



Magdeburger  
Sigorta

# Bizim Çatı®

Resmî Süreli Yayınl - Sayı 1 EKİM-KASIM-ARALIK 2021



ODAĞIMIZ SEVGİ

" Hedeflerimize  
**birlikte çalışarak**  
ulaşacağımıza  
inanıyorum "

**Zafer UÇAR**

Magdeburger Sigorta Yön. Kur.  
Başkan Vekili ve Genel Müdürü

 **Magdeburger  
Sigorta**

**177 Yıldır**

**Sizinle Beraber**

Otomobilden Önce  
**Biz Vardık.**



**444 26 24**  
MÜŞTERİ HİZMETLERİ

 **Magdeburger  
Sigorta**



magdeburgersigorta



## İMTİYAZ SAHİBİ

Magdeburger Sigorta A.Ş.

YÖNETİM KURULU BAŞKAN  
VEKİLİ VE GENEL MÜDÜR  
Zafer UÇAR

## DERGİ YAYIN KURULU

Kamil DEMİREL  
Hakan MUTLU  
Emel MUZIR  
Aslı ÖLÇER  
Ece ÇAVUŞOĞLU  
Gökhan ÖZGÜR  
Özlem TOKGÖZ  
Nazlı TOPRAK  
Metin ALP

EDİTÖR / KOORDİNASYON  
Nazlı TOPRAK

## GRAFİK TASARIM

Bahadır OKTAY  
Gökhan ÖZGÜR

GÖRSEL YÖNETİM  
Bahadır OKTAY

## DİZGİ VE BASKI

Zeno Ozalit Matbaa  
Basın Yayın Pro. Müh. San. Tic. Ltd. Şti.  
Odunluk Mah. Lefkoşe Cad. Mıhraplı Plaza  
No: 9A/C Nilüfer/BURSA

0224 452 77 88 / 0224 453 56 56  
www.zenoozalit.com.tr  
info@zenoozalit.com.tr

## YÖNETİM YERİ



Saray Mah. Dr.Adnan Büyükdüz Cad.  
Akkom Ofispark Sitesi 2.Blok K:12  
Ümraniye - İSTANBUL

Pbx: 444 2 624  
www.magdeburger.com.tr  
info@magdeburger.com.tr

## " Bizim Çatı "

Tüm Süreli Yayın Hakları  
MAGDEBURGER SİGORTA A.Ş.'ye aittir.

İçerikteki Tüm Fotoğraf ve Yazıların da  
her hakkı saklı olmakla birlikte,  
izin alınmadan kullanılması,  
çoğaltılması veya yayınlaması  
Yasaktır.

- 2021 -

içindekiler  
içindekiler

## YÖNETİMDEN

## Özgür Cem HANCAN 04

Magdeburger Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı

## Müge ÇETİN

Magdeburger Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi

## Tarihçemiz 05

Magdeburger Sigorta

## Zafer UÇAR 07

Magdeburger Sigorta Yön. Kur.  
Başkan Vekili ve Genel Müdürü

## Kamil DEMİREL 09

Magdeburger Sigorta Satış, Pazarlama ve İK' dan Sorumlu  
Genel Müdür Yardımcısı

## Geçmişten Bugüne 10

Magdeburger Sigorta Yolculuğu

## Bizden Haberler 11

- Magdeburger'de Neler Oluyor?
- Vitrin Ürünlerimiz
- Medya Yansımaları

## RÖPORTAJ

## Zafer UÇAR 16

Magdeburger Sigorta Yön. Kur.  
Başkan Vekili ve Genel Müdürü

## ACENTELERİMİZ

## Hakan MUTLU 18

Magdeburger Sigorta Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü

## Acentelerimizi Tanıyalım 19

Acentelerimiz Bizleri Ağırlayarak, Mesleki Gelişim  
ve Kariyer Üzerine Sorularımızı Yanıtladı

- Yazıcı Grup Sigorta / Nurettin YAZICI
- Mysia Sigorta / Berna İŞKİDOĞAN
- İhsan Yiğit - Emek Sigorta / İhsan YİĞİT

## BİZDEN HABERLER

## 20 Kampanyalarımız

Magdeburger Sigorta  
Kanal Yönetimi ve Müşteri İlişkileri Müdürü Emel MUZIR

## 21 Kazanç Sepeti Kampanyamız

- Haluk Güven Sigorta / Haluk GÜVEN
- Sigortacınız Tuğra Sigorta / Muammer ÇELİK
- Asiller Sigorta / Ender ATAM
- Elitler Sigorta / Hasan KORKMAZ
- Sigortam Bank / Fatma KARAKUŞ
- Eskişehir Sigorta / Canan Özçamur KARATAŞ
- Cevat Küçük Sigorta / Cevat KÜÇÜK
- Paraf Sigorta / Malik AŞIOĞLU

## 24 Hukuk Köşemiz

Av. Sezen YETİŞ , Veri Güvenliği  
İhallerine dikkat çekti

## 26 Magdeburger Sağlık

Magdeburger Sigorta Sağlık Sigortalen Müdürümüz  
Vildan ÜNAL ile " SAĞLIK SİGORTALARI " hakkında29 Can Dostum Sigortası ve  
"Haytap" İşbirliğimiz

Can Dostum Projesi ve Can Dostum Sigortası

## 30 Söyleşi

Kamil DEMİREL ve İlkay DEMİREL ile  
Saha ve Teknik Ekip İşbirliğinin önemi hakkında

## SAĞLIK

## 32 Doç. Dr. Nafiz KOÇAK

Enfeksiyon Hastalıkları ve Mikrobiyoloji Uzmanı ile  
Covid-19 Corona Virüs Hakkında

## 34 Magdeburger İnsan Kaynakları

İnsan Kaynakları ve İdari İşler Müdürü Nihan Opak





Saygıdeğer İş Ortaklarımız,

Geçtiğimiz yıl hayatımızdaki birçok ilki yaşadığımız ve belki ömrümüz boyunca bir daha yaşamayacağımız deneyimlerin yılı oldu. 2021 yılında da Covid - 19 pandemisiyle birlikte günlük rutinlerimiz, tüketim alışkanlıklarımız, sağlığa bakışımız ve çevre / doğa ile ilişkimiz kalıcı olarak değişti.

Bu günlerin en önemli olgusu “Dayanışma” idi.

Magdeburger Bizim Çatı dergimizle de bu dayanışmaya ve birlikteliğe bir katkı sunmak istiyoruz. Dergimizi beğeniyle okuyacağınızı ümit ederek bugüne kadar bizlerle yapmış olduğunuz iş birliği ve verimli çalışmalar için hepimize bu vesileyle tekrar teşekkür ediyorum; sağlıklı günler diliyorum.

**Özgür Cem HANCAN**  
BOR Holding Yönetim Kurulu Başkanı

Saygıdeğer İş Ortaklarımız,

Uzun süredir üzerinde çalıştığımız, hazırlanması sürecinde sizlerin yoğun desteğini aldığımız dergimiz “Bizim Çatı” ile karşınızdayız. Ev ve aile kavramları kültürümüzde önemli bir yer tutar. Bir evin çatısı da koruyuculuğu, birlikteliği ve dayanışmayı simgeler.

Bu bağlamda Bizim Çatı dergimizin de Magdeburger Ailesi’ nin dayanışmasına ve iletişimine önemli katkı sağlayacağına inanıyorum.

Dergimizi beğeniyle okuyacağınızı ümit ederek, görüş ve önerilerinizi bizimle paylaşmanızdan mutluluk duyacağımızı belirtmek isterim.

Bugüne kadar bizlerle yapmış olduğunuz iş birliği ve verimli çalışmalar için hepimize teşekkür ediyorum; sağlıklı günler diliyorum.

**Müge ÇETİN**  
BOR Holding Yönetim Kurulu Üyesi





# TARİHÇEMİZ

Almanya'nın **Magdeburg kentinde** yangın sigorta firması olarak **Friedrich Knoblauch** tarafından kuruldu. Başlangıç sermayesi 15 milyon Mark'tı. **1853'de Kuzey Amerika'da** da faaliyete geçti.

1906 Büyük San Francisco depremi dahil Avrupa ve A.B.D'de pek çok felakette sigortalıya hizmet verdi.



1844

Alman sigorta firması **Allianz**, Magdeburger Grubu'nu satın aldı. **Türkiye'deki Magdeburger Sigorta'nın** hisseleri **Koç Allianz Grubu'na** devredildi.

2008'de **Koç Holding**, hisselerini Allianz Grubu'na sattı.

1995

**MAG-Magdeburger Sigorta Şirketi** ünvanıyla ve 11136 sicil numarası ile **İstanbul Ticaret Odası'na** kayıt oldu. Bu tarihten önce de, temsilcilik yoluyla **Türkiye'de faaliyet göstermekteydi.**

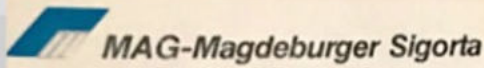


**100% Türk sermayeli** Borlease Otomotiv, Magdeburger Sigorta'yı Allianz Grubu'ndan satın aldı.

**Magdeburger Sigorta A.Ş.**, 18 branşta ruhsat alarak sigortacılık faaliyetlerine devam etmektedir.

2018

1989



MAG- Magdeburger Sigorta Şirketi Türkiye Genel Vekilliği, anonim şirket olarak **Magdeburger Sigorta A.Ş** ismini aldı. 4 branşta ruhsat alarak yangın, nakliyat, kaza ve makina-montaj branşlarında **sigortacılık işlemlerine başladı.**



2018 yılında Borlease Otomotiv ve Zafer Uçar, Allianz AG'den Magdeburger Sigorta'yı satın aldı

# Magdeburger Sigorta

## Sizinle Beraber

Türkiye'nin dört bir yanındaki  
acentelerimiz ile aradığınız güven.



444 26 24  
MÜŞTERİ HİZMETLERİ

**Magdeburger**  
**Sigorta**



magdeburgersigorta



**Zafer UÇAR**

Magdeburger Sigorta Yön. Kur.  
Başkan Vekili ve Genel Müdürü

Değerli Magdeburger Sigorta Ailesi,

Modern sigortacılığın temellerini atan **Magdeburger Sigorta'nın 177. yılını** kutladığımız bu yıl, sizlerle yepyeni bir platformda birlikte olmanın sevincini ve gururunu yaşıyorum.

Magdeburger “**Bizim Çatı**” dergisi hepimiz için hayırlı olsun.

**Magdeburger Sigorta'nın** heyecanını, dinamizmini ve tutkularını yansıtacak olan Dergimizi, tüm paydaşlarımızın karşılıklı kurmuş olduğu güçlü ve samimi iletişimi daha da üst seviyeye taşıyacağına inanarak hazırladık, beğeneceğinizi ümit ediyorum.

Dergimizde Şirketimizin tarihinden sayfaları, çalışanlarımız ve müdürlüklerimiz hakkında bilgileri, yıldızlaşan ürün ve hizmetlerimizi, acentelerimizi daha yakından tanıyacağımız bölümleri ve ilginizi çekecek daha birçok konuda yazıyı sizlerin beğenisine sunuyoruz. Sizlerden gelecek öneri ve görüşlerle zenginleşmeye devam edecek dergimizi elinizden uzun yıllar düşürmeyeceğinize inanıyorum.

Bu vesileyle tüm paydaşlarımıza, sigortalılarımıza, iş ortaklarımıza, çalışanlarımıza ve yönetim kurulumuza özverili ve başarılı çalışmalarını için en içten teşekkürlerimi iletiyor, sağlıklı günler diliyorum...

# Magdeburger Sigorta

## Odağımız Sevgi.

Türkiye'nin dört bir yanındaki  
acentelerimiz ile aradığınız güven.



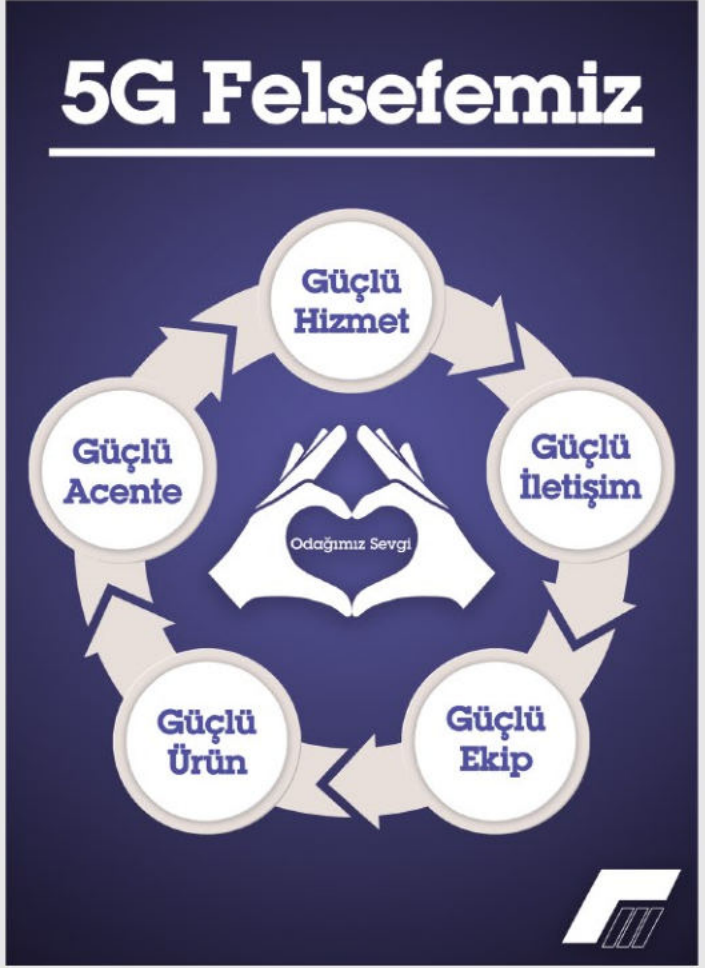
444 26 24  
MÜŞTERİ HİZMETLERİ

**Magdeburger**  
**Sigorta**



magdeburgersigorta





**MERHABA** Sevgili Dostlar,

**Bizim Çatı** dergimizin ilk sayısını sizlerle buluşturmaktan dolayı büyük bir heyecan ve mutluluk duyuyorum. Biz **Magdeburger Sigorta** olarak genç ruhumuzdan aldığımız ilham ile heyecanlı ve yenilikçi bir ekibiz. Bu ekibin olmazsa olmaz yapıtaşlarından biri de alanında yetkin siz değerli çalışan ve acentelerimiz. Bugüne kadar kat ettiğimiz yolda birlikte başardıklarımızın dayanağı olan ve bize güç veren ilkelerimizi **5G felsefesi** çatısı altında topladık: **Güçlü acente**, **Güçlü ürün**, **Güçlü iletişim**, **Güçlü hizmet** ve **Güçlü ekip!** Bu güçler karmasının bize getirdiği muazzam başarının odağına sevgiyi yerleştirerek kendimize bir hedef belirledik: sektörün değerli şirketi olmaya devam etmek.

