

BÜYÜLÜ
ŞEHİR
MARDİN



ACENTELER ÇÖZÜM ODAKLI
ÜRÜNLERLE SİGORTALILARA
DESTEK OLUYOR



Magdeburger
Sigorta

Resmi Süreli Yayın- Sayı: 4 TEMMUZ-AĞUSTOS-EYLÜL 2022

www.magdeburger.com.tr

Bizim Çatı



Magdeburger Sigorta Nakliyat
Sigortaları Müdürü Semiha Aydar

**EMTİA
SİGORTALARI
PANDEMİYE
RAĞMEN
BÜYÜDÜ**

**MAGDEBURGER'DEN
SİGORTALILARINA
ÖZEL İNDİRİMLER**

Magdeburger Sigorta Türkiye
Satış Direktörü Hakan Mutlu



**SİGORTALILARIMIZI
MUTLU EDECEK
ÜRÜNLER
GELİŞTİRMEK İÇİN
ÇALIŞIYORUZ**

Magdeburger Sigorta
Sağlık Paketleri ile
Fark Yaratıyor!

"Magdeburger ile
yaza sağlık dolu
bi' merhaba!"



“Ayakta tedavi
neleri kapsar?”



**Magdeburgerliler
bunları**

**DÜ
ŞÜN
MEZ**

Siz de Magdeburger Sigorta'nın Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile tanışın. Ayakta tedavide sınırsız hizmet teminatı ile sağlığınıza güvence altına alın.

İMTİYAZ SAHİBİ

Magdeburger
Sigorta A.Ş.

Genel Müdür
Dr. Halil Yolcu

DERGİ YAYIN KURULU

Emre KANBUR
Hakan MUTLU
Nihan OPAK
Aslı ÖLÇER
Ece ÇAVUŞOĞLU
Gökhan ÖZGÜR
Özlem TOKGÖZ
Nazlı TOPRAK

EDİTÖR/KOORDİNASYON

Nazlı TOPRAK
Ece ÇAVUŞOĞLU

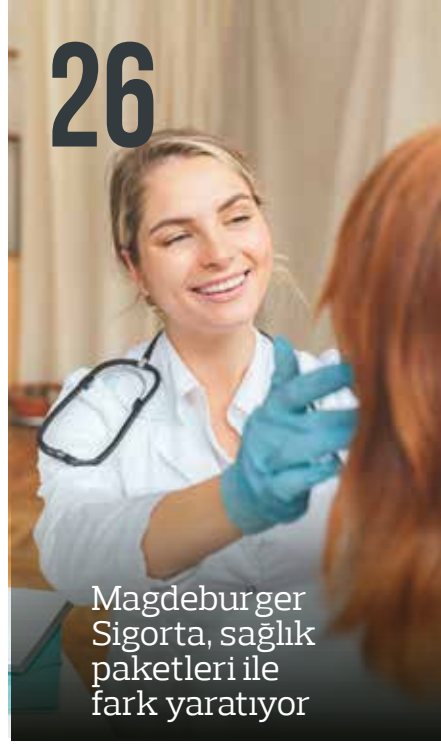
YÖNETİM YERİ

Saray Mahallesi Dr. Adnan
Büyükdenez Caddesi Akkom
Ofispark Sitesi 2. Blok K:12
Apt No:4/25-26
Posta Kodu: 34768
Ümraniye İstanbul
www.magdeburger.com.tr
info@magdeburger.com.tr

Basımcı : Şan Ofset
Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti
Adres: Hamidiye Mah.
Anadolu Cad. No: 50
Kağıthane-İstanbul
Tel: 0212 289 24 24

SİGORTA MEDYA
"Bizim Çatı Dergisi"
Magdeburger Sigorta
tarafından
Sigortamedya
Yayıncılık A.Ş.'ye
hazırlanmıştır

İÇİNDEKİLER



Magdeburger Sigorta Nakliyat Sigortaları Müdürü Semiha Aydar

Emtia sigortaları pandemiye rağmen büyüdü



İnsan Kaynakları Yönetiminde Magdeburger Sigorta;



Çözüm odaklı ürünlerle sigortalıya destek oluyorlar



Magdeburger Sigorta her an yanınızda!



**Magdeburger Sigorta
Genel Müdürü
Dr. Halil Yolcu**

Yenilikçi ürünler ve teknoloji yatırımlarıyla acentelerimizi daha da güçlendireceğiz

Değerli Acentelerimiz,

Sizlerin de çok iyi bildiği gibi Magdeburger Sigorta'da acentelerimiz organizasyonumuzun en önemli parçası. İleriye yönelik tüm çalışmalarımızı bu bakış açısıyla şekillendirmeye devam ediyoruz.

Sahadaki izlenimlerini ve deneyimlerini bizimle paylaşan acentelerimizin katkısı ile yeni ürünler geliştirmek için çalışıyoruz. Odağımızda sigortalılarımızın ihtiyaçları ve acentelerimizin satışlarına katkı sağlamak var...

Avantajlı Kasko, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Sınırsız Paket, Dopdolu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası ve Cep T Sigortası gibi yenilikçi ürünlerimiz sigortalılarımızın ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap veren, hem fiyat hem de kapsamı bakımından önemli avantajlar sağlarken, acentelerimizin de satışlarına önemli bir katkı sağlıyor. Magdeburger Sigorta olarak bundan sonra da yenilikçi ürünlerimiz ile sektörde fark yaratmaya devam edeceğiz.

Acentelerimizin satışlarına katkı sağlayacak projeler geliştirmek Magdeburger Sigorta'nın her zaman öncelikli konularından biri olmuştur ve olmaya devam edecek. Teknolojik gelişmeleri de bu bakış açısı ile yakından takip ediyor ve yatırımlar yapıyoruz. Acentelerimizi güçlendirecek teknolojilerle alt yapımızı güçlendirme çalışmalarımızı hayata geçiriyoruz. Sistem üzerinde yapılan geliştirmeler ve teknoloji yatırımları ile hedefimiz, zamanın ruhunu yakalayarak bu dinamik ve heyecanlı ekibin enerjisini sigortalılarımıza en iyi şekilde yansıtmak.

Acentelerimizle kol kola yürüdüğümüz bu yolda, hedeflerimize en kısa sürede ulaşacağımıza ve Magdeburger'i sektörde farklı ve güçlü bir oyuncu konumunda göreceğimize dair inancım tam.

Hepinize bereketli, başarılı, sağlıklı bir yaz dönemi dilerim.

Saygılarımla,

"Midi onarım ne kadar tutar?"



Magdeburgerliler
bunları

**DÜ
ŞÜN
MEZ**

Siz de Magdeburger Kasko Sigortalarının
avantajlı dünyası ile tanışın.



Gençlere TSS desteği

Magdeburger Sigorta, özellikle 18 – 35 yaş arası gençleri güvence altına alma hedefiyle, 30 Haziran'a kadar geçerli Sınırsız Gençlik kampanyası düzenledi. Sağlık Sigortası Sınırsız Paketi için geçerli olan " Sınırsız Gençlik Kampanyası " ile ilk kez poliçe yaptıranlar haziran ayı boyunca yüzde 30 indirim fırsatından yararlandı. Tüm Türkiye'de geniş anlaşmalı kurumlar ağının dahil olduğu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Sınırsız Paketi'nde yatarak ve ayakta olmak üzere tüm tedavi hizmetleri sunuluyor. Sınırsız paket ile sigortalılar yatarak tedavi avantajlarından yararlanırken, ayakta aldıkları sağlık hizmetlerinden de muayene adet limiti bulunmaksızın sınırsız bir şekilde yararlanabiliyorlar. Poliçesinde Check-up Teminatı ve Diş Teminatı bulunan sigortalıların tetkik giderleri teminat limiti dahilinde yüzde 100 oranında karşılanıyor. Ayrıca, Kritik Hastalıklar Teminatı ile tehlikeli hastalıklarda ortaya çıkan yüksek sağlık giderleri karşısında teşhisi konulan semptomların ve/veya tedavinin teşhisi anında toplu para güvencesi sunulmaktadır sigortalılara maddi destek sağlanıyor.



Alpaslan Tanrıver, SEGEM'de eğitim verdi!

Sigortacılık Eğitim Merkezi SEGEM tarafından 16 Haziran 2022 tarihinde düzenlenen eğitimde Hasar, Hukuk, Lojistik ve Bilgi Teknolojilerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcımız Alpaslan Tanrıver, eğitimci olarak yer aldı. Kaza Branşı konusunda düzenlenen eğitime Toprak Mahsülleri Ofisi çalışanları katıldı.



Van acentelerimiz ile biraradayız

Van acentelerimiz, yemek organizasyonunda bir araya gelerek bölgedeki sigorta sektörünün gelişimini değerlendirdi.



Nakliyat ve Taşıyıcı Sorumluluk Sigortalarında kampanya

9 Mayıs – 30 Haziran 2022 tarihleri arasında Magdeburger Sigorta olarak Nakliyat ve Taşıyıcı Sorumluluk Sigortalarında acente komisyon oranımızı yükselttik.



Ankara acentelerimiz ile Kadınlar Gününü kutladık

Ankara acentelerimiz Kadınlar Günü dolayısıyla düzenlenen yemek organizasyonunda biraraya geldi.

Dragon Festivali'ne katıldık

Bor Holding olarak 11-12 Haziran tarihlerinde Maltepe Sahil'de gerçekleştirilen Dragon Festivali'ne katıldık. SIXT rent a car adına oluşturulan kürek takımı ile katılım sağladığımız festivalde, olumsuz hava şartlarına rağmen mücadele eden tüm arkadaşlarımızı yürekten kutluyoruz.

SIXT rent a car'dan hem acentelere hem sigortalılara özel kampanya



SIXT rent a car ile yapılan işbirliği kapsamında Magdeburger Sigorta acenteleri kurumsal ve bireysel kiralama ihtiyaçlarını, tüm araç kategorilerinde avantajlı fiyatlarla gerçekleştiriyor. Magdeburger Sigorta acentelerinin araç kiralama kampanyasından faydalanabilmesi için kurumsal@sixt.cm.tr adresiyle iletişime geçmesi yeterli.

Magdeburger Sigorta poliçesi sahipleri, poliçe süresi boyunca araç kiralamalarını avantajlı yapıyor. Sixt rent a car'dan yapılan tüm araç kiralamaları Magdeburger Sigorta poliçe sahiplerine yüzde 40 indirimli. 31 Aralık 2022 tarihine kadar devam edecek olan kampanya, Kuşadası ve Erzurum hariç tüm SIXT rent a car şubelerinde geçerli.

HAYTAP'ın destekçisiyiz



Magdeburger Sigorta, Hayvan Hakları Federasyonu'nun (HAYTAP) önemli destekçilerinden biri. HAYTAP Emekli Hayvanlar Çiftliği'nin sponsorları arasında yer alan Magdeburger Sigorta, HAYTAP'ın hayvan hakları, sahihsiz evcil hayvanların korunması, emekli hayvanlar çiftliklerinin genişletilmesi ve sahihsiz hayvanların sağlık ihtiyaçları alanlarındaki projeleri için kurumsal destek sağlıyor. Ayrıca, Can Dostum Sigortası kapsamında imzalanan her poliçeyle HAYTAP'a kaynak da aktarılıyor.

Ticari amaçla kullanılan İHA'lar Magdeburger Sigorta güvencesinde!



Magdeburger Sigorta'da Zorunlu İHA Sigortası karşılaşılabileceğiniz tüm riskleri geniş kapsamlı şekilde ele alıyor. Hem gövde sigortası hem de sorumluluk sigortası olarak çözümler sunan İHA Sigortası hava aracının gövde ve yedek parçalarında oluşabilecek fiziksel kayıp veya hasar ile üçüncü şahıslara verilebilecek zararlardan doğacak yasal sorumlulukları güvence altına alıyor.

