektörü ve tüketicileri neler bekliyor olacak?

Sigortambir olarak dijitalleşme sürecini en başından beri büyük bir titizlikle yönetiyoruz. Zamanın dinamiklerine uygun bir yapıya sahibiz. Müşterinin her daim bire bir yanında olarak, ihtiyaç ve beklentilerine en uygun ürünleri geliştiriyoruz. Örneğin; konut sahibi olmayan kişiler için eşya paket sigortasını dizayn ettiriyoruz. Özellikle teknolojik ürünlerin fiyatlarının günden güne arttığı bir dönemde eşyaların sigortasının yapılması büyük önem taşıyor.

TRAFİKTE HEPİMİZ RİSK ALTINDAYIZ, CİDDİ MASRAFLAR ÇIKABİLİYOR

Yaptığımız her işin dijital yönünü olmazsa olmaz olarak düşünüyör, çalışmalarımızı yapıyoruz. Örneğin; siber risklerle ilgili ürünlere bundan birkaç sene önce çok ihtiyaç duyulmuyordu. Günümüzde ise hemen herkesin bununla ilgili bir risk taşıdığını görmekteyiz. Bu hem kurumsal hem de bireysel bazda ihtiyaç duyulan bir konu. O nedenle bizde, dijital hesapların açılmasına yönelik zararın tazminiyle ilgili ürünler de var.

Daha neleri konuşacak, neleri sigortalı yapacağız? Yeni nesil sigorta ürünleri neler olacak? İlgili örnekler var mı?

Dünyadaki her şey sigortalı olabilir. Bu tamamen müşteriyle ve sigorta şirketinin yetkinliğiyle, çözümleriyle ilgili bir konu. Instagram Kasko diye bir ürün çıkartılabilir örneğin. Dijital vasiyetnamenizi yazıyorsunuz ve ona göre işlemler yapılıyor, sigortayla güvence altına alınıyor. Tıpkı otomobilinizi sigortaladığınız gibi; çok takipçili sosyal medya hesabınızı da sigortalayabilirsiniz. Ekonomik değeri olan her şeyin sigortalı olması mümkün.

İnsanın olduğu her yerde, sigorta ürünleri de olacaktır. Önümüzdeki dönemde değişen dünyayla birlikte sigortalı olabilecek yeni ürünler çıkacak. Türk insanı değişime ayak uydurma konusunda çok başarılı. Biliyorsunuz dijital paraları en çok satın alan ülkelerin başında Türkiye geliyor. Aynı şekilde Metaverse evreninde en çok arsa alan ülkelerin başında Türkiye var. Çok yakında, sigorta dünyasının bu sanal evrene de uyum sağlayacağını görüyorum.



Birinciel.com'da her yol

yeni aracınıza çıkar!



TAKAS

*Eski aracınızı takasa verin,
yeni aracınıza en iyi fiyatla
sahip olun.*

TAKSİT

*Sadece %40 peşinat ve
36 aya varan seçeneklerle
yeni aracınızı hemen alın.*



HEMEN ARA
0850 811 99 88



birinciel.com

Metaverse

gerçekliğinde sigortacılık nereye gidiyor?

Fütüristlere göre pek çok sektörde olduğu gibi sanal koşullara uyum sağlayamayan sigorta şirketleri de kendilerini sistemin dışına itilmiş olarak bulacaklar. Sürükleyici kullanıcı deneyimleri tasarlamak, dijital süreçleri kolaylaştırmak, paralel sistemler geliştirmek için şimdiden kolları sıvayan markalar için yeni evren fırsatlarını da beraberinde getiriyor. Lakin Metaverse'de en çok ihtiyaç duyulan sektörlerden biri de sigorta endüstrisi olacak

Görünen o ki dillerimizde yeni yeni yer etmeye başlayan Metaverse kavramı; hayatımızı da yeniden şekillendirecek. Bu yeni evren, sadece teknoloji çevreleri için değil artık pek çok sektör ve marka için de heyecanlı, çok bilinmeyenli ve yeniden yapılanmayı işaret eden bir yolu ifade ediyor.

Metaverse'ün her şeyi dönüştürebileceği; bugün değer verilen pek çok ürün ve hizmetin yakın zamanda pazardan çekilebileceği konuşuluyor. Sigorta sektörü için de durum farklı değil. Sigorta sektörü ve ürünleri Metaverse'den nasıl bir pay alacak? Metaverse ve sigorta bir arada nasıl var olacak, nasıl çalışacak? Acenteler, hologram yoluyla müşterinin yanına ışınlanacak mı gerçekten? Sigorta dünyası oyuncularının yakın zamanda hatta bugün hemen kafa yorması gereken en önemli konuların başında gelen sorular bunlar...

Metaverse'ün gizemli ve baş dönürücü hızdaki dünyasına dair merak edilen çok soru var elbette. Metaverse'le birlikte en çok tartışılması ve yeniden tanımlanması gerekenlerden biri de risk kavramı ve risk değerlendirilmeleri olacak.

Teknolojik altyapısını sürekli geliştirebilen, dijitalleşme yolunda hızlı adım atan markalarda uyumun çok daha kolay olması bekleniyor. Dijital sigorta özelliklerine sahip acenteler rakiplerinden %60 daha hızlı büyüyor, ancak bu büyüme Metaverse'de hüküm sürmeye devam edebilecek mi? Kimler bu hızlı dönüşümde ayakta kalacak, kimler silinip gidecek; zaman gösterecek.

Sektördeki farklı görüşlere göre klasik anlayışı değiştirici öğelerin de sigortalı olabilir olması, sektör için yeni pazarlar doğuruyor. Tamamen sanal, fiziki olmayan, kripto paralarla da sigorta teminatı satın alabileceğiniz gibi tahsilat sisteminizi de sanaldan yönetebileceksiniz. Kripto paraların gündeme gelmesiyle de, bu paraların internet ortamında veya internete bağlı olmadan güvenli bir şekilde saklanması, potansiyel NFT satışları gibi temel konularda da yeni iş fırsatları doğarken, istihdam arayışları da



DİJİTAL SUÇLAR, DUYGUSAL HASARLAR, SANAL MÜLKLER...

Metaverse ile birlikte fikri mülkiyet ve ticari varlıklar kavramları da yeni bir boyut kazanacak. Metaverse'de, bu verileri sigortalamak ve korumak gerekecek; üçüncü taraf sigorta şirketlerinin (veya sanal eş değerlerinin) bu süreçte görev alması bekleniyor. Dijital varlıklarda kayıp veya hırsızlığa karşı ticari ve kişisel korumalar

önem kazanacak. Dijital şiddet, zorbalık, yanlış beyan, gizliliği koruma gibi hakların suistimali gibi durumların artması ve bu durumda oluşacak duygusal hasarla ilgili yeni teminatların gelişmesi muhtemel.

Tamamen dijitalleştirilmiş bir ortamda, sigortaya geleneksel bakış açılarını alt üst edebilecek yeni iş

varlıkları ortaya çıkacak. Bu varlıklar, kripto para birimleri, sanal nesneler veya araçların yanı sıra evler, işletmeler ve sağlık gibi şeyleri içerebilir. Metaverse'e bağlı akıllı evler, Metaverse kullanıcılarının verilerini veya sanal mülklerini güvence altına alma talepleri, tazminat talepleri oluşacak.

*Metaverse ile
değişecek sektörde
tekliflerden birine
tıkladığınızda
acentenin hologramı
sanal ortamda
müşterinin yanında
belirecek. Olası
risk senaryoları ve
bilgilendirmeler
dijital olarak
canlandırılacak.*

artmış durumda. Gelişen teknolojiler ve sanal güvenliğin artan önemiyle birlikte yeni teknolojik ürünlere duyulan ihtiyaç, güncel teknolojiler konusunda yetkin personel için de yeni fırsat kapıları açıyor.

Algısal evren olan metaverse ve benzer uygulamalarda teknolojiyle birlikte yeni riskler doğarken, sigortacılar bu tür uygulamalar için özel sigortacılık ürünleri geliştirecek, geleneksel ürünler bu tür yeni ürünlerle yeni boyutlar kazanacak.

ACENTE MÜŞTERİNİN YANINA İŞİLANACAK MI?

Pandeminin etkileriyle müşteriler acente ziyaretinden kaçınmaya başlamıştı zaten, bu eğilimin sürmesi bekleniyor. Çevrimiçi bilgileri okuyup araştırmak da bazen kafa karıştırıcı

yor ve müşteriye caydırabiliyor. Peki ya acenteler bugünkü gibi devam edecek mi? Metaverse'le birlikte 3D sanal acentelerin var olması bekleniyor. Böylelikle yine beklentilere göre bir müşteri cep telefonunun kamerasını sigortalamak istediği ürüne tutarak teklif alabilecek. Tekliflerden birine tıkladığında acentenin hologramı sanal ortamda müşterinin yanında belirecek. Olası risk senaryoları ve bilgilendirmeler dijital olarak canlandırılacak. Bunlara kaza simülasyonları da dahil edilebilecek.

YENİ RİSKLER YENİ ÜRÜNLER ORTAYA ÇIKACAK

Zaman ve akış değiştiğinde hiç kuşkusuz yeni risklerin de ortaya çıkması bekleniyor. Sigortacılar bu yeni risk-



leri tanımlayıp yeni sigorta çözümleri geliştirecek.

Burada sektörün tecrübesi yol gösterici olacak kuşkusuz. Risk yönetimi ve transfer konusundaki deneyimlerle risklerin yeniden tanımlanması bekleniyor. Buradaki öngörü şu: Riskler insan kaynaklı ve dijital olarak ikiye ayrılacak. Dijital riskler ise rıza, fiziksel ve mental olarak üç kategoride değerlendirilecek. Örneğin uzun süre sanal gerçeklik cihazlarını kullanmanın yarattığı sağlık kayıpları, görme bozuklukları, bilinç kayıpları, kazalar gibi hasarlar oluşabilecek; bu risklere karşı yeni nesil ürünler geliştirilecek.

Bilgiye erişimin hızlanması, bilgi havuzunun büyümesi hasar tespit, kaza anı, öncesi ve sonrası gibi bilgilere erişimi ve karar verme süreçlerini

hızlandıracak. Bu gelişmelerle tahkim, dava gibi süreçlerin son bulması bekleniyor, tüm bunlar da metaverse gerçekliğinde maliyeti azaltan bir faktör olarak görülüyor.

YAZILIM HATALARI, KİMLİK İZLEME HİZMETLERİ

Yine yazılımdan kaynaklanan sektörleri, kurumları ve kişileri etkileyecek büyük maliyetli ve ölümcül hatalar da yeni nesil sigortacılığın bir konusu olacak. Keza uluslararası çapta şirketlerin siber güvenliğini artıracak, tazminatların önüne geçecek önlemleri talep etmesiyle bu süreç hızlanacak.

Kimlik hırsızlığı koruma ve izleme hizmetleri, kredi izleme hizmetlerinin önemi artarken siber korsanlara karşı güvence altında olmak da sigortacı-

lığın önemli konularından biri olacak. Yapay zeka ve diğer teknolojik yenilikler bu dönüşümde fırsatları da beraberinde getiriyor. Dijital sigortanın da bu fırsatlardan yararlanarak, yeni evrende dijital kayıpların önlenmesi için gelişmesi ve çözümler üretebilmesi gerekiyor. Sigorta uzmanlarına göre bu vizyonun gerçekleşmesi için sigorta şirketleri, hükümet ve diğer ilgili kuruluşlar arasında işbirliği olması önemli.

Geleneksel kurumların, modası geçmiş zihniyetlerin bir kenara bırakılması gerektiği görüşleri de öne çıkıyor. Soru artık dijital sigortanın Metaverse'de standart bir uygulama haline gelip gelmeyeceği değil, asıl soru yeni evrenin denklemine uygun sigorta poliçeleri sunmanın zorluğunu kimin üstleneceği...

DİJİTALLEŞMEDE UZUN SOLUKLU YOL

Dijital dönüşüm pandemiyle birlikte sigorta sektörünü de tetikledi... Dijitalleşmenin ve yeni teknolojilerin, risk yönetimi, dağıtım ve finans üzerinde sektöre kazandıracığı avantajlar çok net. Ancak veri doğruluğu, veri mimarisi ve veri yönetimine odaklanarak, doğru veriyi gerçek zamanlı alma, raporlama ve anlamlandırma açısından bakıldığında sektörü alt yapıda kritik bir yolculuk bekliyor

Sigortacılık sektörü yöneticilerinin dijital araçları işlerinin başlangıç noktasında, son aşamasında ve aradaki her operasyonel süreçte bir dönüştürücü olarak gördükleri çok açık. Her 10 kişiden en az altısı (%60), teknolojinin talepler ve yüklenim süreçleri üzerinde hali hazırda önemli bir etkisi olduğunu bildiriyor.

Sektör çalışanlarının son üç yıllık süreci göz önünde bulundurmaları istendiğinde ise bu oran önemli oranda artarak 10'da yaklaşık 8'e (%80) yükseliyor ve üçte ikiden fazlası

teknolojinin risk yönetimi, dağıtım ve finans üzerinde önemli bir etkiye sahip olması gerektiğini düşünüyor.

Dünyada ve ülkemizde hızla yayılan Covid-19 virüsü sigorta sektöründeki dijitalleşmeyi büyük oranda arttırdı. Artık sigorta sektöründe dijitalleşme adımları daha hızlı atılıyor. Sigorta şirketlerinin evden çalışma sistemine geçmesiyle birlikte şirketler sistemlerini ve altyapılarını evde çalışma altyapısına uygun hale getirmiş oldu. Böylece küresel yeteneklerin dijital olarak iş sürecine katılabilmesi, sektör paydaşlarının dijitalleşmeye ilgisini artırdı.

