

KORAY ERDOĞAN



**Acil Sağlık Plus ile
"acil" ve "önleyici"
hizmet bir arada**

MÜFİT CAN SAÇINTI



**Aranan Adam
Mandıra Filozofu'nu
takdimimdir!**

**Yeni reformlar
BES'i tasarruf
havuzuna
dönüştürüyor**



Burak Kutlu

**Payten'den
sigortacıların
tüm online ödeme
ihtiyaçları için
tek çözüm**

Devletin katkılarıyla birikimleriniz katlanıyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne
katıldığınızda paranıza

%30

devlet katkısı ekleniyor.

100 liranız 130 lira oluyor.

Belirtilen 18.000 TL'lik tutar, 4632 sayılı Kanun çerçevesinde 2022 yılında yıllık brüt asgari ücret tutarı kadar katkı payı ödemesi yapılması durumunda bireysel emeklilik hesabına ödenecek azami devlet katkısını ifade eder.

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Bariş Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Buse Kuşkaya Seçgin
busekuskaya@gmail.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVASYON
bbekar@akilliyasamdergisi.com

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

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

editör



Lafla peynir gemisi yürür mü?

Atalarımız ne güzel söylemiş
“Lafla peynir gemisi yürümez” diye. Anlamı
da çok güzeldir anlatanlar için: Sadece
konuşarak, “ben yaparım” diyerek bir yere
varılamaz, hiçbir iş gerçekleştirilemez. Atıp
tutmaktan ziyade harekete geçip çalışmak,
uygulamaya geçirmek gerekir...

Sektör yayıncılığının geldiği noktayı
görünce aklıma geldi bu atasözü ve
sizlerle de paylaşmak istedim.

Malum, sigorta sektörüne yönelik dergi-
lerin sayısı bir elin parmaklarını geçmiyor.
Hepsi de kendine göre önemli ve sektör
için bir şeyler yapmaya çalışan arkadaşları-
mız tarafından çıkarılıyor. Bunlardan biri de
Akıllı Yaşam...

Elinizdeki dergi, 130'uncu sayımız. Yani
11 yılı geride bırakıp 12'nci yıla giriyoruz.
Gerek ben ve ortağım Kayhan (Öztürk)
gerekse ekip arkadaşlarımız Akıllı Yaşam'ı
çıkarmadan önce de dergiciydik. Benim
gazetecilikte 29'uncu yılım. Kayhan ise 40

yılı geride bıraktı. Yayın Danışmanımız Ab-
dullah Çetin de 30 yıldır editör, yazarları
müdürü olarak basın emekçiliği yapıyor.
Kısacası bu dergide sürekli basın kartı
sahibi üç gazeteci arkadaş var. Hürriyet,
Sabah, Milliyet gibi grupların en önemli
dergilerinde yıllardır muhabirlik, editörlük,
yöneticilik yaptık. Ekibimizin diğer üyeleri
de alanlarında uzman. En yenisi 5 yıllık
tecrübeye sahip...

Bunları niye mi yazıyorum? Kaliteli iş
kaliteli insanlarla yapılır. Elbette bunun da
bir maliyeti var. Her ay 3 bin adet dergi
basıp PSM dergisiyle birlikte dağıtıyoruz.
Geçen yıla göre kağıt maliyetleri yüzde
300 arttı. 2021 yılının ocak ayında matba-
aya ödediğimiz fatura 16 bin liraydı. 1 yıl
sonra aynı ay ödediğimiz fatura ise yaklaşık
50 bin lira.

Sektör basını olarak sigorta şirketleriyle,
sigortacılarla, sigortalılarla aynı gemide yol
aldığımızı düşünüyorum. Ancak yalansız
dolansız iş yapmayı ilke edinmiş yayıncı-
lar olarak bu durumu sektöre anlatmakta
zorlanıyoruz. Aylık 5-6 bin lira ilan ücretini
çok bulan, “Rakiplerinize size göre çok
daha fazla dergi basıyor” diyen pazarlama
elemanları için bu yazıyı kaleme aldım.
3 bin dergi 50 bin liraya basılıyorsa 5 bin
dergi 80 bin liraya, 10 bin dergi de 120 bin
liraya mal oluyor demektir. 5-6 bin liralık
ilan ücreti yüksekse 3 bin liralık ilanla 5-10
bin dergi basılır mı varın onu siz düşünün...

Üstelik biz sigorta sektörüne sadece
Akıllı Yaşam ile hizmet vermiyoruz. Gün-
lük tekil ziyaretçi sayısı 10 binlere varan
Sigorta Gündem sitemizin yanı sıra her
gün 25 bin gönüllü üyeye ulaşan mailing
sistemimizle de sektörün nabzını tutmaya
devam ediyoruz.

Evet, herkes yaptığı işin, iş birliklerinin
karşılığını almak ister. Doğal olan da budur.
Biz gazeteciler hep sorar sorgularız. İlan
veren pazarlama ekipleri olarak lütfen siz
de sorun, sorgulayın. Yaptığınız iş birlikle-
rinin karşılığını almaya bakın. Çünkü lafla
peynir gemisi gerçekten yürütmüyor.
Her ne kadar bazıları yürütmeye çalışsa da

Bariş Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

ŞUBAT 2022



16

Payten'den sigortacıların tüm online ödeme ihtiyaçları için tek çözüm

Sanal POS, ödeme geçidi, linkle ödeme, kart saklama, tekrarlı ödeme, bayi tahsilatları, anti-fraud çözümü... Payten Türkiye, zengin ürün yelpazesiyle hemen her sektörden pek çok firmaya hizmet sunuyor. Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu, "Ancak sigorta sektörünün yeri bizde ayrı. 20 sigorta firmasına sunduğumuz ödeme çözümleri ve hizmetlerle bu sektörde lideriz" diyor.

18

Aranan Adam Mandıra Filozofu'nu takdimimdir!

"Pelteksin, senden tiyatrocu olmaz" dediler, oldu. Binlerce kişi arasından seçilip en popüler program için senaryo yazdı. Aranan Adam ile on binlerin, Mandıra Filozofu ile milyonların sevgilisi oldu. Yapımcılığı da denedi, "parayla pulla işi olmayınca" kaçınılmaz olarak iflas etti! Ama pes etmedi. Müfit Can Sağıntı, güldürürken düşündürmeye devam ediyor...

22

Yeni reformlar, BES'i tasarruf havuzuna dönüştürüyor

Yeni kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte hem mevcut katılımcılar hem de sisteme yeni girecek katılımcılar yüzde 30 devlet katkısından faydalanmaya başlayacak. Yıllık brüt asgari ücret tutarını aşan katkı payı ödemeleri için müteakip yıllarda devlet katkısı alınabilecek.

24

Geleceğin sigorta yazılımı: InsureE

SFS Yazılım ve Danışmanlık, yeni çözümü InsureE'yi müşterilerine sunmaya başladı. InsureE, sigortacılığın tüm paydaşlarının yüksek performanslı ve entegre bir şekilde pazara girip, sigortacılığın tüm kanallardan sunulabilmesini, her yerden sigortacılık yapılabilmesini sağlıyor...

28

"Yüzde 30 devlet katkısı BES için itici güç olacak"

Türkiye Hayat ve Emeklilik, 17 Ocak 2022 itibarıyla 2 milyon 58 bin 549 BES katılımcı sayısı ve 45 milyar 102 bin TL'lik devlet katkısı dahil fon büyüklüğüyle sektör lideri konumunda. Şirket, OKS'de de 2 milyon 362 bin 337 katılımcı sayısı ve 9 milyar 128 milyon TL'nin üzerinde devlet katkısı dahil fon büyüklüğüyle liderliğini sürdürüyor...

30

Türk Nippon, kasko müşterilerini gülümsetmeye devam edecek

Türk Nippon Sigorta, "Gülümseten Kasko" paketine yeni eklemeler yaparak müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmayı amaçlıyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu yıl kasko ürünleri talep ve arzında çeşitliliğin artacağını öngörüyor...



31

Fon büyüklüğünde çıta 500 milyar TL'ye yükseltildi

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, "Bireysel emeklilik sistemi, yeni düzenlemelerle birlikte tasarrufun merkezi hâline geliyor. BES ve OKS'deki toplam katılımcı sayısının 17 milyona; toplam fon büyüklüğünün de 500 milyar TL'ye ulaşmasını hedefliyoruz" dedi...

32

Sompo'dan startup dostu program: DOJO

Sompo Sigorta, sigorta sektörüne dönük çözüm üreten startup'ları desteklemek amacıyla DOJO adlı bir program oluşturdu. Startup'larla iş birliğini artırmayı ve geliştirmeyi amaçlayan DOJO, sigortacılık alanında yaratıcı çözüm ve hizmet fikri olan herkese açık...

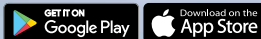
Yanında Allianz, önünde gelecek

Olimpiyat ve Paralimpik Oyunları Global Sigorta Ana Ortağı Allianz, kurduğu ortaklıkla dünya çapında spora ve sporcuya destek oluyor.

Allianz Anlaşmalı Bankalar, Allianz Acenteleri veya
☎ 0850 399 99 99 | www.allianz.com.tr



Allianz'ım Mobil Uygulama



Anadolu, dijital hizmetleri ve mobil uygulamalarıyla sigortalıların her an yanında



Sigortacılık işlemlerinin birçoğunun dijital hizmet noktaları ve müşteri iletişim merkezlerinden kolaylıkla yapılmasını sağlayan Anadolu Sigorta; Juno, Sigortam Cep'te ve Sağlığım Cep'te mobil uygulamalarının yanı sıra yenilenen web sitesi üzerinden hızlı çözümler sunarak müşterilerinin hayatını kolaylaştırıyor. Trafik, kasko, DASK, konut ve sağlık sigortaları dahil 15 ürün için dijital platformlardan teklif sunabilen şirket, poliçelerin teminat ve ödeme gibi detaylarının görüntülenebilmesini sağlıyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, dijital hizmet-



Kerem Erberk

ler ve mobil uygulamalar üzerinden yapılabilecekleri şöyle anlatıyor: "Dijital hizmetlerimiz aracılığıyla aracımıza ait hasar bildiriminde bulunabilir, hasar dosyanızı takip edebilirsiniz. Konut hasarlarında evinize eksper gelmesine gerek kalmadan eksperle online görüşme yapabilirsiniz. Aracınız için önerdiğimiz oto servislerine kolayca ulaşabilirsiniz.

Birleşik Kasko veya Hesaplı Kasko poliçeniz kapsamında İstanbul, Ankara ve İzmir il sınırları içerisinde aracınızın vale ile önerilen servislere götürülmesini ve onarım sonrası dilediğiniz adrese yine vale ile teslimini sağlayabilirsiniz. Kendinize ve poliçenize bağlı

18 yaşından küçük aile bireylerine ait poliçelerin teminat, bitiş tarihi, ödeme planı gibi detaylarını görüntüleyebilir, poliçeden faydalanmanız için gerekli izinleri verebilirsiniz. Nöbetçi eczanelere ulaşabilir, hastane ve diğer kurumlara ait geçmiş ziyaretlerinizi görüntüleyebilirsiniz. Yatışlı/yatışsız tüm provizyonlarınıza ait onay durumunu da online olarak görebilirsiniz. Poliçe teminatları doğrultusunda, anlaşmazlık sağlık kurumlarına ait 20 bin TL'ye kadar olan faturalarınızda online harcama bildirimi yaparak ödeme alabilirsiniz. Anlaşmalı hastane, eczane ve diğer kurumları konum veya poliçe ödeme oranına göre listeleyebilir, seçtiğiniz kurum için yol tarifi alabilirsiniz. Aracınız, eviniz ve bireysel ihtiyaçlarınıza yönelik asistans hizmetlerini de tek tıkla talep edebilirsiniz."

Allianz müşterilerine Masterpass ile hızlı, kolay ve güvenli ödeme imkânı

Mastercard'ın kart saklama çözümü Masterpass ile iş birliği yapan Allianz Türkiye, müşterilerine ödemelerini Allianz'ın mobil uygulaması üzerinden hızlı, kolay ve güvenli şekilde tamamlama imkânı sunuyor. Sigorta sektöründe ödeme sistemlerine Masterpass'i entegre eden ilk kurum olan Allianz Türkiye müşterilerine, istedikleri takdirde, farklı uygulamalardaki Masterpass altyapısında kayıtlı olan kartlarını Allianz'ın uygulamasında da görüntüleyip, ödemelerini tek adımda tamamlayabilme kolaylığı getiriliyor. Allianz müşterileri ödeme yaparken birçok kayıtlı kart arasından seçim yapabiliyor veya yeni kartlarını Allianz'ın uygulamasına kaydedip sonraki poliçe ödemelerinde de tek adımda ödemelerini tamamlayabiliyor.