Ekipçe hayalini kurduğumuz konulardan biri de; **177 yıllık geçmişe sahip Magdeburger Sigorta'nın** bir geleneği olan acente dergi yayınlarını yeniden canlandırmak. Dergimize "**Bizim Çatı**" adını verirken şirketçe odağımıza koyduğumuz sevginin siz değerli paydaşlarımıza yansımını sağlayarak, **Magdeburger Ailesi'nin** hep birlikte ne kadar güçlü ve birbirine bağlı olduğunu bir kez daha göstermek istedik. **Bizim Çatı** dergimiz hazırlanırken tam bir ekip ruhuyla çalışan tüm çalışma arkadaşlarımızı ve acentelerimizi yürekte kutluyorum. Bu çalışma sırasında oluşan birliktelik gösterdi ki, **Magdeburger Ailesi'nin** vazgeçilmezi olan sevgi birlikteliği gelecek yıllarda da artarak devam edecektir.

**Bizim Çatı** altında sevgi dolu ve sağlıklı günler diler, Bu güçlü ekibin oluşmasında emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımızı, acentelerimizi ve paydaşlarımızı yürekte kutlarım.

Saygılarımla

# GEÇMİŞTEN BUGÜNE MAGDEBURGER'İN YOLCULUĞU

**Magdeburger Sigorta**, 177 yıldır sigortacılık sektöründe yenilikçi hizmet ve çözümleriyle faaliyet göstermektedir. Magdeburger Sigorta, **1844 yılında Almanya'nın Magdeburg kentinde** kurulmuş ve kurulduğu dönemden itibaren dünyanın sayılı sigorta şirketleri arasına girmiştir. 1906 Büyük San Francisco depremi dahil Avrupa ve A.B.D'de pek çok felakette sigortalılarının yanında olmuştur.

**1903 yılında** Feuerversicherungs AG tarafından **Türkiye'de faaliyetlerine temsilcilikle başlayan Magdeburger Sigorta**, 1989 yılında "Mag Magdeburger Sigorta Şirketi Türkiye Genel Vekilliği" adı ile devam edip aynı yıl **Magdeburger Sigorta A.Ş.** adını almıştır.

1995 yılında Alman sigorta firması Allianz, Magdeburger Grubu'nu satın almış ve Türkiye'deki Magdeburger Sigorta'nın hisseleri de aynı dönem Türk sigorta pazarında Koç Allianz Grubu'na devredilmiş, 2008 yılında ise Koç Holding, hisselerini Allianz Grubu'na satmıştır. 2018 yılında 100% Türk sermayeli Borlease Otomotiv, Magdeburger Sigorta'yı Allianz'dan satın aldı.

Magdeburger Sigorta, sigortacılık sektöründe yetkin kadrosu, güçlü acentelik ağı, yenilikçi ve güvenilir hizmetleriyle bugün faaliyetlerine hedeflerini büyüterek devam etmektedir. Magdeburger Sigorta A.Ş. bir BOR Holding iştirakidir.

Yenilikçi

Güvenilir

Güçlü Acente Yapısı

Yetkin Kadro

Dinamik

## LİSANSLARIMIZ

- KEFALET
- GENEL SORUMLULUK
- FİNANSAL KAYIPLAR IX
- HUKUKSAL KORUMA
- DESTEK SİGORTALARI
- FİNANSAL KAYIPLAR IV (KAR KAYBI)

- KAZA
- SAĞLIK / SEYAHAT
- KARA ARAÇLARI
- RAYLI ARAÇLAR
- HAVA ARAÇLARI
- SU ARAÇLARI

- NAKLİYAT
- YANGIN VE DOĞAL AFETLER
  - GENEL ZARARLAR II
- KARA ARAÇLARI SORUMLULUK
- HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK
- SU ARAÇLARI SORUMLULUK





## MAGDEBURGER'DE NELER OLUYOR?



### Acentelerimiz ile Magdeburger Acentem Facebook Sayfamızda Buluştuk !

Acentelere özel oluşturduğumuz Facebook grubu "Magdeburger Acentem" büyümeye devam ediyor. Kampanyaların, duyuruların ve sürprizlerin yer aldığı Magdeburger Acentem grubuna tüm acentelerimizi bekleriz.



### Bölge Toplantılarımızda Acentelerimizle Buluştuk !

Magdeburger Sigorta olarak İç Anadolu, Güneydoğu Anadolu ve Marmara Bölge toplantılarımızda acentelerimizle buluştuk. Yönetim Kurulu üyelerimiz ve Magdeburger Sigorta Genel Müdürümüz Zafer Uçar'ın da katılımıyla gerçekleşen toplantılarımız son derece verimli geçerken, 2020 yılında başarı gösteren acentelerimize ödülleri takdim ettik.



### Cep Telefonunuz Güvence Altında !

Magdeburger Sigorta'nın, yeni ürünü "Cep Telefonu Sigortası'nı" duydunuz mu? Magdeburger Cep T Sigorta poliçesi, cep telefonu sahiplerinin telefonları hırsızlık, ekran kırılması, sıvı teması, yüksek voltaj, hatalı aksesuar kullanımına karşı güvence altına alınıyor. Cep T sigortasına sahip poliçe sahibi, hasar sürecini Magdeburger Sigorta Çağrı Merkezi üzerinden kolaylıkla takip edebiliyor.



### Magdeburger Sigorta Olarak Haytap' la Beraberiz !

Can Dostum Sigortası kapsamında Hayvan Hakları Federasyonu'nun HAYTAP "yeni arkadaşı" ve destekçisi olduk. İmzalanan protokolle HAYTAP Emekli Hayvanlar Çiftliği'nin sponsorları arasında yer alırken; aynı zamanda anlaşma kapsamında HAYTAP'ın projeleri için kurumsal destek sağlayacağız.



### Radyolarda da Sizlerle Beraberiz !

Magdeburger Sigorta olarak radyo reklamlarımız ve spotlarımızla radyoda da sizlerle beraberiz. Reklamlarımızı aşağıda belirtilen radyo istasyonlarında dinleyebilirsiniz.  
BEST FM | KAFA RADYO | CNN TÜRK  
A HABER RADYO | SLOW TÜRK | RADYO 7  
HABERTÜRK | PAL NOSTALJİ | MOON DIGITAL  
NR1 FM | NR1 TÜRK | KISS FM



### Kazanç Sepetinde Heyecan Devam Ediyor !

Kasko, Konut, Tamamlayıcı Sağlık ve İş Yeri Sigortaları ürünlerinde ek komisyonlar ve Cep T, Dopdolu, Can Dostum ve Kritik Hastalıklar Sigortası ürünlerinde ise hediye çekleri sizleri bekliyor. Kazanç sepeti heyecanı 31.12.2021 tarihine kadar devam edecek.



# Magdeburger Sigorta VİTRİNDEKİ ÜRÜNLERİMİZ

## KASKO

### ARIZA TEMİNATI

Sigortalı Aracın Ön Ekspertiz koşuluna bağlı olarak, poliçe süresi içinde "Mekanik, Motor, Şanzıman, Diferansiyel, Yağ sızdırmazlık ve Contalar, Ana Ünite Kaplamaları ile aracın Elektrik ve Elektronik aksamlarında" oluşabilecek arıza hasarları için geçerlidir. Yapılan değerlendirmenin ardından "SAĞLAM" olarak belirtilen araç aksamı için 7.500 TL limitli arıza teminatı başlatılacaktır.

Yapılan bu değerlendirmenin ardından "ARIZALI" olarak belirtilen araç aksamına ait arızanın giderilmesi için sigortaya onarım önerisinde bulunulacaktır. Sigortalının onarımı kabul etmesi durumunda onarım en yakın HOMER istasyonunda gerçekleştirilecek olup bu onarım sonucunda raporda "ARIZALI" olarak belirtilmiş olan arızanın giderilmesi için toplam onarım bedeli 200 TL'ye kadar yapılan onarımlar Asistans Şirket tarafından karşılanacaktır..

Sigortalının onarımı kabul etmemesi durumunda ARIZALI parça ve bu parçadan kaynaklanan olası hasarlar kapsam dışında olacaktır.

### CEP SİGORTASI

Cep telefonları; hırsızlık, ekran kırılması, sıvı teması, yüksek voltaj ve hatalı aksesuar kullanımına karşı, Magdeburger Sigorta'nın güvencesi altında, Ekran Kırılması Teminatı ve Geniş Teminat olarak iki seçenek ile sunulan Cep T Sigortası, 2 defa Garanti Dışı Onarım veya bir defa Tam Ziya / Pert teminatı içeriyor.

## KASKO

### GENİŞLETİLMİŞ İMM TEMİNATI

Genişletilmiş İMM Teminatı kapsamında, Magdeburger kasko sigortalarında İMM teminat limiti maddi/bedeni ayrımı yapılmaksızın, manevi tazminat talepleri dahil olmak üzere 10 milyon TL'ye kadar karşılayacak şekilde yükseltildi.

Bu teminat otomobil, kamyonet ve çekici kullanım tarzı için geçerli olacaktır.

Bu değişiklik kapsamında manevi tazminat da Magdeburger Sigorta tarafından %100 karşılanacak.

## KASKO

### DEĞER KAYBI TEMİNATI

Değer kaybı teminatı sadece Magdeburger Kasko'da.

### İKİNCİ EL GARANTİ SİGORTASI

10 bin TL limitli sigorta, aracın satış tarihinden itibaren 3 ay ve/veya 5.000 km.'yi kapsıyor. Magdeburger İkinci El Garanti Sigortası'nı ikinci el araç satışıyla ilgili yetkilendirilmiş işletmeler satın alabiliyor.

## KASKO

### TAMAMLAYICI SAĞLIK

### İKİNCİ EL GARANTİ SİGORTASI

### KUYUMCU SİGORTASI



## CAN DOSTUM SİGORTASI

- Acil durumlarda Anlaşmalı veteriner hekimlerimizde 10.000 TL'ye kadar tedavi
- Yılda 1 kez Muayene, Tırnak Kesimi, Göz ve Kulak Temizliği anlaşmalı veterinerlerde Ücretsiz .
- 1000 TL'ye kadar Kayıp İlanı – Ödül masrafları
- 3. Şahıslara verebilecekleri zararlar için 10.000 TL'ye kadar teminat

## KUYUMCU SİGORTASI

Kuyumcu Paket Sigortası ile iş yeri stoklarında veya demirbaşlarında, suüstimal, hırsızlık, deprem gibi çeşitli risklerinin meydana getireceği zarar ve kayıplar teminat altına alınır. Altın, gümüş, değerli taşlar ve saatler başta olmak üzere stok ve dolaşan değerleri teminat altına alır. Kuyumcu Paket Poliçesi bir All Risks teminatıdır. Perakendeciler, toptancılar ve üreticiler bu kapsamdan yararlanabilirler. Teminat Türkiye'de ve Tüm Dünya'da geçerlidir. Türk Mahkemeleri yetkilidir.

### Ana Teminatlar :

- ALL RISKS
- YANGIN VE EK TEMİNATLAR
- HER TÜRLÜ HIRSIZLIK
- ( Gasp, silahlı soygun, kötü niyetli hareketler vb. )
- DIŞ RİSKLER (Dolaşan değerler)
- DEPREM ( Türk Sigorta Deprem tarifi geçerlidir )

## DOPDOLU SİGORTASI

### Neler Sunuyor ?

- 1- Ferdi Kaza Koltuk Sigortası
- 2- Magdeburger Dolu Hasar Onarım Hizmeti
- 3- Araç İçi Ozon Sterilizasyon ve Antibakteriyel & Antiviral Dezenfeksiyon Hizmeti
- 4- Araç Yardım

### Sigortalıya Hangi Avantajları Sağlıyor?

- Aracın orijinalliği korunur
- Kaskoda hasarsızlık indirimini korur
- PDR yöntemi veya Kaporta Düzeltme ve Boya işlemleri
- Göçük sayısında sınır yok
- Alüminyum parçalarının onarımı dahil Dış karoser parçalarının orijinali ile değişimi .
- ( Motor kaputu, bagaj kapağı, kapılar, tavan sacı, çamurluklar )
- Diğer parçaların değişimi sigortalı tarafından, işçiliği dahil. (far, stop lambaları, kapı nikelajı, sunroof gibi)
- Cam hasarlarının onarımı veya yerli cam ile değişimi
- Değer kayıpsız yok
- Yılda 1 kez kapsam dahilinde

## TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI ( TSS )

Magdeburger TSS Sınırsız pakette, ayakta tedavi hizmetlerinde kullanım adedi sınırlaması yok.

DOPDOLU SİGORTASI

CEP SİGORTASI

CAN DOSTUM SİGORTASI



# BASINDA ÇIKAN HABERLER



Tarih: 01.08.2021  
Yayın: Hayatımız Sigortalı

**Magdeburger Sigorta**  
Kıymetli müşterilerimiz için Magdeburger Sigorta güvencesi

**Kamil Demirel**  
Kıymetli müşterilerimiz için Magdeburger Sigorta güvencesi



Tarih: 01.08.2021  
Yayın: Hayatımız Sigortalı



Tarih: 08.06.2021  
Yayın: BloombergHT TV - 30 Dakika



Tarih: 01.08.2021  
Yayın: Hayatımız Sigortalı



Tarih: 01.08.2021  
Yayın: Hayatımız Sigortalı

HABER

## 'İkinci el araçlar da piyasanın güvence ihtiyacını karşılayacak'

Türkiye'de 2'nci el araç satışlarında artış yaşanırken, Magdeburger Sigorta da 'ikinci el araç Sigortası' ile 2'nci el araç satan işletmelere önemli bir hizmet sunuyor. Magdeburger Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kamil Demirel, "2'nci el araçlarda piyasanın güvence ihtiyacını karşılamak üzere yola çıktık" diyor.