VERİ ANALİZİ VE YENİ TEKNOLOJİLER

Teknolojinin çok hızlı gelişmesi ile birlikte her alanda olduğu gibi sigorta sektöründe de dijital pazarlama yöntemleri ön plana çıkmaya başlamıştır. Ülkemizde sigorta şirketlerinin büyük çoğunluğu satışlarını geleneksel dağıtım kanalları ile gerçekleştirirler de (%65 Acente, %25 Banka ve %10 Broker) yeni nesil genç nüfusun herhangi bir ürün veya hizmet satın alma konusunda dijital ortam ve sosyal medyaya olan bağımlılıklarına göre satın

alma tercihlerinin de değiştiğini göz ardı edemeyiz. Bu nedenle sigorta satın alma işlemlerinde yeni trendlere odaklanmayan ve teknolojik alt yapıya yatırım yapmayan şirketler sınıfta kalmış olacaktırlar.

Dijitalleşme sürecinde, sigortacıların ilgi alanlarına yönelik yapılan bir araştırmada, en fazla veri analizine ilgi gösterdikleri ortaya çıkmış. Sırasıyla ilgilenilen teknolojiler ise şöyle tespit edilmiştir:

- Mobil
- RPA (robotik süreç otomasyonu)
- AI (yapay zeka)
- Siber Güvenlik
- LoT (nesnelerin interneti)
- Ortak Cloud Altyapısı
- Biyometrik ve Kimlik Doğrulama
- Blockchain (şifrelenmiş veritabanı)

DİJİTALLEŞMEDEKİ ZORLUKLAR NELER?

Sektör yöneticilerinin yüzde 47'si, işbirliği eksikliğinin yanı sıra sistem entegrasyon uyumsuzluğunu birer engel olarak görüyor. Çalışan sayısının azaltılmasına ilişkin korkular bir başka engeli temsil ediyor. Neredeyse tüm sigortacılar (%90), dijital inovasyon nedeniyle önümüzdeki beş yıl içinde kendi sektörlerinde önemli personel sayısında azalma bekliyor. Ve yarısı, çalışan sayısını azaltma konusundaki endişelerin, genel olarak Finans ve Sigortacılık endüstrisindeki dijital dönüşümün önünde durduğunu düşünüyor. Yine de her 10 sektör çalışanından 4'ü (%40), teknoloji yatırımlarının çalışanları elde tutma oranını artırmasını bekliyor. Bu durum, sektördeki dijital dönüşümün çalışan sayısını azaltabildiği halde, aynı zamanda çalışan memnuniyetini artırmaya yardımcı olabileceğini gösteriyor.

PEKİ YA ALTYAPI HAZIR MI?

Dijital dönüşüm çabalarının etkili olmasını sağlamak için, birçok sigorta şirketi teknoloji inovasyonu için şirket içi ekipler oluşturdu ve yatırımlarının değerini tutarlı performans göstergeleri (KPI) ile ölçüyor. Yine de anket sonuçları, teknolojiyi stratejiyle entegre etmek için daha fazlasını yapmaları gerektiğini ve bilişim teknolojilerini tüm iş kollarıyla daha yakın bir uyum haline getirmek gerektiğini gösteriyor.



Yine birçok sigorta şirketi, sistem uyumsuzluğunun dijital inovasyonun önünde durduğundan şikayet ediyor, bu nedenle işlerinin farklı bölümlerinin birlikte verimli bir şekilde çalışmasına izin veren teknoloji platformları bulmak çok önemli. Bunun içinse en uygun ve esnek bir altyapı sunan ERP sisteminin kurumun akıllı çekirdeği olarak konumlandırılması hem dijitalleşmeye hem de geleceğin teknolojilerine zemin hazırlıyor.

Kişiselleştirmenin, pazara giriş hızının ve güvenliğin anahtar olduğu dijital çağda, bulut, veri analitiği, kurumsal çeviklik ve yapay zeka dahil olmak üzere yeni teknolojilere ve referans mimarilere odaklanmak bir iş zorunluluğu haline geliyor. Ek olarak, verilerin dijital sigorta işini yönlendirdiğini görüyoruz ve sektör oyuncularını güvenilir verilere sahip olduklarından emin olmalılar. Dijital dönüşümlerini desteklemek için veri

doğruluğu, veri mimarisi ve veri yönetimine odaklanarak doğru veriyi gerçek zamanlı alma, raporlama ve anlamlandırma alt yapısı rekabet avantajına giden yolculukta kritik bir yere sahip.

GELECEK TREND'LERİ

Dijitalleşme sürecindeki gelişmelere bakarak sigortacılık sektörünün trendlerini ve gelecekteki beklentileri şöyle sıralamak mümkün:

1. Sigorta şirketleri, veri analizi CRM gibi bu değişimi destekleyecek anahtar teknolojilere yatırım yapmaya başlamışlardır.
2. Yapay zeka ve nesnelerin interneti bu yükselen teknolojilere öncülük etmektedir. İlerleyen süreç-

lerde bu yatırımların hızı giderek artacaktır.

3. InsurTech teknolojinin rekabet yaratmak yerine sigortacılık alanında dönüştürücü bir güç olarak değerlendirilmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır. Böylece bu dönüşüm şirketlere daha iyi risk analizi yapılmasına olanak sağlarken daha güçlü bir müşteri bağlılığı yaratacaktır.



SİGORTAMBİR UZMANLARINA GÖRE

Büyük veri kullanımı, nesnelerin interneti için imkan doğacak

Sigortambir uzmanlarına göre sigorta sektöründe dijitalleşme; hem tüketiciler, hem sigortacılar ile aracılar, hem de düzenleyiciler için olumlu bir potansiyele sahip. Zira dijitalleşme olarak adlandırılan dönüşüm, bir işin yapılışındaki süreçlerin teknolojiyle yönetilmesi/ilerletilmesi ve bu nedenle iş modellerinin yeniden yapılanması. Dolayısıyla sigortacılık faaliyetlerindeki dijitalleşme tek bir iş/kişi için söz konusu olmayıp, arz ve talebin oluşmasından tüm sigortacılık ilişkisinin sona ermesine kadarki süreçte etkisini gösterecek. Nitekim, Türkiye pazarında bu kapsamda yeterli seviyede dijitalleşme gerçekleştirilmediğinden sektör büyüklüğü istenen seviyeye ulaşamamış, dijitalleşmenin getir-

diği faydalardan tam olarak yararlanmaksızın sektörün hizmet üretimi, belirli bir noktaya kadar arttırılabilmiştir. Ancak halen gelişime açık birçok hizmet kalemi ve yöntemi bulunmaktadır. Bu noktada, Türkiye'de hizmet üretimi ve sunumunda söz konusu olan tıkanıklığı çözme ve gelişimin önünü açma ihtiyacı bulunduğu söylenebilir.

Çözümü doğru yerde aramak!

Sigorta şirketleri dijital çözümler geliştirerek müşteri beklentilerini anlamaktadırlar. Bireysel ya da ticari müşteriler sadece ürün satın almazlar ayrıca bir probleme yönelik olarak çözüm de satın almaktadırlar. Çoğu sigorta müşterisi acente ya da broker'lara gitmeden önce internetten araştırma yapmaktadır. Bu nedenle sigorta şirketlerinin müşterilerinin çö-

zümelerini nerede aradıklarını daha iyi bilmelerine gerek vardır. Sigorta sektöründe dijitalleşme kapsamında sigorta şirketleri ve aracılar arasındaki ilişkiler, bu oyuncuların kullanmakta oldukları altyapı ve sistemler, teklif süreçleri, poliçeleştirme aşamaları, zararın belirlenmesi ve ödeme yapılması gibi faaliyetlerin genelinde katma değer yaratabilecek teknolojiler ve yeni iş modelleri söz konusu. Sigortacılık alanında gelişmiş ülkelere bakıldığında (Birleşik Krallık, ABD, Hollanda...) da görülebileceği üzere, temel otomasyon ve dijitalleşme aşamalarının süreçlere entegre edilmesi ile aslında gelişim sona ermemekte, aksine, katma değer yaratabilecek diğer birtakım ileri teknolojiler (büyük veri kullanımı, yapay zeka, nesnelerin interneti vb.) için de kullanım imkanı doğmaktadır.

BANG & OLUFSEN VE CLOT'TAN ÖZEL KOLEKSİYON

Lüks ses sistemleri uzmanı marka Bang & Olufsen ve moda markası Clot, sınırlı sayıda üretilecek Beosound A1 isimli hoparlör için iş birliği yaptı.



C lot, Doğu ve Batı arasında köprü kurma fikrine hayat ve karakter katan yaratıcı bir hareketi benimseyen bir marka. Bang & Olufsen ise, yenilikçi ses, yüksek işçilik ve tasarımın gurur verici mirasına sahip markalardan. Bu iki dünyaca ünlü marka birlikte, hayatın canlılığını, müziği ve Çin kültürünü kutlayan yeni bir ritim oluşturmak için bir araya geldi.

Yeni tasarım konseptini gerçekleştirmek için, sınırlı sayıda üretilen Beosound A1'in alüminyum ızgara yüzeyi, müziği kulaklara aktarırken kültürel yaratımın temellerini taşıyan kan hücrelerini temsil etmek üzere parlak metalik kırmızı ile renklendirilmiş. Kırmızı renk, geleneksel Çin kültüründe de önem taşıyor ve zengin Doğu mirasını modern çağa taşımak için Clot tarafından özel olarak bu renk tercih edilmiş. Markanın imza stiline atıfta bulunan CLOT logosu,

Bang & Olufsen'in tasarım estetiğinin özünü korurken cüretkar ve görsel bir etki yaratmak için hoparlör ızgarasına basılmış.

Beosound A1, saatlerce etraftaki herkes tarafından paylaşılacak üzere tasarlanmış, yüksek ve büyüleyici bas bakımından zengin sese sahip taşınabilir bir hoparlör olarak karşımıza çıkıyor. Tamamen toz ve su geçirmez olan hoparlör, 18 saate kadar kesintisiz çalışabilmesi için tasarlanmış. True360 çok yönlü ses, bu hoparlörü doğal ilgi odağı haline getirirken, Multipoint özelliği iki cihazın birbirine bağlanmasına ve melodileri kontrol etmesine olanak tanıyor. Beosound A1, hoparlör performansı sayesinde kristal netliğinde sesli aramalar sağlayabiliyor. Bluetooth 5.1 ve üç dahili mikrofona, çevrimiçi toplantılar için de bu hoparlörü oldukça kullanışlı kılıyor.

Beosound A1, Bang & Olufsen mağazaları dışında juicestore.com üzerinden online siparişle de alınabiliyor.

*Yeni tasarım konseptini
gerçekleştirmek için, sınırlı
sayıda üretilen Beosound A1'in
alüminyum ızgara yüzeyi,
müziği kulaklara aktarırken,
kültürel yaratımın temellerini
taşıyan kan hücrelerini temsil
etmek üzere parlak metalik
kırmızı ile renklendirilmiş.*



EĞLENCEYİ YANINIZDA TAŞIYIN!

Samsung, eğlenceyi her yere götürmenizi sağlayan, yeni taşınabilir ekran ve eğlence cihazı The Freestyle'ı tanıttı.

Samsung Electronics, teknoloji alanında dünyanın en önemli organizasyonlarından CES 2022 - Tüketici Elektroniği Fuarı'nda yepyeni taşınabilir ekran ve eğlence cihazı The Freestyle'ı tanıttı. Türevin ilk örneği teknolojik özellikler ve esnekliğe sahip 'The Freestyle', video ve ses içeriğini gittikleri her yere götürmek isteyen kullanıcılara üst düzey görüntü, ses ve eğlence performansı sunuyor.

Samsung'un Z ve Y kuşağı kullanıcıları hedefleyen yeni 'The Freestyle' projeksiyon cihazı, akıllı hoparlörü ve ortam aydınlatma cihazı özelliklerini hafif ve taşınabilir tek bir cihazda bir araya getiriyor. The Freestyle, yalnızca 830 gram ağırlığıyla, herhangi bir alanı anında bir ekrana dönüştürmeye imkan sağlıyor. Geleneksel ve

hantal projeksiyon cihazlarının aksine, The Freestyle'in çok amaçlı döner yapısı, 180 dereceye kadar dönüş sağlayarak, masa, yer, duvar hatta tavan gibi tüm yüzeylerde yüksek görüntü kalitesi sağlarken, ayrı bir ekran yüzeyi gerektirmiyor.

HER AÇIDA VE YÜZEYDE 100" BOYUTUNA KADAR KRİSTAL BERRAKLIĞINDA GÖRÜNTÜ

Etkileyici ve ileri teknolojik özelliklere sahip The Freestyle, tam otomatik keystone ve otomatik seviyeleme özellikleriyle birlikte sunuluyor. Bu özellikler sayesinde cihazın ekranı, tüm açılara ve yüzeylere otomatik olarak uyum sağlayarak, görüntünün mükemmel orantıda yansıtılmasını sağlıyor. Bunların yanında, 'Otomatik Odaklama' özelliği, The Freestyle'in herhangi bir açıda ve

yüzeyde 100" inç boyutuna kadar kristal berraklığına sahip görüntü vermesini sağlıyor. The Freestyle, ayrıca bozulma olmadan temiz ve daha derin bas sağlayan çift 'Pasif Yayıcı'ya sahip bulunuyor. 360 derece ses yayılımıyla, kullanıcılara her an, her yerde sinema kalitesinde bir ses deneyimi sunuyor.