Emtia sigortaları pandemiye rağmen büyüdü

Pandemi ve Rusya-Ukrayna Savaşı'na rağmen kesintisiz olarak hizmet vermeye devam eden nakliyat sektörünün sigorta talebi artarak devam etti. Magdeburger Sigorta Nakliyat Sigortaları Müdürü Semiha Aydar, "2021 yılında büyüyen emtia sigortaları, 2022 yılında da büyümeye devam edecek" dedi.

Pandemi dünya ticaretini derinden etkiledi. 2020 yılından beri sıradışı bir dönem yaşayan dünya ticaretinin baş aktörlerinden biri olan nakliyat sektörü, bu süreçte önemli bir sınav verdi. Her şeye rağmen kesintisiz olarak hizmet vermeye devam eden nakliyat sektörünün sigorta talebi de buna bağlı olarak artarak devam etti. "Üretimi teşvik eden ekonomik politikaların etkisiyle bu zorlu süreçte küresel düzeyde ticaret canlı bir seyir izledi. Bu da ülkemizin dış ticaret hacmini dolayısıyla yük sigortaları talebini destekleyerek prim üretimini artırdı" diyen Magdeburger Sigorta Nakliyat Sigortaları Müdürü Semiha Aydar, emtia sigortalarında 2021 yılında bir önceki yıla göre yüzde 53'lük değişim ile reelde yüzde 12,5 oranında bir büyüme gerçekleştiğini açıkladı. Aydar, "Son dönemde Rusya ile Ukrayna arasında yaşanan savaş nedeniyle bu ülkelere yapılacak taşımalara verilen teminatlarda daralma söz konusu. Yoğun ticari ilişkiler de bulunduğumuz komşularımızın ambargo kapsamında ciddi yaptırımlara tabi tutulması bizleri



Magdeburger Sigorta
Nakliyat Sigortaları
Müdürü Semiha Aydar

Polİçe oluşturulurken tam ve doğru bilgiler verilmeli

Sigorta poliçesinin ihtiyaçlarınızı tam olarak karşılayacak teminatlar içermesi için sigorta şirketine tam ve doğru bilgi vermenin önemine değinen Semina Aydar, "Taşınan malın cinsi, taşımanın yapıldığı ülke detayları, taşıma yapan vasıta bilgileri, satış şekli, yükleme tarihi, fatura bedeli gibi bilgilerin eksiksiz verilmesi gerekir. Sonrasında ise sigorta acentesinin ilettiği teklif üzerinde teminatların, muafiyetlerin ve teminat dışı kalan hallerin dikkatlice incelenmesi çok önemli."

de doğrudan etkiledi. Ancak tüm bu gelişmelere rağmen 2022 yılında emtia sigortaları yüzde 23'lük bir büyüme göstermiştir. Döviz kurlarındaki artışların da etkisiyle aynı oranda büyüme hızının devam etmesini bekliyoruz" açıklamasını yaptı.

Pandemi döneminde sınırların kapanması sebebi ile sınırda geçiş yapamadan bekleyen araçların içerisindeki malların hasarlanması teminat kapsamında olmamasına rağmen sektör olarak bu süreçte sigortalılara destek olduklarını kaydeden Aydar, şöyle devam etti: "Diğer yandan Ukrayna ve Rusya arasındaki savaş sebebiyle Rusya için ilan edilmiş olan ambargo duyuruları, sigorta şirketlerini teminat verme konusunda doğrudan etkiliyor. Bu ve benzeri durumlarda sigorta şirketleri sorunlu coğrafi bölgede teminatların daraltılması, hatta bu ülkelere hiç teminat verilmemesi gibi önlemler almak durumunda kalıyor ve bu ülkeler için harp - grev teminatlarını sınırlandırıyor."



Magdeburger Sigorta'nın, emtia prim üretimi 2022 Nisan itibarıyla yüzde 627 arttı

İthalat, ihracat ve yurtiçinde sevkiyat yapan firmalara yönelik emtia sigortaları, yurtiçi ve yurtdışına taşımacılık yapan firmalara yönelik taşıyıcı sorumluluk poliçesi, özel kullanım ve günübirlik tur yapan firmalara yönelik yat/tekne sigortası ürünleri ile hizmet verdiklerini belirten Aydar, şöyle devam etti: "Magdeburger Sigorta olarak 2022 Nisan sonu itibarıyla emtia prim üretiminde yüzde 627 oranında büyüme gerçekleştirdik. İhracat ve ithalat yapan kurumsal firmalara yönelik çalışmalarımız ile ciddi prim üretimi artışı beklemekteyiz."

Yat sigortalarında avantajlar sağlamaya devam edeceğiz

Son yıllarda iklim değişikliğine bağlı oluşan yangın, sel gibi doğal afet riskleri ile sıkça karşı karşıya kalındığına vurgu yapan Aydar, şu açıklamayı yaptı: "Hem doğal afetler, hem de tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgınında izolasyonu mümkün kılan, daha steril ve güvenli ortam yaratan yat ve tenezzüh teknelerine talep arttı. Magdeburger Sigorta olarak biz de yat sigortalarında sigortalılarımıza avantaj sağlamaya devam edeceğiz. Magdeburger Yat Sigortası, bağlama limanı Türkiye olan tekne ve yat sahiplerinin yararlanabileceği bir sigortadır. Denizde gerçekleşebilecek tüm kaza ve tehlikelere karşı, yat seyir halindeyken veya çekek yerinde bulunduğu esnada oluşabilecek riskleri teminat altına alır."



Magdeburger Yat Sigortası Teminatları:

A- Geniş Teminat

Teminat verilen başlıca rizikolar:

- 1- Deniz vb. seyredilebilir sularda batma, oturma, çatışma vb. rizikolar,
- 2- Denizde ve karada hırsızlık, yangın, yıldırım, infilak, deprem
- 3- Rihtım ve liman tesisleriyle, kara ya da hava araçlarıyla temas ya da bunlardan düşen cisimlerin verdiği hasarlar
- 4- Enkaz kaldırma masrafları
- 5- Başka bir tekneye, 3. şahıslara veya mallarına verilebilecek zararlar

B - Tam Ziya (Total Loss Only) - Dar Teminat

Yatın gerçek ya da hükmi olarak tamamen ziya olması hallerini kapsamaktadır. Kapsamlı Asistans Hizmetleri

1- 7/24 Yat Asistans Hizmetleri

Hastalık, kaza veya yaralanma gibi olumsuz durumlarda bireysel amaçla kullanılan özel yatlarda 7/24 Yat Assistance Hizmetleri. Geçici kaptan servisi, yedek anahtar gönderimi ve yedek parça yardımı gibi çözümler

2- Çalınma Riski

Özel veya ticari maksatlı kullanılan yatlar, servis botları, makine ve teçhizat gibi eşyaların çalınması durumunda Magdeburger Yat Sigortası yanınızda!

3- 3. Kişiler de Güvencede

Magdeburger Sigorta olarak kaza durumunda üçüncü şahıslara karşı doğabilecek hukuki sorumluluklar da (yatınızın çarpıştığı tekne veya üzerindeki eşyaya gelebilecek kayıp ve hasarlar gibi) teminat altına alınıyor.



Magdeburger Sigorta
Türkiye Satış Direktörü
Hakan Mutlu

Magdeburger Sigorta olarak hedeflerinin sigortalıların ihtiyaçlarına cevap verebilecek ürünler geliştirmek olduğunu belirten Magdeburger Sigorta Türkiye Satış Direktörü Hakan Mutlu, "Her türlü konjonktürü gözlemleyerek hem acentelerimizi güçlendirecek hem de sigortalılarımızı mutlu edecek ürünler çıkartmak için çalışıyoruz" dedi.

Magdeburger Sigorta Türkiye Satış Direktörü Hakan Mutlu

Sigortalılarımızı mutlu edecek ürünler çıkartmak için çalışıyoruz

Tüm dünyanın ve ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik konjonktür tüm sektörleri olduğu gibi sigorta sektörünü de yakından etkiliyor. Bu kapsamda sigorta şirketleri hazırladıkları yeni ürünlerle sigortalıların ihtiyaçlarına cevap veriyor. Magdeburger Sigorta

da geliştirdiği yenilikçi ürünlerle sigortalılarına önemli avantajlar sunuyor. "Şirketimizin en büyük hedeflerinden biri sigortalılarımızı ihtiyaçlarına cevap verebilecek, fayda odaklı ürünlerle buluşturmak" diyen Magdeburger Sigorta Türkiye Satış Direktörü Hakan Mutlu, bu anlamda yenilikçi ürün

Odağımızda her zaman acenteler var

Magdeburger Sigorta olarak odaklarında her zaman acentelerin olduğunu ifade eden Mutlu, "Tüm çalışmalarımızı da acentelerimizin satışlarına katkı sağlamayı amaçlayarak, şirket olarak onlara en verimli şekilde destek olabilmek adına şekillendiriyoruz.

Bu doğrultuda 2021 yılında bölge yapılanmamızı değiştirdik.

Anadolu'da sanayiinin merkezi olan Konya'yı bölgenin merkezine koyarak Orta Anadolu Bölgesi'ni, Samsun'u merkez alarak da Orta Karadeniz Bölgesi'ni ve Güney Anadolu bölgesinin önemli ticari merkezlerinden biri olan Diyarbakır

Temsilciliği'ni oluşturduk. Bu yapılanma ile her geçen gün sayıları artan acentelerimizle birlikte, ulaşılabilir olma hedefinden sapmadan faaliyetlerimize devam ediyoruz. 2022 yılında da bu yapılanma ile her geçen gün artan acentelerimizle birlikte faaliyetlerimize devam ediyoruz" diye konuştu.



Hedefimiz oto dışı sigorta branşlarında ilerlemek

Türk sigorta sektöründe önemli bir ağırlığın oto sigortaları tarafında yer aldığını ifade eden Mutlu, şunları söyledi: "İçinde bulunduğumuz ekonomik koşullar nedeniyle, satın alma süreçlerinde fiyat rekabeti her zaman olduğundan daha önemli bir kriter olarak karşımıza çıkıyor. Ancak fiyat rekabetinden ziyade hizmette rekabetin daha öncelikli olduğu ve gelişime açık alanlar mevcut. Özellikle sağlık sigortalarının fayda maliyeti iyi analiz edilmeli. Aynı şekilde konut sigortaları da insanların temel ihtiyaçlarına cevap veren ürünlerin başında yer alıyor. Magdeburger Sigorta olarak 2022 yılı ve sonrasında da oto dışı branşlarda ilerlemeyi kendimize hedef olarak belirledik. Acentelerimizi de yeni ürünlerimiz ve önümüzdeki dönemde gerçekleştireceğimiz kampanyalarla bu doğrultuda desteklemeye devam edeceğiz" dedi.

Ulaşılabilir olmak en büyük farkımız

Mutlu, Bizim Çatı Dergisi'ne önemli mesajlar da verdi. "Yalnızca bizim ülkemiz değil, tüm dünya bizimle aynı güçlüklerle mücadele içerisinde" diyen Mutlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Biz de toplumun tüm kesimleriyle birlikte hareket ederek bu dönemin üstesinden gelmek için çalışıyoruz. Gerçek ihtiyaçları iyi tespit ederek bu süreçten de güçlenerek çıkacağımıza inancımız tam. Biz bu bakış açısıyla hem sigortalılarımız hem de acentelerimizle iletişimi artırmaya, onlarla her an her yerde bir araya gelmeye çalışıyoruz. Acentelerimiz her zaman hem bölge yöneticilerimize ve onlara bağlı ekiplere olduğu gibi tüm çalışanlarımıza kolayca ulaşabilmektedir. Bunun en önemli farkımız olduğunu düşünüyorum."