### ÖZEL HABER

Türkiye'de araç fiyatlarının artmasıyla beraber 2'nci el araçlar artık daha fazla tercih edilir oldu. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre 2021 Mayıs ayında toplam 3 milyon 563 otomobilin 2'nci el satışları gerçekleştirildi. Magdeburger Sigorta da "ikinci el araçlar da piyasanın güvence ihtiyacını karşılayacak"

### Piyasa şartlarına ve müşteri ihtiyaçlarına göre kurguladık

Magdeburger Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kamil Demirel, "ikinci el araçlar da piyasanın güvence ihtiyacını karşılamak üzere yola çıktık" diyor. Magdeburger Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kamil Demirel, "ikinci el araçlar da piyasanın güvence ihtiyacını karşılamak üzere yola çıktık" diyor.





# Hem konut hem yazlık sigortalandı

DUYGU ERDOĞAN

**K**onut ve yazlık evler arasında pandemi sürecinde ciddi hareketlenme görüldü. Güven duygusuyla piyasaya sundu. Ürünü ikinci el araç satışlarıyla ilgili yetkilendirilmiş işletmeler satın alabiliyor. 10 bin TL limitli sigorta, aracın satış tarihinden itibaren 3 ay ve/veya 5.000 km.'yi kapsıyor. İkinci El Garanti Sigortası ile Türkiye'de kayıtlı 8 yaşından küçük, hususi amaçla kullanılan binek otomobiller ve arazi taşıtları teminat altına alınıyor. Sigorta teminatının uygulanabilmesi için gereken diğer şartlar ise; araçların 160 bin kilometrenin altında olması, satışı yapılacak aracın üretici veya ithalatçı garantisinin sonlanmış olması, yetki belgesine sahip işletme tarafından satışı yapılan araçlar olması. İkinci El Garanti Sigortası kapsamında teminat altına alınan aksamlar; motor, şanzıman, tork konvertörü, diferansiyel ve elektrik-elektronik.



Genel Müdür Duygu Erdoğan

**“Evlende kalış süreleri artınca, konut sigortalarında bir hareketlenme yaşandı. Konut için kaza riski, kiraclar için evya poliçeleri ve yazlık evlerin sigortalanmasına da ilgi var”**

Pandemi sürecinde insanların çoğunluğu yazlık bölgelere taşınmaya başladı. Konut sigortalarının önemini bu dönemde de yansıttı. Evleri yangından korumak isteyenler için yazlık evlere sigorta yaptıranlar arttı. “Evlere yazlık evler için sigorta yaptıranların sayısı yazlık evlerin sigortalanmasına da ilgi var” dedi. “Evlere kalış süreleri artınca, konut sigortalarında bir hareketlenme yaşandı. Konut için kaza riski, kiraclar için evya poliçeleri ve yazlık evlerin sigortalanmasına da ilgi var” dedi.

## Magdeburger'den ikinci el garanti sigortası



**+** Magdeburger Sigorta, yeni ürünü İkinci El Garanti Sigortası'nı piyasaya sundu. Ürünü ikinci el araç satışlarıyla ilgili yetkilendirilmiş işletmeler satın alabiliyor. 10 bin TL limitli sigorta, aracın satış tarihinden itibaren 3 ay ve/veya 5.000 km.'yi kapsıyor. İkinci El Garanti Sigortası ile Türkiye'de kayıtlı 8 yaşından küçük, hususi amaçla kullanılan binek otomobiller ve arazi taşıtları teminat altına alınıyor. Sigorta teminatının uygulanabilmesi için gereken diğer şartlar ise; araçların 160 bin kilometrenin altında olması, satışı yapılacak aracın üretici veya ithalatçı garantisinin sonlanmış olması, yetki belgesine sahip işletme tarafından satışı yapılan araçlar olması. İkinci El Garanti Sigortası kapsamında teminat altına alınan aksamlar; motor, şanzıman, tork konvertörü, diferansiyel ve elektrik-elektronik.

Tarih: 01.08.2021  
Yayın: Şemsiye

### Magdeburger'den İkinci El Garanti Sigortası

Magdeburger Sigorta, ikinci el araç satış yapan işletmelere yönelik ürünü piyasaya sundu. İkinci El Garanti Sigortası ile ikinci el araç satışıyla ilgili yetkilendirilmiş işletmeler satın alabiliyor.

10 bin TL limitli sigorta, aracın satış tarihinden itibaren 3 ay ve/veya 5.000 km.'yi kapsıyor. İkinci El Garanti Sigortası ile Türkiye'de kayıtlı 8 yaşından küçük, hususi amaçla kullanılan binek otomobiller ve arazi taşıtları teminat altına alınıyor. Sigorta teminatının uygulanabilmesi için gereken diğer şartlar ise; araçların 160 bin kilometrenin altında olması, satışı yapılacak aracın üretici veya ithalatçı garantisinin sonlanmış olması, yetki belgesine sahip işletme tarafından satışı yapılan araçlar olması. İkinci El Garanti Sigortası kapsamında teminat altına alınan aksamlar; motor, şanzıman, tork konvertörü, diferansiyel ve elektrik-elektronik.

## Magdeburger'den ikinci El Garanti Sigortası

Magdeburger Sigorta, ikinci el araç satış yapan işletmelere yönelik ürünü piyasaya sundu. İkinci El Garanti Sigortası ile ikinci el araç satışıyla ilgili yetkilendirilmiş işletmeler satın alabiliyor.



Tarih: 03.08.2021  
Yayın: Gazete Sigorta

### 117 YAKININDA 117'YE KONTROL ALTINA ALINDI

## Yaralar, hızlandırılmış hasar ödemesi ve ağaçlandırma ile sarılacak

**EVRAKTAN, AVANS ÖDEMESİNE RADAR BİRÇOK KOLAYLIK SAĞLANACAK**

**YARIN ZARARLILARIN İZİNİ ALINMIŞ 117 TAKSİTİ KARARLAŞTI**

**YARIN ZARARLILARIN İZİNİ ALINMIŞ 117 TAKSİTİ KARARLAŞTI**

**YARIN ZARARLILARIN İZİNİ ALINMIŞ 117 TAKSİTİ KARARLAŞTI**

## Hem konut hem yazlık sigortalandı

Evlende kalış süreleri artınca, konut sigortalarında bir hareketlenme yaşandı. Konut için kaza riski, kiraclar için evya poliçeleri ve yazlık evlerin sigortalanmasına da ilgi var.

17.08.2021 - 10:11 | Bir-Gözetim - 17.08.2021 - 10:11

## Magdeburger Sigorta sahipsiz hayvanlara destek verecek



Magdeburger Sigorta ile Hayvan Hakları Federasyonu (HAYTAP), yeni iş birlikleri kapsamında hayvan hakları; sahipsiz evcil hayvanların korunması ve bakımı konularında birlikte çalışacak.

Magdeburger Sigorta, Hayvan Hakları Federasyonu'nun (HAYTAP) "yeni arkadaş" ve destekçisi oldu. Şirket, imzalanan protokolle HAYTAP'ın Emsal Hayvanlar Ortışığı'nın sponsorluğunda yer alırken; aynı zamanda anlaşma kapsamında HAYTAP'ın hayvan hakları, sahipsiz evcil hayvanların korunması; emsali hayvanlar çiftliklerinin geliştirilmesi ve sahipsiz hayvanların sağlık ihtiyaçları alanlarındaki projeleri için kurumsal destek sağlayacak.

## Cep telefonunuzun KASKOSU VAR MI?

**CEP TELEFONUNUZUN KASKOSU VAR MI?**

**CEP TELEFONUNUZUN KASKOSU VAR MI?**

**CEP TELEFONUNUZUN KASKOSU VAR MI?**

**CEP TELEFONUNUZUN KASKOSU VAR MI?**

**CEP TELEFONUNUZUN KASKOSU VAR MI?**

Magdeburger Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kamil Demirel

Demirel, İkinci El Garanti Sigortası'nın El Garanti Sigortası'nı 2'inci el araç satışıyla birlikte İkinci El Garanti Sigortası'nı piyasaya sundu. Buna göre Magdeburger İkinci El Garanti Sigortası, hususi amaçla kullanılan binek otomobiller ve arazi taşıtlarını teminat altına alınıyor. Sigorta teminatının uygulanabilmesi için gereken diğer şartlar ise; araçların 160 bin kilometrenin altında olması, satışı yapılacak aracın üretici veya ithalatçı garantisinin sonlanmış olması, yetki belgesine sahip işletme tarafından satışı yapılan araçlar olması. İkinci El Garanti Sigortası kapsamında teminat altına alınan aksamlar; motor, şanzıman, tork konvertörü, diferansiyel ve elektrik-elektronik.



# 'Biz 177 yıllık bu köklü markayı geleceğe taşıyan bir ekip ile, güvenilir sigorta hizmeti vermeyi ve ülke ekonomisine değer katmayı ilke olarak benimsedik.'

Magdeburger Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürümüz Zafer UÇAR, dergimiz için Magdeburger Sigorta'nın kuruluş hikayesinden bugünlere ve gelecek planlarıyla ilgili sorularımızı yanıtladı.

- **Zafer bey, Bizim Çatı dergimizin bu ilk sayısında bize, Magdeburger Sigorta'nın yolculuğunu, dönüm noktalarını ve yola çıkarken neler planladığınızı anlatır mısınız?**

Memnuniyetle. Magdeburger Sigorta, sigortacılık sektöründe yenilikçi hizmet ve çözümleriyle güçlü ve köklü bir marka. Daha önce farklı ortamlarda da bahsettiğimiz gibi, 2 Eylül 1844 yılında Almanya'nın Magdeburg kentinde kurulmuş ve kurulduğu dönemden itibaren dünyanın sayılı sigorta şirketleri arasına girmiştir. 1906 büyük San Francisco depremi dahil Avrupa ve ABD'de pek çok felakette sigortalılarının yanında olmuştur. Biz de 2018'de yeni yönetim ve anlayışla vites büyütmeye başladık, tüm Türkiye'yi kapsayan acente ve anlaşmalı kuruluşlar ağımızı daha da genişleterek, sigortacılıkta tecrübeli, yetkin merkez ve bölge teşkilatlarımızla büyümeye devam ediyoruz.

Biz 177 yıllık bu köklü markayı geleceğe taşıyan bir ekip ve sağlam bir acente ağı kurarak güvenilir sigorta hizmeti vermeyi ve ülke ekonomisine değer katmayı ilke olarak benimsedik. Acentelerimizin, sigortalılarımızın, çalışanlarımızın ve tüm paydaşlarımızın hayallerini gerçekleştireceği ve hayatlarını kolaylaştırıcı bir sigorta şirketi olmasını planlayarak 2018 yılında yola çıktık. Her geçen yıl, yetkin ve tecrübeli iş gücümüzle birlikte acente ve iş ortakları ağımızı genişletirken, güçlü ve esnek altyapımız sayesinde Türkiye'nin her yerinde 7 gün 24 saat anlık, hızlı ve kaliteli hizmet veriyoruz. Bireysel ve kurumsal müşterilerimize kaliteli hizmet sunmak her zaman ana odağımızda. Ana satış kanalı olarak acentelerimiz önceliğimiz.

- **Bu noktada, "acente odaklı" iş yapış modelinizden de bahseder misiniz?**

Tabii. Biz fark yaratan ürün ve teminatlarımızla, tüm Türkiye'de faaliyet gösteren acente ve anlaşmalı kuruluşlar ağıyla, sigortacılıkta tecrübeli merkez ve bölge teşkilatlarımızla büyümeyi hedefledik. Amacımız, güçlü ve yaygın acente yapısı ve iş yapış şekilleriyle tüm Türkiye'de yenilikçi ve hayatı kolaylaştıran ürün ve hizmetler sunmak. Bu nedenle tüm iş süreçlerimizi oluştururken kendimizi acentelerimizin ve sigortalılarımızın yerine koyarak hareket etmekteyiz. Yol arkadaşlarımız olan değerli acentelerimiz ile oluşturduğumuz güçlü sinerjiyle önümüzdeki yıllarda sektörde adımımızdan daha da çok söz ettireceğine inanıyorum.



- **2021 Yılı, sektörümüz ve Magdeburger Sigorta için nasıl geçiyor?**

Biliyorsunuz 2020 yılı hepimiz için sıra dışı bir seneydi. Hem depremlerle sarsıldık hem de küresel bir pandemi ile tanıştık. Hem pandemi hem de yaşanan sel, dolu, deprem gibi doğal afetler, sigortanın bir ihtiyaç olduğunu tekrar hatırlattı; özellikle elementer sigortanın önemi bir kez daha anlaşıldı. Böyle kritik bir dönemde, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) liderliğinde sektörün tek vücut olarak birlikte hareket ediyor olması önemli bir faktör.

Pandemi sürecinde acentelerimizi mağdur etmemek en büyük önceliğimiz haline geldi. 2020 yılında yaptığımız çalışmaların değerlendirmesini yaptığımızda, gurur duyduğumuz bir tablo ile karşılaşıyoruz ve bu başarı çalışanlarımızın ve acentelerimizin değerli katkıları sayesinde gerçekleşti. Artık 2021 yılının son çeyreğine geldik. TSB verilerine göre, yılın ilk 6 ayında toplam prim üretimi hayatdışı yüzde 19,8 artışla 39.4 milyar lira olarak gerçekleşti. Geçtiğimiz aylarda, can ve mal kayıplarına neden olan yangınlar nedeniyle yangın sigortalarında hareketlilik görüyoruz. Covid-19 kısıtlamalarının tüm dünyada hafiflemesiyle seyahat sigortalarında başlayan artış devam ediyor. Prim üretim haziranda yüzde 1069 artışla 46,3 milyon lira, ilk 6 ayda yüzde 184,5 artışla 120.5 milyon lira oldu. Sağlık sigortalarına ilgi de devam ediyor. Yine TSB verilerine göre, Tamamlayıcı Sağlık sigortalarında prim üretimi haziran ayında



yüzde 85,3 artışla 184.7 milyon lira, ilk 6 ayda yüzde 59.5 artışla 1.2 milyar lira oldu. Ayrıca kaskoda üretim bu yılın ilk 6 ayında yüzde 28,8 artışla 6 milyar lira oldu. Biz de belirlediğimiz hedeflerin de bir adım ötesine geçebilmek adına var gücümüzle çalışıyoruz. Sadece prime odaklı değil hizmet kalitemizi sürekli arttırmaya yönelik çalışıyoruz, yeni ürün ve teminatlar duyurmaya devam ediyoruz. Yenilikçi, sürdürülebilir, kaliteli, doğru riske doğru fiyat politikası anlayışımız ve değerli acentelerimizin de katkıları ile her gün hedeflerimize daha da yaklaşıyoruz.