HEM AYDINLATMA CİHAZI HEM DE AKILLI HOPARLÖR

The Freestyle, kullanılmadığı zamanlarda ortam modu ve yarı saydam lens kapağı sayesinde, ortamın atmosferini değiştirebilen bir aydınlatma cihazı olarak da kullanılabilir. Aynı zamanda, müziği analiz ederek, duvara, zemine ya da başka herhangi bir yüzeye yansıtılan görsel efektleri sesle eşleştirebilen akıllı bir hoparlör olarak da çalışabiliyor.



DEĞERLİ EŞYALARIN SİGORTASI NASIL YAPILIR?

Aile yadigarı bir mücevher, antika bir kase, en sevdiğiniz ressamın tabloları veya pahalı teknolojik eşyalar... Değerli eşyalarınızı sigorta yaptırarak koruyabilirsiniz. Peki ama nasıl? Bu sigorta teminatı neleri kapsar? İşte yanıtları...

Duvardaki bir resim, kon-soldaki çerçeve, siyah beyaz albümler... Fotoğ-raflar geçip giden haya-tın en değerli anıdır kuşkusuz. Bazen de aile yadigarı bir kase, ceviz bir sandık, belki bir hey-kel, el emeği işlenmiş bir ipek örtü veya nesilden nesile aktarılan tab-lolar veya günden güne fiyatı artan pahalı teknolojik eşyalar... İnsan öm-ründe maddi manevi ayrı bir yere sa-hip olan bu değerli objeleri ipeklere sararsınız, kollayarsınız gelir.

Değerli eşyalarınızı özenle korumak da yine sigorta ile mümkün. Sigorta şirketleri genellikle Özel Müşteriler Grubu kategorisi altında kişisel koleksiyonlara teminat sağlayarak bu değerli eşyaları sigortalamaktadır. Antika eşyalar ve sanat koleksiyon-ları için yangın, hırsızlık, deprem, sel, dahili su, kazaen kırılma gibi rizikoları da kapsayan ve neredeyse tüm dün-yada geçerli All Risk esaslı bir teminat sağlanmaktadır. Sigortalının sa-hip olduğu koleksiyonlar birden fazla adreste bulunsada dahi ek bir poliçede tüm koleksiyonlar teminat altına alı-nabilmektedir.

İşte değerli eşya ve eserlerinizi sigortalarken bilmeniz gerekenler:

- 1.** Taşınması yapılacak olan koleksiyondaki parça veya parçalar, eşyanın cinsine uygun koşullarda ve profesyonel bir nakliye şirketi tarafından yapılması şartıyla teminat altına alınabilir.
- 2.** Teminat altındaki eserlerin poliçe dönemi içerisinde piyasa değerindeki artışlar veya eseri yapan sanatçının ölümü sonrasında değer artışları göz önüne alınarak hasar tespitleri sigortalılar lehine düzenlenir.
- 3.** Poliçe için satın alma makbuzu veya zarar veya hasar anında 3 yıldan daha eski olmayan, bağımsız eksper tarafından yapılmış mutabakatlı kıymet takdiri raporu ibrazı şartı aranır. Söz konusu eserin sanatçısının ölümünü takip eden ilk 12 ay içinde risk kapsamında hasarın gerçekleşmesi durumunda eserin sigorta bedelinin %100'ü oranında ödeme yapılır. Sigorta bedelinin üzerinde yapılacak ödeme azami 250 bin TL'ni geçmeyecektir.
- 4.** Çift veya takımların herhangi bir parçasının hasarlanması durumunda tamir veya hasar sonrası düşen piyasa değeri

nedeniyle kıymet kaybı olursa; tamamı için ödeme yapılması gibi teminat ödemesi seçenekleri de sunulmaktadır.

5. Poliçede yazılı birçok adreste bilatefrik olarak (ayırmaksızın) teminat altında olacağı gibi yazılı olmayan adreslerde gerçekleşebilecek hasarlar veya nakliyeler sırasında oluşabilecek hasarlar da iş bazında poliçe kapsamına dahil edilebilir.

6. Koleksiyonda bulunan eser(lerin) herhangi bir müze veya galeride sergilenmesi veya sergi alanına nakliyesi sırasında meydana gelebilecek hasarlar da teminat altına alınmaktadır.

7. Sigortalı tarafından yeni edinilen koleksiyonlar da poliçede, aynı kategoride sanat eserlerinin teminat altında bulunuyor olması şartı ile aynı kategorideki sanat eserlerinin toplam bedelinin % 25'i ile teminat altındadır.

8. Mücevher ve saatler hem konuttaki kasa içinde kilit altındayken, hem bir banka kasasında kilit altındayken, veya çantada taşınırken poliçe üzerinde yazılı, iş bazında belirlenen limitler dahilinde teminat altına alınır.

Mercedes-EQ, bugüne kadar geliştirdiği en verimli araç olarak tanımladığı VISION EQXX' ile elektrikli otomobillerin yeni çağını başlatıyor.

TEK ŞARJ İLE 1000 KM!
**MERCEDES-BENZ
VISION EQXX**





Mercedes-EQ, elektrikli otomobil teknolojisi-
sinde geldiği noktayı Vision EQXX konsepti ile gözler önüne serdi.

Dijital dünya lansmanı ile tanıtılan ve seri üretim modeli için de hazırlıklara başlanılan konsept, tek şarjla 1000 km menzili aşabilmesiyle öne çıkıyor.

Alman otomobil üreticisinin bugüne kadar geliştirdiği en verimli ve aerodinamik elektrikli araç konsepti, güneş enerjisinden de yararlanarak, Lucid Air ve Tesla Model S Long Range Plus gibi güçlü rakiplerine göre önemli bir menzil avantajı sağlıyor.

Porsche Taycan, Audi e-tron GT ve Tesla Roadster gibi diğer lüks EV modelleriyle rekabet edecek yeni modelin temelini oluşturan Vision EQXX konsepti için geliştirilen gerçek

hayattaki trafik koşullarının simülasyonunda 100 kilometrede 10 kWh tüketim değeri elde edilebiliyor. Bu değer benzin ile karşılaştırılacak olursa 100 km'de 1 litre benzin tüketimine denk geliyor ki, bu da yakalanması oldukça güç bir değer olarak karşımıza çıkıyor.

Diğer bir bakış açısıyla modelin 100 km'de ihtiyaç duyduğu 10 kWh tüketim ile bir çamaşır kurutma makinası veya klima ünitesini üç saat kullanabiliyor veya 50 inçlik bir LED televizyonu 50 saat izleyebiliyorsunuz.

Yeni konseptte olduğu gibi teknolojik ilerlemelerin çoğu artık Mercedes-Benz Modüler Mimari aracılığıyla gelecekteki modellere entegre edilebilecek.

Marka mühendisleri, enerji verimliliğinin pilin boyutlarıyla oynamak

yerine, aktarma organları verimliliği, enerji yoğunluğu, aerodinamik ve hafif tasarım sayesinde elde edildiğini vurguluyorlar.

Üzerindeki pile rağmen brüt ağırlığı sadece 1750 kg olan Vision EQXX, 140 km/s hızla girilen rüzgar tüneline 0.17 Cd'lik bir sürtünme katsayısı değeriyle dikkat çekiyor. Bu değer, alanında rekor kıran EQS'in 0.20 Cd'lik değerini de geçmeyi başarıyor.

Vision EQXX, ihtiyaç duyduğu enerji için aracın tavanına monte edilen 117 güneş pilinden destek alıyor. Bu piller toplam menzile günlük 25 km kadar bir ek menzil sağlıyor. Güneş enerjisi adeta küllerinden yeniden doğarken, hali hazırda Aptera, Sono Motors ve Lightyear şirketleri de bu teknoloji üzerinde çalışmalara başlamış durumda.

Alman otomobil üreticisinin bugüne kadar geliştirdiği en verimli ve aerodinamik elektrikli araç konsepti, güneş enerjisinden de yararlanarak, Lucid Air ve Tesla Model S Long Range Plus gibi güçlü rakiplerine göre önemli bir menzil avantajı sağlıyor.





Vision EQXX'in iç mekanında markanın en güncel ve teknolojik ön paneli Hyperscreen bilgi-eğlence ekranıyla karşılaşıyoruz. Ön paneli boydan boya kaplayan 47,5 inçlik devasa ekranın benzeri daha önce EQS modelinde karşımıza çıkmıştı.

Ancak tek bir 56 inçlik cam parçasının içine yerleştirilmiş üç ayrı ekranın birleşiminden oluşan Hyperscreen'in aksine, Vision EQXX'in ekranı aynı zamanda 8K çözünürlük ve son teknoloji grafiklere sahip tek parça bir ekran olma özelliğini taşıyor.

Mercedes, bu boyuttaki bir ekranda ilk gerçek zamanlı 3D navigasyon sistemini geliştirmek için NAVIS Automotive Systems ile birlikte çalıştı. Şirket, bu yeni navigasyon sisteminin 3D şehir gösteriminde uydu görüntüsünden 10 metre yüksekliğe kadar kesintisiz yakınlaştırma ve kaydırma işlevlerini etkinleştireceğini açıkladı.

Mercedes-Benz, G sınıfı vagonlarının elektrikli versiyonları ve AMG yüksek performanslı araçları da dahil olmak üzere serinin elektrifikasyonu için 2030 yılına kadar 40 milyar Euro yatırım taahhüdünde bulunmuştu.

Diğer yandan Avrupa Birliği'nde bazı ülkeler ve Çin, 2035 yılına kadar içten yanmalı motorlu araçların satışını yasaklama planını gündeme almış durumdadır.



VISION EQXX



Vision EQXX'in iç mekanında markanın en güncel ve teknolojik ön paneli Hyperscreen bilgi-eğlence ekranıyla karşılaşıyoruz. Ön paneli boydan boya kaplayan 47,5 inçlik devasa ekranın benzeri daha önce EQS modelinde karşımıza çıkmıştı.

Bazen yağışlı hava koşulları, bazen de eğitimsizlik veya uygun olmayan ekipmanlar nedeniyle özellikle büyük şehirlerde trafik tam bir kabusla dönüşebiliyor. Oysa basit teknikler ve tedbirlerle otomobil sürüşünü güvenli ve keyifli hale getirmek mümkün. Böylece sadece kendinizi değil aracınızdakileri ve trafiğe çıkan diğer araçlarda yer alan herkesin can güvenliğini sağlamış olursunuz!

GÜVENLİ SÜRÜŞ İÇİN ALTIN KURALLARA UYUN! TRAFİKTE HEM KENDİNİZİ HEM DE SEVDİKLERİNİZİ KORUYUN!

Büyükşehirlerde veya şehirlerarası karayollarında; karlı veya yağışlı hava nedeniyle trafik durma noktasına gelebiliyor. Zincirleme kazalar, bazen can kayıpları kontrol edemediğimiz bir trafik canavarı otoyollarda kol geziyor sanki.

Kar fırtınası nedeniyle son örneğini megapol İstanbul'da gördüğümüz tabloda; olumsuz hava koşulları başta olmak üzere pek çok neden sayılabilir ancak, hayati önem taşıyan ulaşımı kilitleyen ne yazık ki büyük oranda tedbirsiz ve bilgisiz sürücüler oldu. Hava koşullarını değiştirmek mümkün değil. Ancak bu koşullara hazırlıklı olmak, önlem almak trafiğe çıkan her sürücünün ortak görevi aslında. Bu ortak bilinç, sadece kendinizi değil araçta yer alan sevdikle-

rinizi ve trafiğe çıkan bütün canları koruyacak, herkesi güvence altına alacaktır.

Çoğu sürücü için kabus haline gelen karlı, yağışlı veya kaygan zeminde araç kullanmak aslında tedbirleri alırsanız ve uygun sürüş teknikleri konusunda bilgiliyseniz oldukça kolay.

İŞTE TRAFİKTE GÜVENLİ SÜRÜŞ İÇİN YAPMANIZ GEREKENLER:

ANİ HAREKETLERDEN KAÇININ

Karda veya kaygan bir zeminde yapabileceğiniz en büyük hataların başında ani ve sert direksiyon manevraları gelir. Gereğinden fazla kuvvet uygulanan ve fazla çevrilen direksiyon, aracı çizgisinden çıkaracak ve kayma başlayacaktır. Bunu engellemek için olabildiğince hafif ve yumuşak direksi-

yon hareketleriyle aracı düz bir çizgide tutmaya çalışmalısınız.

DÜŞÜK DEVİRDE KULLANIN

Karda gaz pedalına yumuşak basmanız gerekiyor. Gereğinden fazla baskı ancak patinaja neden olur ve eğimli bir alanda iseniz kaymaya başlarsınız. Eğer aracınız otomatik şanzımana sahipse ve şanzımanda kar modu yoksa oldukça sakın bir kalkış yapmanız gerekiyor. Düz vitesli bir otomobilde ise ikinci viteste kalkış yapmanız kaymayı engelleyecektir. Burada asıl önceliğiniz lastiklere fazla baskı bindirmeden ve direnç oluşturmada mümkün olan en düşük devirde sakince yol almak olmalıdır. Düşük devir ve sakın kullanım sadece kalkış anında değil, yolculuğunuz boyunca güvende kalmanızı sağlar.



KIŞ VEYA KAR LASTİĞİ KULLANIN

Zorlu kış şartlarında mutlaka kış lastiği veya çoğunlukla kar şartlarında yaşıyorsanız kar lastiği kullanmanız gerekiyor. Dört mevsim lastikler ne yaz, ne de kış lastiği kadar performanslı olmadığı ve bu iki lastiğe göre düşük performans sunduğu için yaz aylarında yaz ve kış aylarında kış lastiği tercih etmek oldukça önemli. Kış lastiği yumuşak hamur ve özel sırt deseni nedeniyle 7 derece ve altındaki hava şartlarında yumuşak kalabilir ve yol tutuş performansını korur. Yaz lastiği ise 7 derece altında sert hamur nedeniyle daha da sertleşeceği için tutunma ortadan kaybolur ve fren mesafesi oldukça uzar.