İlk aşamada hayat dışı ürünlerin ödemelerinin yapılabileceği Masterpass altyapısı kısa süre içerisinde diğer poliçelerin ödemeleri için de kullanılabilir.



Rahat bir gelecek için...

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, devlet katkısı %30'a yükseldi!

Siz de Türkiye Hayat Emeklilik'e gelin,
%30'a çıkan devlet katkısı
avantajından faydalanın.
Üstelik 18 yaş sınırı yok!



Ödeyeceğiniz tutarın devlet katkısı üst sınırı,
yıllık brüt asgari ücretin %30'udur.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

Doğa Sigorta, spora ve gençliğe desteğini sürdürüyor

Son yıllarda Galatasaray Spor Kulübü Erkek Basketbol Takımı isim ve forma sponsorluğunun yanı sıra İTÜ Spor Kulübü'nün Basketbol U18, Voleybol ve Amerikan futbolu gibi en çok talep gören amatör branşlarını destekleyen Doğa Sigorta, geleceğin sporcuları için yatırımlarına bir yenisini daha ekledi. Doğa Sigorta ve Gençlik Spor İl Müdürlüğü'nün katkılarıyla yapını tamamlanan Haliliye Ortaokulu Basketbol Sahası 7 Ocak'ta; Şanhurfa İl Milli Eğitim Müdürü Fevzi Kurt, Gençlik ve Spor İl Müdürü Halil Eren, Haliliye İlçe Milli Eğitim Müdürü Mehmet Vural, Haliliye Gençlik ve Spor İlçe Müdürü İbrahim İmamoğlu, Doğa Sigorta



ta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, Doğa Sigorta Hasar Lojistik Sorumlusu M. Emin Kırmızı, davetliler, okul yönetimi, öğretmenler ve öğrencilerin katıldığı açılış töreniyle geleceğin sporcuları olan öğrencilere

sunuldu. Teşekkür plaketlerinin takdim edilmesinin ardından kurdele kesimiyle birlikte basketbol sahası öğrencilerin kullanımına açıldı.

Açılış töreninde bir konuşma yapan Seda Güler, katkılardan dolayı Gençlik Spor İl Müdürlüğü'ne ve öğrencilerinin gelişimi için canla başla mücadele eden okul müdürü ve öğretmenlerine teşekkür etti. Güler, "Sosyal sorumluluk projelerimizi ağırlıklı olarak gençlere ve spora yönelik geliştiriyoruz. Ülkemizin geleceği adına beden ve ruhen sağlıklı gençler yetiştirmesine yönelik çalışmalarını benimsiyoruz. 'Ağaç yaşken eğilir' ilkesiyle bu yönde benzer proje ve sponsorlukları sürdüreceğiz" dedi.

Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü **Seda Güler**'e anlamlı ödül

Kadın hareketine katkı sağlayan projeleriyle dikkat çeken Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği'nin bu yıl dördüncüsünü düzenlediği Kadın Girişimcileri Destekleme Zirvesi ve Ödül Töreni'nin ana teması "Birlikte Daha İyi Bir Gelecek" oldu. İş dünyası temsilcileri, sivil toplum liderleri, sanatçılar ve akademisyenlerin yer aldığı büyük ilgi gören zirvede farklı kategorilerde başarılı kadın girişimcilere ödülleri takdim edildi.

Yenilikçi ve özgün iletişim diliyle Doğa Sigorta'nın kurum itibarı ve marka imajına değer katan çalışmalardan dolayı Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, "Marka Yönetimi Lideri Ödülü"nü almaya hak kazandı. Güler'e ödülünü, Rota Yayıncılık Yönetim Kurulu Başkanı ve Marketing Türkiye Genel Yayın Yönetmeni Günseli Özen takdim etti.

Özellikle kadın girişimcileri destekleyen bir platformda ödül almaktan gurur duyduğunu vurgulayan Güler, projelerini her zaman destekleyen başta Yönetim Ku-

rulu Başkanı Nihat Kırmızı, Genel Müdür Coşkun Gölpinar ve ardından tüm Doğa Sigorta yönetici ve çalışanları ile kurumsal iletişim ekibi ve iş ortağı ajanslarına teşekkür etti. Günseli Özen, ödülünü engellenen, ezilen, katledilen kadınlara armağan etti. Zirveyi yakından takip eden Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı da "İhracatta Performans Ödülü"ne layık görülen Orka Holding Yönetim Kurulu Üyesi Kübra Orakçıoğlu Kazan'a ödülünü takdim etti, kadın girişimci ve çalışanları her zaman desteklemeyi prensip edindiklerini aktardı.

Doğa Sigorta'nın istihdam ve kariyer fırsatlarında kadın-erkek eşitliğini gözetken kurum kültürü ve çalışma ortamıyla fırsat ve cinsiyet eşitliği temelinde önemli adımlar attığına değinen Kırmızı, "Alanında uzman 17 kadın yöneticisi ve yüzde 52 kadın çalışan oranıyla kurumdaki kadın etkisinin gücüne ve kadınların iş hayatında aktif pozisyonda yer alması gerekliliğine inanan bir markayız" dedi.



Dikkat dikkat!

Acil Sağlık Plus geldi.



Arex Kefalet Sigortası artık e-ihalelerde de geçerli

Arex Sigorta, kuruluşundan itibaren ürün portföyünde yer alan kefalet sigortasının süreçlerini yeniden tasarlayarak iş insanlarının kullanımına sundu. Müşteri talep ve ihtiyaçlarını en kısa sürede karşılayabilmek için kefalet senedinin hazırlanma süreci kısaltıldı. Arex Sigorta, başvurunun değerlendirmeye alınmasından senedin üretimine kadar olan tüm süreci 24 saat içinde tamamlayarak iş insanlarının kullanımına sunmaya başladı. Bu hizmetini iş dünyasına duyurmak isteyen Arex Sigorta, ekonomi yayınlarına ağırlık veren televizyon kanallarında ilk reklam filmi yayınladı.

24 saat gibi rekor bir sürede değerlendirme ve basım işlemleri tamamlanarak iş dünyasının gayri nakdi kredi ihtiyacına karşılık veren Arex Kefalet Sigortası artık e-ihalelerde de geçerli olmaya başladı. Hatırlanacağı gibi, SEDDK'nın hazırladığı kefalet senetlerinin güvenli elektronik imza ile düzenlenebilmesine imkân tanıyan düzenleme, Resmî Gazete'nin 25 Aralık 2021 tarihli sayısında yayınlanarak yürürlüğe girmişti. SEDDK da bu kanun değişikliği sayesinde elektronik ihale

yöntemiyle yapılan kamu ihalelerinde istekliler tarafından teklif kapsamında geçici teminat mektubu olarak kefalet senetlerinin kullanılmasının önündeki engellerin kaldırıldığını açıkladı.

Arex Sigorta Genel Müdürü Sertem Demir, "Kefalet sigortasının e-ihalelerde de geçerli hale gelmesini sağlayan yasal düzenlemenin yapılmasıyla önemli bir sorun çözüme kavuşmuş oldu" diyor.



Sertem Demir



Sigorta sektörünün "En İyi İşveren Markası" bir kez daha **Groupama** oldu



Özge Yılmazyavuz

Groupama Türkiye, insan kaynakları uygulamalarında mükemmelleşme konusunda standartları belirleyen ve uluslararası otorite olarak kabul edilen Top Employer Enstitüsü tarafından "Top Employer En İyi İşveren Sertifikası" ile ödüllendirildi. Söz konusu ödülün sertifikasyon sürecinde genel strateji, insan kaynakları stratejisi, liderlik, organizasyon, değişim yönetimi, dijitalleşme, çalışma ortamı, sürdürülebilirlik, çeşitlilik, ortak değerler ve tüm insan kaynakları uygulamaları değerlendiriliyor.

Groupama Türkiye İnsan Kaynakları

ve İdari İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özge Yılmazyavuz, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "İnsan kaynakları alanındaki çalışmalarımızı, ödüllerden bağımsız olarak, çalışan bağlılığımızı ön planda tutarak gerçekleştirmek şirket geleneğimiz. Top Employer En İyi İşveren Sertifikası'nı alarak bu konuda ne kadar başarılı ve doğru bir yol izlediğimizi bir kez daha tescillemiş olduk. Böylesine önemli bir ödüle layık görülmek çok gurur verici, çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz."

Engel Tanımayanlara



Engelsiz Kasko!

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

AHE, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne katıldı

Anadolu Hayat Emeklilik, 160'ın üzerinde ülkede 14 binin üzerinde şirket ve 4 binin üzerinde şirket dışı üyesiyle dünyanın en büyük kurumsal sürdürülebilirlik platformu olan Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'nin (UN Global Compact) katılımcısı oldu. Şirket, bu üyelik kapsamında UN Global Compact'ın insan hakları, çevre iyileştirme, çalışma standartları ve yolsuzlukla mücadele gibi alanlarda temel sorumlulukların belirlendiği 10 ilkesini benimseyerek şirketin strateji ve operasyonlarını, ilgili ilkelere uyumlu hale getirmek için gönüllülük esasıyla çalışacağını taahhüt etti.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, "Sürdürülebilirliği iş modelimizin ve süreçlerimizin temelini alarak UN Global Compact üyeliğimizle birlikte sürdürülebilir ge-



lecek için bir adım daha attık. Uzun yıllardır devam ettiğimiz ekonomik, çevresel ve sosyal etki faaliyetlerimizde tüm çalışanlarımızın desteğini alarak ilerleme kaydetmeye kararlıyız. Operasyonel verimlilik, kaynak tüketiminin azaltılması, sera gazı emisyonlarının nötrlenmesi gibi konularda bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da faaliyetlerimizi sürdüreceğiz. Diğer yandan sürdürülebilir gelecek, kadının güçlenmesi ve toplumsal cinsiyet eşitliği, 2021



ylında hayata geçirdiğimiz İleri Dönüşüm Hareketi gibi konularda da gerek şirket gerekse iş birliği içinde olduğumuz inisiyatiflerle birlikte çevreye ve ekonomiye olumlu katkıda bulunmaya devam etmeyi planlıyoruz. Sürdürülebilir kalkınma yolunda ülkemize, dünyamıza ve gelecek nesillere sorumlu bir şirket misyonuyla daha fazla katma değer yaratmayı sürdüreceğiz" dedi.

Allianz Türkiye, inovasyonu destekliyor, startup girişimlerini hızlandırıyor

Allianz Türkiye'nin sigortacılıkta inovasyonu ileriye taşıma odağı doğrultusunda, startup'larla iş birliğini artırma ve startupların girişimlerini hızlandırma hedefiyle hayata geçirdiği HackZone Scale Up Accelerator programı tamamlandı. 6 aylık programla sigorta sektöründe bir ilke imza atan Allianz Türkiye, program ortağı Hackquarters ile birlikte hem startup'ların girişimlerini hızlandırmayı hem de sigorta sektörüne ve girişimcilik ekosistemine katkıda bulunmayı hedefledi. 87 başvuru arasından öne çıkan B2Metric, Co-one, OtoKonfor, Diyetkolik ve Uservision, progra-



ma kabul edildi. Program süresince girişimler yurtiçi ve yurtdışından toplam 750 bin dolarlık yatırım topladı.

Allianz Türkiye Pazarlama ve Dijital Sigortalar Genel Müdür Yar-

dımcısı Onur Kırıcı, "Sektörümüzü yenilikçi iş modelleri kazandırmayı ve startup'ların girişimlerini hızlandırmayı amaçladığımız HackZone Scale Up Accelerator programımızla girişimcilik ekosistemini desteklemeye devam ettik. Programda, startup'lara nakit fon desteği ile eğitim, mentorluk, uluslararası yatırım ağına ve Allianz'ın alanında uzman çalışma arkadaşlarımıza erişim imkanı sunduk. Ayrıca, programın bizim için en değerli kısmı olan startup'larla iş birliği fırsatını yakaladık. Bundan sonra da girişimcilik ekosistemini desteklemeye ve startup iş birliklerine devam edeceğiz" dedi.

NAKİT LİMİTLERİNİZİ KULLANMADAN KEFALET SENEDİNİZİ ALIN!



QUICK KEFALET SİGORTASI

ŞİMDİ
ELEKTRONİK
İHALELERDE DE
GEÇERLİ!

Bugüne kadar binlerce iş insanı teminat mektubu yerine Quick Kefalet Senedi aldı. Banka kredi limitlerini düşürmeden işlerini ileriye taşıdı. Quick'ten iş dünyasını rahatlatan çözümler devam ediyor. Sizi de bekleriz.