#### ■ Magdeburger Sigorta'nın fark yaratan yönlerinden bahsedelim mi biraz da?

Magdeburger Sigorta, köklü marka gücünün yanı sıra sigortacılık ve finans sektörlerinde tecrübeli bir kadroya sahip. Acente ve iş ortaklarımız ile sigortacılığın tüm branşlarında güvenilir ve kaliteli hizmet sağlamak için ilk günkü heyecanımızla çalışıyoruz. Bir sigortalının ihtiyaçlarını karşılayan tüm ürünleri sunuyoruz. Kurumsaldan bireysele her ölçekte sigortalımız bulunuyor.

Klasik ürünler içinde farklı teminatlarımızla sigortalılarımızın hayatını kolaylaştıracak hizmetler sunuyoruz. Biz hem acente hem de eksperler ile çalışıyoruz, "uzaktan ekspertiz" hizmeti geliştirdik. Elementer sigortanın her branşında rekabetçi ve fark yaratan hizmetler sunuyoruz. Örneğin tamamlayıcı sağlık sigortamızda, maksimum 10 kere ayakta tedavi seçeneğimizin yanı sıra "sınırsız" tedavi sayısı seçeneğini de sunuyoruz. Kaskoda "değer kaybı teminatı" konutta 'bisiklet teminatı' gibi sektörde yıldızlaşan ürünlerimiz var.

Yaşanan iklim değişikliğine karşı Dopdolu Sigortası ile dolu hasarlarına karşı sigortalılarımızın hayatını kolaylaştıracak bir çözüm sunduk. 'Evimizi, arabamızı güvence altına alıyoruz, peki ya can dostlarımız için ne yapabiliriz?' dedik ve Can Dostum Sigortası ile evdeki can dostlarımızın acil sağlık ihtiyaçlarını geniş teminatlarla güvence altına aldık. Cep T Sigortası ile cep telefonlarını ve Drone Sigortası ile ticari drone'ları oldukça geniş kapsamlarla güvence altına aldık. İkinci El Garanti Sigortası'nda en rekabetçi fiyatları biz veriyoruz. En iyi acente ve servis ağı ile yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle sektörün gelişimine katkıda bulunmaya devam edeceğiz.



#### ■ Kısa ve uzun vadeli hedefleriniz neler?

Biz yola çıkarken Türkiye'den dünyaya yayılan global bir marka yaratma hedefi belirledik. Bu nedenle bir Alman markasını alıp,

tamamen Türk sermayesi ile bir dünya markası haline getirmek istiyoruz. Bugüne kadar gösterdiğimiz performansla ülkemiz ve paydaşlarımız için değer üretme vizyonumuzu, sağladığımız ürün ve hizmetlerle gösterdik. Hedefimiz bu markayı bünyemizde daha da güçlendirerek sınırlarımızı aşmak. Her zaman acentelerimize ve sigortalılarımıza sağlayacağımız desteğe odaklanarak çözümler geliştirmeye gayret ediyoruz.

2021 yılında da hedeflerimizi gerçekleştirerek sektörün en iddialı sigorta şirketlerinden biri olma yolunda hızlı ve emin adımlarla ilerliyoruz. Acentelerimizle, eksperlerimizle ve anlaşmalı kuruluşlarımızla kesintisiz yakın iletişimi sürdürüyoruz. Sektörde sadece fark yaratan değil, aynı zamanda değer katan ürünlerle sigortalılarımızın ihtiyaçlarını karşılayan marka olmak istiyoruz.

#### ■ Peki, Magdeburger Sigorta ile geçirdiğiniz zaman dışında neler yapmaktan keyif alırsınız?

Evet, şikayetçi değilim ama zamanımın çoğunu Magdeburger için daha fazla ne yapabiliriz, sahadan gelen geri bildirimler nasıl diye arkadaşlarımla fikir alışverişinde bulunarak geçiyorum. Bunların dışında, bisiklet ile sahilde dolaşmayı, spor yapmayı, evde film seyretmeyi, kitap okumayı ve Galatasaray maçlarını izlemeyi seviyorum. Ayrıca, çocukluğumun geçtiği eski İstanbul semtlerinde, sokaklarda yürümek de bana ayrı bir keyif veriyor.

#### ■ Şu sıralarda okumakta olduğunuz bir kitaptan bize kısaca bahseder misiniz?

Tabi. Prof. Engin Geçtan'ın İnsan Olmak kitabını okuyorum. Ders kitabı olarak da okullarda okutulsa keşke. 12 bölümden oluşuyor kitap; Birey ve Toplum bölümü ile başlıyor ve Kendini Yaşamak bölümü ile bitiyor. Dünyada iki tür insanın olduğunu söylüyor Geçtan: "Yaşayanlar ve yaşayanları seyredip eleştirenler. Yaşantıya dönüşmemiş bilgi gerçek bilgi değildir. Yani Konfüçyüs'ün deyişiyle, "bilmek uygulamaktır" diyor. Günümüzde artık çok daha fazla sayıda insanla, çok daha kısa süreli hızlı bir iletişim halindeyiz. Bu kitabı da kendimize, çevremize, ülkemizde ve dünyada yaşananlara bambaşka bir gözle bakmamızı sağladığı için herkese tavsiye ederim.

#### ■ Sohbetimizin sonunda, acentelerimize iletmek istediğiniz mesajınız var mı?

Acentelerimizin her türlü ihtiyaç ve taleplerini bizlerle paylaşmalarından mutluluk duymaktayım. Biz, sigortalılarımız tarafından kabul gören ürünler tasarlamayı ve bunları acentelerimiz ile sunmayı sürdüreceğiz. Faaliyet göstermeye başladığımız ilk günden itibaren birlikte olduğumuz acentelerimize, özverili ve başarılı çalışmaları için Bizim Çatı dergimiz aracılığı ile bir kez daha en içten teşekkürlerimi iletıyorum. Hep birlikte sektörümüzü büyüteceğiz ve uzun yıllar sigortalılarımıza, kendilerinin ve değer verdiklerinin güvende hissedeceği ürünler sunmaya devam edeceğiz.



# Magdeburger Sigorta

“Bizim Çatı dergisinin, Magdeburger ailesinin tüm üyelerinin birbirini daha yakından tanınmasına ve iletişimi daha da güçlendirmesine katkı sağlayacağına inanıyorum.”

Magdeburger Sigorta Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü /  
Hakan MUTLU

Magdeburger Sigorta, dünya sigorta sektöründeki güçlü marka değeri ile bu coğrafyanın yatırımcısı olarak 2018 yılında yeniden hayat buldu. 177 yıllık bu köklü marka ve güçlü ailenin bir parçası olarak ilk günden itibaren odağında sevgiyi taşıyarak büyük bir heyecan ve motivasyon ile çalışmaktayız. Bize acentelik başvurusunda bulunan tüm meslektaşlarımızı mesafe ve üretim büyüklüğü gözetmeksizin ofislerinde ziyaret ederek bir acı kahvelerini içmek ve yüz yüze iletişim içinde hareket etmek amacıyla ülkemizin her noktasına ulaştık. Bugün Magdeburger Sigorta olarak Türkiye'nin dört bir tarafındaki yüzlerce profesyonel sigorta aracılık hizmeti veren acentelerimizle ve bir parçası olmaktan gurur

duyduğumuz bu coğrafyanın insanına olan inancımızla yolumuza devam ediyoruz. Dünyayı etkisi altına alan, gerek ekonomik gerekse pandemik, hiç bir gelişmeyi engel görmeksizin tüm tedbirlerimizi alarak sahada olmaya devam ediyoruz. İlk günden itibaren acentelerimiz ve bölge müdürlüklerimizin buldukları bölgenin gerçeklerine uygun çözümler üretmek için tüm ekip arkadaşlarımız ile birlikte çalışıyoruz. “Acente odaklı” iş modelimiz çerçevesinde tasarladığımız ürün ve kampanyalarımız ile acentelerimize destek vermekteyiz. Bizim Çatı dergimizin, Magdeburger ailemizin tüm üyelerinin birbirini daha yakından tanınmasına ve iletişimi daha da güçlendirmesine katkı sağlayacağına inanıyorum.

## Yazıcı Grup Sigorta / İstanbul Avrupa Bölgesi

Acenteliğimiz, 2008 yılında kurulmuştur. Şu anda merkez ofisimiz dahil 6 adet resmi şubemiz ile faaliyetlerimize devam etmekteyiz. ( İstoç, Otocenter, Tema, Hopa, Çengelköy ve Trabzon ) Toplamda 30 personelimiz ile hizmet vermekteyiz. Küresel anlamda pandeminin olumsuz etkilerini elbette ki yaşadık ve yaşıyoruz; bununla birlikte köklü bir acente oluşumuz, kriz anında aldığımız hızlı aksiyonlarla, kısacası tecrübemizle bu durumu özellikle sağlık branşında lehimize çevirdik. Yaşanılan tüm olumsuzluklara rağmen sektördeki yerimizi korumaya eksiksiz devam etmekteyiz. En çok otomotiv branşında üretim yapan acenteliğimiz, çapraz satış ve özellikle sağlık branşına oldukça önem vermektedir. Sağlık branşında yaptığımız digital yatırımlarla bu alanda büyümeye devam etmekteyiz. Ayrıca online platformumuz ve gelişen çağda vazgeçilmez olan cep telefonlarımızda kullanılmak üzere uygulamalarımız bulunmaktadır. Magdeburger'ın özellikle rakipler arasında fark yaratan, sınırsız



Nurettin YAZICI

teminatlı Tamamlayıcı Sağlık ürünü favorilerimiz arasında. Daha sonra yine oldukça güzel içerikli dopdolu ürünü geliyor. Ayrıca son zamanlarda değer kaybı teminatına ek olarak kasko poliçelerinde yapılan, PCR testi, ambulans desteği gibi genişletmelerde mevcut pandemi şartlarında müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik olması sebebiyle sigortalı oldukça ilgi görmektedir.



## Mysia Sigorta / Marmara Bölgesi

### Acenteniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

2003 yılında bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığı ile başladığım satış/yöneticilik kariyerimi, 2014 yılında diğer sigorta branşlarını da portföyümüze ekleyerek Mysia Sigorta adıyla kurduğumuz acenteliğimde devam ettiriyorum. Mysia Sigorta içinde branşlaşmayı hedef edinerek, konusunda uzman olan kardeşim ile beraber ihtiyaç ve hizmet misyonunu benimsedik.

### Pandemi dönemini nasıl geçiriyorsunuz?

2020 yılında başlayan pandemi dönemi bizleri çok da fazla etkilemedi. Bunun sebebi bireysel ihtiyaçların değişkenliğini göz önünde tutarak ilgili dönemde değişen sigorta ihtiyaçlarına odaklanmamız ve doğru çözümler sunabilmemizdi. Özellikle, sağlık endişelerinin ön plana çıktığı bu pandemi döneminde özel uzmanlık dallarımızdan biri olan Sağlık Sigortası ve bu konuda çok özel çözümler sunabilen Magdeburger Sigorta'nın desteği ile müşterilerimize maksimum fayda sağlayarak her zaman yanlarında olduk.

### En çok üretim yaptığınız ürünler neler?

Porföyümüzün ağırlığını kurumsal çözümlerin yanı sıra bireysel ihtiyaçlara da yönelik Sağlık ve Oto Sigortaları oluşturmaktadır.

### Magdeburger'in en severek sattığınız ve yenilikçi ürünleri hangileri?

Sonuç itibarıyla, Magdeburger Sigorta'nın birçok konuda sektörde öncü olduğu Sağlık Sigortası aracılığı ile, verdiğimiz hizmet bu zor dönemde, hem müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına cevap vermiş hem de Mysia Sigorta olarak ilgili dönemi daha kolay atlattığımızı sağlamıştır.



Mysia Sigorta / Berna İŞIKDOĞAN

## İhsan Yiğit Sigorta / Güneydoğu ve Doğu Anadolu Bölgesi

Acentemiz, 1999 yılında Emek Sigorta Aracılık Hizmetleri olarak kurulmuştur. Sonralarda ise 2006 yılında İhsan Yiğit Sigorta olarak, strateji ve anlayış değişikliğiyle, müşteri memnuniyetini temel felsefe edinerek, alanında uzman kadrosu ile hizmetlerine ara vermeden devam etmiştir. Günümüzde ise pandemi dönemi, elbette ülkemizin kobi ve sektörel kuruluşlara zarar vermiştir. Ancak Gaziantep'in Türkiye nüfusuna oranla büyük bir sanayi bölgesine sahip olmasından kaynaklı, birçok sektör her geçen gün büyürken, eşzamanlı bizler de büyümeye devam etmekteyiz. Acenteliğimiz sadece kaza branşında değil, yangın poliçe, froting işler, nakliyat, sorumluluk, otel, özel sağlık, tamamlayıcı sağlık poliçeleri gibi sanayi ve sanayicilerin her türlü sigorta ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Magdeburger Sigorta'nın her türlü poliçesini önererek, özverili genel müdürlük niteliklerinden son derece memnun olarak istifade etmek suretiyle bünyemizde barındırmaktan mutluluk duyuyoruz...



İhsan YİĞİT ve çalışma arkadaşları

Bölge müdürlüğünün kolay ulaşılabilirliği, hasar departmanının hızı ve yeniliğe açık bir idari sisteme sahip oluşları ise **Magdeburger Sigorta**'yı bizlerin nezninde eşsiz bir partner kılıyor... Sevgi ve saygılarımızla; sağlıklı günler temenni eder, işinizde kolaylıklar dileriz.

2 gün kirala 1 gün hediye

Magdeburger Sigorta poliçesi sahiplerine özel araç kiralama kampanyası!