FREN PEDALINA YUMUŞAK BASIN

Çoğu sürücü karda veya kaygan bir zeminde freni nasıl kullanacağını bilemiyor. Öncelikle zorlu şartlarda en büyük düşmanımız panik yapmaktır. Araç kaymaya başlayınca panikle fren yapmaya çalışmak sizi ancak yoldan çıkaracak ve direksiyon size tepki vermeyecektir. Önemli olan sakinliğinizi korumak ve fren pedalına normalden daha erken ve ara ara hafifçe basıp, durmaya çalışmaktır. Eğer aracınızda ABS yoksa gerekli hallerde fren pedalından ayağınızı çekip araca yön vererek, olası bir çarpışmadan da kurtulabilirsiniz. Aracınızda ABS varsa fren pedalına basarak, manevra yapabilirsiniz. Manevra ve fren konusunda ani ve sert hareketlerden kaçınmanız kontrolü elinizde tutmanızı sağlar.

ZİNCİR HANGİ ŞARTLARDA GEREKLİ?

Mevcut lastiğinizin sınırlarını da aşan kar ve buzla kaplı alanlarda zincir devreye girer. Genel olarak lastiklerde su tahliye kanallarını kapatacağı için kış lastiğine takılması önerilmemektedir. Zincirle sadece kar ve buzla kaplı zeminde saatte 50 km/s hızı aşmayacak şekilde ilerlemeniz gerekir. Zincir asla kış veya kar lastiği kadar iyi tutunma sağlamayacaktır. Buzlu zeminler için profesyonellere yönelik buz lastikleri de satışa sunulmaktadır. Daha ileri şartlarda çivili buz lastikleri de devreye girerek, donmuş göl üzerinde bile güvenle yol almanızı sağlayabilir. Kış lastikleri yeterince kalınlıktaki karla kaplı zeminde işe yararken; dik rampalar, ince kar ve buz tabakaları için zincir devreye girebilir.

GİZLİ BUZLANMA

En tehlikeli yol şartlarını gizli buzlanma oluşturur. Ayaz ile birlikte asfalt zemin üzerindeki nemli tabaka donarak, yer yer ince buz tabakaları oluşturur. Lastiğin zeminle teması kesileceği ve kaygan yüzeye geleceği için kayma başlar. Burada kayma tüm lastiklerden değil, buza temas edecek lastikten olacağı için aracınız çizgisini kaybederek, savrulma eğilimi gösterir. Gizli buzlanma ihtimalini dikkate alarak takip mesafenizi arttırmalı, karlı zemin için gereken sürüş tekniklerini uygulamalısınız. Düşük devir ve hafif gaz ve fren ile kontrolü elden bırakmayarak, hızınızı düşürerek, güvenle yol alabilirsiniz. Gerektiği yerde debriyaj, fren ve gaz pedallarını tamamen serbest bırakmak da direnci azaltacağı için çözüm olabilir.



Aracınızda ABS ve ESP dışındaki tüm sürüş destek asistanlarını kapatmanız, sizi ani ve beklenmeyen durumlardan kurtaracaktır.

SÜRÜŞ DESTEK ASİSTANLARI VE ASR

Kaygan zemin ve olumsuz hava şartlarında sabit hız sistemleri ve yarı otonom altyapısı sağlayan sürüş destek sistemleri bu kez sizin açınızdan tehlike yaratabilir. Aracınızda ABS ve ESP dışındaki tüm sürüş destek asistanlarını kapatmanız sizi ani ve beklenmeyen durumlardan kurtaracaktır. Kaygan zeminde patinaj yapan araçta ASR'yi kapatmak, yeterli gücün lastiklere aktarılmasını sağlayarak, tutunma şansını arttıracaktır.

KAYMA DURUMUNDA NE YAPILABİLİR?

Eğer tüm tedbirlerinize ve sakinliğinize rağmen araç kaymaya başlarsa, yukarıda bahsettiğimiz teknikleri aşan şartlarda kontra diye tabir ettiğimiz manevra devreye girer. Örneğin birden aracın arkası kayarsa, direksiyonu kaydırdığı yöne ve kayma açısı kadar çevirerek gaza basmak aracı çizgisinde tutmaya yarar. Bu teknik daha çok profesyonel ve eğitilmiş sürücülerin ve ralli parkurları ve pistlerde yarış pilotlarının sık uyguladığı önemli ve mutlaka eğitimle öğrenilmesi gereken bir teknik.

ARACINIZ KARA SAPLANIRSA NE YAPMALI?

Bazı durumlarda aracınız yoldan çıkarak, kar yığınlarına veya daha büyük araçların açmış olduğu lastik kanallarına saplanabilir. Böyle bir durumda, offroad alanında çok kullanılan teknikler devreye girer. Öncelikle lastiklerin tutunabileceği daha az kar olan veya nispeten daha kuru bir zemine doğru hareket etmek yarar sağlar. Lastiklerin çok az oynama payı varsa, aralıksız hafif gaz ve sağ ile sol manevralarla lastik

kanalı genişletilebilir ve aracın geriye doğru çıkabilmesi için manevra alanı yaratılır. Eğer kaygan zemin ileri veya geri harekete izin vermiyorsa lastik altlarına paspas veya benzeri lastiğe zarar vermeyecek malzemeler konulabilir. Bu tutunmayı sağlayarak, araca manevra imkanı verecektir. Eğer varsa aracınızdaki bir mini kürek sayesinde lastiklerin çevresini temizlemek de işe yarar bir yöntemdir.



ARACINIZDA BULUNDURMANIZ GEREKENLER

Eğer kar şartlarında yolculuğa çıkıyorsanız, öncelikle diş derinliği uygun sağlam kış lastikleri kullanmanız şart. Yine yolda kalmamanız açısından akü bakımı yapılmalı, donmayı engellemek için motor soğutma suyu ve silecek suyuna antifriz konulmalı. Bagajda mutlaka zincir, çekme halatı, buz kazıyıcı, buz çözücü olmalı. Yine yolda kalabilme durumu dikkate alınarak, yardım gelene kadar dayanabilmek için, deponuzun dolu olmasına dikkat etmeli ve ısınabilmek için battaniye bulundurmalı. Yardım çağırmak için araçtan şarj edeme durumuna karşılık yanınıza yedek şarj cihazları da almanız gerek. Diğer yandan enerjinizi koruyabilmek amacıyla mutlaka yanınızda bol miktarda su ve yiyecek, özellikle de çikolata olmalı. Unutmayın ki, bu tür havalarda kar suyu içmeye çalışmak vücut ısınız düşüreceği için, enerji tüketimini arttıracak ve hipotermiye girmenize ve hatta ölüme varan sonuçlara yol açabilecektir. Yetişkin bir kişinin günlük tüketmesi gereken su miktarı en az 1.5 litredir.

Güvenli yolculuklar dileğiyle...

Kasko Sigortanı

BİRDEN BUL



Aracı için en uygun kasko sigortasını arayanlara göre ne kadar çözüm varsa, hepsi ve fazlası Sigortambir'de. Türkiye'nin en güvenilir sigorta şirketlerinden hesaplı fiyatlar, bol seçenek, bire bir destek ve kusursuz hizmetlerle aradığın tüm sigortaları şimdi BİRDEN BUL!

10 soruda KASKO

HAKKINDA BİLMENİZ GEREKENLER

*HDI Sigorta Oto Kaza Tarifeler ve
Raporlama Grup Müdürü Selçuk Yıkılmaz
sorularımızı yanıtladı*



KASKO NEDİR? NE İŞE YARAR?

Kaskoyu en temelde; sigortalının aracını trafikte karşılaşılabileceği risklere karşı güvence altına alan bir sigorta türü olarak tanımlayabiliriz. Söz konusu riskler; trafik kazaları sonucu oluşan hasarlar, aracın yanması, aracın çalınması veya çalınmaya teşebbüs edilmesi olarak özetlenebilir.

NELERİ KAPSAR?

Sigortalının poliçesindeki teminatlara bağlı olarak genel bir kapsamda kaza, yangın, doğal afet, terör olayı, toplumsal hareket, sel, su baskını gibi olumsuz durumların araca verebileceği hasarları karşıladığını söyleyebiliriz.



KASKO SİGORTASI KAPSAMINDA BULUNAN VE ÇOK BİLİNMEYEN ÜCRETSİZ TEMİNATLAR NELER?

Bu ürün ile yol yardımı, hukuksal koruma, anahtar kaybı, cam kırılması gibi durumlarda da kasko sigortasından destek alınması mümkün olmaktadır.

LÜKS MÜDÜR, İHTİYAÇ MIDIR? YAPTIRMAZSAK NE OLUR?

Tüm sigortacılık ürünleri lüksten ziyade bir ihtiyaçtır. Vatandaşlarımızın bu bilinçle tedbirlerini almaları ve sigortacılık ürünleri ile kendilerini risklerden korumaları büyük önem arz ediyor. Söz konusu sigorta olduğunda vatandaşlarımızda sıkça karşılaştığımız iki davranış var: Büyük bir hasar ile karşılaştığında, sigortası sayesinde



hasarı tazmin edilen sigortalılarımız, sonraki yıllarda da sigorta yaptırmaya devam ediyor. Bir diğer davranış ise büyük bir hasar ile karşılaştığında sigortası olmadığı için tüm yükü kendisi omuzlamak zorunda kalan vatandaşlarımız, sonraki yıllarda sigorta yaptırmaya özen gösteriyor. Bu deneyimler çok önemli. Dileğimiz tabii ki kimsenin kötü bir deneyim yaşamaması ve riskin her an bizi bulabileceği bilinciyle sigorta yaptırmasıdır.

KASKO VE TRAFİK SİGORTASI ARASINDAKİ FARKLAR NELERDİR?

Kasko, zaman zaman Zorunlu Trafik Sigortası ile karıştırılıyor. İki ürün arasındaki temel fark zorunlu trafik sigortası kaza durumunda karşı ta-

rafa verilen zararı karşılarken kasko sigortası sigortalının kendi aracında oluşan zararları karşılamaktadır.

Ayrıca zorunlu trafik sigortasının aksine, kasko yaptıranın herhangi bir mecburiyeti ve yaptırmayanlar için cezai bir yaptırımı bulunmamaktadır.

TRAFİĞE KAYITLI ARAÇLARIN NE KADARI KASKOLUDUR? BUNU NASIL DEĞERLENDİRİRSİNİZ?

Trafiğe tescilli bulunan araçların %34'ü kasko yaptırmaktadır. Bu oran motosiklet ve traktör taşıtlarını hariç tuttuğumuzda ise %43'lere ulaşılıyor. Trafikte sigortalılık oranının beklentilerimizin altında olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Kimsenin mağduriyet yaşamaması adına gönül ister ki herkes güvence altında olsun.

KASKO YAPTIRIRKEN NELERE DİKKAT ETMEK VE HANGİ KASKO ÜRÜNÜNÜ SEÇMEK GEREKİR?

Kasko ürününde seçilecek hizmet paketi, sürücünün öncelikleri ve kullanım tercihlerine göre şekillenebilmektedir. Temel ve olası riskleri kapsama alacak şekilde, yan hizmet ve destekler ile farklılaşan birçok ürün alternatifi mevcuttur. Araç sahiplerinin araçlarına, kullanım periyoduna, sürüş alışkanlıklarına ve ihtiyaca göre kendilerine en uygun ürünü seçip kıyaslayarak karar vermesi gerekir. Bu sür-

ARACINI SIK KULLANANA AYRI, AZ KULLANANA AYRI KASKO

HDI Sigorta'nın araç sahiplerinin tercihlerine göre çeşitlenen Kasko ürünleri mevcut. Araç sahipleri sürüş alışkanlıkları ve kendi ihtiyaçları doğrultusunda bir ürün seçerek kasko güvencesi ve hizmetlerinden yararlanabilir. İşte HDI Sigorta kapsamında tercih edilebilecek çeşitli Kasko ürünlerine örnekler:

- Aracını sık kullanan ve geniş teminatlar ile riskleri en aza indirmek isteyen sigortalılar için Genişletilmiş Kasko Poliçesi;
- Daha önce pert olmuş ve güvenli sürüşe uygun olarak onarılmış aracına kasko yaptırmak isteyen sigortalılara Pert Araç Genişletilmiş Kasko Poliçesi;
- "Aracımı hem az kullanırım hem de kullandığım zaman çok dikkatli kullanırım" diyen sigortalılara Kaskosuza Kasko Dar Kapsamlı Kasko Poliçesi;
- Eski model bir aracı olan ve sigorta yaptıramayan ya da aracını az kullanan sigortalılar için Dar Kapsamlı Kasko Poliçesi;
- Hem trafik sigortası hem de kasko yaptıranın maliyetli geldiği ancak aracında oluşabilecek hasarların da gözünü korkuttuğu sigortalılar için ise düşük primlerle Avantajlı Kasko Poliçesi .

reçte acenteler de araç sahipleri için ihtiyacı olan doğru bilgiyi verecektir.

KASKONUN GÜVENLİ TRAFİĞE BİR KATKISI VAR MIDIR?

Sürücülerin trafik kurallarına uyararak, dikkatli ve bilinçli araç kullanmaları çok önemlidir. Hasarsız sigortalıların bir sonraki sigorta yenilemelerinde hasarlı müşterilere kıyasla daha uygun prim almaları kişileri daha dikkatli araç kullanma konusunda motive edebilir.

KASKO DEĞERİ NEDİR? ARACIN KASKO DEĞERİ NASIL ÖĞRENİLİR?