çalışmalarına devam ettiklerini söyledi. Mutlu, yeni geliştirdikleri ürünler ile ilgili ise "Avantajlı Kasko, Doğum Teminatlı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Özel Sağlık Sigortası ürünlerimizi geliştirdik. Bu ürünlerimiz hem fiyat olarak hem de teminat kapsamı bakımından sigortalılarımıza avantaj sağlayan niteliğe sahip" diye konuştu.

Kasko ürünlerini de yeniledik

Bu süreçte kasko ürünlerini de yenilediklerini belirten Mutlu, 'Avantajlı Kasko' gibi yepyeni bir ürün çıkardıklarına dikkat çekti. Mutlu, "Artık sigortalılarımıza kasko poliçesini alırken, servis ve yedek parça kullanımıyla beraber assistans hizmetlerindeki tercihlerini de soruyoruz. Çünkü daha dar kapsamlı, assistans hizmetlerinden daha az faydalanan ama daha uygun fiyatlı bir ürün satın almak isteyen bir kitle var. Biz onlara da hitap etmek istiyoruz. Yani biz ülkenin içinden geçtiği her türlü konjonktürü gözlemleyerek hemen

öncesinde veya eş zamanlı olarak hem acentelerimizi güçlendirecek hem de sigortalılarımızı hizmet ve satın alma maliyeti anlamında mutlu edecek ürünler çıkartmak için çalışıyoruz. Bunu da genç, dinamik ve yetişmiş kadrolarımızla yapıyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

Sektör zorlukların üstesinden gelebilecek güce sahip

Gerek dünyanın, gerekse ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik konjonktürde genel fiyatlar seviyesindeki aşırı dalgalanmaların yakıt ve konut fiyatlarını önemli şekilde etkilediğine dikkat çeken Mutlu, şunları söyledi: "Kur dalgalanmalarına bağlı olarak araç fiyatlarında gördüğümüz artış aynı şekilde hizmet ve yedek parça maliyetlerinde de karşımıza çıkıyor. Buna bağlı olarak da ürün fiyatlarının değiştiğini söylemek yanlış olmaz. Sigorta sektörü, sermaye yapısı ve iş yapış biçimleri açısından bu zorlukların da üstesinden gelebilecek güce ve deneyime sahip."

Magdeburger Sigorta Acente Kanal & Performans Yönetimi Müdürü Emre Kanbur:

Kampanyalarımızla acentelerimizin yanında olmaya devam ediyoruz

Magdeburger Sigorta, satış artırıcı kampanyalar ile acentelerin yanında olmayı sürdürüyor. Acenteleri Magdeburger ailesinin en önemli fertleri olarak tanımlayan Magdeburger Sigorta Acente Kanal & Performans Yönetimi Müdürü Emre Kanbur, her zaman olduğu gibi 2022 yılında da acentelere fayda sağlayacak kampanyalarla yanlarında olacaklarını söyledi. Kanbur, "2021 yılında başladığımız Kazanç Sepeti kampanyamız yine ilk 6 ayda devam etti. Acentelerimize katkı sağlamak adına konut ve ferdi kaza sigortalarında ürün bazlı, ek komisyonlu özel kampanyalar düzenliyoruz.

Diğer yandan Dopdolü Koltuk Ferdi Kaza Sigortası'na yönelik düzenlediğimiz seyahat kampanyası sonuçlandı. Kampanyayı başarıyla tamamlayan acentelerimizle birlikte gerçekleştireceğimiz Kıbrıs seyahatimizi planlıyoruz" diye konuştu. Acentelerin niş ürünlerde üretim yapabilmeleri adına destek vermeyi planladıklarını da kaydeden Kanbur, şunları söyledi: "Acentelerimiz 2022 yılında KOBİ'lere yönelik iş yeri sigortaları, mesleki sorumluluk sigortaları ürünlerinde gözlemlenebilir bir üretim artışı sağladı. Magdeburger Sigorta olarak 2022 yılında belirlediğimiz hedeflerden biri de oto dışı ürünlerde yakaladığımız ivmeyi devam ettirmek."



Magdeburger Sigorta Kurumsal Satış ve Alternatif Dağıtım Kanalları Müdürü Levent Kayan:

Acentelerin kurumsal satışlarını artırmak istiyoruz



Magdeburger Sigorta, acentelerin satış gelirlerini artırmak için önemli projelere imza atıyor. "Acentelerimizin satışlarına katkı sağlayacak projeler geliştirmek kurum kültürümüzün bir parçası" diyen Magdeburger Sigorta Kurumsal Satış ve Alternatif Dağıtım Kanalları Müdürü Levent Kayan, projeleri şekillendirirken bu bakış açısını korumaya özen gösterdiklerini söyledi. 2022 yılının ikinci yarısı için öncelikle acentelerin kurumsal satışlarını artırmaya yönelik saha ziyaretlerini gerçekleştireceklerini belirten Kayan, satış ekibi ile birlikte gerçekleştirecekleri ziyaretler

ile acentelere destek vermeyi planladıklarını söyledi. Kayan, acentelere şu tavsiyelerde bulundu: "Sanayi ve hizmet sektörlerinde ortaya çıkan maliyet artışı sebebiyle iş kayıpları yaşanıyor. Sigorta aracılık faaliyetlerini sürdürülebilir kılmak adına riskli dağıtımlarını öneririm. Farklı sigorta branşlarında üretime yönelmek bu noktada çok önemli."

"Sigorta acenteleri sağlık ürünlerinin satışını geliştirerek kendilerine sürdürülebilir bir brans oluşturdu" diyen Kayan, önümüzdeki yıl içinde aktif ziyaret ve yeni yaratıcı kampanyalar ile acenteleri farklı branşlarda karlı üretime yönlendireceklerinin de altını çizdi.

"Bugün dolu
yağacak mı?"



**Magdeburgerliler
bunları**

**DÜ
ŞÜN
MEZ**

Siz de Magdeburger Sigorta'nın Dopdolu Ferdi Kaza Sigortası ile tanışın. Kasko hasarsızlık indirimini bozmadan dolu yağışından kaynaklanan hasarları ortadan kaldırın.

Magdeburger, acente odaklı bir yönetim anlayışına sahip

Magdeburger Karadeniz Bölge Müdürlüğü sorumluluğu altındaki 7 ilde sigorta faaliyetlerini sürdürüyor. 9 yıldır sigorta sektöründe çalışan Karadeniz Bölge Satış Birim Müdürü Gökhan Yılmaz, Magdeburger'in rekabetçi ürünlerinin kendilerini sahada güçlü kıldığını söyledi.

Bu sayımızda size Karadeniz Bölge Müdürlüğü'nü tanıtıyoruz. Karadeniz Bölge Satış Birim Müdürü Gökhan Yılmaz, bu göreve Ocak 2022 tarihinde başladı. Sinop doğumlu olan Yılmaz, 9 yıldır sigorta sektöründe çalışıyor. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Kamu Yönetimi mezunu olan Yılmaz'ın Karadeniz Bölge Satış Müdürü olarak sorumluluğunda 7 il var. Bu 7 ildeki acenteler ile Magdeburger arasındaki her sürecin içinde keyifle hizmet verdiğini belirten Yılmaz, "Magdeburger Sigorta'nın acente odaklı bir yönetim anlayışına sahip olmasını, acente ve çalışanlarına değer yaratan bir şirket olmasını seviyorum. Buna ek olarak ürün yelpazesi ve rekabetçi ürünlerin olması bizi sahada oldukça güçlü kılıyor" dedi.

Sorumluluk alanları içinde Samsun,



Ordu, Amasya, Tokat, Sivas, Çorum ve Sinop olan Yılmaz, en çok sevdiği yerler arasında ise Sinop'u sayıyor ve ekliyor: "Bir Sinop'lu olarak söylemiyorum ama Sinop mavi ile yeşilin buluştuğu Türkiye'de görülmesi gereken yerlerin başında geliyor."

Ağırlıklı olarak oto, konut ve TSS ürünlerini satıyoruz

Bölgenin sigorta yapısı hakkında da bilgi veren Yılmaz, "Bölgemizde büyük sanayi kuruluşları görece daha az. Prim üretiminin ağırlığını oto – kaza, konut, TSS ve işyeri ürünleri oluşturuyor. Ayrıca tarım ürünlerinde de oldukça yoğun olan illerimiz mevcut" dedi.

2022 yılını yükselişe geçme dönemi olarak da değerlendiren Yılmaz, "Özellikle iş ortaklarımızın sayısındaki artış hem

prim hem de karlılık adına bölgemize ve şirketimize ciddi katkılar sağlayacak" ifadelerini kullandı.

Yılmaz, Bizim Çatı için acentelerle yaşadığı bir anısını da şöyle paylaştı: "Sektöre ilk başladığım yıllarda; önceki şirketimde tehlikeli hastalıklar ile ilgili bir ürün kampanyası vardı. Bir acentem kendisine en düşük limitten poliçe onaylayacakken kendisine en üst limitten poliçeyi onaylattım. Yaklaşık 5 ay sonra acentem kalp krizi geçirdi. Bütün sağlık giderlerini sağlık poliçesinden karşıladıktan sonra, tehlikeli hastalıklar poliçesinden nakit tazminat ödemesi aldı. Aldığı tazminat ile aracını değiştirip << Gökhan Yılmaz sağolsun >> hastası ile sosyal medyada paylaşmıştı. Bu benim için unutulmaz bir andı.

Magdeburger Sigorta İç Anadolu Bölge Satış Birim Müdürü Murat Kaygısız:

Acentelerimizle birlikte bölgemizde güçlenerek büyüyoruz

Magdeburger Sigorta İç Anadolu Bölge Satış Birim Müdürü Murat Kaygısız 13 yıldır sigorta sektöründe faaliyet gösteriyor. "Acentelerimizle otomatik olarak bölgemizde güçleniyoruz" diyen Kaygısız, 2022'de sahada aktif büyüyen bir bölge olarak yılı kapatmayı hedeflediklerini söyledi.

İş hayatına 2009 yılında başlayan Magdeburger Sigorta İç Anadolu Bölge Satış Birim Müdürü Murat Kaygısız: 13 yıldır sigortacılık sektöründe çalışıyor. Magdeburger Sigorta'nın acente odaklı, yenilikçi ve yeniliklere açık bir şirket olmasının en beğendiği yönleri olduğunu vurgulayan Kaygısız, "Şirketimizin acente odaklı, yenilikçi ve yeniliklere açık bir şirket olması, sahadan gelen geri bildirimleri alarak hem acente, hem çalışan hem de şirket menfaatlerini koruması şirketimin en beğendiğim yönleri" dedi.

Kaygısız, Magdeburger'deki görev tanımını ise şu şekilde yapıyor:

"Bölgemizin dinamiklerini korumak, acentelerimiz ve şirketimiz arasındaki bağı kuvvetlendirmek. Bölge üretim hedeflerini gerçekleştirmek. Bunu yaparken hem bölge yapılanması hem de acente yapılanmasını güçlendirerek şirketimize katkı sağlamak."