**kazanç  
sepeti**



Magdeburger  
**Kazanç Sepeti** ile  
Acentelerine **KAZANDIRIYOR**

### Kampanyalarımız ile ilgili merak edilen soruları Kanal Yönetimi ve Müşteri İlişkileri müdürümüz Emel MUZIR cevaplandırdı:

Magdeburger Sigorta'nın kampanyalardaki önceliği nedir? Kanal Yönetimi Müdürlüğü olarak, acentelerimizin beklentileri doğrultusunda, faaliyete başladığımız yıldan itibaren her ay düzenli olarak gelirlerini arttıracak sektörden ayrışan kampanyalar düzenliyoruz. Yaygın ve güçlü acente ağımıza yönelik her dönem düzenlediğimiz kampanyalarla, paylaşımcı duruşumuzdan hiç vazgeçmedik. Farklı ve yenilikçi ürünlerimizle müşteri ihtiyaçlarını karşıladığımız gibi acentelerimizin de her koşulda kazançlarını arttırmak öncelikli hedefimiz olmuştur. Dolayısıyla önceliğimiz acentelerimiz tarafından memnuniyetle karşılanan kampanya modelleri düzenlemektir.

#### Kazanç Sepeti programı nedir?

Acentelerimizi dinliyor ve ihtiyaçlarına cevap vermek için yoğun mesai harcıyoruz. Güçlü bir iletişimimiz var ve her bölgeden gelen acente istek ve görüşlerine büyük önem veriyoruz.

"Kazanç Sepeti" kampanyası, her bölgenin kendi dinamiklerine göre hazırlanmış bir modeldir. 2021 yılının çeyrek dönemlerinde, acentelerimizin ilgi gösterdiği ürünleri tek bir kampanya içerisinde topladık. Kazanç Sepeti programımız ile amacımız, acentelerimizi ek kazançlar sağlayarak desteklemek ve onların yanında olduğumuzu hissettirmek oldu. İlk günden beri kampanyalarda yakaladığımız sürdürülebilirlik acentelerimiz tarafından ilgiyle karşılanıyor. Kazanç Sepetinin de acentelerimiz ve çalışanları tarafından oldukça ilgi görmesi bizi mutlu ediyor.



Birlikte  
kazanmak  
çok güzel

Magdeburger Sigorta  
Kanal Yönetimi ve Müşteri İlişkileri Müdürü /  
Emel MUZIR

#### "Kazanç Sepeti" neleri kapsıyor?

Kasko, Konut, Yangın, Tamamlayıcı Sağlık ürünlerinde verdiğimiz ek komisyonları ve Dopdolu, Kritik Hastalıklar, Can Dostum, CepT ürünümüzde verdiğimiz hediye çeklerini içeriyor.

Her çeyrek başarısının artarak devam ettiğini gördüğümüz kampanyamızı 4. çeyrekte de devam ettirmeyi planlıyoruz. Bununla birlikte, 2022 yılında yine acentelerimizin beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda yenileyerek devam etme arzusundayız.



## Haluk Güven Sigorta / Marmara Bölgesi



Acenteliğimiz, 1973 yılında rahmetli Haluk GÜVEN tarafından faaliyete geçmiş olup, Çanakkalemizin en köklü acentelerinden biri olma özelliğini taşımaktadır. 2016 yılında Murat ACAR ile ortak olarak, acenteliğimizi daha da güçlenmiş bulunmaktayız. 15 Mart 2020 yılında Haluk Güven'in vefatı ile Murat ACAR şirket müdürü atanarak, birlikte bu yola devam edilmiştir.

Acenteliğimiz her branşta müşterilerimize kesintisiz hizmet vermektedir. Öncelikli branşlarımızın ise konut, sağlık, tamamlayıcı sağlık ve iş yeri alanları olduğunu söyleyebiliriz... Acenteliğimiz bu zamana kadar birçok bransda başarılı olmuştur. 2019 yılında Magdeburger Sigorta ile başlayan bu serüven acenteliğimizin gücüne güç katmış, ve günümüzde de katmaya devam etmektedir. Magdeburger Sigorta ile çalışmak öncelikle güven, huzur ve en önemlisi de, bir aile olduğumuzu hissettiriyor olmasıdır. Magdeburger ailesinde olmak bize mutluluk veriyor. Birlikte başarılarımızın daim olmasını dileriz...

## Sigortacınız Tuğra Sigorta / İstanbul Avrupa Bölgesi

**Acenteniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?**

Acenteliğimiz 2006 yılında şahıs şirketi olarak kuruldu, 2015 yılında Limited şirket oldu. Acente merkezimiz İstanbul'un Esenler ilçesindeki Tekstilkent' te yer almaktadır. Tuğra Sigorta çatısı altında saha satış ve teknik personellerimiz olmak üzere toplam 24 kişi istihdam edilmektedir.

**Başarınızın sırrını nasıl açıklarsınız?**

Motivasyonumuz çok yüksektir, istikrarlı bir gidişata önem veriyoruz. Odaklandığımız işte başarı kazanmayı asli görevlerimizden sayıyoruz...

Planlı çalışmak ve güne erken başlamak, sahadaki sosyal ilişkileri de sıcak tutmak bu anlamda başarının anahtarıdır.

**Magdeburger ile çalışmak neler hissettiriyor?**

Magdeburger sigorta ile çalışmaktan dolayı oldukça memnun ve mutluyuz. Yenilikçi ve acente dostu bir şirket olduğuna gönülden inanıyoruz. Her zaman yanımızda olduğunu hissetmek, ulaşılabilir olması, çözüm odaklı yaklaşımları, kazançlı kampanyalar ile acenteyi desteklemesi de ekstra bir motivasyon oluşturmaktadır.

## Asiller Sigorta / İstanbul Avrupa Bölgesi

**Acenteniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?**

Acentemiz, 2011 yılı itibarıyla faaliyete başlamıştır ve 3 personel ile devam etmektedir. Çalışmalarımızı birbirimiz arasında bilgi ve iş paylaşımı yaparak sürdürmekteyiz.

**Başarınızın sırrını nasıl açıklarsınız?**

Başarılı olmak için; planlı, dürüst, araştırmacı ve çözüm odaklı olacak şekilde çok çalışmak gerekiyor. Bunları yapınca hem biz acente olarak mutlu ve huzurlu oluyoruz hem de hizmet sunduğumuz müşterilerimiz.

**Magdeburger Sigorta ile çalışmak neler hissettiriyor?**

Magdeburger Sigorta ile çalışmak, gayet başarılı bir iletişim halinde güzel bir birliktelik olarak başladı ve böyle de devam ediyoruz. İnşallah da böyle devam eder. Bir sigorta şirketinde aranan en önemli özelliklerden birisi hızlı iletişim ve hızlı problem çözümü. Bu ve buna benzer özellikleri de biz acentelere sağladığı için şirket yönetimine de

teşekkürlerimizi sunuyoruz buradan. Son olarak, tüm ekip arkadaşlarımıza, sundukları hızlı ve çözüm odaklı hizmetten dolayı çok teşekkür ediyor ve bu şekilde uzun yıllar çalışmayı diliyorum.



## Elitler Sigorta / Marmara Bölgesi

Acenteliğimiz **1998 Yılında** resmi olarak kurulmuştur. Kuruluşundan bu yana faaliyetlerine devam etmektedir. Mevcutta bulunan personel sayımız 5 kişidir. Bugünlere büyüyük gelmemizdeki en önemli faktör, özel sigortaların değerlerinizi değerli kılarak, güven içersinde korumalarını sağladığımızı, ve bu durumun da, **hem kendilerine hem de ülke ekonomisine büyük bir katkı** sağlamış olduklarını net ve samimi bir şekilde anlatmış olmamızdır. Türkiye’de 30 yıl önce bile faaliyet gösterebilmiş olan **Magdeburger Sigorta** ile çalışmak, günümüzde inanın gerçekten heyecan verici bir duygu. Bunun yanında yeni kurulmuş olan, yeni sigorta şirketlerinin ekstra sunduklarıyla rekabet edebiliyor olması ise biz acentelerini ayrıca gururlandırmaya devam etmektedir... Bizler için, ulaşabilirliği, ivedi dönüşleri, etkin sonuçları, ve profesyonel kadroları dahil olmak üzere, tüm unsurlarıyla varlıklarını hissettirerek, yanibaşımızda mücadele ediyor olmaları ayrıca takdire şayandır. Birlikte kazanacağımız tüm başarılarımızın daim olmasını dilerim...



Hasan KORKMAZ

## Sigortam Bank / Marmara Bölgesi



Fatma KARAKUŞ

Geçmişte, 5 yıl kadar otomotiv sektöründeki hasar kayıt danışmanlığı ile altyapımı oluşturmuş bulundum. Sonrasında ise bu sektörden edindiğim tecrübeyi geliştirmek ve zamanla ilerletmek maksadı ile buradan ayrılıp, altyapı benzerliği taşıyan sigortacılığa devam etme fikri oluştu... 07 09 2016 tarihinde de bugünkü sigorta şirketimin devrini alarak, kız kardeşim ve teyzemle beraber aile şirketi kurarak bu yola devam ettim. Başarımanın sırrını ise, geçmişten günümüze kadar edindiğim istikrarlı iş tecrübeme bağlıyorum...Magdeburger Sigorta’da yine gelişim ve başarı yolunda ilerlememe olanak sağladı; aynı çatı altında olmaktan gerçekten mutluluk duyuyorum. Birlikte nice başarılı ve sağlıklı günlere...

## Eskişehir Sigorta / Marmara Bölgesi

### Acenteniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

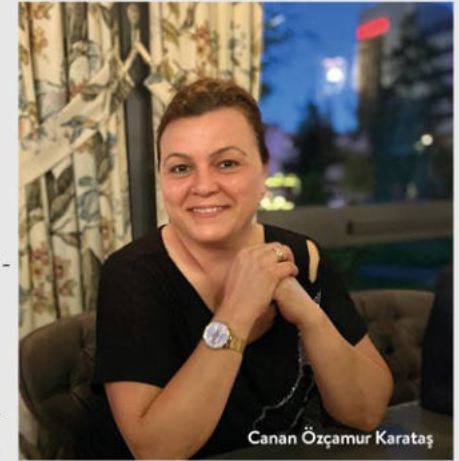
Asıl mesleğim Ana Okulu Öğretmenliği olmasına rağmen tesadüfen 2001 yılında İstanbul’da Sigorta Acenteliğine adım attım. Sonrasında 2005 yılında İzmir Bölge Müdürlüğü’ne bağlı olarak Bodrum’da acenteliğime devam ettim. 2010 yılından bugüne kadar Eskişehir’de 3 teknik personelimizle ve güzel bir üretim ile yolumuza devam ediyoruz.

### Başarınızın temelinde ne var?

Mesleğime başladığım ilk günden bu yana işimi özenle ve severek yapıyorum. Hemcinslerimin birçoğu evlatlarını büyütürken, hayata hazırlarken ben emek verdiğim mesleğimi ve işimi büyüttüm. Para biriktirmek yerine insan biriktirdim. En büyük zenginliğim; her farklı toprakta bir evimin, bir dostumun olmasıdır. Başarılı bir mesleğimin olması adına şunu söyleyebilirim. Tecrübe, güven, 7/24 işimin başında özveriyle ve her şeyden önemlisi severek, gönül bağı ile inşallah daha uzun yıllar birlikte yolumuza devam edeceğiz. Her bir sigortalımın poliçesini benim yapıp yapmamam önemli değil, beni her aradıklarında her ne şekilde olursa olsun yanlarında yakınlarında olmama bağlı. Gece demeden gündüz demeden yanlarında olamasam bile mutlaka oldukları yerde birilerini yardıma göndermem olmuştur. Satış Pazarlama anlamında personelim olmadı, hiç buna da ihtiyaç duymadım. Benim bugüne gelmemdeki en büyük zenginliğim; ben Sigortalılarım, onların memnuniyetleri ile büyüdüm. Memnun kalan bir sigortalım bir diğerini bir başkası bir başkasını önerdi.

### Magdeburger Sigorta ile çalışmak neler hissettiriyor?

Magdeburger sigorta ailesinin bir ferdi olmaktan dolayı çok mutluyum. Magdeburger Sigorta, yenilikçi ve hızlı çözümler üretmesinin yanında doğru zamanda ihtiyaç duyulan teminatları ortaya koyabilen, sigortalısına doğru hizmeti veren ve acentesinin elini güçlendiren bir şirkettir. Sık sık Acenteleriyle bir araya gelen, ihtiyaçlarını dinleyen, taleplere göre aksiyon alan acente dostudur. Magdeburger Sigorta farkı ile Acentesi olarak hep bir adım öndeyiz. Sektörümüzdeki yenilikçi yapıya uyum sağlayan ve inovasyondaki liderliği göğüsleyen Magdeburger Sigorta acentesi olmaktan dolayı mutlu ve gururluyum.



Canan Özçamur Karataş



## Cevat Küçük Sigorta / Güneydoğu ve Doğu Anadolu Bölgesi

### Acenteniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

2007 Yılında şahıs firması olarak kurulan Şirketimiz 2012 yılı başında şirkete dönüştürülmüş ve faaliyetine devam etmiştir. 2013 Yılında firmamızı Gaziantep'in bilinen ve yoğun geçişlerin olduğu bir yere taşıyarak, faaliyetimizi o tarihten beri bu adresimizde devam ettirmekteyiz. Ofisimizde 5 eleman ile çalışmakta olup tüm elemanlarımızı farklı görevlerde uzmanlaştırarak müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

### Başarınızın temelinde ne var?

Acenteliğimizin 15 yılında ulaştığımız noktanın, hedef kitle olarak bireysel müşterilerimizin yoğunluğundan dolayı olduğunu söylemek çok zor olmaz; çünkü bireysel müşterilere verilen hasar sonrası hizmetin çok önemli olduğu bilinci ile her müşterimizin hasarı ile yakından ilgilenmeye çalıştık ve bu, müşteri sadakatimizi hep üst seviyelerde tuttu. Pandemi döneminde yapılan sağlık poliçeleri ile verilen hizmetlerle acenteliğimizin başarısını bir üst kademeye geçirmemiz çok zor olmamakla sağlık portföyünün, üretimimizde güzel bir yer oluşturmasını sağlamanın keyfini de ayrıca yaşamış olduk.