Araç kasko değeri kasko fiyatını belirlemeyi sağlayan araç bedelidir. Bu değer, motorlu taşıtlar vergisi ödenirken de temel alınır. Araç kasko değer listesi Türkiye Sigorta Birliği tarafından araçların marka, model ve üretim zamanına göre değerlerinin aylık sıralandığı listedir, buradan bakarak aracınızın kasko değerini öğrenebilirsiniz.

KASKO FİYATLARI ORTALAMA NE KADARDIR?

Sigorta şirketine, araca göre değişmekle birlikte bugün ortalama kasko sigortası fiyatı bin 500 lira civarındadır. Bu bin lira ile bin 200 lira arasında da olur, araç modeline göre 3 bin liraya da çıkabilir.

BEREKET EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ
MAHMUT GÜNGÖR

"KATILIM FİNANS EKOSİSTEMİNİ SİGORTAMBİR ORTAKLIĞI İLE DERİNLEŞTİRİYORUZ"

Bereket Sigorta, Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör, katılım finans ve katılım sigortacılığının dün, bugün ve yarına dair perspektiflerini, sektördeki büyümeye ve gelişmelere dair değerlendirmelerini dergimize aktardı.

Ülkemizde son yıllarda katılım finans sistemine dair yaşanan gelişmeler odağında katılım finans kuruluşlarının teşvik edilmesinin katılım sigortacılığının gelişimine ciddi katkı sağlayacağını ifade eden Güngör, "İslami finans ekosisteminin bir parçası olarak faizsiz finans enstrümanlarının yaygınlaştırılmasına dair vizyon ve misyonumuzla birlikte katılım sigortacılığına gösterdiğimiz ehemmiyeti artırmamız gerekiyor" diye konuştu.

Güngör; "Sigortambir ile ortak paydada bulunduğumuz katılım finans ekosisteminin derinleşmesi ve katılım sigortacılığının tabana yayılmasındaki stratejik iş ortaklığımızın; İslami Finans enstrümanlarının ülkemizdeki gelişimine ciddi bir fayda sağlayacağımıza inanıyoruz" dedi.

DİJİTALLEŞMEYİ ODAĞINA ALAN YENİLİKÇİ ALTYAPI

Bereket Emeklilik ve Bereket Sigorta'nın faaliyetlerini sizden dinleyebilir miyiz?

Katılım finans ve katılım sigortacılığı ilkelerine göre yönetilen şirketlerimiz; bireysel emeklilik, hayat ve hayat dışı sigortacılığı kapsamındaki tüm branşlarda faaliyet göstermektedir. Tüm süreçlerini kuruluşunda belirlediği değer ve hassasiyetlere uygun olarak işleten, Türkiye'nin ilk katılım emeklilik şirketi olan Bereket Emeklilik, tamamen katılım finans etiğine uygun fonlarıyla katılımcılarına değişen piyasa koşullarına göre seçebilecekleri hisse senetleri, kıymetli madenler, kira sertifikası, katılım bankalarında açılmış kâr-zarar ortaklığı hesapları gibi farklı seçeneklerle hizmet vermektedir.

İslami prensipler çerçevesinde dizayn edilmiş olan ve katılım sigortacılığında yenilikçi, ilk ve özgün modeli olan Bereket Sigorta ise, kurulan sigorta havuzu ile katılımcılarına geleneksel sigortacılığın alternatifi olan ürünler sunmaktadır.

Çalışanları ve iş ortaklarıyla birlikte müşteri beklentilerine göre hizmet veren, çağın gerektirdiği değişimlere açık, çe-

vik ve dijitalleşmeyi odağına alan, kendini yenileyebilen kalıcı bir marka vizyonu ile yola çıkan Bereket Sigorta; sigorta sektöründe yenilikçi ve dinamik alt yapısıyla pazar payını artırmaya devam etmektedir.

Müşterilerinize sunduğunuz ürünleri kısaca özetler misiniz?

Müşterilerin sigorta ve emeklilik ihtiyaçlarının hızlı ve etkin bir şekilde karşılanması amacıyla "Müşteri Odaklı İş Modeli" benimsenmiştir. Pandeminin başlamasıyla birlikte uzaktan hizmet vermeye ve çalışmaya en hızlı geçen ve yüksek verimle pandemi sürecini en iyi yöneten sigorta şirketlerinden biri olduk. Dijitali merkeze alan yaklaşımımızla ve yüksek teknolojik kapasitemizle tüm bu süreci hem müşteriler tarafından hem de çalışan tarafında sorunsuz yönettik. Pandemiyle birlikte orta ve uzun vadeli talep ve beklentileri çıkartarak senaryolar üzerinde çalıştık, dersimizi iyi çalışarak hazırladık. Pandeminin başlamasıyla birlikte Covid 19'u hızlıca kapsam alanına aldık ve dijitalleşme süreçlerine yapılan yatırımlarla ve geliştirilen inovatif uygulamalarla müşterilerimize gerek web sitesi ve internet şubesi gerekse mobil uygulamalarımız aracılığıyla hizmet almalarına olanak sağlayan dijital dönüşüm projesini başlattık. Müşterilerimizin hayatını kolaylaştırılmasını teminen BİP uygulaması üzerinden sigorta ve bireysel emeklilik satın alma hizmetini müşterilerimize sunarak sektörde bir ilke imza attık. Müşterilerimiz, BİP kanalı üzerinden tek tıkla Konut ve DASK sigortası satın alınabilmekte, katılım esaslı emeklilik yatırım fonları ile birikim yapmak adına bireysel emeklilik sözleşmesine sahip olabilmekte ve diğer ürünler ile ilgili teklif alabilmektedir.

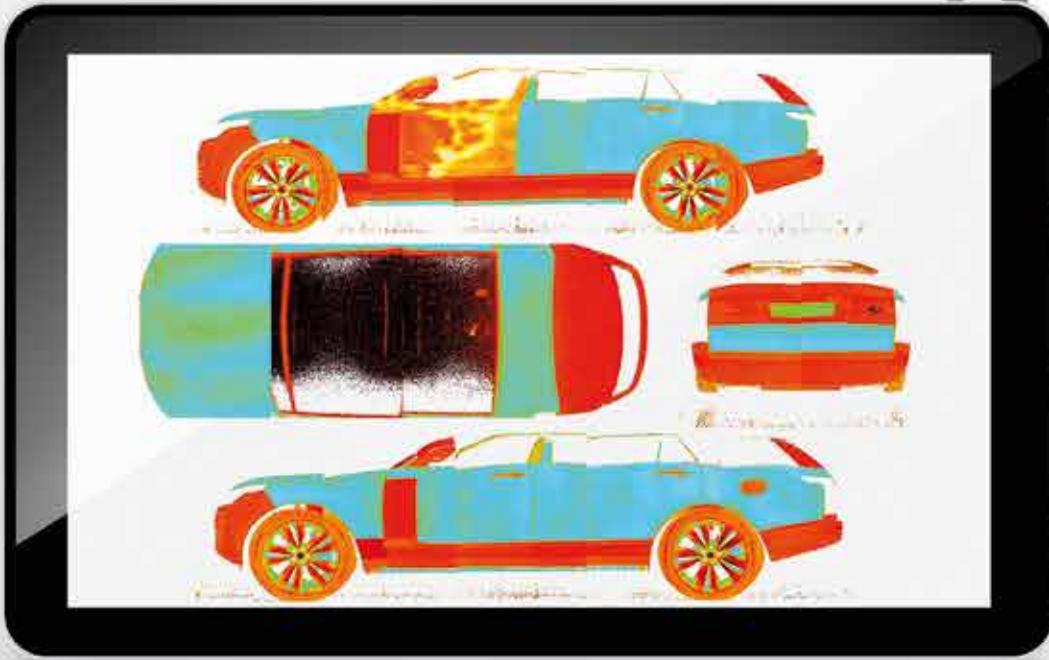
Önümüzdeki dönemde geleceğin katılım sigortacılığı modelini inşa etme yolunda operasyonel işlemlerimizde robot çözümlerin yanı sıra müşteri hizmetlerinde de yapay zeka uygulamaları kullanmayı hedefliyoruz.



YENİ NESİL EKSPERTİZ **RS OTO EKSPERTİZ**

40 yılı aşkın **otomobil servis tecrübemizi, Türkiye'deki ilk ve tek** Oto Ekspertiz MR Cihazı ile bir araya getirdik!

RS Oto Ekspertiz'in sahip olduğu yüksek teknoloji ürünü Oto Ekspertiz MR Cihazı sayesinde **filonuzun ikinci el araçlarını** değerinde ve güven vererek satabilirsiniz.

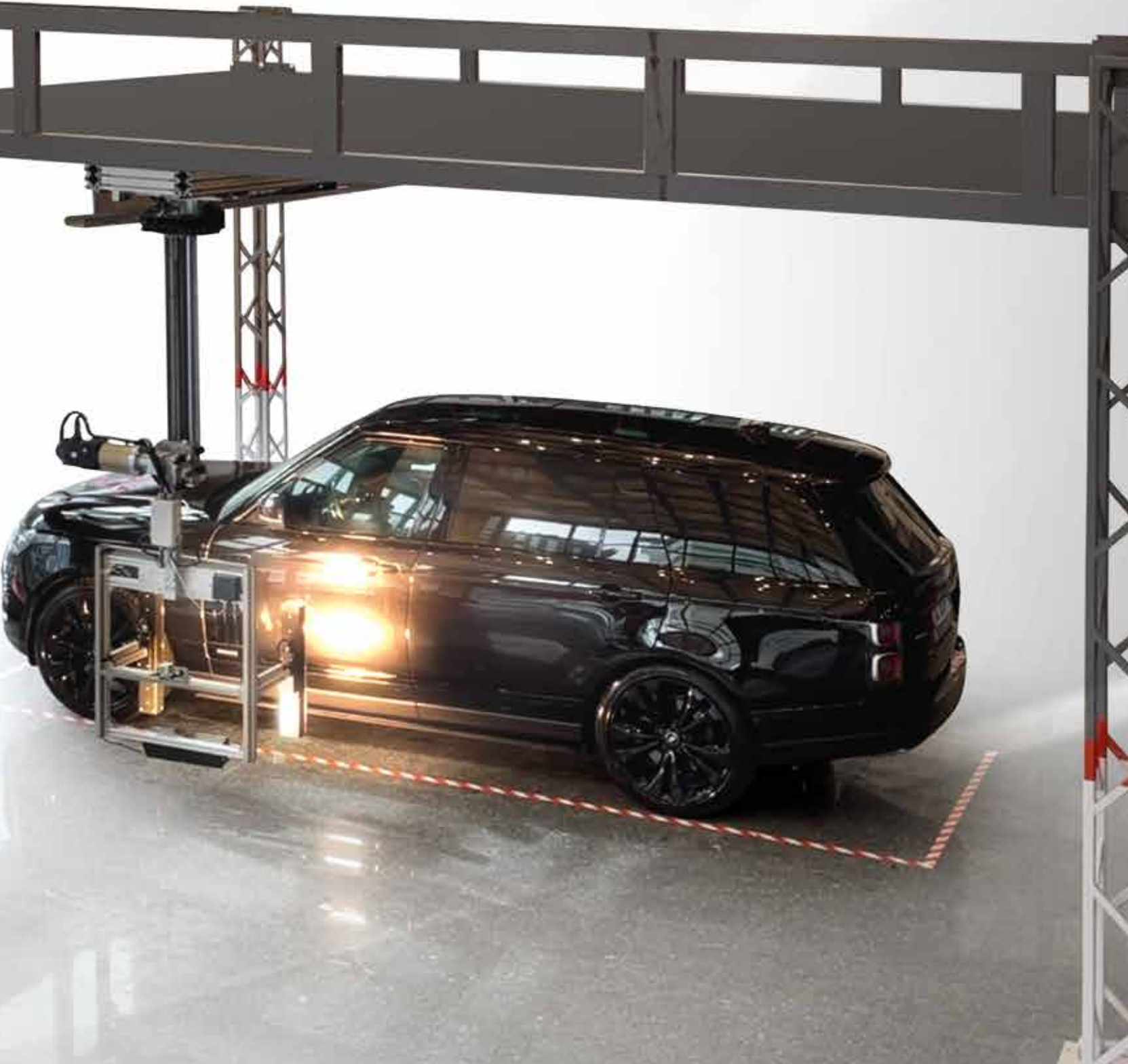


f @ in  | rsotoekspertiz

www.rsotoekspertiz.com

RS *Oto Ekspertiz*

YENİ NESİL EKSPERTİZ



MUTLU BİR EV HAYATININ TEMİNATI: KONUT SİGORTASI

Evinizi ve evinizi paylaştığınız sevdiklerinizi güvence altına alabilirsiniz. Evinizde meydana gelebilecek maddi hasarları kolaylıkla ortadan kaldırmak ve değer verdiğiniz eşyanızı güvence altına almak sandığınızdan daha kolay!

BÜYÜK RİSKLER:

Evin oturulamaz hale gelmesi ile kiracı taşınmak zorunda kalabilir; ev sahibi kira gelirinden mahrum olabilir. Taşınma ve enkaz kaldırma giderleri de büyük bir külfet oluşturabilir. İşte konut poliçesi bu gibi durumlarda hayatınızı kolaylaştırır.

HİRSIZLIK TEMİNATI:

Evinize alarm kurdunuz ve tatile gitmeye karar verdiniz. Tatilden döndükten sonra maalesef beklenmedik bir manzarayla karşılaşabilirsiniz. Evinize hırsız girmiş ve birçok eşyanız çalınmış olabilir. İçiniz rahat olsun, bu masraflarınızı karşılamamız mümkün.