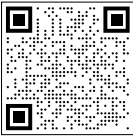
CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



www.quicksigorta.com

QUICK

SİGORTA

Quick Sigorta ve Corpus Sigorta, **Quick Tower**'da hizmet vermeye başladı

MaHer Grubu iştiraklerinden Quick Sigorta ve Corpus Sigorta, yeni binaları Quick Tower'a taşındı. MaHer Grubu bünyesindeki Quick Finans, Qpay, MHR Gayrimenkul gibi diğer iştirakler de aynı binada faaliyet göstermeye devam edecek.

Quick Tower, Anadolu Yakası'nın en prestijli ve en akıllı binalarından biri olarak öne çıkıyor. Eski adıyla AND Koz-yatağı olan Quick Tower'da ilaç, petrokimya, bilişim, bankacılık, gıda gibi farklı sektörlerden birçok ulusal ve uluslararası firmanın yönetim ofisi yer alıyor.

Alman mimarlık şirketi HPP Architects tarafından "den-

ge" konseptiyle tasarlanan Quick Tower, 72 bin metrekarelik inşaat ve 36 bin metrekarelik kiralanabilir alanıyla 25 katlı bina, A+ ofis ve perakende dükkan seçeneklerini de barındırıyor. Amerikan Yeşil Binalar Konseyi (USGBC) tarafından LEED Platinum sertifikası sahibi olan Quick Tower, insanların bir araya gelerek eğlendiği, kendini iyi ve özgür hissettiği "Şehrin Meydanı" ile de sosyalleşme imkânı sunuyor. Binanın



Levent
Uluçeçen

Ahmet
Yaşar



kiracıları arasında Workinton, PlazaCubes, Afiniti, Danfoss, Migros, Clariant, Caribou, Gilead, IMCD gibi pek çok ulusal ve uluslararası firma da yer alıyor.

"2022'YE HARİKA BİR BAŞLANGIÇ YAPMAMIZI SAĞLADI"

MaHer Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, yeni merkezle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "AND Gayrimenkul Yatırım'ın MHR Gayrimenkul Yatırım bünyesine geçmesi geçen yılın en önemli başarılarından biri oldu. Bu adımla birlikte MaHer Grup olarak finans dünyasının şimdi ve gelecekte en önemli aktörlerinden biri olma hedefimizi biraz daha güçlendirmiş olduk. 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 komşularımızla birlikte çalışacağımız için çok mutluyuz. Quick Tower'a taşınarak tazelenmemiz, 2022'ye harika bir başlangıç yapmamızı sağladı. Yıl boyunca bu enerjinin katlanarak artacağını inanıyorum."

MaHer Grubu CEO'su Levent Uluçeçen de "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.





AXA SİGORTA

Sağlığım Tamam

AXA'dan eksiksiz bir tamamlayıcı
sağlık sigortası.

Ayda 35 TL'den başlayan fiyatlar
En geniş anlaşmalı özel hastane ağı
Salgın hastalıklar dâhil

Hızlı teklif: SİTE boşluk T.C. Kimlik No 7292

Know You Can

axasigorta.com.tr

Fiyat; yatarak tedavili ve yatarak ve ayakta tedavili Bireysel Sağlığım Tamam ürünlerinde cinsiyete, yaşanılan şehre, yaşa ve seçilen teminatlara göre değişkenlik gösterebilir. Mevzuat gereği SGK'nın sigortalılardan özel hastanelerde alınmasını zorunlu tuttuğu doktor muayene fark ücreti 15 TL olup bu ücret, doğrudan devlete ödenmektedir ve poliçe kapsamı dışındadır. Bu tutar, SGK tarafından değiştirilebilir. Poliçe kapsamında AXA Sigorta anlaşmalı 650'ye yakın sağlık kuruluşunda tedavi olunabilir. Detaylar AXA Sigorta Acenteleri ve www.axasigorta.com.tr'de.

Payten'den sigortacıların tüm online ödeme ihtiyaçları için tek çözüm

Sanal POS, ödeme geçidi, linkle ödeme, kart saklama, tekrarlı ödeme, bayi tahsilatları, anti-fraud çözümü... Payten Türkiye, zengin ürün yelpazesıyla hemen her sektörden pek çok firmaya hizmet sunuyor. Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu, "Ancak sigorta sektörünün yeri bizde ayrı. 20 sigorta firmasına sunduğumuz ödeme çözümleri ve hizmetlerle bu sektörde lideriz" diyor.

Burak Kutlu ile Payten Türkiye'nin faaliyet alanlarını ve sigorta sektörüne özel çözümlerini konuştuk...

Payten Türkiye olarak firmanızdan ve faaliyetlerinizden bahseder misiniz?

29 binden fazla çalışanı ve 60 ülkedeki ofisleriyle Avrupa'nın 6'ncı büyük yazılım firması olan Asseco Group bünyesinde faaliyet gösteriyoruz. Payten Türkiye, arkasındaki bu gücün yanı sıra Türkiye'nin ilk online ödeme altyapısını sunan, 22 yıllık yerel tecrübeye de sahip bir Ar-Ge firması. Bankalara, finans kuruluşlarına, e-ticaret firmalarına, pazaryerlerine ve online B2B ödeme alan tüm markalara uçtan uca ve özelleştirilebilir ödeme çözümleri sunuyoruz. 29 banka ve 45 binden fazla üye işyeriyle Türkiye'nin en büyük online ödeme ağını yönetiyoruz.

Portföyümüzde, bankalara sunduğumuz sanal POS çözümlerimiz Nestpay, online ödeme alan tüm firmalara sunduğumuz Merchant Safe Unipay ödeme geçidi ve TCMB lisanslı sanal POS markamız Paratika yer alıyor.

Sigorta sektörüne yönelik ürün ve hizmetleriniz neler?

Hemen her sektörden müşterilerimize hizmet veriyoruz. Ancak sigorta sektörünün yeri bizde ayrı. 20 sigorta firmasına sunduğumuz ödeme çözümleri ve hizmetlerle bu sektörde lideriz.

İster küresel bir sigorta firması olsun ister acente, online ödemeleri en iyi şekilde yönetme ve aynı zamanda işlemin bu en önemli adımında müşteri memnuniyetini sağlamak çok zor ve maliyetli bir hal alabiliyor. Birçok bankayla yapılan farklı anlaşmalar, bunların ayrı ayrı yönetimi, regülasyonu ve mevzuatı bol, teknolojik gelişmenin ise sürekli olduğu bu alanda çok karmaşık olabiliyor.

Biz Payten olarak bir firmanın online ödeme konusunda ihtiyacı olan her şeyi karşılayarak onların bu konuda en güvenciklerini iş ortağı oluyoruz.



Burak Kutlu

Sigorta firmalarının en çok tercih ettiği "Merchant Safe Unipay" ödeme geçidi çözümümüz; kredi kartının ilk 6 ve son 4 hanesiyle işlem yapma, akıllı işlem yönlendirme, entegre anti-fraud modülü, kart saklama, tekrarlayan ödeme ve taksit programları fonksiyonlarıyla tek bir entegrasyondan tüm online ödemelerin yönetilmesini sağlıyor.

Ödeme geçidi ürünümüzün en önemli avantajlarından biri de firmaların çalışacakları bankayı ve sanal POS'u seçebilmesi. Firmalar, bankalarla yaptığı mevcut anlaşmaları koruyarak ya da yenileriyle anlaşarak maliyet avantajı sağlayabiliyor. Merchant Safe Unipay ödeme geçidi sayesinde her bankanın ilgili sanal POS'unun teknik detayları ve ticari koşullarıyla ayrı ayrı uğraşmak yerine tek bir entegrasyon üzerinden ve tek bir noktadan mutabakat yaparak istedikleri bankanın sanal POS'unu bizim sistemimize tanımlayıp

hemen kullanmaya geçebiliyorlar. Yani sigorta firmaları ve acenteler ister yurt içi ister yurt dışı, tüm online ödeme sistemlerini Payten'e emanet ederek tek yazılım, tek entegrasyon ve 7/24 canlı destekle bu karmaşık konuyu kolayca ve en uygun şartlarda yönetebiliyor.

Çalışma sisteminizden ve sigorta acentelerine yönelik uygulamalarınızdan bahseder misiniz?

Acenteler en çok ihtiyaç duydukları kart saklama, secure IVR, linkle ödeme gibi hizmetler hakkında bize başvurarak demo talebinde bulunabiliyor. Online ortamda ekranları göstererek onların ihtiyaçlarına en uygun hizmetleri anlatıyor ve sorularını cevaplıyoruz.

Ticari çalışma koşullarımızda farklı büyüklükte müşterilerimize segmente uygun olarak farklı ödeme imkanları sunuyoruz. Bunlar verdiğimiz hizmetin büyüklüğüne bağlı olarak değişkenlik gösteriyor. Komisyon üzerinden bir ücretlendirme yerine aracılık ettiğimiz işlem başına ücret alıyoruz. Biz bir perakende ürün satışına, araç kiralamasına ya da bir sigorta priminin bir ya da iki yıl içerisinde her ay düzenli ödenmesine aracılık edebiliyoruz. Tutardan bağımsız olarak yaptığımız işlemler karşılığında sabit bir işlem bedeli alıyoruz. Sigorta firmaları sadece kullandıkları kadar bize ödeme yapıyor. Onun dışında belli büyüklükte, sabit ilk yatırım maliyetleri bulunmuyor.

Geride bıraktığımız yılı şirketiniz açısından ve sektörel anlamda değerlendirebilir misiniz?

Salgın sürecinin bütün dünyayı etkilemeye devam ettiği ve kurdaki dalgalanmalar sebebiyle de son gününe kadar zorlandığımız bir yılı geride bıraktık. Payten ve Asseco Group olarak, 2021 yılını beklentilerin de üzerinde büyüme oranlarına ulaşarak bitirdik. Bağlı olduğumuz ASEE Group, 2021 üçüncü çeyrek itibarıyla satış gelirlerini geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 13, faaliyet kârını yüzde 24 artırırken, Payten'in bölgedeki toplam satış gelirleri yüzde 4, faaliyet kârı ise yüzde 36 yükseldi. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası lisanslı sanal POS markamız Paratika ise yüzde 300 büyüme kaydetti.

Türkiye'nin en geniş online ödeme ağını yönetirken aynı zamanda toplumsal fayda sağlayan ödüllü projelere de imza attınız. Biraz da bunlardan bahseder misiniz?

Geçen yıl, Türkiye'de ulaştığımız yüksek online işlem hacmine ek olarak özel projelere ve öncü uygulamalara da imza attık. Müşteri deneyimini iyileştiren, üye işyerlerine ve ödeme firmalarına avantajlar getiren 3D Secure 2.2 sertifikasyon sürecini tamamlayarak Türkiye'de bu protokole sahip ilk ödeme kabul sağlayıcı (acquirer) firma olduk.

Ürünlerimizde entegre olarak sunduğumuz anti-fraud çözümlerinin yanında kendi güvenliğimiz için devreye aldığımız ASEE InACT Anti-Fraud projesiyle, 2021 IDC Finans Teknoloji Ödülleri'nde "En İyi Yönetim/Risk ve Uyumluluk" kategorisinde üçüncülük ödülünün sahibi olduk.

Online ödeme alma hacimlerini artırmak isteyen firmalara

Sigorta Sektörü Payten Ödeme Çözümleriyle Büyüyor

www.payten.com



Payten

yönelik sanal POS hizmeti sağlayan markamız Paratika ise Takasbank iş birliğiyle Türkiye'de ve dünyada ilk kez gerçekleştirilen bir projeye imza attı. Paratika'nın online ödeme altyapısını geliştirdiği ve 7/24 desteğiyle operasyonunu yönettiği "Paya Dayalı Kitle Fonlama" projesinde online platformlar üzerinden Türk girişimcilere fon sağlamak isteyen yatırımcıların ödeme işlemleri devlet kontrolünde, güvenilir ve şeffaf bir şekilde gerçekleşiyor. Bizim için sosyal etki anlamında da çok özel bir yeri olan bu projemiz, PSM AWAR-DS programında Altın PSM ödülüne layık görüldü.

Son olarak 2022 yılı hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Salgının bir süre daha hayatımızdan çıkmayacağı gerçeğinden hareketle bu yıl da yaşam tarzımızda büyük değişiklik beklemiyoruz. Bu ortamda büyüme hedefi olan hizmet, enerji, sağlık, sigorta gibi sektörler şimdiden online ödeme altyapılarını daha da güçlendirmek üzere hazırlıklara başladı. Biz de bu sektörlerle katma değerli hizmet vermek üzere teknolojik çözümlerimizi geliştirme çalışmalarımızı derinleştirdik. Mevcut ekonomik gelişmeler ışığında farklı seviyelerde hazırlıklarımızı yapıyoruz.