### Pandemi dönemini nasıl geçiriyorsunuz?

Pandemi döneminde birçok sektör küçülürken acenteliğimizin portföyünün büyük çoğunluğunun bireysel müşterilerinin olmasından dolayı acenteliğimiz büyüyerek devam etti. Hatta sağlık branşında çok olumlu dönüşler olarak sağlık portföyümüzü daha da geliştirme imkânı bulduk.

### Magdeburger Sigorta ile çalışmak neler hissettiriyor?

MAGDEBURGER SİGORTA ile yollarımız çok kısa bir süre olan 2021 yılının başında birleşti, fakat bu kısa sürede şirketin sürekli ihtiyaçlarımıza hızlı çözümler bulması ile personellerinin sürekli hızlı bir şekilde ihtiyaçlarımıza cevap vermesi ile bizim de tahmin ettiğimiz üzerinde bir başarıyı çok kısa bir sürede yakaladığımızı düşünmekteyim ve bu şekilde çok daha güzel işlere imza atacağımız bir birliktelik olacağından eminim. Her zaman Magdeburger Sigorta diyerek, uzun bir beraberlik olması dileğiyle...



Cevat KÜÇÜK ve çalışma arkadaşları

## Paraf Sigorta / İstanbul Avrupa Bölgesi



### Acenteniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

2013 yılından itibaren Sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren acentemizin, gerek teknik personel açıdan gerek fiziki şartlar bakımından günümüzün değişen şartlarına uygunluk göstermek için sürekli kendini güncelleyen ve yenileyen bir vizyona sahip olduğunu belirtmek isterim. Acentemiz, müşterilerine hızlı ve doğru dönüşler yapmak için iletişim kanallarını sürekli açık tutmakta ve her türlü fedakarlığı yapmaktadır; bu doğrultuda danışman ve teknik personel olarak 4 çalışma arkadaşımızı istihdam etmektedir.

### Başarınızın sırrını nasıl açıklarsınız?

Çalışmak, çalışmak ve çok çalışmak demek isterdim; fakat sadece çok çalışmak yetmez, çok çalışmanın yanında bazı kriterlerin de olması gerektiğini düşünüyorum.

Örneğin, bütün iletişim kanallarının açık olması ve bu sayede daha fazla kitleye ulaşılması, ulaşılan kitlenin bütün talepleriyle sabır ve güvenle ilgilenmesi, bu kitleye güvenilirliğinin kanıtlanması ve güvenle beraber başlayan iletişim, samimi bağların da kurulmasıyla en güzel geri dönüşlerle karşılaşılır. Tabi bütün bu süreçleri titizlik ve düzen içerisinde yapmak gerektiğini belirtmek isterim.

### Magdeburger Sigorta ile çalışmak neler hissettiriyor?

Magdeburger ailesine katılmış olmamızdan dolayı mutluluk duymaktayız. Acente olarak sürekli ve her türlü taleplerimize cevap vererek bizlerin arkasında olduğunun güvenini vererek adeta aile sıcaklığı hissi vermektedir. Magdeburger ailesinde olmanın acentemize farklılık kattığını düşünüyorum ve mutluluk hissettiğimizi bir kez daha vurgulamak isterim.

# Kazanç Sepeti Fırsatları Devam Ediyor...





# Veri Güvenliği ihlallerine dikkat

Magdeburger Sigorta Hukuk ve Rücu Müdür Vekili  
/ Av. Sezen YETİŞ



Avukat Sezen YETİŞ

Bir sigorta acentesinin işletmelerine ait bilgisayar ekranına bir hacker tarafından erişim sağlanmasıyla bir ihlal gerçekleşmiştir. İlgili ihlal, acente tarafından kullanılan bilgisayarlarda yazışma ekranı açıldığında yetkisiz kişinin bu ekran aracılığıyla iletişim kurup fidye istemesi ile tespit edilmiştir. İhlalden 172 kişi etkilenmiş olup, ihlalden kişilerin kimlik ve finans verileri etkilenmiştir. Yapılan tespitler çerçevesinde veri güvenliğini sağlamaya yönelik gerekli teknik ve idari tedbirlerin alınmadığı gerekçesiyle Kurul tarafından 172 bin TL idari para cezası uygulanmasına karar verilmiştir.

Kişisel Verileri Koruma Kurulu tarafından yakın zamanda verilen kararlarda, sigorta sektörüne yönelik cezaların artış gösterdiği görülüyor. Bunlar arasında acenteleri de ilgilendiren kararlar bulunuyor. Hukuk Birimi yöneticimiz Av. Sezen Yetiş, KVKK ile ilgili önemli noktalar dikkat çekiyor... En son 5 Temmuz 2021 tarihinde bir sigorta şirketinin acentesinde gerçekleşen veri ihlali hakkında Kurulun 16.06.2020 tarih ve 2020/466 sayılı kararı yayınlandı. Söz konusu kararda; Kurul tarafından veri güvenliğine ilişkin olarak değinilen önemli hususlar şunlardır:

- Saldırıya uğrayan sistemlere ilişkin düzenli denetimler ve sızma testleri yapılmamıştır.
- Yeterli eğitim ve farkındalık çalışmaları yürütülmemiştir.
- İlgili acentenin Windows 7 Professional x64 işletim sistemini kullandığı görülmüştür.

Ancak Windows'un resmi sayfası üzerinden yapılan duyuruda; Windows 7 işletim sisteminin 14.01.2020 tarihinden itibaren artık yeni Microsoft Security Essentials yüklemelerini desteklemekte olduğundan tüm müşterilerin en iyi güvenlik seçeneği olan Windows 10 ve Windows Defender Virüsten Koruma'ya geçmelerini önerilmiştir.

Ancak güncellemelerin yapılmayarak gerekli güvenlik önlemlerinin tam olarak alınmadığı görülmüştür.

- Acente tarafından, veri ihlali öncesinde anti - virüs yazılımı kullanılmamıştır.



## Veri Güvenliği

Bu tespitler çerçevesinde veri güvenliğini sağlamaya yönelik gerekli teknik ve idari tedbirlerin alınmadığı gerekçesiyle Kurul tarafından 172.000 TL idari para cezası uygulanmasına karar verilmiştir. Bu karar doğrultusunda, 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu kapsamındaki yükümlülüklerin oldukça önemli olduğunun bir kez daha altını çiziyoruz. Acentelerimizin, mevcut süreçler kapsamında kişisel verileri işlerken, sistemlerine yönelik saldırı ve ihlallerin önlenmesi adına gerekli güvenlik önlemlerini almaları ve çalışanlarının bu konudaki farkındalıklarını artırması oldukça önemlidir.



# BÖLGE MÜDÜRLERİMİZİ TANIYALIM



## Sizi tanıyalım...

1985 yılında Elazığ'da doğdum. Atatürk Üniversitesi mezunuyum. 15 yıldan beri aktif olarak sigorta sektörünün içerisindeyim. 2019 Mart ayından bu yana Magdeburger Sigorta ailesindeyim.

## Magdeburger Sigorta'daki görevleriniz neleri kapsıyor?

Magdeburger GAB Bölge Müdürü olarak görevim, Bölge Müdürlüğü'müze bağlı illerde faaliyet gösteren acentelerimizin taleplerini, tecrübeli ve dinamik ekibimle birlikte yerine getirmek. Acentelerimizin verimliliğini artırmak, hızlı ve etkin çözümler üretebilmek için saha ile teknik birimler arasında köprü görevini yerine getiriyoruz.

## Magdeburger Sigorta'da en çok neyi seviyorsunuz?

Köklü marka Magdeburger'in yeni yönetimi ile güçlü, yenilikçi, dinamik, samimi, çözüm odaklı olması ve fikirlere, değerlere önem vermesi en sevdiğim yönleri.



## Sizi tanıyalım...

Gümüşhane'de doğdum. Ortaokul, lise ve üniversite eğitimimi Trabzon'da tamamladıktan sonra iş hayatına da burada başladım. 2009 yılında sigortacılık sektörüne girdim. 2019 Eylül ayı itibarı ile de şirketimizde görev yapmaktayım.

## Magdeburger Sigorta'daki görevleriniz neleri kapsıyor?

Karadeniz Bölge Satış Müdürü olarak görevim, bölgemizde Şirketimizi temsile uygun, üretimi, karlılığı ile uzun yıllar çalışabileceğimiz bir acente teşkilatını oluşturmak ve yönetmektir.

## Magdeburger Sigorta'nın sizce en güçlü yanları nelerdir?

Hızlı karar alınabilmesi, yenilikçi ve çözüm odaklı yaklaşımları, kolay ulaşılabilirliği şirketimizin en güçlü yanlarından.

## Karadeniz Bölgesi'nde bize nereleri önerirsiniz?

18 ilin bağlı olduğu bölgemizde, doğası ve tarihi ile Amasya; sosyal yapısı ve Karadeniz'in eşsiz doğası ile Artvin ve bölgemizin tatil kenti Sinop ilk sayacaklarımdan.

## Bölgemizdeki sektörel dinamikler neler?

Bölgemizde büyük sanayi kuruluşları hâkim olmadığından, sigorta prim üretimini ağırlıklı olarak Kasko, Konut, TSS ve Kobi ürünleri oluşturmaktadır. Tarsim konusunda da yoğunluk gösteren iller mevcuttur.

## Bölgemizdeki sektörel dinamikler neler?

Bölgemizin Mezopotamya tarihi yanı sıra, gelenek ve görenekleri ile her bir şehrin kendine ait dinamikleri var. Örneğin; Mersin'de turizm, Gaziantep'te sanayi, Mardin'de çekici araç, Malatya'da Tarsim öne çıkmaktadır.

## Pandemi döneminde bölgemiz sigortacılık bakımından nasıl etkilendi?

Çalışma sistematigi bakımından dünyaca ilk kez tanık olduğumuz bir süreçten geçiyoruz. Sektör gibi şirketimiz de güçlü yapısı ile bu süreci başarılı bir biçimde götürmekte. Bu süreçte öne çıkan sigorta ürünleri ise Özel Sağlık ve Tamamlayıcı Sağlık sigortaları oldu. Bununla birlikte sektörde rekabet daha çok yenileme ürünlerinde yaşandı, bu tabloyu bölgemizde de gözlemledik.

## 2021 yılı bölgemizde Magdeburger Sigorta olarak nasıl geçiyor?

Bölgemiz için 2021 yılı oldukça başarılı geçiyor. Gerek ürün gerekse hizmet bakımından kendisini sürekli yenileyen Şirketimizin gücü ile pazarda kendimize kalıcı bir yer elde ediyoruz. Sektör tarafından takip ettiğimizi gözlemliyorum. Bu da doğru işler yaptığımızın göstergesi.

## İş hayatında başınıza gelen ilginç bir anınızı bizimle paylaşır mısınız?

Sizlerle hiç unutmadığım bir anımı paylaşmak isterim. Geçmişte çalıştığım sigorta şirketindeyken Risk Yönetim Müdürü ile Gaziantep'te büyük bir tesisi ziyaret ettik. Tesisi gezip, aldıkları tedbirleri gözlemledikten sonra, işletme sahibi ile toplantı yaptık. Risk müdürümüz, "plaza dili" ve de yabancı terimleri katarak, tesiste monte edilen sprink'lerin bilimsel yönünü uzun uzun anlatmaya başladı. Sigortalımızın kendisini 20 dakika boyunca sessizce dinlemesinin ardından verdiği cevap kısa ve net oldu: "Acentem bilir!"

Ayrıca, Bölgemizde sel ve su baskınları sık yaşanmaktadır. Dolayısıyla Kasko, Dolu, Konut ve İşyeri gibi branşlarda daha fazla talep görmekteyiz.

## Pandemi, bölgemizde sektörüne yönelik ne gibi ihtiyaçlar doğurdu?

Pandemi sürecinde trafikteki araç yoğunluğunun azalmasına paralel olarak trafik kazalarında yaşanan düşüş ile kasko ve trafik sigorta ürünleri cazip hale geldi. Dolayısıyla, bu durum beraberinde ciddi rekabeti doğurdu; yeni işlerden çok, yenileme işlemleri daha ağırlıklı kazandı. Aynı zamanda sektörün Covid-19 teminatını sağlık poliçelerine ücretsiz dahil etmesi, sağlık sigortalarının önemini bir kez daha öne çıkardı.

## 2021 yılı bölgemizde nasıl geçiyor?

2021 yılı pandemi nedeni ile kapanmaların yoğun yaşandığı ilk 3-4 aylık dönem zorlu geçti. Haziran dönemi ile turizm canlanmaya başlarken, tarım sektöründeki hareketlilik de ekonomik olarak ferahlık getirmekte. Karadeniz Bölge olarak da 3. ayda başlayan bölge yapılanmamız artık şekillendi. Biz de yeni kadromuz ve heyecanımız ile yılın son dönemine motivasyonu yüksek, hedefe odaklı bir bölge olarak giriyoruz.

## İş hayatında başınıza gelen ilginç bir anınızı bizimle paylaşır mısınız?

Eski çalıştığım sigorta şirketinde acentemiz ile Rize ilinde bir sigortalımızı ziyaret ettik. Sigortalı adayımıza ferdi kaza ürününü anlattım. Öldükten sonra eşine kalacak parayı, tam da Rize şivesi ile, "eşinin bir başkasıyla evlenip harcama ihtimalini düşünerek" istemediğini söyledi. Aslında tam da bizim yöreye ait bir savunmaydı. Ben de o zaman aynı durumun kendisi için de geçerli olacağını ileterek, "ikinize de yapalım kimin başına böyle bir durum gelirse, kalan ikinci eşi ile harcasın" dedim. Sigortalımız bu söylediğimi önce düşündü, sonra kahkaha atarak kabul etti.



# Magdeburger Sigorta

## sağlık sigortaları hakkında

‘ Acentelerimizin bizi tercih etmesindeki en büyük sebep, **odağımızda sevgi olması**. Biz acentelerimizi stratejimizin odağına yerleştirdik, ve tüm ürünlerimizi başka bir satış kanalımız olmaksızın, **yalnızca acenteler aracılığı ile sigortalılarımızın kullanımına sunuyoruz.** ’

Magdeburger Sigorta  
Sağlık Sigortaları Müdürü / **Vildan ÜNAL**

Sağlık Sigortaları, her geçen gün artan rekabet doğrultusunda, ancak farklı nitelikleri ile ön plana çıkmayı başarabilen sigorta kuruluşlarının hizmet verebildiği bir branş oldu. İşte bu kapsamda Magdeburger Sigorta’ yı ön plana çıkaran Sağlık Sigortaları Müdürümüz Vildan ÜNAL, 25 yıllık sigortacılık tecrübesiyle, sağlık sigortalarındaki son durumu bizlerle paylaştı...