YANGIN TEMİNATI:

Günlük hayatımızda birçok olumsuz durumla ya da kazayla karşı karşıya kalabiliriz. Yangının yarattığı olumsuzluklar, can ve mal kayıpları herkesi derinden etkiler ve yıpratır. Bu durumda alınan maddi hasarın hepsini konut poliçesi ile karşılayabilirsiniz.

SEL VE SU BASMASI:

Kimi zaman açık unutulmuş bir musluktan, kimi zaman da patlayan bir tesisat borusundan akan sular hem kendi evinizin hem de komşularınızın evlerinin hasar görmesine neden olabilir. Konut sigortası poliçeniz hasar giderlerini sizin için öder.

İZOLASYON EKSİKLİĞİ:

İzolasyon yetersizliği ya da kaybı nedeniyle yağmur ve kar sularının binanın dış cephe ya da terasından veya pencere, kapı ve pervazlarından sızması nedeniyle hasarla karşılaşabilirsiniz. İç dekorasyonda meydana gelebilecek zararlar da kapsam içindedir.

ELEKTRONİK CİHAZ KORUMASI:

Evinizde kullandığınız bilgisayar, müzik seti, TV, video, buzdolabı, fırın, bulaşık makinesi, çamaşır makinesi, elektrik süpürgesi gibi eşyalarınıza zarar gelmesi halinde poliçenizde belirtilen limitler dahilinde güvence altındadır.

KONUT YARDIM HİZMETLERİ:

Su veya elektrik tesisatınızda meydana gelebilecek arızalarınız için ücretsiz tamir hizmetimizden faydalanabilirsiniz. Ayrıca evdeki camlarınızın kırılması veya çatlaması durumunda da ücretsiz yenisiyle anında değiştirebilirsiniz.

ÜCRETSİZ KOMBİ, KLİMA BAKIMI:

Evinizde bulunan kombi ve klamanızın bakımını nasıl yaptıracağım diye dert etmeyin. Yılda 1 kez kombi ve klima bakım hizmetimizden ücretsiz olarak faydalanabilirsiniz.

ÜCRETSİZ ÇİLİNGİR HİZMETİ:

Hepimizin başına en az bir kez gelmiştir evde anahtarı unutmak ya da kaybetmek konut sigortanız varsa şanslısınız. 7/24 çilingir hizmeti alabilirsiniz.

EŞYALARINIZI NASIL KORUR?

EŞYA SİGORTASI

Evinizi koruma altına almanız, içindeki değerli eşyalarınızı da tamamen koruyabileceğiniz anlamına gelmez. Değerli eşyalarınızı eşya sigortası ile güvence altına almak, sizi ileride oluşabilecek üzücü durumlardan koruyacaktır.

Eşyalarınız her zaman güvenli, eviniz her zaman kusursuz! İster kiracı olun ister ev sahibi, ihtiyacınıza uygun paketi seçerek evinizdeki eşyaları güvence altına alabilirsiniz. Eşya Paket Sigortası, beklenmedik bir olay sonucu zarar gören ya da çalınan ev eşyalarınızı yenilerken size destek olur. Konut Eşya Sigortası size eşya korumasından fazlasını da sunar; beklenmedik sebeplerle oluşa-

bilecek onarım ihtiyaçlarında ya da kapıda kaldığınızda tesisatçı, elektrikçi veya çilingiri hızlı ve ücretsiz olarak evinize ulaştırır.

Eşya Paket Sigortası, evinizdeki eşyaların yangın, deprem, su baskını, sel ve fırtına gibi afetler ya da hırsızlık gibi olaylar nedeniyle zarar görmesi durumunda masraflarınızı karşılar. Daha sonra yapılması gereken boya, badana ve duvar kâğıdı gibi harcamalarını, kiracı da olsanız teminat altına alır.

Eşya Paket Sigortası, sadece eşyalarınızı korumakla kalmaz, birçok ev destek hizmetini de size ücretsiz olarak sunar. Evinizin camı, vitrininiz ya da aynanız kırıldığında zararınızı karşılar ve gerekli ise evinize onarım için camcı gönderir. Evinizde su ya da elektrik tesisatlarında hem oluşan hasarın etkisini azaltmak hem de hasarın tespit edilmesi için tesisatçı hizmeti sağlar. Kapıda kalırsanız adresinize çilingir gönderir.

SEKTÖR 2022'DE DAHA HIZLI BÜYÜYECEK!

2021'i durgun geçiren sigorta sektörü için astronomik fiyat artışlarının bir itici güç haline gelmesi bekleniyor. Sigorta uzmanlarına göre yerine konması her geçen gün daha zorlaşan varlıklar, daha çok güvence altına alınmak istenecek. Kısacası 2022'de sektör, reel olarak daha hızlı büyüyecek

Pandemi etkisinde hayatın durma noktasına gelmesi, ekonomideki daralma ve dalgalanmalar pek çok sektörü olduğu gibi sigorta sektörünü de zorlu bir süreçten geçirdi. Kur ve enflasyondaki hızlı artış ile birlikte artan ekonomik belirsizliklere karşın sigorta dünyası, 2022'den umutlu. Sektörde reel büyüme tahminleri yapılıyor. Son aylarda hasar maliyetlerindeki artışa dikkat çeken sektör temsilcilerine göre; poliçelerde prim artışları da kaçınılmaz olacak. Ayrıca başta oto branşı olmak üzere 2022 yılının rekabeti bol bir yıl olması bekleniyor.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı istatistiklere göre, sektör

2021 yılının 11 aylık döneminde yüzde 23,3 büyüdü. Enflasyonla karşılaştırıldığında sektörde reel prim artışı sadece yüzde 1,6 oldu. Ocak-Kasım döneminde hayat dışı (elementer) sektör, yüzde 24,4 büyürken, hayat branşında toplam prim üretimi ise yüzde 18,2 artış gösterdi. Kısacası, geçen yıl nominal olarak büyüyen sektörde reel büyüme yok denecek kadar az oldu.

ASTRONOMİK ARTIŞLAR, MEVCUT VARLIKLARI KORUMA İÇİN İTİCİ GÜÇ!

Pandemi döneminde sigorta bilincindeki artış yanında, başta otomobiller olmak üzere varlık fiyatlarındaki astronomik artışlar da

bireylerin mevcut varlıklarını korumak ve sigorta ile güvence altına almaları konusunda itici bir güç oluşturuyor. Gerek sigorta bilincindeki artış, gerekse varlık fiyatlarındaki artış nedeniyle varlıkları yerine koyma güçlüğü sigortayı artık lüks olmaktan çıkarıp, gereklilik haline getiriyor.

Bu durum, sigortacıların 2022 yılında penetrasyon artışı ve reel büyüme beklentisinin de başlıca sebebinin oluşturuyor. Varlık fiyatlarındaki artışın sonucu 'eksik sigorta' oluşması ve olası bir hasar durumunda mağdur olmamaları için bireylerin sigortalı varlıklarının, sigorta bedellerini yeniden güncellemeleri de büyük önem taşıyor.





BİLİNÇLİ SİGORTALI REHBERİ

Sigorta yaptırırken ihtiyacınıza uygun doğru ürünü bulmak için araştırma yapmalısınız. Bunun için sigorta poliçenizi düzenleyen acenteye doğru ve tam bilgi vermek kadar poliçeyi doğru okumak da önemli. Sigorta teminatının neleri kapsadığını ve özel şartları da öğrenmek gerekiyor.

SİGORTALILARA ÜCRETSİZ KOMBI BAKIMI, HALI YIKAMA HİZMETLERİ BİLE VAR!

Konut poliçenizin neleri kapsadığını biliyor musunuz?

Birçok sigorta şirketi müşterilerini güvence altına alan, risklerin büyümeden engellenmesi için çeşitli hizmetler vermektedir. Özellikle konut sigorta poliçeleri ücretsiz yararlanılabileceğiniz teminatları kapsar. Poliçenizi yaptırırken, bu ücretsiz hizmetlerle ilgili bilgi istemeyi unutmayın.

İşte konut sigortalarındaki bazı ücretsiz teminatlar:

- Kombi Bakımı
- Klima Bakımı
- Halı Yıkama Hizmeti
- Çilingir hizmeti

KAZALARA KARŞI MUTLAKA İHTİYARİ MALİ MESULİYET SİGORTASI'NI TALEP EDİN!

Gündelik yaşamımızda birçoğumuz ihtiyaçlarımızı karşılamak için aracımızı kullanıyoruz. Şehirler arası yolculuk yapıyoruz. İşe gidip geliyoruz. Bazılarımızın trafik sigortası var. Bazılarımızın ise hem trafik sigortası hem de kasko sigortası var. Peki bu yeterli mi? Trafik sigortası 2022 yılı itibarı ile kaza

başlı maddi teminatı 50 bin TL olarak güncellendi. Yani kusurlu olduğumuz bir kazada sigortamızın ödeyeceği en yüksek maddi hasar tazminatı araç başı 50 bin TL'dir. Günümüzde artan araç fiyatları ve parça fiyatlarına bakılınca bu teminatın yetersiz kaldığını söyleyebiliriz. Eski model araçların fiyatları bile 150 bin TL'ye kadar çıkabiliyorken bu teminat oldukça yetersiz. Örnek vermek gerekirse bir kaza yaptık ve kusurlu taraf biziz. Karşı tarafta 150 bin TL'lik hasar olduğunu ve kaskomuzun olmadığını düşündüğümüzde bizim sigortamız bu hasarın sadece 50 bin TL'sini karşılayacak ve kalan tutarı kendi cebimizden ödemek zorunda kalacağız. Ayrıca yaptığımız kaza sonucu suçu olmayan tarafta vefat/sürekli sakat kalma gibi durumlar söz konusuysa bu tazminat talepleri vefat eden kişinin mesleği, yaşı ve aile durumu gibi değişkenler ele alınarak milyonları aşabilmektedir. Trafik sigortasında ise vefat/sürekli sakatlık teminatı kişi başı 500 bin TL'dir.

Bu teminatı nasıl alabiliriz? Bu teminatı ister kasko poliçesinin içerisine ekleyerek alabilir, isterseniz kasko yaptırmadan sadece "Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet Sigortası" ürününü düşünük primlerle satın alabilirsiniz. Bu po-

liçeyi satın aldığınızda artık vermiş olduğunuz zararların tamamı karşılanır.

FERDİ KAZA SİGORTASINDA AMBULANS VE İLAÇ GÖNDERİLİR, LASTİĞİNİZ DEĞİŞTİRİLİR!

Ferdi Kaza Sigortası kaza sonucu oluşabilecek tedavi masrafları, sarkatlık ve ölüm durumu ile yakınlarınızın başkalarına verebileceği zararlarla karşı finansal destek sağlar.

Bu poliçeye isteğinize bağlı olarak şu teminatları ekleyerek kendinizi riskli durumlarda finansal olarak daha güçlü hissedebilirsiniz. İşte o teminatlardan bazıları:

Konut yardım: Evinizde meydana gelebilecek anahtar kaybı/kilit işlemleri, elektrik/su tesisatında oluşabilecek problemler, cam kırılması, sağlık ekibi/ambulans gönderimi gibi ücretsiz acil durum hizmetlerini kapsar.

Yol yardım: Çekici veya vinç ile aracınızın kurtarılması ve nakli, oto kapı kilit, lastik değişimi hizmeti gibi hayatınızı kolaylaştıran ücretsiz hizmetleri kapsar.

Kişisel Yardım: Yaralanmanız sonucu nakil işlemlerinizi, ilaç gönderimini ve tıbbi danışma hizmetlerinin yanı sıra kaza sonucu sizin veya ailenizin oluşan seyahat masrafları gibi birçok ücretsiz hizmeti kapsar.

Konut Sigortanı

BİRDEN BUL



Biricik evi, dairesi, yuvası için en uygun konut sigortasını arayanlara göre ne kadar çözüm varsa, hepsi ve fazlası Sigortambir'de. Türkiye'nin en güvenilir sigorta şirketlerinden hesaplı fiyatlar, bol seçenek, bire bir destek ve kusursuz hizmetlerle aradığın tüm sigortaları şimdi BİRDEN BUL!



PANDEMİ KİLOLARIYLA VEDALAŞMA ZAMANI! BAHARDA FİT VE ZİNDE OLMANIN 10 YOLU

Bahar aylarıyla birlikte, pandemide alınan fazla kilolardan kurtulma arayışları da başladı. Kimileri bu uğurda şok diyetlere yönelmekten kaçınmazken Acıbadem Taksim Hastanesi Beslenme ve Diyet Uzmanı Dilan Eker, her diyetin kişiye özel olması gerektiğini, aksi takdirde sürdürülebilir olmayacağı gibi, şok diyetlerin sağlığı ciddi şekilde tehdit ettiğini vurguluyor.

Bahar mevsiminde fazla kilolardan en sağlıklı şekilde nasıl kurtulunabilir? Beslenme ve Diyet Uzmanı Dilan Eker, baharda fazla kilolardan kurtularak fit ve zinde olmanın 10 püf noktasını anlattı, önemli uyarılar ve önerilerde bulundu.

FİZYOLOJİK AÇLIĞINIZI DİNLEYİN!

Pandemi dönemindeki kilo alımında; hareketsiz yaşam, artan stres ve dengesiz beslenme başı çekiyor. Stres hormonu olarak bilinen kortizol seviyelerinde yaşanan artış; tuz, yağ ve şeker içeriği yüksek olan gıdalara yönelmeye ve karın çevresi başta olmak üzere vücutta yağlanmaya yol açabiliyor. Bu durumu tersine çevirmek için; stresli hissettiğinizde yemek yemeye yönelmeyin, yiyecekleri terapi haline getirmeyin. Canınız atıştırmak istediğinde büyük bir bardak su için, bir süre bekleyin, sizi rahatlatacak farklı hobi ve aktivitelere odaklanın. Gerçekten acıktığınızda ise tokluğunuzu hissetmek için yemeklerinizi yavaş yavaş yiyin, iyi çiğneyin ve yediklerinize odaklanın.