Buna paralel olarak da istihdamımızı planlandığı gibi büyüteceğiz. Halen 160 kişiden oluşan Payten Türkiye ekibi 200'e yaklaşıyor.

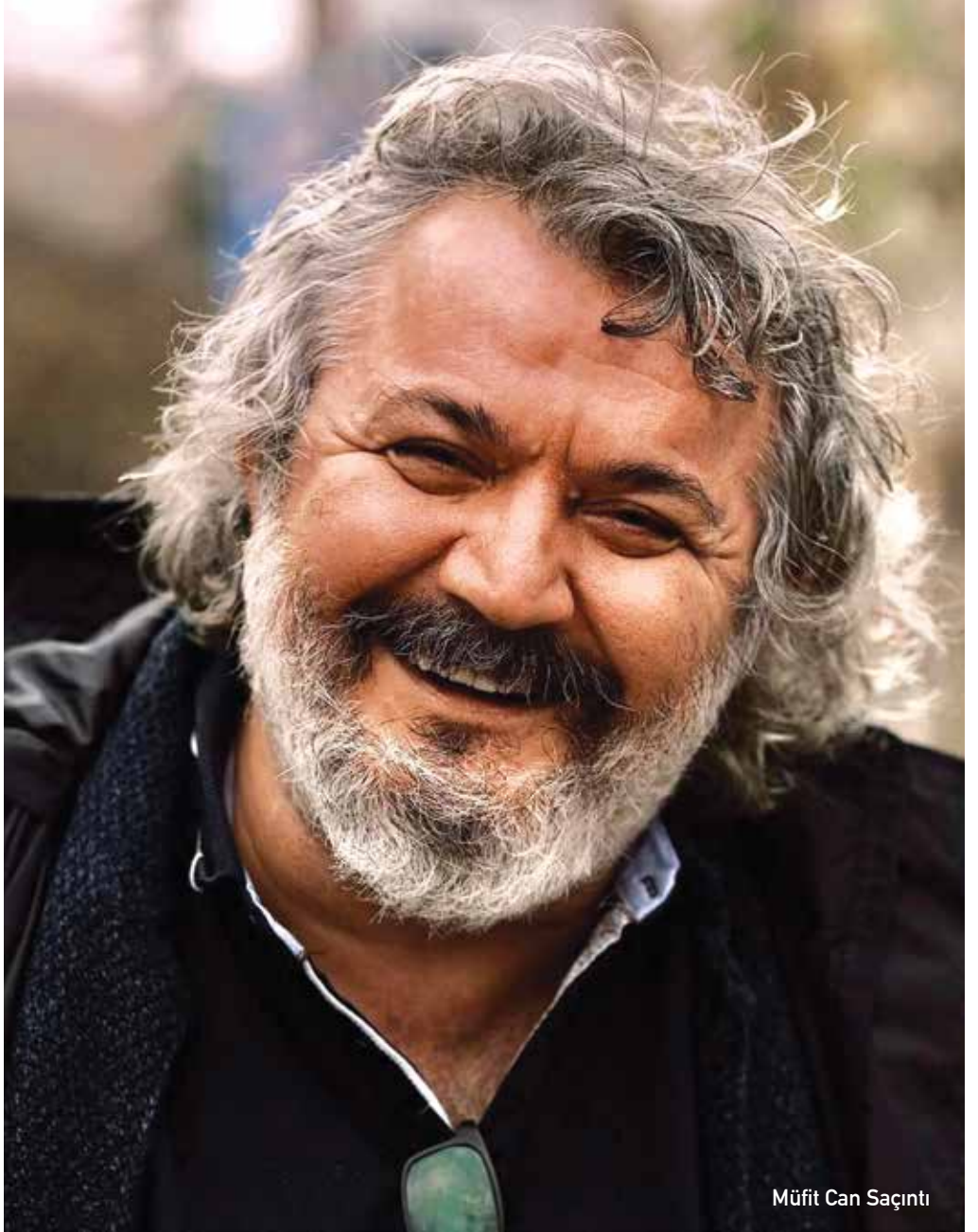
2022, yine sosyal etki anlamında da aktif olacağımız bir yıl. Ekosistemimizde destek verebileceğimiz alanlarda başarılı projelere imza atmak üzere çalışmalarımıza başladık.

Payten ile dilediğiniz ödeme yöntemi seçme özgürlüğüne erişin!

Payten
www.payten.com



Aranan Adam

Mandıra Filozofu'nu
TAKDİMİMDİR!

Müfit Can Saçını

“Pelteksin, senden tiyatrocu olmaz” dediler, oldu. Basın yayını yarım bıraksa da ucundan kıyısından gazetecilik yaptı. Binlerce kişi arasından seçilip en popüler program için senaryo yazdı. Aranan Adam ile on binlerin, Mandıra Filozofu ile milyonların sevgilisi oldu. Yapımcılığı da denedi, “parayla pulla işi olmayınca” kaçınılmaz olarak iflas etti! Ama pes etmedi. Müfit Can Saçıntı, güldürürken düşündürmeye devam ediyor...

İdealist, işçi ve köylü dostu Muhittin Astsubay, oğlunun doktor olmasını, köy köy dolaşıp insanları ücretsiz tedavi etmesini hayal ediyordu. Hatta ona bu iş için bir çip alacağını vaat etmişti. İlginçtir, küçük Müfit’in hayalinde ise ayakkabı boyacılığı vardı. 6-7 yaşlarındayken fırsat buldukça soluğu ayakkabı boyacılarının yanında alıyordu, saatlerce onları seyrediyordu. Babası, baktı vazgeçmiyor ona bir boya sandığı aldı, evdeki ayakkabıları boyasın da hevesini gidersin istedi. Ama o illa gidip ayakkabı boyayarak para kazanıp eve ekmek getirecekti!

Askeri lojmanda oturuyorlar, konu komşu ne der? Muhittin Astsubay ailesini geçindiremiyor mu? Annesinin yalvarıp yakarmasına, engelleme çabalarına rağmen inatla takmış boya sandığını omzuna 3 gün ayakkabı boyamış. İlk kazandığı parayla eve ekmek, annesine de çok sevdiği duttan almış. Sonuçta eve ekmek getirmiş ya!

Müfit, o döneme ilişkin anılarını şöyle anlatıyor: “Babamın astsubay olması nedeniyle çok parçalı bir çocukluk geçirdim. Mesela ilkokulu altı ayrı yerde okudum. Hem çok çocukluk arkadaşım var hem hiç çocukluk arkadaşım yok. Hepsi uzaklara dağılmış durumda. Bu durum mutlaka hem karakterimi hem içinde bulunduğum eserleri etkilemiştir. Ama babamın dünyaya bakış açımın şekillenmesindeki etkisi tartışılmaz.”

PELTEK MÜFİT’TEN ARANAN ADAM’A...

Müfit, bir başka çocukluk hayali olan tiyatroyla İstanbul’da, Kartal Lisesi’nde okurken tanışıyor. 1980’li yıllar, OHAL dönemi. İşçi Kültür Derneği bünyesinde Kartal Sanat İşliği adı altında bir tiyatro grubu kuruluyor. Müfit tiyatroyu çok seviyor ama bir sorun var, o peltek! Ama aşk işte, “Oynayamasam da ayak işlerini yaparım” demiş...

İşçiler ve okuldan arkadaşlarıyla birlikte metruk bir kayıkhaneyi 90 kişilik tiyatro evine çeviriyorlar. Kışın çalışmayan çay bahçesinden sandalye alıyor, suntadan elleriyle tiyatro sahnesi yapıyorlar. Mahalledeki işçiler ve dar gelirli vatandaşlar için ücretsiz tiyatro gösterisi sunuyorlar. Yönetmen İsmail Işılsay, Müfit’in azminin yanı sıra içindeki ışığı da görmüş olacak ki “Gödot Geldi” oyununda önemli rollerden birini ona veriyor...

Liseden sonra konservatuara gidip güzel sanatlar okumak istiyor Müfit. Ancak arkadaşları “Oğlum boşuna uğraşma, seni pelteksin, kabul etmezler” deyince İstanbul Üniversitesi Basın Yayın Yüksekokulu macerası başlıyor. Üniversite yıllarında Yarın, Genç İnsan, Otomobil ve Boom Müzik dergilerinde çalışıyor. Son sınıftayken TRT’de çalışma fırsatı bulunca üniversiteyi bırakıyor. Daha sonra çıkarılan aflardan da yararlanmıştı.

Senaristlik macerası ise bir gazete ilanıyla başlıyor. “Yetiştir-



ilmek üzere genç yazar adayları aranıyor” ilanı veren Levent Kırca’dır. Başvuran binlerce aday arasından beş kişi seçilir. Levent abisi sözünü tutar ve o beş genci yazar olarak yetiştirir. Böylece Müfit, dönemin efsane televizyon programı Olacak O Kadar için senaryo yazarlığı yapmaya başlar. “Çırağıymı” dediği Levent Kırca ile 10 yıl kadar birlikte çalışır.

1993’te atv’nin kuruluşunda geliştirme grubunda görev alır. Dönemin büyük bir ajansında 40 gün kadar metin yazarlığı yaparak bu alana da bulaşır. Onat Kutlar’ın yönlendirmesiyle televizyon için bir gerilim filmi senaryosu teklifi alır. Ancak Kutlar’ın hunharca katledilmesiyle bu proje yarım kalır.

Müfit’in “beyaz cam” macerası, Kanal 6’nın kült programı “Aranan Adam” ile 1996 yılında başlar. İzleyenler hatırlayacaktır, jenerikte sunucu için “İsmi açıklamak istemeyen bir sunucu”, yazar için de “Patlıcan Saçıntı” yazdı. Asparagas haberleriyle, medyatikliğe ve tüketim toplumuna karşı keskin hicivleriyle dikkat çeker Aranan Adam. “Kaçın sakırmayın” gibi söylemler izleyicilerin diline pelesenk olur.

Popüler olmaya “karşı” olan Müfit’in reyting kaygısı da yoktur. Kanal 6’nın en popüler üç yapımından biri olsa da genel izlenme oranları düşüktür. Müfit de bunu “Reytingimiz 0.3, teessüfler Türkiye” sözleriyle hicveder.

İstemese de popüler olan Müfit'e o sıralarda yeni kurulan Star TV'den teklif gelir. Aldığının üç katı kadar ücret ve çok daha iyi sahne koşullarıyla... Ama o kendine fırsat verenleri kırmamak adına bu teklifi reddeder. 18 bölümün ardından program biter.

“BU KIZ BANA BAKMAZ” DEDİ, 22 YILDIR EVLİLER

Müfit sinemayla 1997 yılında, yönetmenliğini Ersin Pertan'ın yaptığı Kuşatma Altında Aşk filminde tanışır. Mütevazılığı yüzünden az kalsın o rolü kaçırmıştı. Pertan'ın teklifine, neza-keten “Ama ben oyuncu değilim ki” diye cevap vermiş. O da “Siz oyuncu olmayabilirsiniz ama ben yönetmenim, bırakın da sizin oyuncu olup olamayacağınıza ben karar vereyim” demiş. İncelik düşünürken kabalık yaptığını anlamış böylece...

1998'de Levent Kırca ve ekibinin rol aldığı 3 Baba Hasan oyunu için Yaşar Arak ve Hüsnü Özçetin'le birlikte senaryo yazar Müfit. Yurtiçi ve yurtdışında kapalı gişe oynar bu oyun...

2000 yılında Çiğdem ile evlenir. Çiğdem'in ablasıyla arkadaşlarıymış. Bir gün dönemin popüler mekanı Kemancı'da karşılaşmış onla ve ilk görüşte aşık olmuş. Pelteklikte olduğu gibi bu konuda da özgüven sorunu yaşayıp “Bu kız bana bakmaz” demiş ama sonuçta evlenmişler. Bu işe en çok annesi şaşırmış. Çünkü yıllardır evlen evlen diye başının etini yiyormuş. Tam annesini evlenmeyeceğine ikna etmişken bu kararı alması sürpriz olmuş. 2002'de de kızları Duru dünyaya gelmiş. Sonuçta 22 yıldır yürüyen mutlu bir evlilik ve çok sevilen bir evlat...

Özel hayat hakkında da mütevazı konuşuyor Müfit: “Sıradan bir aile hayatım var. Kızımınla ilgili bakış açım şu: Ben onun sahibi değil babasıyım. Onun hayallerini gerçekleştirmesine destek olmak babalık görevim.”