### ■ Vildan hanım, öncelikle Magdeburger Sigorta’ daki görevinizden bahsedebilir misiniz ?

2018 yılından beri Magdeburger Sigorta’da Sağlık Sigortaları müdürlüğü görevimi sürdürmekteyim. Sağlık birimi olarak 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 heyecan ve motivasyon ile çalışıyoruz.

### ■ Pandeminin etkileri sağlık sigortalarında nasıl karşılık buldu?

Sigorta sektörü pandemi sürecinde sigortalılara 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 Covid teminatını tüm ürünlerimize ekledik. “**Salgın kapsamı**” hem mevcut hem de yeni alınacak Özel Sağlık, Tamamlayıcı Sağlık ve Yabancı Sağlık poliçelerimizde geçerli. **PCR testi** teminatını, Tamamlayıcı Sağlık ve Kritik Hastalıklar poliçelerimizin yanı sıra

Kasko ve Konut ürünlerimize de ekledik. Seyahat sigortalarının kapsamlarını güçlendirdik ve Schengen ülkeleri için Covid teminatını seçimli olarak bu ürünüme ekledik.

### ■ Pandemiden önce seyahat sağlık sigortaları zorunluluktan yapıldı. Şimdi bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Seyahat Sağlık sigortaları, seyahat ederken karşılaşılabileceğimiz risklere karşı büyük bir güvence oluşturuyor. Dünyanın bir başka ülkesinde, bilmediğiniz bir dili konuşan insanlarla çevriliyken bile sigortalıların sağlık ihtiyaçlarının karşılanmasında yardımcı olur. Özellikle pandemiden sonra büyük bir farkındalık yaşandı bu ürünle ilgili, toplum olarak bilinç düzeyimiz arttı. Biz de **Magdeburger Sigorta’ olarak**, Seyahat Sağlık sigortalılarımızda farklı **ihtiyaçlar için 5 program** sunuyoruz:

- **Yurtiçi Seyahat Programı**
- **Yurtdışı Vize Seyahat Programı**
- **Yurtdışı Geniş Kapsamlı Seyahat Programı**
- **Incoming Seyahat Sağlık Programı**
- **Nakliyat Şoförleri Seyahat Programı**

### ■ Biraz da Magdeburger Tamamlayıcı Sağlık Sigortasının fark yaratan özellikleri ile ilgili konuşalım. “Sınırsız” paketin diğer paketlerden farkı nedir ?

Şirketimizin en büyük özelliği yenilikçi ürün ve teminatlarımız. Bunun en büyük göstergesi ise, Magdeburger Tamamlayıcı



Sağlık Sigortası “**Sınırsız**” paket ürünümüz. Bu seçeneğimiz, sektörde bir ilk olup sadece şirketimize özel bir plan türüdür.

## Magdeburger Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile sağlığını TAMAMLIYORUZ!

**01 SINIRSIZ PAKET**  
Her ihtiyacın olduğunda  
Yatarak ve Ayakta  
Sınırsız Tedavi İmkani

**02 10'LU PAKET**  
Yatarak ve 10 Adede Kadar  
Ayakta Tedavi İmkani

**03 YATARAK TEDAVİ  
TEMİNATI**  
Sadece Yatarak Tedavi  
İmkani



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, çok rağbet gören bir ürünümüz. Burada bildiğiniz gibi, **3 farklı paket seçeneği** ve ek teminatları bulunuyor. Ürünümüzü Sınırsız 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 600'e yakın anlaşmalı sağlık kuruluşumuzla hizmet veriyoruz.** Ayrıca, Ambulans, 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.

2021 TSB istatistiklerine göre Özel Sağlık, Tamamlayıcı Sağlık, Acil Sağlık ve Hastalık branşlarında yürürlükte poliçesi olan sigortalı sayısının 4 milyona yaklaştığını biliyoruz. Ayrıca TSB, 2021 yılının Mart ayı sonu itibariyle sektörün ilk 3 ayında en dikkat çeken prim artışlarının Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ve Kasko branşında yaşandığını da açıkladı.

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

Biz de Magdeburger Sigorta Sağlık ürünleri 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 gerçekleştirmek konusunda destek vermek için çalışıyoruz.

Güncel konulara, endişelere cevap verebilen, sigortalıların ihtiyaçlarını karşılayan ürün ve teminatlar geliştirmeye devam edeceğiz.

Her zaman, yenilikçi ürün ve uygulamalarımızı acente ve sigortalılarımız ile buluşturmak için büyük bir şevkle çalışıyoruz. Sağlıklı günler dileriz...





can  
dostum  
sigortası

HAYTAP  
HAYVAN HAKLARI  
FEDERASYONU  
Türkiye'de

Onlar hep iyi olsun diye,  
**Can Dostum Sigortası** ile  
dostlarımız güvencede.



**Acil sağlık ihtiyaçları  
10.000 TL'ye kadar tam güvencede!**

Dört ayaklı dostlarımızın sağlığını da kendi sağlığımız kadar önemsiyoruz. Magdeburger Sigorta olarak sevgisi dünyalara bedel evcil hayvanlarımızın acil sağlık ihtiyaçlarını geniş kapsamlı teminatlar ve isimlerine özel hazırlanan poliçeler ile güvence altına alıyoruz.



**444 26 24**  
MÜŞTERİ HİZMETLERİ

**Magdeburger  
Sigorta**



magdeburgersigorta





## Magdeburger Sigorta, “ HAYTAP ” iş birliğiyle Sahipsiz Hayvanlara Destek Veriyor

Sigortacılık dünyasının köklü markası Magdeburger Sigorta, evcil kedi ve köpeklerin acil sağlık ihtiyaçlarını güvence altına alan **Can Dostum Sigortası** kapsamında evdeki dostlarımızı koruma altına alırken, sokakta yaşam mücadelesi veren Can Dostlarımızı da unutmuyor ve Türkiye’de hayvan hakları, kim-sesiz sokak hayvanlarına sürdürülebilir destek çalışmaları yapan en köklü sivil toplum kuruluşlarının başında gelen **HAYTAP** ile iş birliği yapıyor. **Magdeburger Sigorta**, Haytap sponsorluğu

kapsamında Bursa’da bulunan **Emekli Hayvanlar Çiftliği**’ne Mobil Ev hediye ederek, **HAYTAP** Emekli Hayvanlar Çiftliği’nin sponsorları arasında yer alırken; emekli hayvanlar çiftliklerinin genişletilmesi ve sahipsiz hayvanların sağlık ihtiyaçları alanlarındaki projeleri için kurumsal destek sağlayacak. Ayrıca, evcil dostlarımıza özel geliştirdiği **Can Dostum Sigortası** kapsamında da her yeni poliçeyle HAYTAP’ a kaynak aktaracak.





# Saha ve Teknik Ekiplerin Güçlü İş Birliği

**Satış, Pazarlama ve İK'dan sorumlu Genel Müdür Yardımcımız Kâmil DEMİREL ile Teknik ve Reasürans'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcımız İlky DEMİREL, müdürlükler arası yakın çalışmanın etkileri üzerinde konuştular.**

**Kâmil Demirel:** En büyük hedefimiz sigortalılarımızı mutlu etmek ve acentelerimizin kazançlarını artırmak. Hepinizin bildiği gibi **Magdeburger Sigorta** olarak tek satış kanalımız acentelerimiz; dolayısıyla acentelerimizden aldığımız yorumlar bizim için değerli. "Hangi üründe hangi alanlarda geliştirme yapmalıyız? Sigortalılarımızın bizlerden beklentisi nedir? Müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştıracak başka ne gibi hizmetler sunabiliriz? Acentelerimizin satışlarını nasıl daha fazla artırabiliriz?" Bu gibi konularda sahadan gelen talepleri yakından takip ediyoruz, acentelerimizin ihtiyaçlarını dinliyoruz ve yetkin ekiplerimizle iş birliği içinde hızlıca değerlendirip çalışmalara başlıyoruz.

Acentelerimizin geri bildirimlerini bölge ekiplerimiz yakından takip ediyor ve kendi bilgi birikim süzgeçlerinden geçiriyor, sonrasında birlikte değerlendirip teknik müdürlüklere iletiyoruz. Örneğin, **Dopdolu sigortası** tam da bu şekilde, ihtiyaçlara yönelik acente-saha-teknik ekipler arasındaki geri bildirimlerin değerlendirilmesi sonucu geliştirildi. Bir başka örnek de, pandemi döneminde ürünlerimize PCR Testi Teminatı eklenmesi gibi hızlı ve çözüm odaklı aksiyonları yine saha ekibimizden aldığımız dönüşleri teknik müdürlerimizle görüşerek aldık.

**İlky Demirel:** Teknik müdürlüklerimize sahadan iletilen ihtiyaçlar çerçevesinde, ürünlerimiz üzerinde yapılacak geliştirmeler ve iyileştirmeleri, yeni ürün ve teminat ihtiyaçları büyük titizlikle hazırlıyoruz. Bu iş geliştirme sürecimizin sonrasında teknik müdürlüklerimiz gerekli aksiyonları alarak Satış ve Pazarlama birimine desteklerini en iyi şekilde gösteriyor. Bizim için temel prensip, satış ve tekniğin hızı ve proaktif uyumu. Bu uyumun sigortalılarımıza yansıyan sonuçları bizi ileriye taşıyacak önemli bir etken. Sahadan ve kanallarımızdan gelen yeni ve inovatif fikirleri değerlendirerek müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre ürünler tasarlıyoruz. Bunu da oldukça hızlı bir şekilde hayata geçiriyoruz.



**'Yenilikçi ÇÖZÜMLERİMİZİ sahadan gelen geribildirimler ile TASARLIYORUZ...'**

Ayrıca, yurtdışı piyasalarda olan yeni ve fark yaratacak ürünleri de satış ekibi koordinasyonu ile acentelerimize sunmak için çalışıyoruz. Kâmil bey'in de belirttiği gibi **Dopdolu Sigorta** sahadan gelen bildirimler ışığında hızla aksiyon alarak hazırladığımız ürünlerimize güzel bir örnek. Saha ekibimizden, hem iklim değişikliğinin sonucu olarak sıkça karşılaştığımız dolu yağışının araçlarda oluşturduğu hasarı güvence altına alan, hem de kasko hasarsızlığını bozmayan bir ürün hazırlamamızla ilgili bildirim aldık. Acentelerimizin bu talebine istinaden teknik müdürlerimiz ile yaptığımız çalışmaları hızla sonuçlandırdık ve **Dopdolu Sigorta'yı** sigortalılarımıza maksimum fayda sağlayacak şekilde hizmetlerine sunduk.



**Kâmil Demirel:**

İşte **Magdeburger Sigorta** olarak dinamik ve çözüm odaklı yaklaşımımızın kaynağı bu. Yeni ürünlerimizi de sahadan gelen yorumlarla, satış ve teknik ekiplerin iş birliği ile geliştirmeye devam edeceğiz.



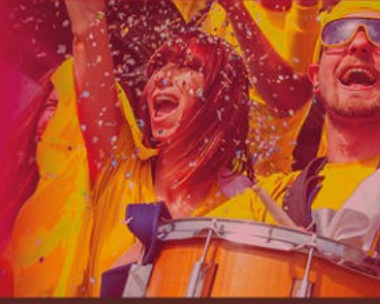
# MAGDEBURGER SİGORTA' DAN TÜRK SPORUNA & SPORCUSUNA DESTEK

Büyük Galatasaray Ailesi'ne özel, avantajlı fiyatlar ve geniş teminatlarla hazırlanan, Galatasaray Asistanslı Ferdi Kaza Sigortası ve Aslan Kasko ürünlerimizle takımımızı ve taraftarımızı güvence altına almaya devam ediyoruz. Galatasaray Ailesi' ne özel ürünlerin yer aldığı sayfamıza web sitemizin: [magdeburger.com.tr/GS](http://magdeburger.com.tr/GS) bölümünden ulaşabilirsiniz.

## GS ASİSTANSLI FERDİ KAZA SİGORTASI

GS Asistanslı Ferdi Kaza Sigortası, geniş kapsamlı teminatları ve sigortalının hayatını kolaylaştıran asistans hizmetleri ile taraftarlara kolaylık sağlayacak.

MAGDEBURGER  
ASLAN GENİŞLETİLMİŞ  
KASKO SİGORTASI



GALATASARAY  
ASİSTANSLI FERDİ KAZA  
SİGORTASI



## ASLAN KASKO

Aslan Kasko ise ana teminatların yanı sıra, doğal afetler, toplumsal hareketler ve terör olayları sonucunda meydana gelen hasarlarda da araçları teminat altına alıyor. Aslan Kasko, Galatasaraylı taraftarlara %10 indirim ile sunuluyor.

# GALATASARAY

taraftarına özel  
**%10 İNDİRİM**

%10 İNDİRİM

%10 İNDİRİM



### Magdeburger Sigorta GS Store' larda da Taraftarların Yanında:

Taraftarların ürünlerimize kolayca ulaşabilmeleri için İstanbul'da bulunan 5 GS Store mağazasına üzerinde QR kod bulunan afişlerimizi yerleştirdik ve micro sitemize yönlendirme yaptık.





**Doç. Dr. Nafiz KOÇAK**  
Enfeksiyon Hastalıkları ve Mikrobiyoloji Uzmanı

## **Medicana Çamlıca Hastanesi Enfeksiyon Hastalıkları ve Mikrobiyoloji Uzmanı Doç. Dr. Nafiz KOÇAK, son günlerde Covid-19 aşıları ve Covid-19 virüsünün mutasyonları sonucu ortaya çıkan varyantları ile ilgili sorularımızı yanıtladı.**

- Covid-19 Virüsü ile ilgili gündemde olan **mutasyonlar ve oluşan varyantlarla** ilgili bilgi alabilir miyiz?