GÜNDE EN AZ 1.5 LİTRE SU İÇİN

Yeterli su içmek tüm metabolik faaliyetler için elzem olmakla birlikte ağırlık ve iştah kontrolünde de bir o kadar önemlidir. Kilo başına günde 30 ml su içmeyi ihmal etmeyin, en az 1.5 litre su için. İçtiğiniz suların içine elma, tarçın, salatalık, nane, zencefil ekleyebilir, su içmeyi daha keyifli hale getirebilirsiniz.

MEVSİM SEBZELERİNİ BOL TÜKETİN

Sebzeler antioksidan bileşikler, yüksek posa ve su içerikleri sayesinde kilo kontrolünde en önemli besinlerdir. Hacimce yüksek ve çok düşük enerjiye sahip olduklarından tok hissetmenize yardımcı olurken daha düşük enerji almanızı sağlarlar. Aynı zamanda sebzeleri tüketmek ve çiğnemek zaman alır ve bu da daha az yiyerek tok hissetmenize yardımcı olur. Her öğünde tabağınızın yarısını farklı çeşit ve renkte mevsim sebzeleri ile doldurun.

PORSİYON KONTROLÜ YAPIN

Çok düşük kalorili ve aşırı kısıtlayıcı şok diyetlerden uzak durun. Bu diyetler başlangıçta kilo vermenizi sağlayabilir ancak neredeyse her seferinde başladığınız kilodan

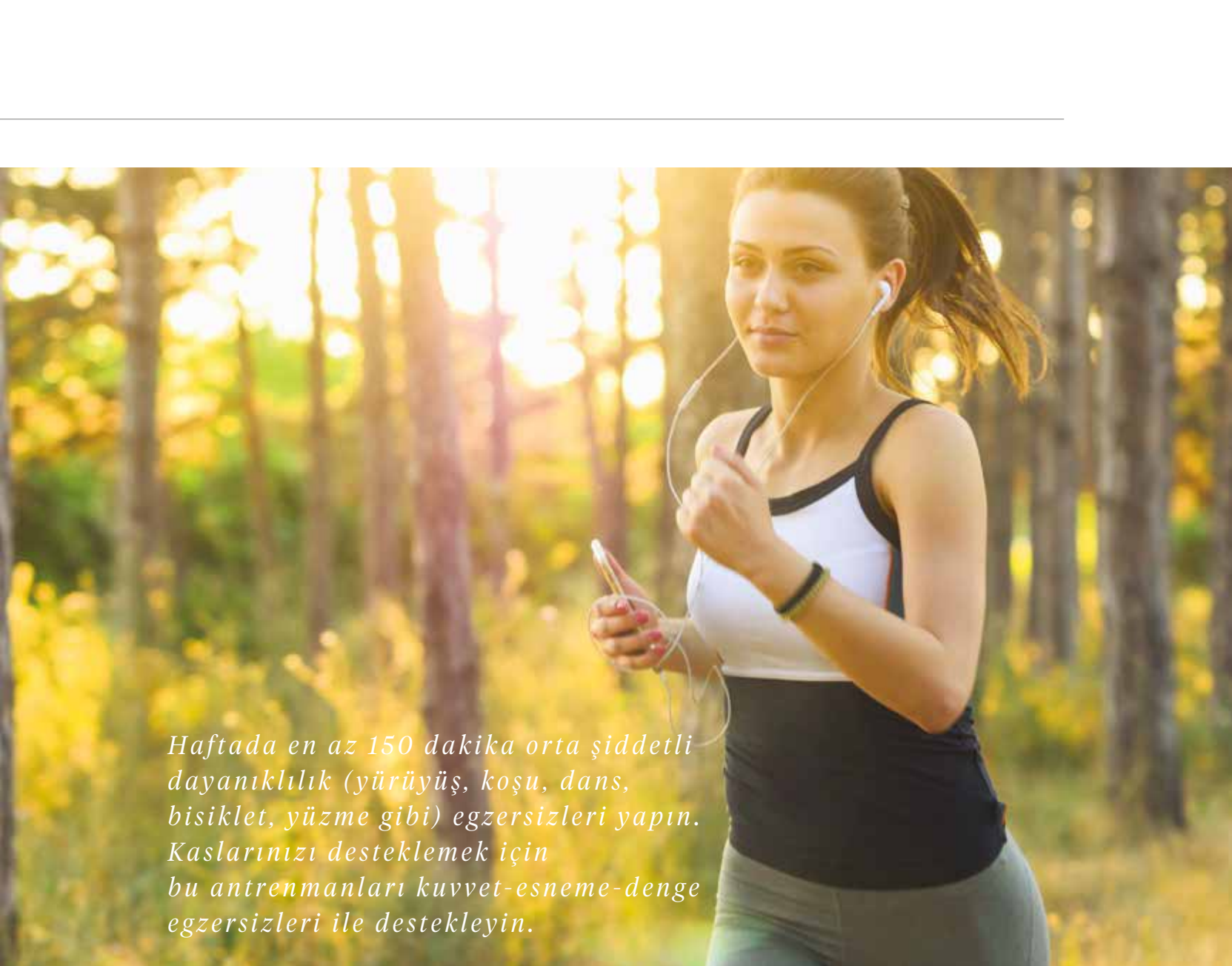
daha fazlasına dönmenizle sonuçlanabilir. Aynı zamanda böbrekler, karaciğer gibi birçok organda uzun dönemde tahribata yol açabilir. Vücudunuzun ihtiyacı olan besinleri alacağınız ancak kalori açığı yaratarak, kilo vermenizi sağlayacak bir beslenme planını benimseyin.

YETERİ KADAR KALİTELİ PROTEİN ALIN

Protein kaynağı besinler daha uzun süre tok kalmanıza ve doyunluk hissetmenize yardımcı olurlar. Et, tavuk, hindi, balık, baklagil, yumurta, yoğurt, kefir gibi proteinden zengin yiyecekleri dengeli tüketin. Haftada ikişer gün omega-3 yağ asidi kaynağı olan balık ve posa kaynağı olan baklagilleri tüketmeye özen gösterin. Kırmızı eti seyrek tüketin ve etin az yağlı olmasına dikkat edin. Tokluk süresi en uzun besin ögesi olan proteinler; ghrelin ve GLP-1 gibi tokluk hormonları üzerinde etkilidirler.

BEYAZ UNDAN KAÇININ

Beyaz unlu yiyecekler yerine tam tahıllı-kepekli ekmek, bulgur, yulaf gibi tahılları tercih edin. Tam tahıllarda bulunan beta-glukan gibi çözünebilir lifler midenizde su çekekerek yoğunlaşır, midenin boşalmasını geciktirmeye ve kilo



Haftada en az 150 dakika orta şiddetli dayanıklılık (yürüyüş, koşu, dans, bisiklet, yüzme gibi) egzersizleri yapın. Kaslarınızı desteklemek için bu antrenmanları kuvvet-esneme-denge egzersizleri ile destekleyin.

kontrolüne yardımcı olurlar. Glisemik indeksi düşük olan tam tahıllar içerdikleri posa sayesinde de bağırsaklarda iştahı baskılayan hormonları aktive etmeye yardımcı olurlar. Ancak tam tahıllı olsa da tüketimde aşırıya kaçmamaya özen gösterin.

ŞEKERLİ GIDALARDAN UZAK DURUN

Yoğun şeker eklentili yiyecek ve içecekler yüksek kalori almanıza sebep oldukları gibi kan şekerinizde dalgalanmalara ve sonrasında da daha fazla yemenize sebep olur. Özellikle glikoz ve fruktoz şuruplu paketli yiyecekler karın çevresi ve karaciğer yağlanması başlıca sorumluları olabilir. Şeker eklentili yiyecek ve içecek tüketiminden kaçının. Bunun yerine aşırıya kaçmadan taze veya kuru meyveleri tüketin. Tarçın baharatının kan şekeri dengeleme özelliğinden faydalanın.

AŞIRI YAĞLI YİYECEKLER TÜKETMEYİN

Dengeli bir beslenmenin olmazsa olmazı yağların sağlıklı kaynaklardan gelmesi ve tüketim miktarı kilo kontrolünde önemlidir. Yüksek doymuş ve trans yağ içeren fast-food yiyecekler ve işlenmiş gıdalar kilo almaya sebep olurken

kronik hastalıklara da davetiye çıkarabilir. Sağlıklı yağ kaynaklarına odaklanın, zeytinyağı ve yağlı tohumlar gibi anti-inflamatuar yağları yeteri kadar tüketin.

DÜZENLİ FİZİKSEL AKTİVİTE YAPIN

Fiziksel olarak aktif olmak ve egzersiz yapmak kilo kontrolünün yanında metabolizmamıza sayısız faydalar sağlar. Sağlıklı kilo verebilmek için yeterli ve dengeli bir beslenmenin yanında egzersiz yapmayı ihmal etmeyin. Haftada en az 150 dakika orta şiddetli dayanıklılık (yürüyüş, koşu, dans, bisiklet, yüzme gibi) egzersizleri yapın. Kaslarınızı desteklemek için bu antrenmanları kuvvet-esneme-denge egzersizleri ile destekleyin. Düzenli fiziksel aktiviteyi yaşamınız boyunca sürdürebileceğiniz bir yaşam biçimi olarak benimseyin.

ACIKMADAN YEMEK YEMEYİN, AMA!

Acıkmadan yemek yemeyin ancak bir sonraki öğünde aşırı yiyecek derecede aç kalmayın. Sık sık atıştırmaktan kaçının. Yaşam tarzınıza ve metabolizmanıza uyacak en uygun diyet planı için bir beslenme uzmanından profesyonel destek almayı düşünebilirsiniz.

"SİGORTA SEKTÖRÜ PANDEMİ SÜRECİNDE KÂR/ZARAR İLİŞKİSİNE ODAKLANMADAN BİR BÜTÜN OLARAK HAREKET ETTİ"

Magdeburger Sigorta Sağlık Sigortaları Müdürü Vildan Ünal pandemi döneminde sigorta şirketlerinin hızla aksiyon alarak, kapsam dışı olan salgın hastalıklarla ilgili özel şartları değiştirdiklerini ve Covid 19'u teminat altına aldıklarını belirtti.

Öncelikle Sağlık Sigortaları Müdürlüğü'nün amaçlarını anlatır mısınız?

Biz, sigortalılarımızın ihtiyaçlarını ve acentelerimizden gelen talepleri karşılamak, sağlık poliçeleri üretimi esnasında ve sonrasında operasyonel konularda acentelerimize verilen hizmetleri üst seviyeye çıkarmak ve sağlık sigortalarında yenilikçi ürünler geliştirmek için büyük bir heyecanla çalışıyoruz.

Pandeminin etkileri sağlık sigortalarında nasıl karşılık buldu?

Sigorta sektörü pandemi sürecinde sektöre destek olmak için hızla aksiyon aldı ve hala destek olmaya devam ediyor. Kuşkusuz, sağlık herkesin birinci önceliği. İçinde bulunduğumuz bu süreçte özellikle sağlık sigortalarında farkındalık arttı. Bu farkındalık ile sağlık sigortalarına olan ihtiyaç da artıyor. Sigorta sektörü, pandemi sürecinde kâr/zarar ilişkisine odaklanmadan bir bütün olarak hareket etti. Pandeminin henüz ilk günlerinde salgın hastalıkların kapsam dışı olması ile ilgili özel şartlarda yer alan maddeyi tamamen değiştirdi. Biz de Magdeburger Sigorta olarak Covid-19 teminatını kapsama alan ilk şirketlerden biriyiz. "Salgın kapsamı" hem mevcut hem de yeni alınacak Özel Sağlık, Tamamlayıcı Sağlık ve Yabancı Sağlık poliçelerimizde geçerli. Seyahat sigortalarının kapsamlarını güçlendirdik ve Schengen ülkeleri için Covid teminatını seçimli olarak bu ürünüme ekledik.

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI'NDA SINIRSIZ AYAKTA TEDAVİ!

Magdeburger Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın fark yaratan özelliklerinden bahsedecek olursak; "sınırsız" paketin diğer paketlerden farkı nedir?

Şirketimizin en büyük özelliği, sigortalılarımıza yenilikçi ürün ve teminatlar sunmamız. Özellikle, Magdeburger Tamamlayıcı Sağlık Sigortası "Sınırsız Ayakta Tedavi" paketimiz çok ilgi görüyor. Bu paket seçeneğimiz, sektörde bir ilk olup, sadece Magdeburger sigortalılarımıza

özel bir plan türü. Magdeburger Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda bildiğiniz gibi, 3 farklı paket seçeneği ve ek teminatları bulunuyor. Ürünümüzü; Sınırsız Ayakta Paket, Yatarak Tedavi ve 10'lu Paket olarak sigortalılarımızın ihtiyacına göre çeşitlendirdik. 15 günlük bebekler ile 60 yaşından gün almamış kişiler faydalanabilir ve 0-6 yaş arasındaki çocuklar ek prim alınarak, tek başına sigortalanabilirler. Ayrıca 7-17 (17 dahil) yaş aralığındaki çocuklar Magdeburger Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında ebeveynleri olmadan tek başlarına sigortalanabiliyor. Tüm Türkiye'de 4 binin üzerinde anlaşmalı sağlık kuruluşumuzla hizmet veriyoruz. Ayrıca, mbulans, Diş Paketi, Check-up ve Kritik Hastalıklar gibi ek teminatlarımız bulunuyor. Türkiye'de bir ilk olan "Sınırsız" paket ürünümüzde

ayakta tedavide kullanım adedi sınırlaması bulunmuyor, poliçe süresi boyunca sigortalılarımız ihtiyacı olduğu kadar faydalanabiliyor.