Magdeburger'deki görevine 2022 yılı şubat ayında başlayan Kaygısız, "İlk olarak bölgemde geliştirmeyi hedeflediğim acente ağını geliştirmeye yönelik aksiyonlar aldık ve görevi devraldığımızdaki acente sayımı yüzde 50 oranında artırarak acente yapılanmamızı tamamlamak üzereyiz. Acentelerimizle otomatik olarak bölgemizde güçleniyoruz. 2022'de sahada aktif büyüyen bir bölge olarak yılı kapatmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Bölgemizin sigorta profilini de çıkaran Kaygısız, konuyla ilgili şu bilgileri verdi: "Bölgemizi branş ağırlığı olarak ikiye ayırmak daha doğru olur. Bölgemizin merkezi Ankara'da Başkent olması vesilesiyle her branştan üretim ağırlığı var. Diğer illerimiz oto ağırlıklı olup aksiyonlarımızı bu çerçevede alıyoruz. Acentelerimizin müşteri adetlerini arttırmaya yönelik fikir alışverişleri, reklam & pazarlama çalışmalarını yapmalarını teşvik ediyoruz. Bu vesile ile acentemizin zayıf kanadını güçlendirmeye yönelik aksiyonlar alıyoruz."



Magdeburger Sigorta İç Anadolu Bölge Satış Birim Müdürü Murat Kaygısız

Bayram günü verdiğimiz hizmet müşterimize 'İyi ki Magdeburgerliyim' dedirtti

13 yıldır sektörde bulunduğunu ve çok güzel anılar biriktirdiğini kaydeden Kaygısız, başından geçen bir anısını ise bizimle şu şekilde paylaşıyor: "Ankara acentemiz Elibollar Sigorta'dan Erdem Bey Ramazan Bayramı'nda beni aradı. Şirketimizden kaskolu bir müşterimiz bayram tatili sebebiyle eşi ve 2 çocuğu ile tatil yolculuğunda kaza geçirmiş. Yol yardım hizmeti olarak aracını servise çekirtmiş ve çekim sonrası gideceği yer için otobüs organizasyonu sağlanmış. Acentemiz müşterimize gerekli bilgileri aktarırken müşterimiz, "Bayram günü kimse otobüs bileti bulamazken siz nasıl buldunuz" diyerek memnuniyetini dile getirmiş. Sağ olsun acentemiz, isterse bayram günü ikame araç dahi sağlatabileceğini söylemiş. Bayramın 1'inci günü müşterimize ikame aracını da teslim ettik. Kaza geçirmiş, panik halde, tatil yolculuğunda sadece hasar sürecinde hizmet alabildiği bir poliseye para ödeyen müşteriye bu hizmetini sağlayabilmek 'İyi ki Sigortacıyım İyi ki Magdeburgerliyim' dedirtti."

Magdeburger Sigorta her an yanınızda!

Magdeburger Sigorta, sigortalılarının her zaman yanında. İhtiyaçları öngörerek yeni ürünler geliştiren Magdeburger Sigorta, kritik hastalıktan gebelik ve kazaya kadar her durumda sizi yalnız bırakmayan çözümler sunuyor

Kritik Hastalıklar Sigortası Onkoloji Destek Paketi'nde her şey düşünüldü

Magdeburger Sigorta, Kritik Hastalıklar Sigortası Onkoloji Destek Paketi ile en zorlu zamanlarınızda sizi yalnız bırakmıyor. 30.000 TL teminat limitli ve 350 TL sabit primli olan Onkoloji Destek Paketi ile sigortalıya Kritik Hastalıklar tanımı kapsamında yer alan kanser tanısı konulması durumunda anlaşmalı kurumlarda geçerli hizmet kapsamında uygulanan hizmetler şöyle:

- Yılda bir kez ücretsiz Profesör Doktor Muayenesi,
- Hastaların tedavi süreci ve tedavi ile ilgili sorularının yanıtladığı Tıbbi Danışmanlık Hizmeti,
- Yılda 1 defa anlaşmalı kurumlarda ücretsiz PET- CT Çekimi,
- Anlaşmalı kurumlarda ücretsiz Radyoterapi hizmeti ve Kemoterapi uygulaması, (İlaç, malzeme vb. giderler kapsama dahil değildir.)
- Kemoterapi uygulamaları ve diğer ilaç kullanımlarında organizasyon desteği verilmesi ve ihtiyaç duyulan ilacın ilgili kuruma ulaştırılmasını kapsayan İlaç Organizasyon Hizmeti, (İlaç bedeli hastadan tahsil edilmek suretiyle)
- Yılda 1 defa anlaşmalı kurumlarda ücretsiz Bilgisayarlı

Tomografi ve MR görüntüleme hizmeti.

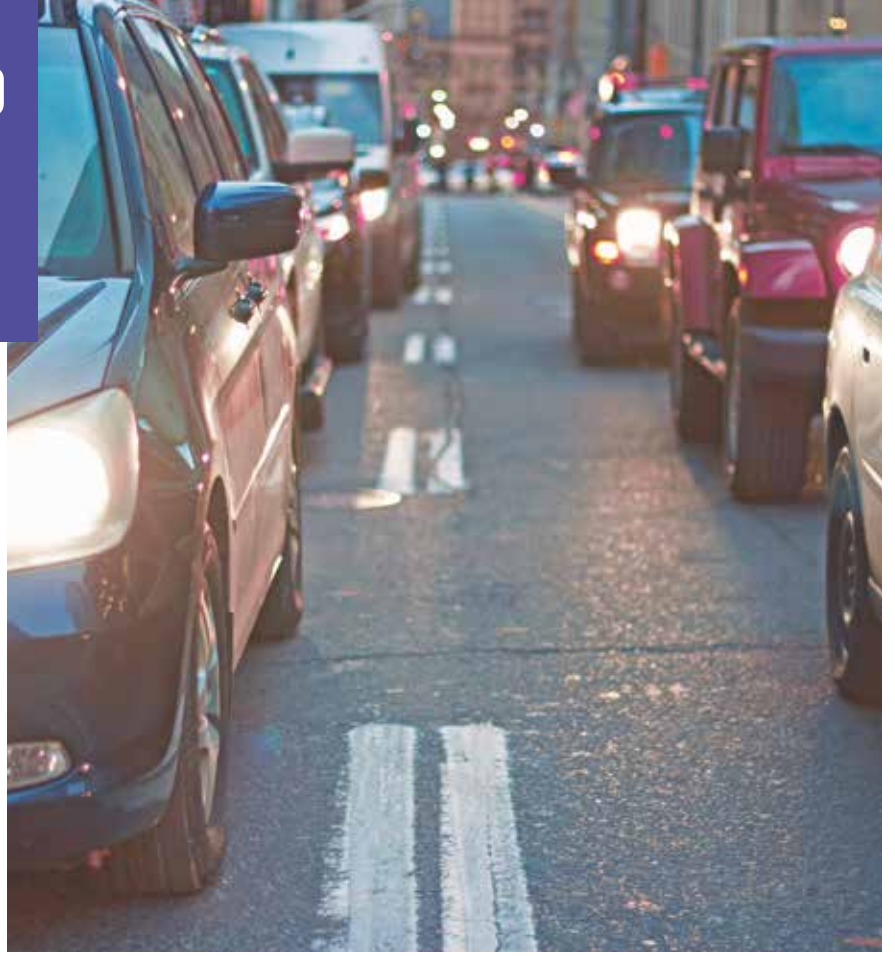
- Kişisel Asistans : Hastalığın teşhis ve tedavisinin organizasyonuna yönelik randevu alma ve araştırma odaklı asistans hizmetleri
- Transfer Hizmeti: Tedavi aşamasında hastanın ev – hastane transferleri ve görüntüleme merkezlerine transfer. (Transfer hizmetleri İstanbul / İzmir / Ankara / Bursa illerinde geçerlidir)
- Evde Laboratuvar Hizmeti: Evde laboratuvar hizmeti organizasyonu ücretsiz olarak sağlanmakta olup, yapılacak tahliller ise ücrete tabiidir.
- Danışman Doktor: Tedavinin her aşamasında tedaviyi yapan doktorla irtibat halinde olacak bir pratisyen hekimin aileye destek vermesi ve tedavi haricinde ailenin desteklenmesi.
- Psikolojik Destek: Aile bireyleri ve hastaya düzenli olarak online veya yüz yüze psikolojik destek verilmesi hizmeti. (Onkoloji hastaları için limitsiz)
- Anlaşmalı kurumlarda kemoterapi ve radyoterapi uygulama seansları da ücretsiz olarak karşılanmaktadır. İlgili tedavi hizmetleri, tehlikeli hastalık tazminat başvurusu itibarıyla 1 yıl süre için geçerlidir.

Magdeburger Kasko Sigortaları'nın Avantajlı Dünyası!

Avantajlı Kasko: Sigortalılarımıza, orijinal parça ile anlaşmalı ve anlaşmasız istenilen tüm servislerde tamir imkânı sunuyoruz. Yeni ürünümüz Avantajlı Kasko'nun İMM teminatı ise 1.000.000 TL'dir ve Genişletilmiş Kasko ile aynı teminatlara sahiptir.

***Magdeburger Genişletilmiş Kasko Paketi:** *İstenilen serviste, orijinal parça tamir imkânı Genişletilmiş Kasko'da!

****Magdeburger Usta İşi Kasko:** **Araç kullanım türlerine özel belirlenmiş markalarda ve Magdeburger anlaşmalı özel servislerde orijinal parça ile tamir imkânı Usta İşi Kasko ile sigortalıların yanında.



Doğum Teminatı Magdeburger Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda!



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası 4 No'lu Pakete 16.05.2022 tarihinden itibaren 602- Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününe doğum teminatı seçimli olarak eklenebiliyor. Doğum Teminatı için Geniş Network ve Eko Network olarak iki ayrı network seçimi bulunuyor. Sigortalılar kendisine en uygun network ağını seçebiliyor. 602 – Tamamlayıcı Sağlık Sigortası 4 No'lu Pakete eklenen doğum teminatında bekleme süresi bulunmuyor. Ancak, teminatın geçerli olması için tanzim sırasında gebelik halinin gerçekleşmemiş olması gerekiyor.

Çözüm odaklı ürünlerle sigortalıya destek oluyorlar

ERDAL SAN SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ / KARADENİZ BÖLGESİ/SAMSUN

Sağlık branşındaki büyümemizde Magdeburger'in katkısı büyük

Acentelik faaliyetlerine Samsun'un Çarşamba ilçesinde 2009 yılında başlayan Esra San, şu anda Erbaa ve İzmir temsilcilikleri ile büyümesini sürdürüyor. 6 kişilik ekibi ve yine acentesi olduğu 6 şirket ile hizmetlerine devam ettiklerini belirten Erdal San Sigorta Aracılık Hizmetleri'nin yetkilisi Esra San, Magdeburger gibi güçlü bir şirket ile çalışıyor olmanın kendilerine de güç kattığına dikkat çekti. San, "Magdeburger'in farklı ürün seçenekleri yeni müşterilere temas etme oranımızı arttırıyor" dedi. San, başarılarının sırrını ise çözüm odaklı çalışmaya bağlarken, şunları söyledi: "Bizi tercih eden müşterilerimizin emin olduğu bu özelliğimiz doğru şirketlerle de birleşince mükemmel bir uyum ortaya çıkıyor."

Magdeburger Sigorta'nın acenteleri, sigortalılarının ihtiyaçlarına yönelik hazırladıkları poliçelerle dikkat çekiyor. Bu noktada en büyük destekçileri ise Magdeburger Sigorta'nın tüm branşlarda sunduğu yenilikçi ürünler.