NE KADAR MANDIRA FİLOZOFU?

Müfit yazıp çizmeye, oynamaya devam eder. Zihni Sinir Projeleri, Şakamera, Şakkadank, Yakaladık Şakaladık televizyon programları için metin yazarlığı, yönetmenlik, oyunculuk yapar. “Yetiştirilmek Üzere Amerikan Ajansı Aranıyor” gibi gazete ilanları vererek yüzlerce “kurban” toplayıp 500'ün üzerinde şakaya imza atar.



“KARAMSARLIK BENİM İÇİN BİR LÜKS”

Müfit'in yapım şirketi, şimdilerde 11 metrekairelik bir odada yaşam savaşı veriyor. Ama o “Karamsarlık benim için bir lüks” diyor. Kapitalizm karşıtı, romantik sosyalist bir sanatçı olarak, “güldürürken düşündürme” geleneğinin inatçı temsilcisi olmayı sürdürüyor.

Peki Mandıra Filozofu gibi küçük bir kıyı kasabasında yaşama hayali var mı? Ünlü olmak, herkesin ilgisine, sevgisine mazhar olmak nasıl bir duygu? “Başlarda sokakta tanınınca, sevgi ve övgü sözleri duyunca mahcup olup alışımdı sayılır. Üç beş yıl sonra ben de kulübede olmasa bile bir köyde yaşamayı hayal ediyordum” diyor.

Dizi oyunculuğu kariyeri ise 2011 yılında Çocuklar Duymasın ile başlar. Dizinin sekizinci yılında önce senaryo ekibine dahil olur. 1 yıl sonra da yapımcı Birol Güven yeni karakter “Mustafa Ali” için uygun karakter bulamayınca kendini yine ekran önünde bulur.

Birol Güven ile ortaklığı onu yine bir fenomen haline gelen Seksenler'in yönetmenliğine taşır. Tam 183 bölüm bu popüler diziyi yönetir. Ardından yine bir MinT yapımı olan Doksanlar'ın da ilk iki bölümünü yönetir.

Müfit'in perdenin hem önüne hem de arkasında olduğu ilk film projesi ise Mandıra Filozofu olur. Ama bu kez senaryoyu Birol Güven yazmıştır.

Rasim Öztekin'in de başrol oyuncularında yer aldığı film 1 milyonun üzerinde izleyiciye ulaşır. Televizyon ekranlarında 50'nin üzerinde tekrarlanırsa da hala ilgiyle izlenmeye devam ediyor. Mandıra Filozof'un 1 yıl sonra çekilen devam filmini ise 500 binin üzerinde kişi salonlarda izler.

Peki Aranan Adam ve Mandıra Filozofu karakterleri gerçek hayatıyla ne kadar örtüşüyor? Müfit'in yanıtı şöyle: “Aranan Adam'da zaten kendim olarak kamera karşısına geçiyordum. Gençliğin etkisiyle daha hınzır, daha absürt bir tarzım vardı. Mandıra Filozofu, Çocuklar Duyması'nda yer alan bir karakterken dizinin senaryo yazarlarından biriydim. Özellikle kendi yazdığım bölümlerde kendi düşüncelerimi inançlarını ve bazı karakter özelliklerini senaryoya katıyordum. Tabii ‘Bu karakterler yüzde 100 benim’ diyemem ama espri ve abartıları bir kenara bırakırsak gerçek kişiliğimden ve düşüncelerimden izler taşıyor.”

“KİMSE BANA YENİ FİLM VAR MI DİYE SORMASIN!”

Herkes Müfit'in Mandıra Filozofu rolüyle zengin olduğunu düşünüyor. Gerçi oyuncu olarak fena bir kazanç elde etmez ama aslan payının yapımcıya gittiği bir gerçek. Ama Mandıra Filozofu ne kadar sanal bir karakter olsa da Müfit, onun dediği gibi paraya karşı! Parayı tutmak yerine en iyi bildiği işte kullanmaya karar veriyor, üstüne bir de borçlanarak “Yaşamak Güzel Şey” filmine soyunuyor. Ama film gişede çakılınca parasal

anlamda da “soyunuyor” yani iflas ediyor!

Hala da o borçları ödemeye çalışıyor ama bırakmaya niyeti yok. O bir yazı işçisi ve yazmaya, oynamaya devam ediyor. Salgın döneminde 100 bin lira kadar harcayıp “Maskeler de Düşer” adlı bir film çekiyor mesela. Malum, salonlar kapalı. Kapalı devre bir video platformuyla anlaşmış. 40 bin kişi izlese maliyeti çıkacaktı. Ama gel gör ki sadece 585 kişi izlemiş! Bağımsız bir sinema için çıkılan yol böylece “Kimse bundan sonra yeni film var mı diye sormasın” sözüyle son bulmuş.

Dediğimiz gibi pes etmek yok, üretmeye devam. Salgın nedeniyle sinema projelerini askıya almış. “Onun yerine roman yazıyorum, sahne gösterileri yapıyorum” diyor.

Bağımsız sinema demişken, Müfit’in 2016 yılında yazdığı “Kahrolsun Şey” adlı senaryonun, ABD’de düzenlenen 21. Bağımsızlar Buluşması Film Festivali’nde “Onur Mansiyonu”na değer görüldüğünü belirtelim.



Eşi Çiğdem ve kızı Duru ile Mandıra Filozofu’nun galasında...

ÖZEL SAĞLIK SİGORTASINDA HAYAL KIRIKLIĞI YAŞAMIŞ, EŞİNİN BES’İ VAR

Röportajı Akıllı Yaşam için yapınca sigortayı sormamak olmazdı. Müfit’in sigortayla ilişkisi nasıl? Kendisi ve ailesi için özel sigortalar, bireysel emeklilik sözleşmesi yaptırmış mı? “Evliliğimin ilk yıllarında hepimize özel sağlık sigortası yaptırıyordum. Ancak o dönem uygulamalardan kaynaklanan memnuniyetsizliklerim oluştu. Memnuniyetsizlikler giderek artınca özel sağlık sigortası yaptırmayı bıraktım. Şu an eşimin bireysel emeklilik sözleşmesi var, onu da daha geçen yıl yaptırды” diyor.

Not: Müfit Can Saçınıtı, benim gibi okula (İstanbul Üniversitesi Basın Yayın Yüksekokulu) çok seyrek uğrasa da en yakın üniversite arkadaşlarımdan biriydi. Maalesef salgın ve onun yoğun turneleri nedeniyle bu röportajı yüz yüze yapamadık. Burada anlatılanların bir kısmı, kendisiyle yazılı olarak yaptığımız soru-cevaplardan oluşuyor. Bir kısmı da Armağan Çağlayan’ın YouTube kanalı 196sekiz (Dur Bi Dinle) için Müfit ile yaptığı röportajdan alıntılar içeriyor.



YÖNETMENLİK YAPTIĞI FİLMLER

Maskeler de Düşer (2020)
Babamın Ceketi (2018)
Yaşamak Güzel Şey (2017)
Mandıra Filozofu İstanbul (2015)
Mandıra Filozofu (2014)

YÖNETMENLİK YAPTIĞI DİZİLER

(2013 – 2014) Doksanlar (2 bölüm)
(2011 –) Seksenler

TIYATRO OYUNLARI

Keloğlan He-Man’e Karşı
Hangi Yüzle
Üç Baba Hasan
Öteki Türkiye

OYUNCULUK YAPTIĞI FİLMLER / DİZİLER

2020 – Maskeler de Düşer
2018 – Babamın Ceketi
2017 – Yaşamak Güzel Şey
2015 – Mandıra Filozofu İstanbul
2014 – Mandıra Filozofu
2010 / 2012 – Çocuklar Duymasın
2011 – Seksenler
1997 – Kuşatma Altında Aşk

SENARYOSUNU YAZDIĞI FİLMLER / DİZİLER

2020 – Maskeler de Düşer
2018 – Babamın Ceketi
2017 – Yaşamak Güzel Şey
2013 – Çocuklar Duymasın
2012 / 2014 – Seksenler
2012 – Zengin Kız Fakir Oğlan
2011 / 2012 – Arka Sıradakiler
2010 – Bana Bunlarla Gel
2007 – Hayat Apartmanı
2005 – Emret Komutanım
2004 – Biz Boşanıyoruz
2004 – Şöhretler Kebapçısı
2002 – Şeytan Bunun Neresinde
2001 – Son
1998 – Güldüren Cazibe



Yeni reformlar, **BES**'i tasarruf havuzuna dönüştürüyor

Yeni kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte hem mevcut katılımcılar hem de sisteme yeni girecek katılımcılar yüzde 30 devlet katkısından faydalanmaya başlayacak.

Yıllık brüt asgari ücret tutarını aşan katkı payı ödemeleri için müteakip yıllarda devlet katkısı alınabilecek. 45 yaşını aşan çalışanlar da talep etmeleri halinde OKS'ye katılabilecek. Katılımcılar sistemden çıkmadan nakit ihtiyaçlarını karşılayabilecek...



Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nda yapılan değişikliklerin TBMM'de kabul edilmesiyle ilgili bir açıklama yayınladı. Söz konusu açıklamada, yeni düzenlemeler sayesinde hem katılımcıların sistemdeki devamlılığının sağlanacağı hem de sisteme yeni girişleri teşvik edecek önemli yenilikler getirildiği vurgulandı. İşte açıklamanın tam metni:

REFORM NİTELİĞİNDE YENİ PROJELER HAYATA GEÇİRİLİYOR

2003 yılında uygulamaya giren ve 2013 yılında getirilen devlet katkısı uygulamasıyla birlikte cazibesi artan bireysel emeklilik sistemi (BES), 2021 yılı sonunda, 13.3 milyon katılımcıya ve yaklaşık 250 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştı. Unvanında "katılım" ibaresi geçen faizsiz fonların da tercih edilebildiği sistemde, bu tür fonların oranı da yüzde 23'e

ulaşmış durumda. Bu kapsamda BES, ülkemizde tabana yayılan önemli bir tasarruf aracı ve kamu emeklilik sisteminin tamamlayıcısı olmaya devam ediyor.

Vatandaşlarımızın ilk günden beri büyük ilgi gösterdiği BES, 19'uncu yılına yepyeni uygulamalarla giriyor. Sistemin geliştirilmesi ve daha geniş katılımcı kitlelerine ulaşabilmesi için Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından diğer paydaşlarla birlikte reform niteliğinde yeni projeler hayata geçiriliyor.

Tamamlanan yasama çalışmaları neticesinde, 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu revize edilerek, hem katılımcıların sistemde devamlılığını sağlayacak hem de sisteme yeni girişleri teşvik edecek önemli yenilikler getirildi. BES'e girişin teşvik edilmesine yönelik ise üç yenilik geliyor...

DEVLET KATKISI ORANI YÜZDE 30'A YÜKSELTİLDİ

Yeni kanun düzenlemesi doğrultusunda tüm BES katılımcılarını sevindiren en önemli yeniliklerin başında devlet katkısı oranının yüzde 25'ten 30'a yükseltilmesi geliyor. Kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte hem mevcut katılımcılar hem de sisteme yeni girecek katılımcılar yüzde 25 yerine yüzde 30'luk devlet katkısından faydalanmaya başlayacak. Böylece devletin BES'e verdiği destek bir kez daha en güçlü şekilde vurgulanmış oluyor.

SİSTEME TOPLU ÖDEME YAPMANIN CAZİBESİ ARTIRILDI

Katılımcıların bir takvim yılı içinde brüt asgari ücret tutarının yıllık toplamına kadar yaptığı ödemeler için devlet katkısı alınabiliyor. 2022 yılı için brüt asgari ücret tutarının yıllık toplamı 60 bin 48 TL olduğu için bu tutarı aşan ödemeler devlet katkısı alamıyordu. Getirilen yeni düzenlemeyle birlikte, artık bu katılımcılar ödeyecekleri katkı paylarının yıllık brüt asgari ücreti aşan kısmı için de takip eden yıllarda devlet katkısı alabilecek. Bu sayede, katılımcıların devlet katkısından faydalanmak için birikimlerini yıllara bölüp erteleyerek yatırmasına gerek kalmıyor ve sisteme toplu ödeme yapmanın cazibesi artıyor.