Magdeburger Sağlık Sigortaları konusunda önümüzdeki yıllar için ne gibi geliştirmeler planlıyorsunuz?

TSB'nin açıkladığı bilgilere göre, özellikle son dönemlerde küresel Covid-19 salgınının da etkisiyle özellikle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın (TSS) ivme kazandığını görüyoruz. Örneğin, TSB istatistiklerinde geçtiğimiz Kasım ayında

gerçekleşen hayat dışı sigortalarının prim üretimlerine baktığımızda, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda prim üretiminin yüzde 102.1 artışla 277 milyon liraya ulaştığını görüyoruz.

Biz de Magdeburger Sağlık Sigortaları Müdürlüğü olarak, yenilikçi, hayatı kolaylaştıran ürün ve teminatlarımızı sürekli geliştiriyoruz. Her bir sağlık poliçesi sahibine ihtiyacı sırasında normal şartlarda ödeyecekleri sağlık giderlerinin çok daha altında bir maliyet ile tedavilerini en kaliteli hizmetlerle gerçekleştirerek, destek vermek için çalışıyoruz. Güncel konulara, endişelere cevap verebilen, sigortalıların ihtiyaçlarını karşılayan ürün ve teminatları geliştirmeye devam edeceğiz. Her zaman, yenilikçi ürün ve uygulamalarımızı acente ve sigortalılarımız ile buluşturmak için büyük bir şevkle çalışıyoruz.



GELECEK İÇİN BİR PLANINIZ VARSA SİZE UYGUN BİR TASARRUF PLANIMIZ VAR!



Bütçenize uygun tasarruf planlarımızla ev ve araç hayallerinizi gerçekleştirmek için sizi Birevim şubelerine bekliyoruz.

444 23 53
birevim.com

BİREVİM
#BirlikteMümkün



Vizesiz tatil için

Katar

Pandemiyle birlikte evlere kapandığımız uzun günlerin ardından özlediğimiz tatilin tam zamanı. 4 saatlik yolculukla ulaşılabilen Katar, vize ile uğraşmak istemeyenler için alternatif destinasyonlardan biri

Türk ziyaretçiler, Doha'dan transit yapılan uçuşlarda da aynı avantaja sahip. Sadece Doha'da 5 ila 96 saat arasında kısa bir transit veya duraklama için ücretsiz olan transit vizeyi almak yeterli.



Katar'ın kültürünü ve birbirinden farklı deneyimleri bir arada sunan cazibe merkezlerini keşfetmek Türk vatandaşları için oldukça kolay. Katar ve Türkiye arasında 2015 yılında yapılan anlaşmayla iki ülke arasında vizesiz seyahat edilebiliyor. Katar, uluslararası ziyaretçileri beklerken, Türk turistler de herhangi bir vize işlemi düşünmeden heyecan verici bir seyahat için plan yapabiliyorlar.

ŞEHİRLERARASI BİR YOLCULUK GİBİ ADETA

Katar'a ulaşım, İstanbul'dan Doha Hamad Uluslararası Havalimanı'na (HIA) direkt uçuşlarla yalnızca 4 saatlik kısa bir yolculukla mümkün. İster planlı bir gezi ister bir mola için olsun, Doha'ya giden ziyaretçiler için hareketli şehrin kültürel alanlarını, birinci sınıf restoranlarını, sahildeki lüks otellerini veya çölün ihtişamını keşfetmek adeta bir şehirlerarası yolculuk kadar kısa bir zamanda gerçekleşebiliyor.

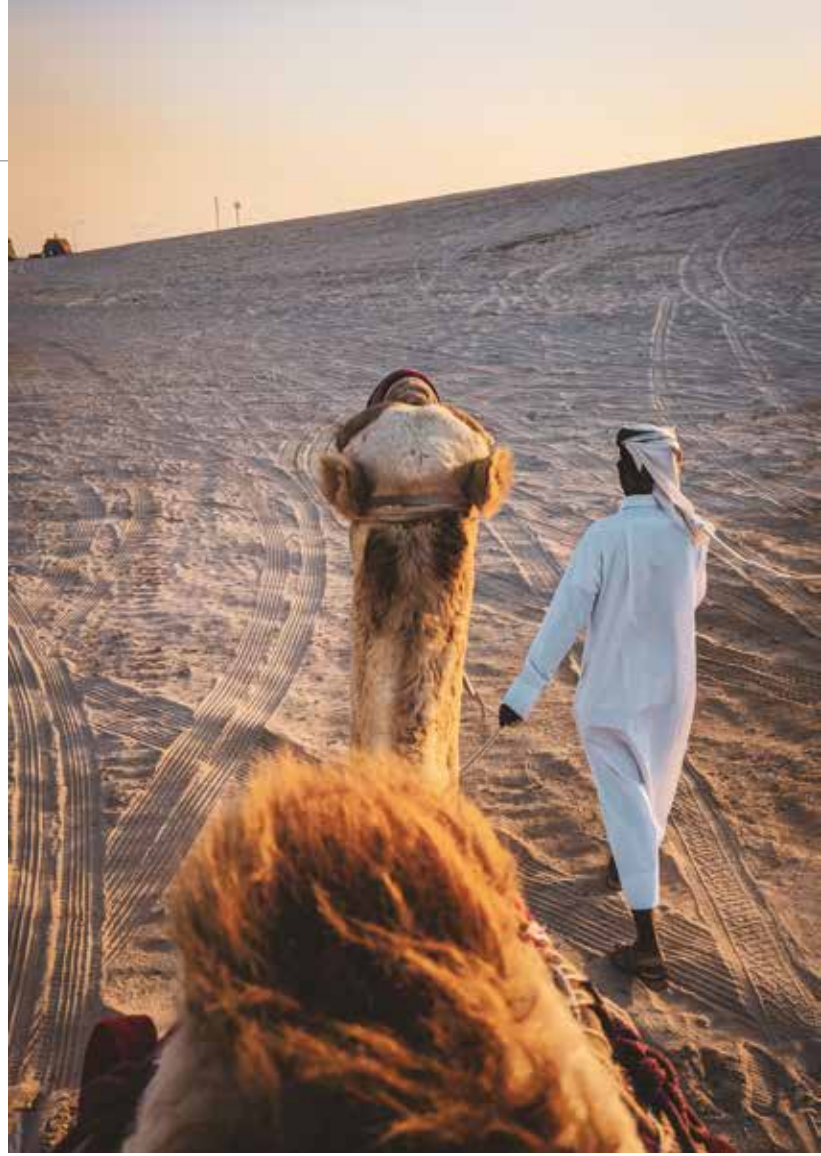
MUAFİYET BELGESİ İLE 90 GÜN KALMA HAKKI

Türk vatandaşları, Katar'a vardıklarında en az altı 6 ay geçerli bir pasaport ve onaylı bir bağlantılı uçuş veya dönüş bileti ibraz ederek vizeden muaf oluyorlar. Ülkeye girişte verilen belge, düzenlendiği tarihten itibaren 180

gün boyunca geçerli oluyor ve ülkeye birden fazla girişin yanında Katar'da 90 güne kadar kalma hakkı da sağlıyor. Girişte verilen muafiyet belgesi, başka hiçbir ek ücret ödemeye gerek olmadan 100 Katar Riyali karşılığında alınabiliyor. Diplomatik veya özel pasaport sahibi Türk vatandaşlarının Katar'ı ziyaret etmek için herhangi bir vize muafiyeti işlemi yapmaları da gerekmiyor.

Türk ziyaretçiler, Doha'dan transit yapılan uçuşlarda da aynı avantaja sahip. Sadece Doha'da 5 ila 96 saat arasında kısa bir transit veya duraklama için ücretsiz olan transit vizeyi almak yeterli.

Basra Körfezi ülkesi ve Arap yarımadasının parlayan yıldızı olarak anılan Katar'da kamusal alanda pek çok sanat eserine rastlamak mümkün. Hamad Uluslararası Havalimanı'nda yer alan Lamp Bear (Peluş Ayı Lamba) ve 8 Oryxes'i (Sekiz Antilop), İslam Sanatları Müzesi'ni, Katar Ulusal Müzesi'ni mutlaka gezip görmenizi öneririz. Jeda-riart duvar resimleri gibi çeşitli kamusal sanat eserleri, Gandhi'nin 3 Maymunu, Mucizevi Yolculuk ve Çöl Atı gibi hayranlık uyandıran enstalasyonlar benzersiz bir sanat sahnesi deneyimi yaşıyor. Ülkenin tarihi ve kültürü ile ilgilenen ziyaretçiler için geleneksel çarşılar, UNESCO miras alanları ve kaleler de ziyaret edilecek yerler listesinin ilk sıralarında yer alıyor.



Katar'ı ziyaret eden herkes için bir de kişisel yol arkadaşı bulunuyor. Keyifli bir seyahat deneyimi için ilham arayanlara zengin ve veri odaklı bir deneyim sunan Visit Qatar uygulaması.

ÇÖL SAFARİYİ TECRÜBE ETMEDEN OLMAZI!

Aktif bir gezi planı olanlar için Katar, özgün ruhu ve el değmemiş doğası sayesinde farklı heyecanlar sunan bir maceraperest rüyasına dönüşebiliyor. Katar çölünde uçsuz bucaksız kum tepelikleri arasında çöl safari mutlaka tecrübe edilmesi gerekenlerin başında geliyor. Tüplü dalıştan uçurtma sörfüne veya dört tekerlekli motosiklet turlarına kadar pek çok etkinlik için ideal alternatifler sunan ülkenin benzersiz plajları da var.

VISIT QATAR UYGULAMASI İLHAM VERİYOR

Katar seyahatinizi daha da keyifli bir deneyime dönüştürmek istiyorsanız zengin ve veri odaklı bir deneyim sunan Visit Qatar uygulamasını kullanmanızı öneririz. Ücretsiz olan uygulama iOS cihazlar için App Store ve Android cihazlar için Google Play üzerinden indirilebiliyor. Kullanıcı merkezli bu dijital seyahat arkadaşı, Katar'ın kültürel miras alanlarını, kapsamlı açık hava spor etkinliklerini, yemek festivallerini ve benzersiz cazibe merkezlerini ister uçuş öncesinde ister varışta keşfetmeniz için yardımcı olacak, size ilham verecektir.





7 SORUDA SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI!

İster iş ister tatil amaçlı olsun, seyahat ederken beklenmedik durumlar ile karşılaşabilir, seyahatinizi iptal etmek durumunda kalabilir veya acil tıbbi tedaviye ihtiyaç duyabilirsiniz. İşte bu tip durumlarda seyahat sağlık sigortası sizi güvence altına alır. İşte seyahat sağlık sigortasının detayları...

1. SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI NEDİR?

Seyahat sağlık sigortası yurt içine, yurt dışına veya yurt dışından ülkemize seyahat edenleri, seyahatleri sırasında karşılaşılabilecekleri ani rahatsızlık ve hastalıklarda koruma altına alır, destek hizmetleriyle de hayatı kolaylaştırır.

2. YURT İÇİ SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI NEDİR?

Yurt içi seyahat sağlık sigortası, Türkiye içinde gerek iş, gerekse de tatil amaçlı tüm seyahatlerinizde, belirlediğiniz süre boyunca başınıza gelebilecek olumsuz durumlara karşı sizi korur ve kendinizi güvende hissetmenizi sağlar.

3. SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI ZORUNLU MUDUR?

Yurt dışı seyahatlerinde vize başvurusu sırasında pek çok konsolosluğun zorunlu olarak istediği (Schengen ve Amerika vizeleri başta olmak üzere) sigortadır.

4. YURT DIŞI SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI NEDİR?

Yurt dışı seyahat sağlık sigortası seyahatiniz boyunca yaşayabileceğiniz acil sağlık sorunlarında güvence sağlar.

5. SEYAHAT SAĞLIK SİGORTALARI HEMEN ALINIR MI, KAÇ GÜNLÜK YAPTIRILMALIDIR?

Seyahat sigortaları hemen istendiği an alınabilir. Seyahat sağlık sigortasının süresi en az yapılacak seyahatin gün sayısı kadar olmalıdır. Örneğin 10 günlük bir seyahat söz konusu ise 1 haftalık poliçe ile sadece ilk 7 gün teminat altına alınmış olur.

6. SEYAHAT SAĞLIK SİGORTALARINDA COVID-19 GÜVENCESİ DE VAR MIDIR?

Genel olarak pek çok seyahat sağlık sigortası ile Covid-19 da dâhil tüm pandemik hastalıklar sebebiyle oluşabilecek tedavi giderlerini de sigorta kapsamına dahil edilebilirsiniz.

7. SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASININ TEMİNATLARI NELERDİR?

Seyahat sağlık sigortaları, seyahat iptali, bagaj kaybı, uçuşun kaçınılması ve erken dönüş gibi durumlarda teminat sağlar.



Her anınızda yan yana olmak ne güzel.

HDI Sigorta Daima Yanınızda.

Evinizi, aracınızı, iş yerinizi sizinle birlikte güvence altına almak, her anınızda aile gibi olmak ne güzel! Biz, HDI Sigorta olarak ihtiyaç duyduğunuz her an, sizinle hep yan yanayız.

Dijital çözümlerimizle her an yanınızdayız!

Türkiye'nin en iyi dijital dönüşüm geçiren
yeni nesil sigorta şirketi olarak, teknoloji odaklı çözümlerimizle
her an yanınızdayız.