Magdeburger ile çalışmak güven veriyor, enerji veriyor, yenilik ve öncülük veriyor." "Magdeburger'in farklı ürün seçenekleri yeni müşterilerle temas etme oranımızı arttırıyor." "Magdeburger ile çalışmak aldığımız en doğru karar." Tüm bu sözler Türkiye'nin dört bir yanında faaliyet gösteren Magdeburger Sigorta'nın acentelerine ait. Magdeburger ailesinin bir parçası olmaktan mutlu olduklarını her fırsatta ve her platformda dile getiren acenteler, başarılarının sırrını ise Magdeburger Sigorta'nın sunduğu çözüm odaklı yenilikçi ürünlere bağlıyorlar. Türkiye'nin dört bir yanında Magdeburger Sigorta için çalışan ve sigorta sektörüne önemli katkıları bulunan acenteler, kendi başarı hikâyelerini ve Magdeburger'in bu süreçte olan katkılarını 'Bizim Çatı' ile paylaştı.



MUTLU EŞME SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ /MARMARA BÖLGESİ/SAKARYA

Başarımızda ulaşılabilir bir sigorta şirketiyle çalışmamızın etkisi büyük

Mutlu Eşme Sigorta Aracılık Hizmetleri adı altında 2007 yılından bu yana faaliyetlerini sürdürdüklerini belirten Mutlu Eşme Sigorta Aracılık Hizmetleri Yetkilisi Mutlu Eşme, Magdeburger Sigorta ile çalışmanın kendilerine büyük keyif ve heyecan verdiğini söyledi. Bu kapsamda başarılarında büyük rolü olan Bölge Müdürü Bahri Bilgiler'e ve diğer çalışma arkadaşlarına teşekkür eden Eşme, "Diğer çalışma arkadaşlarımızın sıcak ve dostane samimiyetleri her aradığımızda şirketimizin ulaşılabilir olması başarılı olmamızda büyük rol oynuyor" dedi.



NESCO SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ./EGE BÖLGESİ/AYDIN

En doğru çözümleri sunmayı kendimize misyon edindik

Nalan Esen tarafından 1994 yılında kurulan NESCO Sigorta Aracılık Hizmetleri, 2020 yılına kadar şahıs şirketi olarak faaliyetlerine devam etti. 2020 yılından itibaren ise NESCO Sigorta Aracılık Hizmetleri olarak kurumsal yapılanmasını tamamlayan şirket, bugün 8 personeli ile hizmet veriyor. NESCO Sigorta yetkilisi Mustafa Çağlar Esen, "Hizmet verirken müşterilerimiz ihtiyaçlarını en doğru şekilde belirleyip, en doğru çözümleri sunmayı kendimize misyon belirledik" diye konuştu. Magdeburger ile çalışmanın acente olarak kendilerini güvende hissettirdiğine dikkat çeken Esen, şöyle devam etti: "Çok değerli yöneticilerimizin her daim yanımızda olduğunu hissettirmeleri ve en ufak bir problemimizde çözüm odaklı davranışları acente olarak bizi fazlaca güçlü kılıyor. Magdeburger'in severek ürettiğimiz poliçeleri arasında inşaat poliçeleri geliyor. Yenilikçi ürünlerinin başında ise kesinlikle Dopdolu Ferdi Kaza ürünü, Sınırsız Ayakta Tedavi sağlayan TSS ürünü ve sevimli dostlarımız için çıkardıkları Can Dostum Sigortası geliyor."



ÖZDEAY SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD.ŞTİ./KARADENİZ BÖLGESİ/ORDU

İşimizi sevmek başarımızın en büyük sebebi

2008 yılında başladığı sigortacılık kariyerine 2019 yılında kendi acentesi Özdeay Sigorta Aracılık Hizmetleri'ni kurarak devam eden şirket yetkilisi Öznur Devrim, bugün 5 personel ile sektörde faaliyetlerini sürdürüyor. Çalışanları ile bir aile gibi olduklarını belirten Devrim, saha ve teknik olarak sağlam bir kadroya sahip olduklarına söyledi. Magdeburger ile çalışmanın kendileri için aldıkları en doğru karar olduğuna da vurgu yapan Devrim, "Ekibi başarılı ve bu bizi motive ediyor. O nedenle çalışmak çok keyifli. İşimiz zor. Bu nedenle sorumluluk isteyen ve güvendiğimiz firmalarla çalışmamızı gerektiriyor. Çalıştığımız şirketlerin çözüm odaklı olması en önemli unsurlardan. Biz Magdeburger Sigorta ile bunu başardığımızı inanıyoruz. Acentesinin sorunlarını dinleyip çözüme ulaştırmakta oldukça hızlı" diye konuştu. Magdeburger'in en keyifle sattığı ürünleri sıralayan Devrim, şöyle devam etti: "Candostum, dopdolu ferdi kaza, cep telefonu sigortası en çok gündemde olan ürünler. Tabi 'TSS Ayakta' oldukça güzel teminatlar veren bir ürün. Satılabilirliğimizi artıran bir ürün."



SİLİVRİ TAŞKIN SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ/İSTANBUL AVRUPA BÖLGESİ/İSTANBUL

Magdeburger ile çalışmak güven ve enerji veriyor

Acentelik faaliyetlerine 2006 yılının Nisan ayında Silivri'de başlayan Silivri Taşkın Sigorta Aracılık Hizmetleri, ilk başlarda arkadaşlar ve akrabalar ile çıktıkları bu yolculuğa zaman içinde yeni sigortalılar ekledi. "Her branşta sigortalılarımızın yanında olmaya gayret gösteriyoruz" diyen Silivri Taşkın Sigorta Aracılık Hizmetleri Yetkilisi İsmail Taşkın, 3 çalışma arkadaşı ile birlikte kazada üretimde sigortalıların ihtiyaç duyduğu noktalarda 7/24 hizmet veriyor. Her gün kendilerini geliştirmeye ve sektörün yeniliklerine ayak uydurmak için tüm güçleri ile çalıştıklarına vurgu yapan Taşkın, Magdeburger Sigorta ile çalışmanın kendilerine kattıkları ile ilgili ise şu bilgileri veriyor: "Magdeburger ile çalışmak güven veriyor, enerji veriyor, yenilik ve öncülük veriyor. Magdeburger de en severek sattığımız ürün tamamlayıcı sağlık sigortası. Özellikle pandemi döneminde sigortalılarımız sağlık sigortasının ne kadar önemli olduğunu yaşayarak öğrendi. Özellikle Magdeburger'in sınırsız Ayakta tedavi teminatı olan TSS poliçesi sektörde tek."



A ARTI PLUS SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ / ORTA ANADOLU BÖLGESİ / KONYA

Magdeburger'in tüm branşlarda olması elimizi kuvvetlendiriyor

2016 yılında Konya Selçuklu'da kurulan A Artı Plus Sigorta Aracılık Hizmetleri, bugün 15 kişilik alanında uzman bir ekip ve 3 şubesiyle 500'ün üzerinde kurumsal ve 50 binin üzerinde de bireysel müşteriye sigorta ve reasürans konularında hizmet veriyor. "Kendimizi işletmelerin uzun ömürlü olması için daima risk, poliçe yönetimi ve poliçe sonrası özel hizmetlerimizle farklı ve özel bir marka olmayı hedefledik" diyen yetkili Serdal Ilıkçay, en uygun poliçe teminatlarını alternatifleriyle sunmayı amaç edindiklerini söyledi. Teknolojik gelişmeleri de yakından takip ederek müşterimize en hızlı ve iyi hizmeti vermek için kullandıklarını belirten Ilıkçay, Magdeburger Sigorta ile çalışırken aile sıcaklığını hissettiklerine dikkat çekti.



GÖKHAN AYTEKİN SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ./ İSTANBUL AVRUPA BÖLGESİ/ İSTANBUL

Müşterilerimiz tamamlayıcı sağlık ürünümüzden çok memnun

2001 yılında kurulan Gökhan Aytekin Sigorta Aracılık Hizmetleri, 6 teknik personel ile sektörde faaliyet gösteriyor. Magdeburger Sigorta'nın en çok Tamamlayıcı Sağlık poliçesini severek sattıklarını belirten şirket yetkilisi Gökhan Aytekin, "Müşterilerimizde çok memnun kalıyor bu üründen. Her statüde başarı mutlak suretle çalışmayı gerektirir. Bizim başarımızın sırrı alanımızda yetenekli bireyleri keşfetmek, çok çalışma ile alanlarımızda doğru hareket ve koordinasyon sayesinde başarıyı sağlıyoruz" dedi.



HG ASİL SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ/İÇ ANADOLU BÖLGESİ/ANKARA

İyi ki yollarımız Magdeburger Sigorta ile kesişmiş

Bir aile şirketi olarak kurulan HG Asil Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti., kendine her zaman müşterilerine en iyi hizmeti vererek beklentilerini artırmak ve artan bu beklentilerine cevap verebilme misyonunun edindi. Kısa vadede bölgesi ve çevresinde güçlü, sektöre yön veren ve marka bilinirliği yüksek bir sigorta aracı kurumu olma yolunda ilerlediklerini belirten HG Asil Sigorta Aracılık Hizmetleri yetkilisi Gözde Orman, "2018 yılından beri 5 kişilik profesyonel ekibimiz ile tüm müşterilerimize hizmet veriyoruz. Magdeburger ile birlikte çalıştığımızı çok memnunuz. Kaliteli bir şirket ve kaliteli hizmet veriyor. Aradığımızda anında ulaşabileceğimiz bir ekibi var. Buda müşterimize iyi ve hızlı hizmet verebilmemiz açısından bize çok yardımcı oluyor. En çok sağlıkta özellikle diğer şirketlerimizde olmayan sınırsız teminatlı tamamlayıcı sağlık sigortası ürününü satıyorum. İyi ki yollarımız Magdeburger Sigorta ile kesişmiş" diye konuştu.



NARSİS SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ./EGE BÖLGESİ/AYDIN

Ulaşılabilir bir şirket olması sorunların çözümünü kolaylaştırıyor

Acentelik faaliyetlerine 2011 yılında Aydın ilinin Kuşadası ilçesinde başlayan Narsis Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti., bugün beş kişilik bir ekiple çalışmalarını sürdürüyor. Sektördeki en büyük sorunun sigortalının poliçesi hakkında detaylı bilgi eksikliği olduğunu belirten Narsis Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti yetkilisi Servet Samsa, "Bunun farkındalığıyla sektöre giriş yaptık. Çalışma hayatımızda en çok dikkat ettiğimiz baş konu bu oldu. Zaman içinde bunun çok faydasını gördük. Magdeburger'in butik bir şirket olması ilk tercih nedenimiz oldu. Ulaşılabilir bir şirket olması birçok sorunun anında çözümünü kolaylaştırıyor. Sektörde sadece acente kanalıyla hizmet vermesi de çok önemli bir detay. Birçok şirketin satmaktan imtina ettiği bazı ürünlerin Magdeburger'de olması acenteliğimize ekstra bir güç kattığı aşikâr" değerlendirmesini yaptı.



DNB GLOBAL SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ/ ORTA ANADOLU BÖLGESİ/ KONYA

Magdeburger dinamik ve çözüm odaklı bir şirket

DNB Global Sigorta Aracılık Hizmetleri, 2018 yılında Nazif Burak Uluışık tarafından kuruldu. Gelişen sigortacılık sektöründe talep ve ihtiyaçlara uygun, yenilikçi ve çözüm odaklı, hizmet felsefesi ile dikkat çeken şirket, bugün bölge ve çevresinde marka olma yolunda hızla ilerliyor. 22 adet sigorta şirketinin, Konya Bölge acenteliğini bünyesinde bulundurduklarını belirten Burak Uluışık, "Geniş acentelik yapımız 2021 yılında 24 bin kişi ve kurumsal firmadan oluşan müşteri profili ile poliçe üretimi ve hasar yönetimi süreçlerinde, müşterilerinin sigorta ihtiyaçlarını tek bir acente aracılığı ile karşılıyor" diye konuştu.