45 YAŞINDAN BÜYÜKLER DE TALEP ETMESİ HALİNDE OKS'YE GİREBİLECEK

Kanun değişikliğiyle getirilen önemli yeniliklerden bir diğeri de otomatik katılım sistemine (OKS) katılmak istemesine rağmen giremeyen çalışanları ilgilendiriyor. Eski mevzuata göre 45 yaşını aşan ve OKS'ye dahil olmayan çalışanlar kendi rızalarıyla dahi sisteme giremiyordu. Çalışanlardan gelen yoğun talep doğrultusunda bu kısıtlama kaldırılarak 45 yaşını aşan çalışanların da talep etmeleri halinde OKS'ye katılmalarına imkân tanınıyor. Bu sayede, yaş kısıtlaması olmaksızın tüm çalışanlar, otomatik katılım sisteminin avantajlarından faydalanabilecek.



KATILIMCI SİSTEMDEN ÇIKMADAN DA NAKİT İHTİYACINI KARŞILAYABİLECEK

Katılımcıların sistemde devamlılığını sağlayacak iki önemli yenilik de kısmi ödeme alma ve temlik imkanlarının getirilmesi oldu...

Katılımcıların eğitim, evlilik, konut alımı gibi hayatın önemli aşamalarında oluşan nakit ihtiyaçları nedeniyle sistemden mecburen çıkış yaptıkları ve tasarruflarını bu ihtiyaçlarını karşılamak doğrultusunda kullandıkları bir gerçek. Uygulama detayları SEDDK tarafından belirlenecek olan yeni düzenlemeye göre, katılımcılar nakit ihtiyacını karşılamak üzere sistemden çıkmak zorunda kalmadan birikiminin yüzde 50'sine kadar olan tutarı çekebilme imkanına sahip olacak. Bu sayede katılımcıların sistemden mecburen erken çıkarak mağduriyet yaşamalarını önleyecek bir uygulama devreye sokulmuş olacak. Bu katılımcılara, ayrıca belli şartlar dahilinde, alacakları birikimin yüzde 25'ine kadar hesabındaki devlet katkısı da verilebilecek.

18 yaşından küçüklerin de sisteme dahil olabileceğine dair 2021 yılı içinde hayata geçirilen düzenlemelerle birlikte BES, katılımcıların ömür boyunca hayatlarının her aşamasındaki birikim ihtiyacını karşılayan bir sisteme dönüşüyor.

BES BİRİKİMLERİNİN TEMLİK EDİLEBİLMESİ NE ANLAMA GELİYOR?

Katılımcıların acil nakit ihtiyaçları için BES sözleşmelerini tamamen sonlandırması ve tüm haklarını kaybetmesinden kaynaklanan mağduriyetlerinin giderilmesine yönelik getirilen bir diğer önemli uygulama da BES sözleşmelerinden kaynaklı alacağın temlik edilmesi suretiyle bankalara teminat olarak gösterilebilmesine imkân tanınması oldu. SEDDK tarafından detayları belirlenecek standart süreçler ve bankalar ile emeklilik şirketleri arasında kurulacak entegrasyon sayesinde, avantajlı koşullarla ve hızlı bir şekilde, BES sözleşmelerinden ayrılmaksızın kişilerin uygun koşullarla finansmana erişmesine imkân sağlanacak.

Kısmen ödeme alma imkanı ile BES sözleşmelerine ilişkin temlik imkanı getiren uygulamaların, detayları ve uygulama şekli kısa sürede SEDDK tarafından alt düzenlemelerle belirlenecek. Diğer ülke uygulamalarına kıyasla çok daha avantajlı ve esnek bir emeklilik sistemi olan BES, aynı zamanda vatandaşlarımıza emekliliğin yanı sıra hayatlarının her dönemindeki birikim ihtiyaçlarını karşılayacak bir tasarruf havuzuna dönüşüyor.

Geleceğin sigorta yazılımı: **InsureE**

SFS Yazılım ve Danışmanlık, yeni çözümünü InsureE'yi müşterilerine sunmaya başladı. InsureE, sigortacılığın tüm paydaşlarının yüksek performanslı ve entegre bir şekilde pazara girip hızla adapte olmasını sağlıyor. Eş zamanlı çoklu işlemler ile etkin sigortacılığın tüm kanallardan sunulabilmesini, her yerden sigortacılık yapılabilmesini sağlıyor...

30 yıldır sigorta sektörüne yönelik uçtan uca yazılım ürünleri geliştiren SFS, yeni yıla yeni müşteriler ve yeni projelerle girdi. Bu yıl özellikle yeni nesil teknolojiler ve dijital sigortacılık çözümlerine odaklanarak pazar payını genişletmeyi hedefleyen şirket, salgın sonrası artması beklenen seyahat trafiğini dikkate alarak seyahat ve sağlık sigortacılığı konusunda da çalışmalara başladı. Müşterilerinin yeni ürün InsureE'ye geçişlerini başlatan SFS, bu sürecin bir kısmını geçen yıl tamamlamıştı.

SİGORTA ŞİRKETLERİ INSUREE İLE HIZLANACAK

SFS Yazılım ve Danışmanlık Genel Müdürü Murat Atıcı, “geleceğin sigorta yazılımı” olarak tanımladıkları InsureE'nin sigorta şirketlerinin hızını artıracak ve teknolojinin tüm imkanlarından faydalanmalarını sağlayacak bir ürün olarak geliştirildiğini vurguluyor. Sigorta şirketlerinin büyümesi ve pazar payını genişletmesi için güçlü katkılar sunduklarını belirten Atıcı, yeni ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“InsureE ile sigorta şirketlerinin büyümesini destekleyecek ve sigortacılık faaliyetlerini etkin bir şekilde yürütebilecekleri bütünsel bir çözüm sunuyoruz. Yazılım geliştirme ihtiyacı duymadan ürün tanımlayabilmek, sigorta şirketlerinin tüm paydaşlarını hızlı, verimli ve esnek bir şekilde yönetebilmek InsureE'nin öne çıkan bazı özelliklerinden. Müşterilerimizin sigorta sektöründeki rekabette öne geçmelerini sağlayacak teknoloji ve hizmetler geliştiriyoruz. Sadece bugünü değil gelecekteki inovasyon ve yenilikleri de inşa edebilecekleri, uzun vadeli ihtiyaçları karşılayacak çok daha hızlı bir altyapı sunmayı amaçlıyoruz. Basit, etkin ve şirketin büyümesine destek veren uçtan uca sigortacılık çözümümüzle minimum kaynak maliyetiyle maksimum fayda sağlıyoruz. InsureE, sigortacılığın tüm paydaşlarının yüksek



Murat Atıcı

performanslı ve entegre bir şekilde pazara girip hızla adapte olmasını sağlıyor. Eş zamanlı çoklu işlemler ile etkin sigortacılığın tüm kanallardan sunulabilmesini, her yerden sigortacılık yapılabilmesini sağlıyor.”

“ÖNCE İNSAN” VE İNSANA YATIRIM

SFS Yazılım ve Danışmanlık; Gulf, Ray, Quick, Ankara ve Magdeburger Sigorta gibi Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerine uçtan uca çözümler sunuyor. Kısa bir süre önce iki sigorta şirketiyle daha anlaşarak müşteri sayısını 15'e çı-

kardıklarını anlatan Atıcı, önümüzdeki döneme yönelik planları şöyle açıklıyor:

“Başarılı yöneticilerin en büyük sırlarından biri, şirketlerini bir bütün halinde var etmek ve yönetmektir. Biz de bu yolda önemli adımlar atıyoruz. Şimdi bu halkayı daha da genişleteceğiz. 2022, şirketimizin müşterileri ve iş ortaklarıyla daha da büyük bir bütünü var edeceği bir yıl olacak. 2021 yılında belirlemiş olduğumuz strateji ve vizyonumuzu gerçekleştirme konusunda önemli mesafeler aldık ve almaya da devam ediyoruz. ‘Önce insan’ ve ‘insana yatırım’ şiarlarıyla başlattığımız Genç Yetenekler Programı’na yarı zamanlı olarak istihdam edilmek üzere üniversite öğrencileri almaya, sektöre donanımlı yazılımcı ve sigortacı yetiştirmeye devam edeceğiz.”

Sigortacılık sektörünün salgına rağmen büyümesini sürdürdüğünü hatırlatan Murat Atıcı, SFS’nin de sektöre paralel olarak amaçlanan hedeflerin ötesinde iş sonuçları ve performans sağladığını vurguluyor: “Salgın döneminde yeni bir dönemece giren sektör, güçlü büyümeyle verimli bir yıl geçirdi. Bunu hem sigorta şirketlerinin hedeflerine ulaşmasından hem de yürüttüğümüz projelerin yoğunluğundan rahatça görebiliyoruz. Sektörün büyük oyuncularını teknolojik altyapılarını güçlendirip dijitalleşme yatırımlarını aralıksız sürdürüyor. Dijital değişim ve dönüşümün olumlu etkisiyle istikrarlı büyümenin 2022 yılında da devam edeceğini öngörüyoruz.”

“2022, DİJİTAL ÇÖZÜMLER KONUSUNDA ATILIM YILI OLACAK”

Murat Atıcı, 2022’nin dijital çözümler konusunda atılım yılı olacağını öngörüyor. SFS’nin dijital sigortacılık uygulamalarını yeni nesil teknolojilerle güçlendirmeye devam edeceklerini vurgulayan Atıcı, “RPA (robotik süreç otomasyonu) çözümlerimizi mevcut ürünlerimize entegre ederek müşterilerimizin işlerinde verimlilik ve kâr artışı sağlayacağız” diyor.

Sigorta şirketlerinin müşterileriyle etkileşimini dijital kanallarla zenginleştirmesine destek olacak chatbot uygulamalarını iş ortaklarıyla birlikte odaklarına aldıklarını açıklayan Atıcı, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Müşteri etkileşimi konusuna bütünsel olarak yaklaşıyoruz. Müşterilerimizin bu alanda kendi müşterilerine ulaşımında webchat, WhatsApp ve chatbot gibi teknolojileri bütünleşik olarak kullanabilecekleri öneriler sunacağız. Dijital açılımımızın önemli kısmını kendi kaynaklarımızla yaparken, bir taraftan da iş ortaklarıyla birlikte SFS’nin dijital çözüm portföyünü genişleteceğiz.”

YAPAY ZEKÂ BAZLI SİGORTACILIĞA TUBİTAK DESTEĞİ

Bu arada, SFS’nin “Yapay Zekâ Tabanlı Sigortacılık Çözümleri Geliştirilmesi” konulu 1501 TUBİTAK TEYDEP proje destek başvurusu da onaylandı. Atıcı, Söz konusu projeye ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Sigortacılık sektöründe 30 yıllık birikimimizle uçtan uca tüm ihtiyaçları karşılayan yazılım ürünleri geliştiriyor, yeni nesil teknolojik çözümlerle müşterilerimizin dijital dönüşüm iş ortağı olmayı hedefliyoruz. Yeni projemizle TUBİTAK’tan destek almanın mutluluğunu yaşıyoruz. TUBİTAK’la sözleşme imzalanmasını takiben TEYDEP projesini etkin bir şekilde yönetip hedeflediğimiz kazanımlara ulaşacağız. Temel amacımız, SFS yönetimi olarak belirlediğimiz ana stratejiler arasında yer alan ‘yeni nesil çözümler’ oluşturmak hedefine de paralel olarak yapay zekâ (AI) bazlı sigortacılık konusunda Ar-Ge çalışmalarımızı devam ettirip, InsureE sigortacılık

ürünümüze yeni nesil yetenek ve fonksiyonlar kazandırmak olacak. TUBİTAK’tan hak kazandığımız bu destekle sektörün ve ülkenin geleceğinde önemli yeri olacağını öngördüğümüz yapay zekâ konusunda ürün, çözüm, fonksiyon geliştirme faaliyetlerine hız kazandıracız. Bu tür yeni nesil teknolojilerin sigortacılık sektörüne adaptasyonu için Ar-Ge faaliyetlerimiz aralıksız sürecek.”



HEDEF YURTDIŞINDA DA BÜYÜMEK

SFS Yazılım ve Danışmanlık, temel sigortacılık çözümlerini B2B’nin yanı sıra B2C ve B2B2C gibi marjinal faydası yüksek dijital yapılarla donatıyor. Salgın sürecinde dijitali merkeze alarak yaptığı geliştirmeleri sektördeki toparlanmaya paralel şekilde ürün odaklı ve sigorta şirketlerine rekabet avantajı sağlayacak, katma değeri yüksek çözümler haline getiriyor. SFS, bu kapsamda temel sigortacılık yazılım ürünlerinin yanı sıra TUBİTAK destekli dijital sigortacılık çözümleriyle son kullanıcıya hizmet eden inovatif çözümlere odaklanıyor ve geliştirdiği ürün ve çözümleri yurtdışı ekosistemine de sunmayı hedefliyor.