Öncelikle genel tanım olarak virüs mutasyonu nedir sorusuna kısa bir yanıt verelim. Virüsler genetik yapılarının temeli olan RNA'larını canlı hücreler içine aktarıp bu şekilde hücre içinde çoğalırlar. RNA'ların hücre içine akıp çoğalması esnasında oluşan herhangi bir değişim RNA'daki genetik dizilimi de değiştirdiği için bu duruma mutasyon, oluşan yeni duruma da varyant denir. Bir önceki virüs ile de genetik yapılarına göre farklı etkiler gösterebilirler.

Covid-19'a neden olan Sars-Cov-2 virüsü de yayıldığı bölgelerde çeşitli mutasyonlar geçirmiş ve yeni varyantları ortaya çıkmıştır. Bu konu neden önemli; şöyle ki: Pandeminin etkili bir şekilde kontrol altına alınması ve yayılmasının önlenmesi için mevcut mutasyonlar hızlıca tanımlanmalıdır. Çünkü tespit edilemediği durumlarda tarama testlerinin etkinliği azalır. Ayrıca mutasyon sonucu oluşan varyanta bir an önce müdahale edilmesi yeni varyantın yayılmasını önleme ve aşıların etkinliğini koruma altına alma açısından çok ama çok önemlidir.

Dünya Sağlık Örgütü'nün yaptığı resmî açıklamalar kapsamında Covid-19'a neden olan Sars-Cov-2 bugüne kadar şu mutasyonlara uğramıştır: İlk olarak Çin'in Wuhan şehrinde tespit edilen varyantı, Avrupa kıtasında ilk dalgayı oluşturan varyantı, İngiltere'de ortaya çıkan ve Alfa olarak adlandırılan varyantı, Güney Afrika'da tespit edilen Beta varyantı, Brezilya'da tespit edilen Gama varyantı ve en son Hindistan'da belirlenen Delta varyantı olarak gruplandırabiliriz.

Hatta İngiltere'de yapılan araştırmada son edinilen veriler doğrultusunda ülkedeki Covid-19 vakalarının yüzde 90'ını Delta varyantından oluştuğu tahmin ediliyor. Delta varyantının daha önceki baskın varyant olan Alfa (Kent) varyantından yaklaşık yüzde 60 daha bulaşıcı olduğu tahmin ediliyor. Şu günlerde de Hindistan'da ortaya çıkan ve ilk olarak 11 Haziran'da İngiltere'de yayımlanan kamu sağlığı bülteninde açıklanan Delta Plus varyantı söz konusu. Delta Plus, Delta varyantının bir türü ve K417N adı verilen bir 'spike' protein mutasyonuna sahip. Bu, daha önce Güney Afrika'da tespit edilen Beta varyantında da açıklanmış mutasyon. Delta'ya bu mutasyonun eklenmesiyle 'plus' olarak adlandırıldı.

- **Aşılamanın bu süreçte mücadele açısından önemi nedir?**

Bu noktada en temel konumuz bulaşmayı engellemek. Çünkü bulaşma ve yayılma hızı ne kadar fazla olursa mutasyon riski de artıyor. Bu nedenle enfekte olan kişi sayısını en aza indirmek mutasyon riskini de o denli azaltacaktır. O yüzden hızlı aşılanma ve bireysel tedbirlere devam edilmesi büyük önem taşıyor. Varyantlardan kaçmak noktasında en yüksek korumayı sağlayan aşılanma ve maske, mesafe korunma önlemlerinden taviz vermemeliyiz. Çiçek hastalığı ölümcül bir hastalık idi. Keşfedilen ilk aşı çiçek hastalığı aşısıdır. Aşı uygulamasından sonra Çiçek hastalığı ölümcül hastalıklar listesinden silinmiştir. Günümüzde çocuk felci dahil olmak üzere bu listeden aşı sayesinde silinmeye aday başka hastalıklarda bulunmaktadır. Aşılamada vücuda hastalık mikrobu zayıflamış bir formu enjekte edilir. Aşı, hastalanmadan önce vücudun bir hastalığa karşı doğal bağışıklığını oluşturmanın bir yoludur. Bu aşı kişiye hastalığın bulaşmasını ve yayılmasını önler.



**Covid-19 aşıları hakkında doğru bilinen yanlışlar:****Aşılar otizme neden olur mu?**

Hiçbir çalışmada aşı ile otizmin arasında bir bağlantı bulunmamıştır. Araştırmalar, herhangi bir aşı yapılmadan da bebeklerin otizmle doğabileceğini göstermiştir.

**Aşılar bir bebeğin bağışıklık sistemi için ağır mıdır?**

Bebeklerin bağışıklık sistemleri çok güçlüdür. Aşılar bağışıklık sistemlerine ağır gelmez aksine daha iyi çalışmasını sağlar.

**Aşılar kişiye zarar verecek toksinler içerir mi?**

Bazı aşılar formaldehit, alüminyum ve civa içerir. Ancak aşılar da kullanılan miktar o kadar küçüktür ki aşılar tamamen güvenlidir. Bebekler vücutlarında doğal olarak bir aşıda bulunandan 10 kat daha fazla formaldehit bulundurabilir.

**Aşılar, önlemesi gereken hastalıklara neden olur mu?**

Bu, özellikle grip aşısı ile ilgili yaygın bir yanılgıdır. Zayıflamış canlı virüs kullanan aşılar da hastalığa benzer hafif semptomlar yaşanabilir ama aslında hastalığa neden olmaz.

**Günümüzde enfeksiyon oranlarının düşük olmasına rağmen hala aşılar ihtiyacı var mıdır?**

Yüksek aşılanma oranı olan başta ABD olmak üzere birçok ülkede pek çok hastalık nadirdir. Enfeksiyon oranlarını düşük tutmanın tek yolu aşılamaya devam etmektir.

**Kaç doz aşı yapılmalıdır? Bir de bu yıl yaptırdıysak önümüzdeki yıl da mı yaptırmamız gerekiyor?**

En kapsamlı korunmanın elde edilebilmesi için en iki doz aşı olunması ve vücudun antikor üretip, T hücrelerinin Covid-19'u engelleyip öldürmeyi öğrenmesi açısından önemlidir. Yapılan bir çalışmada: Astra Zeneca'dan sonra Biontech aşısının yapılması, Biontech'den sonra Astra Zeneca aşısının yapılmasına kıyasla daha çok antikor ve T hücresi tepkisi, bu iki karışım da iki doz AstraZeneca'ya kıyasla daha çok antikor üretilmesini, iki doz Biontech aşısından sonra en çok antikor, AstraZeneca'dan sonra Biontech aşısının yapılmasıyla da en yüksek T hücresi tepkisi olduğu saptandı. Bu verilerin başka çalışmalarla da teyit edilmesi önem arz etmektedir. Sinovac aşısı ile de böyle bir kıyaslamamızın da en kısa sürede yapılması ve verilerin birlikte değerlendirilmesi konu hakkında yorumlarımızın daha doğru olmasını sağlayacaktır. Celal Bayar Üniversitesi'nin 1053 sağlık çalışanının takip edildiği "Sinovac Aşısının Bağışıklık Yanıtı 3. Ay İzlem Sonuçları" adlı araştırmaya göre, ikinci aşidan 28 gün sonra sağlık çalışanlarının yüzde 97'sinde antikor tespit edildi. Bu oran, üçüncü ayın sonunda yüzde 77'ye gerilediği saptandı. "Tüm bu veriler, Ağustos 2021'de yapacağımız 'Aşılanma sonrası altıncı ay antikor düzeyleri ve etkinliği' izlem sonuçları ile netleşecek olmakla birlikte, aşının etkinliğinin uzun süreli olabilmesi için sağlık çalışanlarında 'üçüncü doz hatırlatma aşısının' gerekebileceğini düşündürmektedir."

Bilgisinin yayınlanmasından sonra inaktif aşılar da rapel dozun yapılması gerekeceği gündeme geldi. İlk iki dozunu Sinovac veya Pfizer/BioNTech olanlara üçüncü doz için hangi aşının ne zaman yapılması uygun olacaktır sorusunun cevabı aranmaktadır.

Hatırlatma dozlarının kaç ay sonra yapılacağı Faz-3 çalışmalarının son raporları ve kullanımda olan aşıların etkinlik sürelerinin takibinden sonra kesinleşecektir. Bağışıklık bilimi açısından immün sistemimizin daha iyi çalışabilmesi için her iki doz ve rapel dozlarının aynı yöntemle hazırlanmış (mRNA ya da inaktif) aşılar da olması gerekli olduğu önem arz etmektedir. İnaktif aşıların 6 ila 12 ay içerisinde etkinliğini kaybedecekleri tahmin edilirken daha yüksek koruma sağlayan mRNA aşılarının en az 12 ay etkili olmasının beklendiği bilgisayar modellemesi hesaplanmıştır. Küresel çapta toplu aşılanma çalışmaları 2020 Aralık ayında, yani 8 ay önce başladı. Dolayısıyla henüz iki doz aşının ne kadar süre koruma sağladığı tam netlik kazanmamıştır.



Üçüncü doz için planlamalar aslında matematiksel öngörüdür. Aşılanma programının ilk başladığı ülkelerde ve hızlı bir şekilde halkın çoğunun aşılandığı İngiltere'de gönüllüler üzerinde yedi ayrı aşının üçüncü doz denemeleri yapılıyor. İlk sonuçların en erken 2021 Eylül ayında açıklanması bekleniyor.

Alman BioNTech firmasıyla birlikte Covid-19 aşısı üreten ABD'li ilaç firması Pfizer, korona virüsü önlemede en geç 12 ay içinde üçüncü doz denemelerinin başlayacağı ve iki yıl süreceği öngörüyor. Ayrıca, 6 ay boyunca yüzde 50'nin üzerine koruma sağlayan aşıların en az bir yıl boyunca etkili olacağı değerlendirildiğinden üçüncü doza bir yıl dolmadan gerek duyulmadığı görüşü de güncelliğini koruyor. Mevcut bilgilerimize göre, iki doz aşılanmadan sonra inaktif aşılar da 6 ay, diğer aşılar da ise 10-12 ay sonra tek doz hatırlatma aşısı yapılması şu aşamada uygun görünmektedir.



# İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ

İnsan Kaynakları Yönetimi; işgücü, yetenek, planlama, performans, politikalar ve uygulamalar ile işletmenin kurumsal hedeflerine başarıyla ulaşmasını sağlayan stratejik öneme sahip ve süreklilik arz eden bir süreçtir. (Huselid vd., 1997). Pandemi süreciyle İş hayatında yaşanan tüm değişimler çalışanlarımızda da yeni bir değişim alanı yaratmış olup, bu değişimler kurumumuzda insan kaynakları faaliyetlerinin içerik ve uygulama pratiklerine de yansımıştır. Özellikle uzaktan çalışmanın zorunlu hale geldiği bu dönemde; “teknolojik yeterlilik ve güvene dayalı iletişim” çalışanlarımızın görevlerini yürütebilmeleri adına hayati önem taşımıştır. Çalışanlarımızın güçlü psikolojisi, hızlı hareket edebilmesi, çabuk adapte olabilmesi ve gelişim odağını koruyabilmesi hem bireysel hem de şirketin performansının artmasında önemli rol oynamıştır. En önemli sermayenin İnsan Kaynakları olduğu bu dönemde; “Güven ve Sevgi” anlayışımız tüm İnsan Kaynakları uygulamalarımıza ilham vermektedir. Sosyal paylaşım platformu “MagSosyal” ve kurum içi “İntraneti” oluşturarak İş ve sosyal yaşamın her anını, kurum içi tüm organizasyonlarımızı, önemli bilgileri ve son dakika gelişmelerimizi paylaşarak motivasyonumuzu en üst seviyede tutmaktayız. Değişen iş koşullarında çalışanlarımıza başarılı, aktif, paylaşımcı ve kendilerini ifade etmelerinde en uygun ortamı sunduğumuz “Mag Akademi” Eğitim Platformumuz ile geleceğin dünyasında bilgi, beceri ve yetkinlikleri kazandırmak için çalışıyoruz. Kariyerine Sigorta sektöründe başlamak isteyen genç yetenekleri keşfetmek ve geleceğin sigortacılarını yetiştirmek için; “Kariyer Günleri” nde bulduğumuz gençlerimize kendilerini geliştirebilecekleri “Staj” imkanları ile kariyer fırsatları sunuyoruz. 177 Yıllık geçmişimize ve geleceğimize her daim güvendiğimiz çalışma arkadaşlarımız ile yürüdüğümüz bu yolda “Odağımız Sevgi” dir.



İnsan Kaynakları ve İdari İşler Müdürü /  
Nihan OPAK

## GENEL MÜDÜRLÜK OFİSİMİZDEN KARELER

Merhabalar, elbette sizlerin memnuniyetinizi kazanmaya çalışırken, eş zamanlı sosyal sorumluluk projelerimizi eksiksiz yürüterek, daha duyarlı bir topluma katkı sağlamanın zorluğunu, ve tüm bunları yaparken de iş disiplini çerçevesinde kalmanın, son derece yorucu bir görev olduğunu itiraf etmeliyiz. Ancak bu durum, eğlenceli etkinliklerimizin de olmadığı anlamına gelmez... Bu köşemizde ise sizlerle paylaşmak istediğimiz kareleri derledik. İnaniyoruz ki, biz sizlerle ve birlikte güzeliz. Beraberliğimizin başarı ile daim olmasını dileriz...





Beklenmedik bir kaza veya hastalıkta,

**Tamamlayıcı Sağlık Sigortası** ile  
fark ödemedenden sağlık hizmeti.

**Üstelik sınırsız paket seçeneği ile.**

Magdeburger Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın ayrıcalıklı teminat paket seçenekleriyle anlaşmalı özel hastanelerde fark ödemedenden sağlık hizmeti alabilirsiniz.



**444 26 24**  
MÜŞTERİ HİZMETLERİ

**Magdeburger**  
**Sigorta**



magdeburgersigorta



# Magdeburger Sigorta

sigortacılık sektöründe yetkin kadrosu,  
güçlü acentelik ağı,  
yenilikçi ve güvenilir hizmetleriyle  
sizinle beraber.



177 yıldır sigortacılık sektöründe  
yenilikçi hizmet ve çözümleriyle...



444 26 24  
MÜŞTERİ HİZMETLERİ

 **Magdeburger  
Sigorta**



magdeburgersigorta