Magdeburger ile çalışmanın kendilerine katkıları ile ilgili ise Uluışık, şunları söyledi: "Magdeburger, genç - dinamik ve çözüm odaklı bir şirket. Tanzim ettiğimiz her bir poliçenin arkasında müşterimize en hızlı çözümü sunan kocaman bir ekip olduğunu bilmek biz acenteler için anlatılmaz bir güven hissi veriyor. En sevece sattığımız ürün TSS -sınırsız ayakta teminatı veren ürün. Bu bile Magdeburger sigortanın şartları ne kadar zorladığının ve biz acentelerin elini güçlendirdiğinin bir göstergesi."



ÖNER SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ/ İSTANBUL ANADOLU BÖLGESİ/ İSTANBUL

Rekabetçi fiyat ve ihtiyaca yönelik poliçe satmayı hedefliyoruz

Öner Sigorta Aracılık Hizmetleri, 2001 yılında başlayan sigortacılık faaliyetlerine Türkiye'nin en büyük ve müşteri odaklı sigorta şirketlerinin acentesi olarak devam ediyor. 21 yıllık deneyimleri ve 19 kişilik uzman ekibi ile amaçlarının tüm sigorta branşlarında rekabetçi fiyat, ihtiyaca yönelik poliçe satmayı hedeflediklerini belirten Öner Sigorta Aracılık Hizmetleri yetkilisi Tuğba Şahin, şunları söyledi: "Değişen piyasa koşulları, ekonomi ve teknolojiye ayak uydurmanın ve bu şartlara yön verebilmenin sigortacılığın olmazsa olmazı olduğu bilinci ile sigortalılarımıza bu konuda gerekli bilgilendirme ve yönlendirme yapmayı ana görevlerimizden sayıyoruz. Bizler Magdeburger Sigorta ile 3 yıldır işbirliği yapıyoruz. Her an ulaşılabilir olmaları, sahayı ve sektörü tanıyan ekiple çalışmalarını işlerimizi kolaylaştırıyor."



ÖZTÜRK SUNGUR SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ./ İÇ ANADOLU BÖLGESİ/ANKARA

Magdeburger'in yenilikçi ve acente yönlü yapısı çalışmamızdaki en büyük etken oldu

Öztürk Sungur Sigorta Aracılık Hizmetleri, 2019 ocak ayında faaliyetine başladı. Bugün 6 personel ile yoluna devam eden acentenin bünyesinde 9 sigorta şirketinin acenteliği bulunuyor. Magdeburger Sigorta ile çalışmaya başlamalarının temelinde bölge müdürü Murat Kaygısız ile daha önceden olan tanışıklıklarının etkisi olduğunu belirten Öztürk Sungur, "Murat Kaygısız'ın bizleri ziyareti esnasında şirketin yenilikçi ve acente yönlü yapısından, şirketin gelecekteki hedeflerinin büyüklüğünü anlatmasıyla Magdeburger Sigorta ile birlikte çalışmaya karar verdik" değerlendirmesini yapıyor.



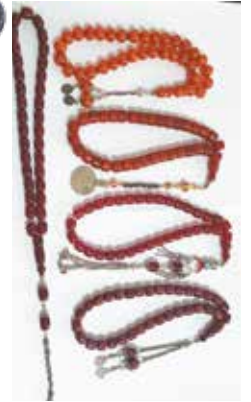
PARMAKİZİ SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ./ İSTANBUL ANADOLU BÖLGESİ/İSTANBUL

Başarının sırrı doğru insanlara ihtiyacı olan hizmeti sunmaktan geçiyor

Parmakizi Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti., 2012 yılında tek çalışan ve tek sigorta şirketi ile sektördeki faaliyetlerine başladı. 2020 yılında Magdeburger ailesine dâhil olan Parmak İzi Sigorta, şu anda 9 personel ile sigortacılık sektöründe müşterilerine hizmet veriyor. Magdeburger Sigorta'nın öncelikle güveni temsil eden tarihi geçmişiyle gelecekte sigortacılık sektörüne ışık tutmaya devam edeceğine dikkat çeken Parmak İzi Sigorta Aracılık Hizmetleri yetkilisi Ferhat Arslan, "Bu da bizim sektörde hizmet kalitemizi artırmaktaki en büyük dayanaklarımızdan biri olacak. Sektöre kazandırdığı Can Dostum, ikinci el garanti sigortaları ile de sigortalıların ihtiyaçlarını tam anlamıyla karşılamakta elinden gelenin en iyisini yapmaya devam ediyor. Başarının sırrı bize kalırsa; doğru insanlara ihtiyacı olan hizmeti sunmaktan geçiyor" değerlendirmesinde bulundu.

Tesbihler onun en büyük tutkusu

Aziz Sezik Sigorta
Aracılık Hizmetleri sahibi
Aziz Sezik



Magdeburger Sigorta Ordu Ünye acentesi Aziz Sezik Sigorta Aracılık Hizmetleri sahibi Aziz Sezik bir koleksiyoner... Eksper bir arkadaşı vesilesiyle tanıştığı tesbihler onun hayatının önemli bir parçası, hatta vazgeçilmezi.

Bir tutkudur koleksiyonerlik... Bilgi, merak, araştırma, sabır, zevk, arzu, rekabet, sevgi, aşk ve heyecan duygularının gözle görülür, elle tutulur birleşimidir. Herkesin ilgi alanına göre değişir biriktirdikleri... Eşsizdir. Her koleksiyonun kendi dili vardır. Derin bir geçmişi barındırır içinde, nesillerden nesillere aktarılan. Magdeburger Sigorta Ordu Ünye acentesi Aziz Sezik Sigorta Aracılık Hizmetleri sahibi Aziz Sezik de bir koleksiyoner... Eksper bir arkadaşı vesilesiyle tanıştığı



tesbihler onun hayatının önemli bir parçası, vazgeçilmezi. 250'ye yakın özel üretim tesbih bulunan koleksiyonunu büyütmeye kararlı. Aziz Sezik, "İnsanlar farklı amaçlarla tesbih kullanılıyor. Kimi stres atmak, kimi aksesuar olarak tesbih biriktirir veya kullanır. Benim içinse tesbih 'dua' aracı" diyor.

Bakımlarını da kendi yapıyor

"Necef, firuzi, akik, gümüş, kehribar, oltu, ağaç peleseng, abanoz, morgül, katran, bağa (deniz kaplumbağasının kabuğu), deve kemiği, koç boynuzu, buffalo boynuzu,

inci, mercan, fiber, katerin, uçak camı gibi çok farklı maddelerden tesbihlerim var" diyen Sezik, iş yerindeki cam dolap içinde sergilediği tesbihlerinin bakımını da ihmal etmiyor. Sezik için tüm tesbihleri çok değerli, ama bazılarının daha da ayrı bir değeri var onun gözünde. Kuka ve kehribar tesbihleri de ayrı yeri olanlardan. "Kuka ve kehribar tesbihler çektikçe renk değiştiriyor" diyen Sezik, şöyle devam ediyor: "Kuka adı verilen ağacın meyvelerinden yapılmış olan Kuka tesbihin en belirgin özelliği, çektikçe kararmasıdır. Osmanlı zamanında hekimler yanlarında kuka taşımaktaydı, bunun sebebi ise kukanın mikrobu uzak tutucu ve mikrop kırıcı antibakteriyel özelliği olmasıdır." Damla ve sıkma olarak iki çeşit kehribar olduğunu dile getiren Sezik, "Kendine has sarı rengi damla kehribarın ayrıca nadir olarak çıkan mavi ve yeşil olanı vardır. Mavi kehribar volkanik küllerin olduğu bölgelerden çıkar. Dünya genelinde en kıymetli damla olarak geçer ve ismi "blue amber" diye bilinir" diyor.

Acentelerimizle omuz omuza

Magdeburger Sigorta, yüksek müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesi için acenteleri ile omuz omuza verdi. "Güçlü ekip, güçlü iletişim, güçlü hizmet, güçlü ürün ve güçlü acente" felsefesi ile acente ziyaretlerine ara vermeden devam eden Magdeburger Sigorta, 2022 yılında da acenteleriyle birlikte önemli başarılarla imza atacak.



AP Atak Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.
Orta Anadolu Bölge-Antalya-Alanya



Elibollar Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.
İç Anadolu Bölge-Ankara Sincan



Aydemirler Sigorta Aracılık Hizmetleri
Karadeniz Bölge- Trabzon Ortahisar



Garaj Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş
İstanbul Anadolu Bölge-İstanbul Kartal



Fırat Ece Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.
Karadeniz Bölge-Van İpekyolu



Gold Risk Yönetimi Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.
İstanbul Avrupa Bölge-İstanbul Bahçelievler



Haktanıyan Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.
İç Anadolu Bölge-Ankara Pursaklar



Hoşver Grup Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti
Karadeniz Bölge-Rize Merkez



Nevşehir Can Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.
Orta Anadolu Bölge-Nevşehir Merkez



Okan Kuru Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.
İstanbul Avrupa Bölge-İstanbul Eyüp Sultan



Koray Yapan Sigorta Aracılık Hizmetleri
İç Anadolu Bölge-Kastamonu Merkez



Sigortahane Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.
İç Anadolu Bölge-Ankara Yenimahalle



Hacer Bolatan-Liva Sigorta Aracılık Hizmetleri
Orta Anadolu Bölge-Konya Selçuklu

Niğde Sigorta Acentelik Hizmetleri Ltd. Şti.
Orta Anadolu Bölge-Niğde Merkez



Oğuz Doğan-Oğuz Sigorta Aracılık Hizmetleri
Orta Anadolu Bölge-Burdur Merkez



Survey Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.
İç Anadolu Bölge-Ankara Etimesgut



Uğur Onur Tapu Sigorta Aracılık Hizmetleri
İstanbul Anadolu Bölge-İstanbul Sultanbeyli

Sağlık sigortalarının yıldızı parladı

Sağlık sigortaları konusunda Türkiye'de farkındalık giderek artıyor. Özellikle de 2015 yılında hayatımıza giren tamamlayıcı sağlık sigortaları ve pandemi sayesinde. Sağlık sigortalarını ulaşılabilir kılan tamamlayıcı sağlık sigortası sahibi sayısı 7 yılda 18 kat arttı. 2015 yılında 134 bin olan TSS'li sayısı 2021 yılında 2 milyon 450 bine ulaştı. 2025 yılında ise TSS'li kişi sayısının 8 milyona ulaşması bekleniyor.



Her işin başı sağlık..." Herkesin kulağında küpe etmiş bu atasözü pandemi ile daha da bir anlam kazandı. Gördük ki sağlık dünyadaki en büyük hazinemiz. Onu korumak ve

sorunlar yaşandığında çözümler üretmek de üzerimize düşen en büyük görev. İşte tam bu noktada sağlık sigortaları 'olmazsa olmaz' bir unsur olarak karşımıza çıkıyor. Sağlıklıyla ilgili herhangi bir sorunla karşılaştığımızda tedaviye

ulaşabilme ve hastalık kaynaklı harcamaları karşılayabilme noktasında güvence sunan sağlık sigortaları ile ilgili Türkiye'de farkındalık giderek artıyor. Özellikle de 2015 yılında hayatımıza giren tamamlayıcı sağlık sigortaları



Dünyada kişi başına düşen yıllık sağlık sigortası primleri

Dünya ortalaması:	627 dolar
Gelişmekte olan ülkelerde:	110 dolar
İngiltere:	4,497 dolar
İsviçre:	3,759 dolar
ABD:	3,759 dolar
Türkiye:	135 dolar

Tamamlayıcı sağlık sigortasında son durum

- 2015 yılında TSS sigortalı sayısı: **134.000**
- 2020 yılında TSS sigortalı sayısı: **1.400.000**
- 2021 yılında TSS sigortalı sayısı: **2.450.000**
- 2025 yılında hedeflenen sigortalı sayısı: **8.000.000**

sayesinde. Sağlık sigortalarını ulaşılabilir kılan tamamlayıcı sağlık sigortası sahibi sayısı 7 yılda 18 kat arttı. Gelecek projeksiyonları da talebin katlanarak artacağına yönelik. Tahminlere göre 2025 yılında TSS'li sayısı 8 milyona ulaşacak.