Acil Sağlık Plus ile “acil” ve “önleyici” hizmet bir arada

Ray Sigorta, yeni ürünü Acil Sağlık Plus ile hem acil durumları hem de bu durumların yaşanmaması için gerekli destekleyici psikolojik ve fiziksel hizmetleri tek bir pakette topluyor. Düşük primlerle yüksek teminat veren ürün, sağladığı danışmanlık hizmetleriyle salgın döneminde sigortalılara yardımcı oluyor...

Ray Sigorta, salgının insanlarda yarattığı psikolojik ve bedensel etkilerin göz ardı edildiği gerçeğinden hareketle Acil Sağlık Plus ürününü geliştirdi. Poliçe kapsamında Kovid-19 PCR ve antikor testi, diş sağlığı ve check-up hizmetlerinin yanı sıra online olarak mindfulness, çift terapisi, stres ve çatışma yönetimi danışmanlığı, diyetisyen, psikolojik danışmanlık ve spor kursu gibi günümüz koşullarında tüm bireylerin ihtiyaç duyabileceği ücretsiz hizmetlere uzaktan erişim sağlayan olanaklar bulunuyor.

“Sağlık” konu başlığını bütünsel bir yaklaşımla ele alan Acil Sağlık Plus; göz check-up, sigorta ve alkol bırakma danışmanlığı, yeni doğan bakım danışmanlığı, tıbbi bilgi, danışmanlık ve görüntüleme merkezlerinde indirim hizmetleri gibi sigortalılara farklı imkanlar sunuyor.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Küresel çapta yapılan araştırmalar, salgının ruh sağlığı üzerindeki etkilerini açık bir şekilde ortaya koyuyor. Özellikle anksiyete ya da

obsesif davranışları bulunanlar salgın döneminden en fazla etkileniyor. Salgının hayatımıza getirdiği sınırlamalar, yalnızlık ve izolasyon hissini tetikliyor. Sağlıklı yaşama ancak ve ancak sağlıklı bir ruh ve bedenle ulaşılabilir. Böyle dönemlerde Acil Sağlık Plus ürünümüze eklediğimiz online psikolojik destekler



Koray Erdoğan

kritik bir önem taşıyor. Sadece bir tık uzağınızda psikolojik danışmanlıktan diyetisyene, yine online olarak verilen spor kursundan tıbbi danışmanlığa ulaşımınızın olduğu bilmek bile salgının zorlaştırdığı hayatlarımızı bir nebze kolaylaştırabilir” diyor.

UYGUN FİYATLARA YÜKSEK TEMİNAT

Dünya Sağlık Örgütü tarafından belirlenen akut batın (şiddetli karın ağrısı), akut masif kanamalar, ani felçler, ciddi alerjiler, her türlü koma durumu, uzuv kopmaları, donma, elektrik çarpması, kalp krizi, kırık ve çıkıklar, trafik kazaları, yüksek ateş, düşme ya da zehirlenme gibi 20 acil durum, Ray Sigorta Acil Sağlık Plus Sigortası ile teminat altına alınıyor. Belirtilen acil durumlardaki tüm tıbbi müdahale, yatış ve yoğun bakım giderleri için her bütçeye uygun fiyatlarla güvence sağlanıyor. Ayda 26 liradan başlayan fiyatlarla sunulan Acil Sağlık ve Acil Sağlık Plus ürünlerinde acil cerrahi yatış, dahili yatış, oda ve yemek masrafları, yoğun bakım ve ambulans hizmetleri güvence altına alınıyor. Kaza sonucu vefat ya da sakatlık durumlarında ise sigortalı ya da yakınlarına destek olunuyor.



Doğa
sigorta

**TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTASI
TAM DOLU
BÜTÇE DOSTU**



www.dogasigorta.com 

0 850 811 51 00 

“Yüzde 30 **devlet katkısı** BES için itici güç olacak”

Türkiye Hayat ve Emeklilik, 17 Ocak 2022 itibarıyla 2 milyon 58 bin 549 BES katılımcı sayısı ve 45 milyar 102 bin TL'lik devlet katkısı dahil fon büyüklüğüyle sektör lideri konumunda. Şirket, OKS'de de 2 milyon 362 bin 337 katılımcı sayısı ve 9 milyar 128 milyon TL'nin üzerinde devlet katkısı dahil fon büyüklüğüyle liderliğini sürdürüyor...

Türkiye Sigorta ile Türkiye Hayat ve Emeklilik şirketlerinin Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman, bireysel emeklilik sistemiyle ilgili yeni düzenlemeleri değerlendirdi. Duman, “Sistemin önümüzdeki dönemde yakalayacağı büyüme ivmesindeki en önemli itici güçlerden biri kuşkusuz yüzde 30’a çıkarılan devlet katkısı olacak. Türkiye Hayat ve Emeklilik bu desteği arkasına alarak BES’teki sürdürülebilir liderliğini bu yıl da devam ettirecek” dedi.

Hatırlanacağı gibi Aralık 2021’de açıklanan ekonomik önlemler paketi kapsamında BES ile ilgili de önemli düzenlemeler yapıldı. Bunlardan en önemlisi de dünyanın hiçbir yerinde olmayan doğrudan devlet desteğinin yüzde 25’ten 30’a çıkarılması oldu. Hiçbir finansal enstrümanın yıllık yüzde 30 sabit getiri garantisi sunmadığını hatırlatan Duman, “Bu düzenleme sayesinde BES birikimleri çok önemli bir güvenceye kavuşmuş oldu. Türkiye Hayat ve Emeklilik olarak sektörümüzü daha da büyütmek için şimdi sıra bizde. Bu paralelde 2022’de de BES’teki liderliğimizi devam ettirerek sektörümüze yön vermeyi sürdüreceğiz” değerlendirmesini yaptı.

“YAKLAŞIK 55 MİLYAR TL FON BÜYÜKLÜĞÜYLE LİDERLİĞİMİZİ SÜRDÜRÜYORUZ”

Remzi Duman, 2003 yılında kurulan BES’in 18 yılını başarıyla tamamladığını ve 2021 sonu verilerine göre OKS ve devlet katkısı dâhil olmak üzere 13.3 milyon katılımcıya ulaştığını ifade etti. 2020 yılına göre yüzde 44 artışla 244 milyar TL’lik fon büyüklüğüne erişildiğini vurgulayan Duman, sözlerini şöyle sürdürdü:

“17 Ocak 2022 itibarıyla BES’te 2 mil-



Remzi Duman

yon 58 bin 549 katılımcı sayısı ve 45 milyar 102 bin TL’lik devlet katkısı dahil fon büyüklüğüyle sektörümüze liderlik ediyoruz. Aynı şekilde OKS tarafında da 2 milyon 362 bin 337 katılımcı sayısı, 9 milyar 128 milyon TL’nin üzerinde devlet katkısı dahil fon büyüklüğüyle birinciliğimizi sürdürüyoruz. 2022 yılında da yüzde 30’luk devlet katkısı, şirketimizin büyümesindeki en önemli itici güçlerinden biri olacak.”

Remzi Duman’a göre, BES’teki yeni düzenlemelerle birlikte özellikle devlet katkısına getirilen iyileştirmeler, sektörde bu yönde talepleri olan vatandaşları rahatlatarak sistemden ayrılmaların önüne geçecek. BES’ten ayrılıp farklı yatırım enstrümanlarına geçmek isteyen katılımcılar, bu kararlarından vazgeçerek sistemde daha uzun süre kalacak. Yeni düzenlemelerin bireysel emeklilik sistemine uzun vadede çok olumlu yansımaları olacak, sektörün genel anlamda büyümesini teşvik edecek.



Otomobilini herkes sever

**VIP kasko isteyen
Türk Nippon'u seçer!**



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka. Şimdi siz de Türk Nippon'a gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı VIP kaskomuzla onu güvence altına alın.



Hasarsızlık
indirimi



İkame
araç



Vale
hizmeti



Orijinal
yedek parça



1 yıl boyunca parça
ve onarım garantisi



**TÜRK NİPPON
SİGORTA**

Türk Nippon, kasko müşterilerini gülümsetmeye devam edecek

Türk Nippon Sigorta, "Gülümseten Kasko" paketine yeni eklemeler yaparak müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmayı amaçlıyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu yıl kasko ürünleri talep ve arzında çeşitliliğin artacağını öngörüyor...

Müşteri odaklı ürün ve hizmetleriyle fark yaratan Türk Nippon Sigorta, bu doğrultuda yeniliklerine devam ediyor. Geniş, Dar ve Gülümseten Kasko paketleriyle her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta, ilk sürprizi bu branşta yapıyor. Şirket, "Gülümseten Kasko" paketine yeni eklemeler yaparak müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmayı amaçlıyor.



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

Kasko ürününde 2022 yılında da avantajlı hizmetler sunacaklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Şirket olarak 2021 yılı hedeflerimize ulaştık. Bu yıl da avantajlı hizmet anlayışımız ve düzenleyeceğimiz kampanyalarla tüm ürünlerimizde olduğu gibi kaskoda da müşteri ihtiyaçlarını en üst seviyede karşılamayı hedefliyoruz" diyor.

Bu yıl kasko ürünleri talep ve arzında çeşitliliğin artacağını öngören Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bu çeşitlili-

ğe hazırlıklı olmak adına kasko ürünlerimize farklı düzenlemeler yaparak daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar ve asistans hizmetleri değişkenlik gösterirken, fiyatlamada da ürünlerdeki farklılara göre ekonomik avantajlar sağlayarak ürün konforumuzu artırmayı hedefliyoruz."

"MALİYET ARTIŞLARI PRİMLERE DE YANSIMALI"

Çip krizi küresel düzeyde araç üretiminin aksamasına neden oldu. Arz sorununun yanı sıra kur artışları nedeniyle de sıfır kilometre araç fiyatları yükseldi. Bu doğrultuda 2022 yılında kaskoya talebin artacağına işaret eden Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Talep artışı, sektörümüzün düşük penetrasyonunu yükseltmek adına çok faydalı olacaktır. Ancak artan fiyatlara paralel olarak yerine koyma maliyetlerinin de yükseleceği bir gerçek. Bu gerçekten hareketle kasko primlerinin de aktüeryal çalışmalar yapılarak artırılması sektörü rahatlatacaktır diye düşünüyorum" diyor.

TÜRK NİPPON SİGORTA AİLESİ YENİ YILI BİRLİKTE KARŞILADI



Türk Nippon Sigorta çalışanları, yeni yılı İstanbul'daki Genel Müdürlük binasının bahçesinde düzenlenen partiyle karşıladı. Açık havada ve sokak lezzetleri konseptiyle yapılan etkinliğe tüm şirket personeli katıldı.

Uzun bir aradan sonra toplanmanın mutluluğunu yaşadıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Uzun bir aradan sonra hep birlikte olmak bize iyi geldi. Çalışma arkadaşlarımızla hasret giderdiğimiz güzel bir organizasyon oldu. Yaptığımız her işte olduğu gibi amacımız çalışanlarımızın motivasyonunu en üst seviyede tutmak. Yeni yıl partimizle de bunu sağlamaya çalıştık" dedi.

Fon büyüklüğünde çıta **500 milyar TL**'ye yükseltildi

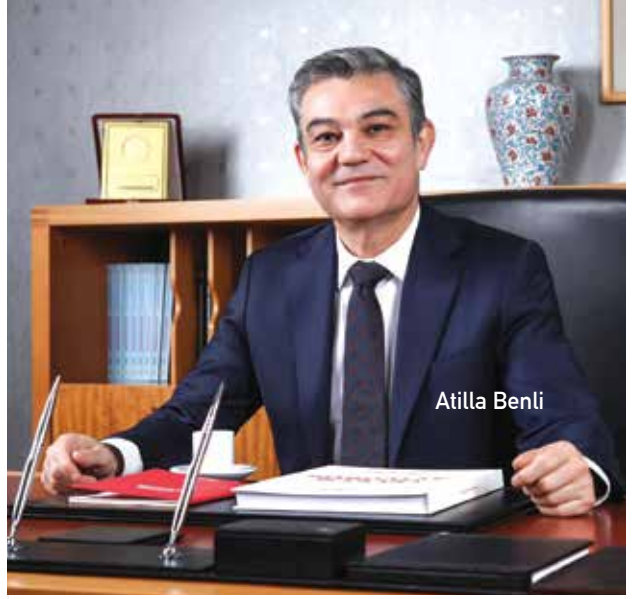
Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, "Bireysel emeklilik sistemi, yeni düzenlemelerle birlikte tasarrufun merkezi hâline geliyor. BES ve OKS'deki toplam katılımcı sayısının 17 milyona; toplam fon büyüklüğünün de 500 milyar TL'ye ulaşmasını hedefliyoruz" dedi...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'ndaki değişikliklerin TBMM'de kabul edilmesiyle, sistemde bulunan ve sisteme yeni katılma hakkı elde eden vatandaşlara sunulan fırsatlara değindi. BES'in bütünsel yapıya kavuşarak "tasarrufun merkezi" hâline geldiğine dikkat çeken Benli, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Devlet katkısının tüm katılımcılarımız için yüzde 30'a çıkarılması sistemimize yönelik güvenin ve tasarrufların artırılmasına verilen önemin işareti. Bu gelişme, tüketimden tasarrufa geçişin ve sistemdeki tasarrufları ciddi oranda artırmanın bir adımı olacaktır. Bu yıl asgari ücretin 5 bin 4 TL'ye yükselmesi ve devlet katkısının da yüzde 30'a çıkarılmasıyla devlet katkısı üst limiti 18 bin 14 TL'ye ulaştı. Otomatik katılım sisteminde de sözleşmesi olan katılımcılar, toplamda 36 bin TL devlet katkısından faydalanabilecek. Bireysel emeklilik sistemine devletin böylesine güçlü desteği dünyanın başka hiçbir ülkesinde yok. Bu desteğin tasarruf bilincine çok önemli etki yapacağına inanıyorum."