Yeni ürünler ve pandemi etkili oldu

Sağlık sigortalarına olan talebin artmasında etkili olan birçok faktör var. Bunların başında her bütçeye hitap eden tamamlayıcı sağlık sigortasının devreye girmesi ve pandemi geliyor. Bir başka önemli faktör ise kişiye özel geliştirilen ürünler ve bu yönde artan rekabet. Özellikle 2020 yılında pandemi ile daha da hızlanan yükseliş, 2021 yılını da

Sağlıkta toplam prim üretimi 13 milyar lirayı geçti

2021 yılında sağlık sigortasında toplam prim üretimi yüzde 29,5 oranında yükselişle 13 milyar lirayı geçti. Bu branş içinde Özel Sağlık Sigortası prim üretimi yüzde 20 artışla 9,5 milyar liraya ulaşırken, son yıllarda büyük ilgi gören 'Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda ise prim üretimi yüzde 73,3 artışla 2,6 milyar liranın üzerine çıkma başarısı gösterdi.

devam etti. Sektörün 2021 yılı sonunda sağlık prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 30 artarak 13 milyar TL seviyesinde gerçekleşti. 2015'lerde tüm sigorta pastası içindeki sağlık sigortacılığı üretimi yüzde 8 iken şu anda yüzde 16'lara gelmiş durumda. Gelişmeler sevindirici. Ancak uzmanlara göre kat edilmesi gereken daha çok yol var. Çünkü Türkiye kişi başına düşen sağlık sigortası primlerinde hala dünya ortalamasının çok gerisinde. Kişi başına düşen sağlık

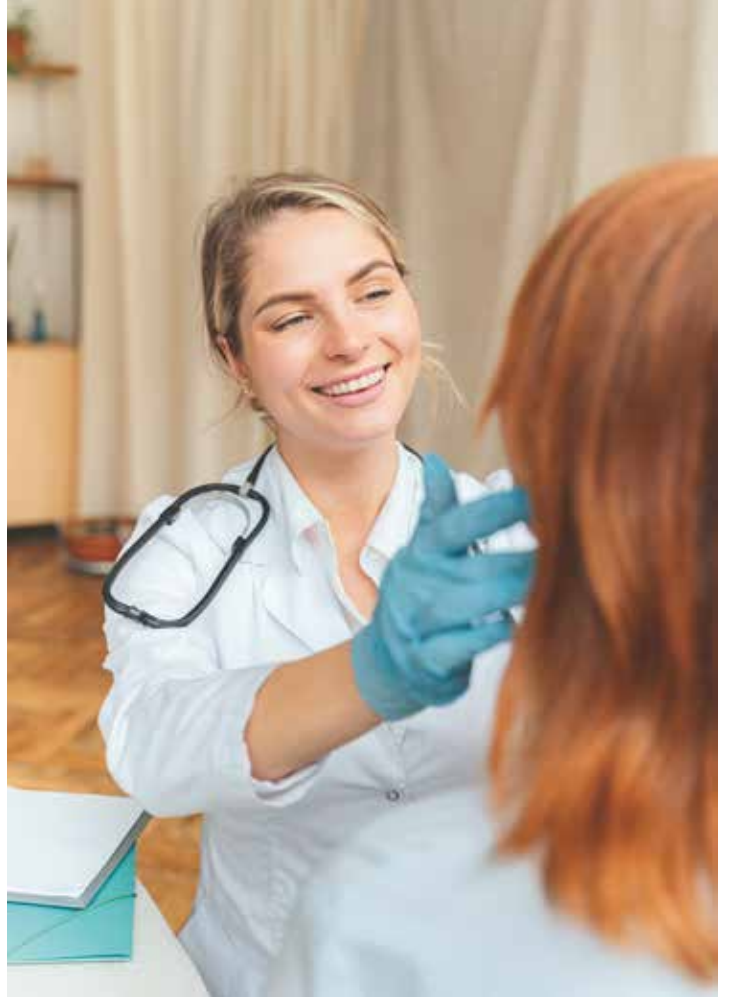
sigortası primlerinin dünya ortalaması 627 dolar iken Türkiye'de rakam şu anda 135 dolar.

TSS'de memnuniyet arttı, yenilemelerde şirket değiştirme oranı düştü

TSS, hayatımıza 2015 yılında girdi. Yenilemelerin yapıldığı 2016 yıllarında sigortalıların yüzde 70'i şirketinden memnun kalmayıp başka şirkete geçti. 2016 yılından beri bu oran her yıl yüzde 10 azaldı. 2021 verilerine göre sigortalıların sadece yüzde 20'sinin şirket değiştirdiği belirtiliyor. Uzmanlara göre bu durum hem şirketlerin sigortalılarını memnun ederek ve onların ihtiyaçlarını karşılayarak aidiyetlerini artırdığını hem de sistemin oturduğunu gösteriyor.

Magdeburger Sigorta, **sağlık paketleri** ile fark yaratıyor

Magdeburger Sigorta'da, her ihtiyaca göre özel ve tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) paketleri bulunuyor. Özel sağlık sigortası kategorisinde 4 farklı paket seçeneği sunan Magdeburger Sigorta, tamamlayıcı sağlıkta ise 3 farklı paket seçeneği ile hizmet veriyor. Ek teminatlarla da fark yaratan Magdeburger Sigorta'nın özel ve tamamlayıcı sağlık paketleri ile ilgili tüm merak edilenleri sizler için derledik...



TSS'de her ihtiyaca uygun bir seçenek var

3 NO'LU Paket: Sadece yatarak tedavi tedavi imkanı

4 NO'LU Paket: Yatarak ve 10 adet ayakta tedavi imkanı

5 NO'LU Paket: Sınırsız paket. Her ihtiyacınız olduğunda yatarak ve ayakta tedavi imkanı.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Paketlerinde Bekleme Süresi Nedir?

Yatarak tetkik/tedavi giderleri ile tüm fizik tedavi giderleri, endoskopik işlemler rahatsızlığın ani veya kaza sonucu olarak ortaya çıkmasına bakılmaksızın, sigorta başlangıç tarihinden itibaren paket seçimine göre süre gelecek 3 ay süre ile kapsam dışındadır.

Magdeburger Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'ndan kimler faydalanabilir?

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından sigorta kapsamında sağlık hizmeti alabilen herkes 15 günlük bebekler ile 60 yaşından gün almamış kişiler.

Magdeburger Sağlık Sigortası avantajları

- Magdeburger Sağlık Sigortası, beklenmedik bir kaza veya hastalıkta, sağlık giderlerinizi, ihtiyaç duyacağınız her türlü tanı ve tedavi işlemlerinizin kaliteli sağlık kurumlarında güvenle karşılanmasını sağlar.
- Sağlık Sigortası sayesinde seçim özgürlüğünüzü kullanabilir, kendinize uygun olan paketi tercih edebilirsiniz.
- Farklı limit, ödeme yüzdeleri ve muafiyet alternatifleri sunan paketlerden dilediğinizi seçerek ürününüzü bütçenize uygun hale getirebilirsiniz.

Özel sağlık sigortasında 4 farklı seçenek bulunuyor

Paket-1: Yatarak Tedavi Paketi

Paket-2: Yatarak + Tam Giderleri Paketi

Paket-3: Yatarak + Ayakta Tedavi 6000 TL Limitli Paketi

Paket-4: Yatarak + Ayakta Tedavi Limitsiz Paketi



Özel Sağlık Sigortasında bekleme süresi nedir?

Tüm sağlık sigortası poliçelerinde olduğu gibi Magdeburger Özel Sağlık Sigortası'nda da bekleme süresi bulunmaktadır. Bekleme süresi 12 aydır.

Ömür boyu yenileme garantisi var mı?

Magdeburger Sigorta'da kesintisiz 3 yıl boyunca sigortanızın devam etmesi halinde, 3 yıl sonunda sağlık durumunuz esas alınarak Ömür Boyu Yenileme Garantisi hakkına sahip olabilirsiniz. Ömür Boyu Yenileme Garantisine hak kazandığınız tarihten sonradan ortaya çıkan hastalıklar için ek prim uygulanmadan ve teminat kapsamınız daralmadan yaşamınız boyunca Magdeburger güvencesinden faydalanmaya devam edebilirsiniz.

Seyahat ederken
ya rahatsızlanırsam?



**Magdeburgerliler
bunları**

**DÜ
ŞÜN
MEZ**

Magdeburger Seyahat Sağlık Sigortası,
sunduğu 5 farklı programla hem yurt içi hem de yurt dışında teminat sağlıyor.

Büyülü şehir MARDİN

Bu sayımızda Türkiye'nin en büyüğü kentlerinden biri olan Mardin'deyiz. Farklı inanç, kültür ve kimliklerin bir arada yaşadığı tarihe sahip olan bu şehir, mimari, etnografik, arkeolojik, tarihi ve görsel değerleri ile ziyaretçilerini büyülüyor... Mardin Kalesi, Mardin Ulu Camii, Mor Behnam (Kırklar) Kilisesi, Kasımiye Medresesi, Deyrulzafaran Manastırı, Zinciriye Medresesi, Mardin Müzesi, Surur Hanı, Mor Gabriel Manastırı, Meryem Ana Kilisesi ve Patrikhanesi gibi tarihi dokuları ile kültür turu sevenlerin göz bebeği konumundaki Mardin'i bize Mardin acentemiz Akgülcan Sigorta Aracılık Hizmetleri'nin kurucusu Mehmet Nuri Akgül anlattı.



Mehmet
Nuri
Akgül

20

yıldır Mardin Midyat'ta sigorta işi yapan Akgül, "Mardin'i, Midyat'ı herkes gelip görmeli" diyor. Mardin'in tarihinin, mimarisinin, atmosferinin, 'Beyaz Elmas' olarak nitelendirilen yumuşak katori taşının, gümüşünün ve yerel yemeklerinin herkesi mest ettiğini dile getiriyor.



Mardin'e baharda gidin!

Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde bulunan Mardin, karasal iklime sahip. Kışları çok soğuk, yazları da çok sıcaktır. Bu nedenle Mardin'i gezmek için en uygun mevsim bahar aylarıdır.

Mardin Evleri, kente özgünlük katıyor

Taşın can bulduğu Mardin evleri mutlaka ziyaret edilmesi gereken yerler arasında ilk sırada yer alıyor. Kaleden ve karşıdan bakıldığında, bir-biri üstüne yığılmış gibi bir görüntü ile ziyaretçilerini karşılayan Mardin Evleri'nin, kente kattığı özgünlük görülmeye değer.

Medreseleri görmeden dönmeyin



Binlerce yıllık tarihi boyunca birçok medeniyete kucak açmış Mardin'deki medreseler bütün ihtişamı ile ziyaretçilerini ağırlıyor. Tam bir açık hava müzesi olan Mardin'de görmemiz ve tarihini öğrenmemiz gereken medreseleri şunlar:

- Kasımiye Medresesi
- Zinciriye Medresesi
- Şah Sultan Hatun Medresesi
- Melik Mansur Medresesi
- Altunboğa Medresesi
- Cihangir Bey Zaviyesi
- Hatuniye Medresesi
- Ulu Cami



Antik kentleri ve köyleri görülmeye değer

Mardin, antik kentleri ve tarihi zenginliğe sahip köyleri ile de ziyaretçilerini heyecanlandırıyor. Dara Antik Kenti, Kiwax/Mağara Ezidi Köyü, Savur İlçesi, Qillit (Kıllıt)/Dereici Süryani Köyü ziyaretçi akınına uğrayan önemli yerlerden.



Kiliseleri ile tarihe yolculuk yaptırıyor



Mardin, zamana karşı meydan okular kilise ve masantırları ile adeta bir müzeden farksız. Mardin'in en büyük tarihi zenginlikleri arasında yer alan ve mutlaka görülmesi gereken kilise ve manastırları şöyle:

- Mor Behnam (Kırklar) Kilisesi
- Meryemana Kilisesi ve Patrikhanesi
- Mor Yakup Kilisesi
- Mor Evgin Manastırı
- Mor Mihayel Kilisesi ve Burç Manastırı
- Mor Petrus ve Pavlus Kilisesi
- Mor İliyo Kilisesi
- Mor Yusuf Kilisesi (Surb Hovsep):
- İzozel Kilisesi
- Mor Stefanos Kilisesi
- Mor Şimuni Kilisesi
- Mor Barsavmo Kilisesi
- Mor Aksanoya Kilisesi
- Mor Abraham Kilisesi
- Mor Sobo Kilisesi

Mardin mutfağı damakları şenlendiriyor

Kendine has mutfak kültürüne sahip Mardin, geçmişten günümüze taşıdığı lezzetleri ile dikkat çekiyor. Gastronomi turizminde de yeri gittikçe artan Mardin'e gidip de bol baharatlı lezzetlerle tanışmadan dönmeyin. Meyve ve etin birlikte pişirildiği, et ve bulgurun kullanıldığı yemeklerin ağırlıkta olduğu Mardin mutfağından sembusek, alluciye (erik yahnisi), ikbebet, kibe, kaburga dolması, killice (Mardin çöreği), harire tatlısı, soğan kebabı, kibbe (İşkembe Dolması), dobo, zingil ve irok (Mardin usulü içli köfte) mutlaka tadılması gereken yöresel yemeklerden... Türk kahvesi gibi servis edilen, ancak oldukça sert bir kahve olan Mardin'in meşhur Mirra'sını da içmeden ayrılmayın.



Güneş cildinizin düşmanı değil, dostu olsun!



Hisar Hospital Intercontinental
Dermatoloji Uzmanı Dr. Funda Ataman

Tatile gittiniz, güneşin keyfini çıkarayım derken biraz abartıp güneş yanığı problemiyle karşılaştınız; üstelik gittiğiniz yerin yakınında da bir sağlık merkezi yok! Ne yapacağım şimdi diye düşünüyorsanız bu sorunun yanıtını Hisar Hospital Intercontinental Dermatoloji Uzmanı Dr. Funda Ataman'dan öğrendik...

Bütün yıl hayalini kurduğumuz tatilinize, 'güneşin' gölgesi düşmesin...

Deniz, kum, güneş üçlüsünün keyfini çıkarırken, aklınızdan güneş yanığı olma riskini bir an olsun çıkarmayın! Güneş yanığı fark edildiği anda hemen kapalı bir alana girmek gerektiğini belirten Hisar Hospital Intercontinental Dermatoloji Uzmanı Dr. Funda Ataman, "Pencere camının arkasında da cildinizin yanabileceğini unutmayın. Güneş yanığının en iyi tedavisi korunarak hiç yanmamaktır. Buna rağmen yanık olursa basit yanıklarda hekiminizin önereceği ev tedavilerini uygulayabilir; şiddetli ise sağlık kuruluşuna başvurabilirsiniz" açıklamasını yapıyor. Ataman, güneşten korunmak için alınabilecek basit önlemleri, hangi durumlarda hekime başvurulması gerektiğini, hafif yanıklarda uygulanabilecek ev tedavilerini şöyle anlatıyor.



Hangi durumlarda hekime başvurmak gerekir?

Geniş alanlarda kızarma, şişme, mor lekeler, su toplaması, kabarcıklar varsa, şiddetli ağrı ve kaşıntı görülüyorsa; bu belirtilere bulantı, kusma, ateş ve halsizlik eşlik ediyorsa en yakındaki sağlık kuruluşuna gidilmelidir. Serum tedavisi, kortizonlu iğne ve kremler, özel yanık kremleri, alerji hapları ve iğneleri, ağrı kesiciler ve antibiyotikler kullanılır.

Cildinizi güneşten korumak için birkaç basit önlem alın

Cilt kanserlerinin % 90'ının gelişme sebebi güneş ışığına bağlı UV radyasyondur. Bu nedenle güneşten korunmak, cilt kanserinden korunma kurallarının en başında gelir. Güneşin zararlı ışınlarından korunmak için;

- 10.00-16.00 saatleri arasında güneşlenmeyin ve mümkünse güneşin altında bulunmayın.
- Güneşten koruyucu giysiler giyin.
- Çok açık tenli ya da güneşe bağlı olarak artış gösteren cilt problemleriniz varsa daha yüksek koruma kapasiteli ürünler kullanın.

- Kolay uygulanabilir, UVA UVB'ye karşı korumalı ve uzun süreli etkinliğini devam ettirebilir güneş koruyucular kullanın.
- Kulaklarınız ve dudaklarınız dahil, koruma faktörü en az 15 olan güneşten koruyucu kremler tercih edin. Güneşe maruz kalan tüm cilt bölgenizi koruyucu kremle kaplayın.
- Güneş kremi güneşe çıkmadan 15-30 dakika önce sürün ve 2 saatte bir tekrarlayın. Eğer yüzdüyseniz veya terlediyseniz kremi daha sık tekrarlayın.
- Şapka takın.
- Mutlaka güneş gözlüğü kullanın.
- Çocuklarınıza güneş altında değil; gölge alanlarda olmaları gerektiğini 'Gölgenin boyu senin gerçek boyundan kısa olduğunda gölge alan ara' kuralıyla öğretin.

Can Dostum Sigortası ile güvendeler!

Onlar evlerimizin bir üyesi... Sağlıkları çok önemli. Bunun için de güvenceye ihtiyaçları var. İşte bu noktada patili dostlarımızın imdadına yetişen sigortaları var... Sigortalanan evcil hayvanın ismine özel poliçe hazırlanmasına imkân veren ve yüksek teminat limitlerine sahip Can Dostum Sigortası'na sahip patili dostlarımızın sayısı giderek artıyor... Sizleri, bu sayı sayfalarımıza konuk olan Can Dostum Sigortalı patili dostlarımız ile tanıştıralım...



Adı: Sirius
Yaş: 1
En Sevdiği Şey: Kelebek kovalamak ve uyumak
Ebeveyni: Bilge Erkavin



Adı: Prenses ve Miniş
Yaş: Prenses 3 yaşında - Miniş 1 aylık
En Sevdiği Şey: Prenses sokakta gezmeyi seviyor, Miniş biberonu ile aşk yaşıyor
Ebeveyni: Rabia Gül Karaoğlu



Adı: Şans
Yaş: 2
En Sevdiği Şey: Top oynamak
Ebeveyni: Yurdağül Erdaş



Adı: Kum ve Simba
Yaş: Kum 10, Simba 11 yaşında
En Sevdiği Şey: Kuşları izlemek
Ebeveyni: Özge Beydemir



Adı: Sofia
Yaş: 2
En Sevdiği Şey: Uyumak ve ıslak mama
Ebeveyni: Gökhan Özgür



Adı: Kato
Yaş: 5
En Sevdiği Şey: Sevilmek ve topla oynamak
Ebeveyni: Hacer Gürden



Adı: Nadya
Yaş: 4
En Sevdiği Şey: Kuşları izlemek ve taranmak
Ebeveyni: Ece Yazar



Adı: Miya
Yaş: 1
En Sevdiği Şey: Uyumak
Ebeveyni: Ebru Başağa



Adı: Zeytin, Tarçın ve Pamuk
Yaş: Zeytin 1 aylık, Tarçın 1,5 yaşında, Pamuk 2,5 yaşında
En Sevdiği Şey: Oyun oynamak ve sevilmek
Ebeveyni: Bilgenur Sultan Otar



Adı: Duman
Yaş: 5,5
En Sevdiği Şey: Güneşlenmek ve yerde yuvarlanmak
Ebeveyni: Gizem Maral Şekerci



Adı: safiye
Yaş: 2
En sevdiği şey: Kedilerle kavga etmek ve sırtışmak.
Ebeveyni: Bekir Alper

İnsan Kaynakları Yönetiminde Magdeburger Sigorta

Genel Müdürümüzün liderliğinde yeni dönem stratejileri ve verimli iş süreçlerinin görüşüldüğü; Genel Müdür Yardımcılarımız ve Bölge Müdürlerimizin gerçekleştirdikleri sunumlar ile 2022 hedeflerine yönelik hareket planları ve önerilerin sunulduğu "Strateji Toplantımızı" İkinci çeyrekte gerçekleştirdik. Ayrıca pandemi sebebiyle uzun bir aradan sonra bir araya gelen yöneticilerimiz; toplantıdan arta kalan zamanda doğa ile baş başa

hoşça vakit geçirerek motivasyonlarını yükseltme fırsatı buldular.

Magdeburger Annelerinin hem çocuklarına hem de işlerine gösterdikleri aynı önem ve değer için bir kez daha kendilerini takdir ve tebrik edişimizi; "Anneler Günü" vesilesi ile hem günün yorgunluğunu atabilecekleri hem de yeni tatlar keşfedecekleri tatlı sürprizler yaparak birlikte kutladık.

Freud' un "Çocuklukta bir babanın korumasına duyulan ihtiyaç kadar daha güçlü bir ihtiyaç düşünemiyorum" sözleri ile tüm çocukların ilk kahramanı olan, sadece bu özel günde değil, her an sevgiyle anılması gereken tüm Magdeburger Babalarımızın "Babalar Günü" nü ofis içi etkinliğimiz ile hep birlikte kutladık.

Yenilikçi, hızla öğrenen, bilgiye değer veren, Magdeburger Çocuklarımızla beraber "23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramını" çeşitli etkinlikler ile coşku ve sevgiyle kutladık.

Odağımızın sevgi olduğu tüm süreçlerimizi başarılarımızla taçlandırmaya devam edeceğiz.



İnsan Kaynakları ve İdari İşler Müdürü
Nihan Opak



Her zaman yanımızda olan, çocukları için kocaman bir hayal dünyası yaratan, "Magdeburger Babaları" ile Babalar Günümüz!

"Konut sigortası
bisikleti de güvence
altına alır mı?"



**Magdeburgerliler
bunları**

**DÜ
ŞÜN
MEZ**

Siz de Magdeburger Sigorta'nın geniş teminatlı Konut Sigortası ile tanışın. İster ev sahibi ister kiracı olun, Bisiklet Teminatı ile evdeki bisikletinizi de güvence altına alın.

**178 yıldır
Magdeburgerlilerin
KAFASI
RAHAT**



Siz de Magdeburger Sigorta ile tanışın.
Geniş teminat seçeneği, hızlı hizmet güvencesi ve avantajlı fiyat teklifleriyle
hem kendinizi hem sevdiğinizizi güvence altına alın, içiniz rahat etsin.