"HAYAT BOYU AVANTAJLI BİR BİRİKİM KUMBARASINA DÖNÜŞÜYOR"

Benli, devlet desteğindeki artışın yanı sıra tek seferde toplu katkı paylarına ödenecek devlet katkısının yıllara sâri veril-



Atilla Benli

mesi, OKS'de 45 yaş sınırının kaldırılarak talep edenlere sisteme giriş imkânı tanınması, kısmi çekiş ve temlik imkânı gibi sektöre güç katacak yeniliklere de dikkat çekti.

"45 yaş üstünde çalışanlardan OKS'ye girebilme yönünde çok talep alıyorduk. Bu talebin karşılanması sistemin gelişmesi kapsamında çok değerli" diyen Benli, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yaşam standardının emeklilik döneminde de korunabilmesi için sistemde kalmak çok önemli. Yeni dönemde bu açıdan en önemli yenilik, katılımcılara kısmi çekiş hakkı tanınması oldu. Katılımcılarımız konut alımı, evlilik, eğitim gibi durumlarda oluşacak ihtiyaçlarını karşılamak için BES'teki tüm birikimlerini almak yerine kısmi çekiş hakkıyla bir hak kaybına uğramadan tasarruf edebilecek. Bu sayede sistemin hayat boyu kullanılan avantajlı bir birikim kumbarasına dönüşerek daha fazla ilgi göreceğini düşünüyoruz. Tasarrufların kesintisiz sürmesini sağlayacak bir diğer önemli düzenleme de BES birikimlerinin temlik edilmesiyle ilgili. Bu yolla katılımcılara, BES birikimlerini temlik ederek uygun koşullarda krediye erişim imkânı tanınmış oldu."

Mayıs 2021 itibarıyla uygulamaya giren 18 yaş altı BES kapsamındaki katılımcı sayısının kısa sürede 1 milyona ulaşacağını öngören Benli, "Tüm bu yeniliklerin desteğiyle BES'teki toplam katılımcı sayısının 17 milyonu, toplam fon büyüklüğünün de 500 milyar TL'yi aşmasına bekliyoruz" dedi.



Sompo'dan startup dostu program: DOJO

Sompo Sigorta, sigorta sektörüne dönük çözüm üreten startup'ları desteklemek amacıyla DOJO adlı bir program oluşturdu. Startup'larla iş birliğini artırmayı ve geliştirmeyi amaçlayan DOJO, sigortacılık alanında yaratıcı çözüm ve hizmet fikri olan herkese açık...

Japon devi Sompo Sigorta, sektördeki girişimci ve startup'ların hayatını kolaylaştıracak yeni bir projeye imza attı. Sompo Sigorta'nın Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminde yer almak amacıyla hayata geçirdiği startup destekleme programı DOJO, hem sigorta hem girişimcilik sektörüne yeni bir soluk getirecek çözümler sunmaya hazırlanıyor.

Sompo Sigorta Bilişim Teknolojileri ve Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren, programın oluşturulma gerekçesi ve amaçlarını şöyle anlatıyor: "InsurTech (sigorta teknolojileri) sektörü hızla büyüyor. Willis Towers Watson'ın yayınladığı verilere göre 2020 yılında 377 işlemle toplam 7.1 milyar dolar olan küresel InsurTech yatırımları, muazzam bir büyüme göstererek 2021 üçüncü çeyrek itibarıyla 421 işlemle 10.5 milyar dolara ulaştı. Biz de sigorta pazarının inovatif ve öncü bir oyuncusu olarak büyümeye devam eden InsurTech sektörüne yönelik fikri olan girişimci ve startup'ların yanında olmak için yola çıktık. Türkiye sigorta pazarı, startup'lar için büyük bir potansiyel taşıyor. DOJO programıyla sigortacılıkta ihtiyaç duyulan yeni fikirleri, inovasyonu ve teknolojiyi startup ekosistemiyle buluşturmayı ve daha ileriye götürmeyi hedefliyoruz. Genç girişimciler ve startup'larla yapacağımız iş birlikleri sayesinde onların ihtiyacı olan her türlü desteği sağlamanın yanı sıra sektöre fayda sağlayacak inovatif fikirleri de pazara kazandırmış olacağız."

"DEĞER YARATAcak YENİ İŞ MODELLERİ OLUŞACAK"

Beceren, DOJO markasının anlamıyla ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: "DOJO, dövüş sporlarının çalışıldığı oda veya salonları tanımlamak için kullanılan Japonca bir kelime. Kelimenin 'do' kısmı aksiyonu, 'jo' kısmı ise yeri ifade ediyor. Yani DOJO, işi yeni öğrenenlerin temel hareket yeteneklerinin, gerçek üretim hattına geçmeden önce sınılandığı yer anlamına geliyor. Biz de InsurTech programımız DOJO ile sigortacılık sektörüyle ilişkili giri-



Kemal Beceren

şimleri destekleyerek girişimcilik ekosistemini güçlendirmeyi amaçlıyoruz. Pazarımız, iş ortaklarımız ve müşterilerimiz için yüksek katma değer yaratacak yenilikçi ürün, hizmet, süreç ve iş modellerine ulaşmayı planlıyoruz."

Kemal Beceren, beş aşamadan oluşan DOJO programının hedef kitlesini ise şöyle açıklıyor: "Teknoloji ürün ve servisleri tasarlamaya ilgi duyan; yenilikçi, yaratıcı, proaktif ve içsel motivasyona sahip; sigortacılık sektörü problemlerini çözmeye hevesli; çözüm üretebilecek teknolojik becerilere ya da takıma sahip; mentorluğa açık; kolektif çalışmaya inanan tüm girişimciler hedef kitemizi oluşturuyor. Programa kabul edilen startup'larımızla iş birlikleri geliştirerek, onların ürünlerini kullanarak, ihtiyaç duydukları durumlarda alanında uzman isimlerden mentorluk desteği sağlayarak ilerleyeceğiz. Onlara önemli bir ekosistemin ve fırsat dünyasının kapılarını açmış olacağız. Sektörümüze ve şirketimizde katma değeri olacağına inandığımız projeleri farklı iş birlikleri yaparak değerlendirmeyi düşünüyoruz."



**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

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

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



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

PSM ve Akıllı Yaşam dergileri yeni projeleriyle karşınızda

Finans, teknoloji, ve sigorta sektörlerinin nabzını tutan; haber, araştırma ve analizleriyle iş dünyasına yön veren PSM ve Akıllı Yaşam dergilerinin 2022 yılı proje etkinlik programı belli oldu. Haberciliğin yanı sıra sosyal sorumluluk projeleri, yarışma programları ve öncü listeleriyle sektörde fark yaratan Erişim Medya Grubu, ses getirecek organizasyonlar düzenlemeye devam ediyor. Etkinlik takvimimizi şimdiden ajandalarınıza not etmeyi unutmayın...

SMART-I AWARDS 2022 INSURTECH'LER VE SİGORTACILAR BU ÖDÜLLER İÇİN YARIŞACAK

Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta Gündem web sitesinin 10'uncu kuruluş yıldönümüne özel düzenlenen yarışma, InsurTech'lerin sigorta şirketleri ve sigortalıların hayatına etkisinden hareketle projelendirildi. Sigortacılık endüstrisindeki yaratıcılığı teşvik etmek üzere gelenekselleştirilecek.

► Başvuru başlangıcı: 1 Mart 2022

WBUZZ 2022 TEKNOLOJİNİN KADIN LİDERLERİ BULUŞMASI

2018 yılından bu yana kadınların çalışma hayatının her aşamasına katılımını desteklemek ve başarılarını öne çıkararak görünürlüğünü artırmak amacıyla düzenlenen "PSM Zirve Yolunda" projesi 4 yaşına bastı. Eş zamanlı olarak, Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla "Teknolojiye Yön Veren Kadın Liderler" de yine 4'üncü kez bir araya gelecek. Yüz yüze yapılması planlanan etkinlikte, iş dünyasında cinsiyet ayrımını ortadan kaldırmak ve kadınların şirketlerin her kademesindeki varlığını artırmak için yapılması gerekenler konuşulacak.

► 10 Mart 2022

GÜNDEM DİJİTAL METAFİNANS

Metaverse çılgınlığı finans dünyasına nasıl yansıyor? Konunun uzmanları, online Gündem Toplantısı'nda tüm yönleriyle Metaverse'i masaya yatırarak.

► 17 Mart 2022

GÜNDEM TOPLANTISI FİNANSAL DEMOKRASİYE GİDEN YOL: SERVİS MODELİ BANKACILIK

Bu toplantımızda servis bankacılığının geleceğini sektörün uzmanlarıyla birlikte ele alacağız. Fiziken bir araya gelmeyi planladığımız toplantıya birçok şirketin üst düzey yöneticisi konuşmacı olarak katılacak.

► 12 Mayıs 2022



WSPARK 2022 FARK YARATAN 50 GENÇ KIVILCIM

Bu listede uzmanlıklarıyla, rol ve sorumluluklarıyla işinde fark yaratan 40 yaş altındaki "Genç Kadınlar" yer alıyor. Türkiye'nin fark yaratan genç kıvılcımları, sektörden gelen önerilerin ve başvuruların ardından jüri değerlendirmesiyle belirlenecek.

► Başvuru başlangıcı: 1 Temmuz 2022

PSM AWARDS 2022 EN İNOVATİF PROJELER YARIŞACAK

PSM AWARDS, 5'inci yaşını yenilenen yüzüyle kutlamaya hazırlanıyor. Büyük jüri, bu yıl öne çıkacak yaratıcı yenilikçi projeleri şimdiden mercek altına almaya başladı...

► Başvuru başlangıcı: 1 Eylül 2022

DİJİTAL TUSUNAMI TÜRK ÖDEME DÜNYASI DİJİTALİ KONUSUYOR

Dijital dönüşüm, blokzinciri, açık bankacılık, nesnelerin interneti gibi teknolojik yeniliklerin konuşulacağı online etkinlik, kasım ayında uzman isimlerin katılımıyla gerçekleşecek.

► Kasım 2022

Organizasyonlara katılarak ürünlerinizle farkındalık yaratmak ve sponsor olmak için bizimle iletişime geçin:
psm@psmmag.com





Aracına gözü gibi bakanlara **MAPFRE GENEL SERVİS** uzmanlığında **Fırsat Kasko!**

- Daha hesaplı primler ile TQ kalite standartlarında araç onarım hizmeti
- Poliçenin MAPFRE Sigorta'dan yenilenmesi ile hasarsızlık indirimi imkanı*
- Kullanılan yedek parça ve işçilik için ömür boyu onarım garantisi
- Onarım sonrası araç dezenfekte hizmeti

* mapfre.com.tr adresinde belirtilen şartlara istinaden.



MAPFRE Sigorta



MAPFRE GO



MAPFRESIGORTA

www.mapfre.com.tr

MAPFRE Müşteri Hizmetleri 0850 755 0 755

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

KIŞ GELİYOR. FREN MESAFELERİ UZUYOR.

**Birbirinden avantajlı Kasko Sigortası Paketleri
Anadolu Sigorta'da sizi bekliyor.**

Yağmurda, çamurda, karda... Her ihtiyaç duyduğunuzda
yanınızda olacak güvenilir bir yol arkadaşına ihtiyacınız varsa,
Anadolu Sigorta Kasko paketleri bir telefon kadar uzığınızda.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr