



Magdeburger  
Sigorta

# Bizim atı.

Resmi Süreli Yayın - Sayı 2 OCAK-ŞUBAT-MART 2022

## Birlikte Yeni Başarılar İçin Hazırız!



*Sizinle*  
BERABER



 **Magdeburger  
Sigorta**

**177 Yıldır**

**Sizinle Beraber**

Otomobilden Önce  
**Biz Vardık.**



[magdeburger.com.tr](http://magdeburger.com.tr)

# İçindekiler

## Yönetimden

Bor Holding ve Magdeburger Sigorta yönetiminden yeni yıl mesajları.

## Bizden Haberler

Magdeburger'de neler yapıyoruz ve medya yansımalarımız.

## Vitrindeki Ürünlerimiz

Yıldızı parlayan ürün ve teminatlarımıza hızlı bir bakış.

## Hasar Yönetimi

Genel Müdür Yardımcımız Alpaslan Tanrıver hasar yönetimi çalışmalarını anlattı.

## Can Dostlarımız

Can dostlarımızı fotoğraf albümünde bir araya getirdik.

## Söyleşi

Genel Müdürümüz Zafer Uçar, 2022 beklentilerini anlattı.

## Acentelerimizi Tanıyalım

Acentelerimize üç soru sorduk.

## Bölge Müdürlerimiz

Ege Satış Birim Müdürümüz Tuğrul Serhan Yılmaz ve İstanbul Bölge Müdürümüz Levent Kayan ile söyleştik.

## Oto Sigortaları

Oto Sigortaları Müdürümüz Begüm Uysal, görüşlerini paylaştı.

## Hobilerimiz

MYS Sigorta'dan Melih Güney karavancılık tutkusunu anlattı.

## Gezi Rotası

Adım adım Galata.

## Sağlıklı Yaşam

Bağışıklık sistemimizi nasıl güçlendireceğimizi konunun uzmanı anlattı.

## İnsan Kaynakları

Bor Holding İK ve İdari İşler Direktörü Fulya Geleri 2022 planlarını anlattı.

Magdeburger'den kareler.

04-07

08-09

10-11

12-13

14-15

16-17

18-23

24-25

26-27

28-29

30-31

32-33

34-35

**İMTİYAZ SAHİBİ**  
Magdeburger Sigorta A.Ş.

**YÖNETİM KURULU BAŞKAN  
VEKİLİ VE GENEL MÜDÜR**  
Zafer UÇAR

### DERGİ YAYIN KURULU

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

**EDİTÖR / KOORDİNASYON**  
Nazlı TOPRAK

**GRAFİK TASARIM**  
Gökhan ÖZGÜR

### YÖNETİM YERİ

Saray Mah. Dr. Adnan  
Büyükdenez Cad. Akkom  
Ofispark Sitesi 2. Blok K:12  
Ümraniye- İSTANBUL  
Pbx: 444 2 624  
www.magdeburger.com.tr  
info@magdeburger.com.tr

Bizim Çatı 2  
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 yasaktır.

- 2022 -



### Saygıdeğer İş Ortaklarımız,

Bir yılı daha geride bırakırken Bor Holding ve iştirakleri olarak sağlam ve sürdürülebilir bir dayanışmanın temellerini atmış olduğumuza inanıyorum. Dünya genelinde süren pandemi ve ekonomik zorluklar bize önemli tecrübeler kazandırdı. Yardımlaşmanın ve sağlığın önemini bir kez daha anladık.

2021 yılında verdiğiniz emek ve katkılar için sizlere çok teşekkür ediyorum.

Sizlere ve ailelerinize sağlıklı, mutlu ve huzurlu bir yeni yıl dilerken; 2022 yılında ortak hedeflerimize ulaşarak geleceğe emin adımlarla birlikte yürüyeceğimize inanıyorum.

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

### Saygıdeğer İş Ortaklarımız,

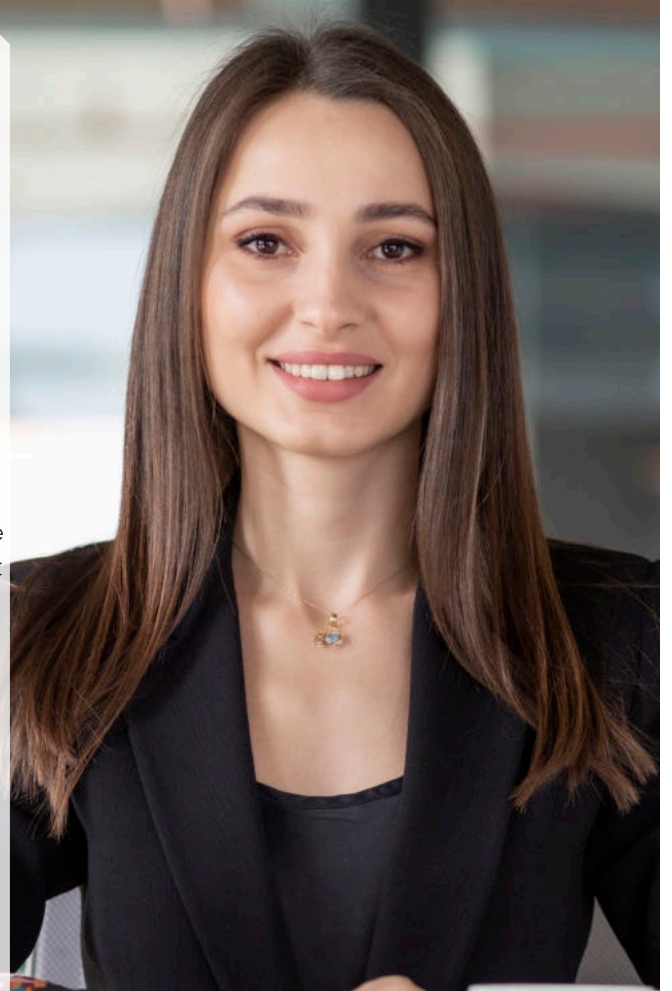
Bizim Çatı'nın ikinci sayısıyla yeniden bir arada olduğumuz için mutluyuz!

Zorlu geçen bir yıl oldu. 2 yıldır mücadele ettiğimiz salgın ve bunun hayatımıza getirdiği etkileri düşündüğümüzde oldukça yorulduk. Her zorlukta farkettik ki var gücümüzle çalışıyor ve müthiş bir yılmazlık mücadelesinin içerisinde yer alıyoruz. Yeni yıla diliyorum ki daha farkındalık sahibi, insan odaklı ve umut dolu bir giriş yaparız.

Her yeni yıl insanın içinde umutların yeşermesine vesile olur. Bizler de 2022 yılını karşılarırken umutla, heyecanla ve enerji ile "merhaba" diyeceğiz.

Birlikteliğimizin güçlenerek devam edeceği bir yıl olmasını dilerken; sizlere ve ailelerinize en içten sevgilerimi iletiyor, 2022 yılının sağlık, mutluluk ve bereket getirmesini diliyorum.

**Saygılarımla,  
Müge ÇETİN  
BOR Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili**







# “Yenilikçi Vizyonumuz ile Marka Değeri En Yüksek Şirket Olacağız!”

Değerli Magdeburger Ailesi,

2021 yılını tamamlayıp 2022'ye girdiğimiz bu günlerde Bizim Çatı Dergimizin 2. sayısı ile karşınızdayız. Dergimizin ilk sayısına gösterdiğiniz ilgiye teşekkür ederiz. Sizlerden gelen fikir ve önerilerle dergimizi her sayıda biraz daha zenginleştirmek için arkadaşlarımız heyecanla çalışmaya devam ediyorlar.

2022 yılı da pandeminin ve ekonomik gelişmelerin etkileri ile mücadeleyle geçeceğe benziyor. Bugüne kadar hep birlikte, dayanışma ve beraberlik ile sergilediğimiz “**mutlu müşteri, mutlu acente**” odaklı kaliteli ürün ve hizmet stratejimiz ile performansımızın gelişmeye devam edeceğine inanıyorum.

Biz de artan taleplerle, değerli acente ve çalışma arkadaşlarımızın sahadan yansıttığı ihtiyaçları da dikkate alarak ciddi atılımlar yapmaktayız. Yenilikçi vizyonumuz ile 2022'nin önemli bir oyuncusu olacağımıza inanıyorum.

Magdeburger Ailesi olarak mücadeleyi severiz! Tüm paydaşlarımıza, sigortalılarımıza, iş ortaklarımıza, çalışanlarımıza ve yönetim kurulumuza özveri ve başarılı çalışmalar için içtenlikle teşekkür ediyor; 2022 yılında size ve sevdiklerinize sağlık, başarı ve mutluluk dolu günler diliyorum.

**Saygılarımla,**  
**Zafer UÇAR**  
**Magdeburger Sigorta**  
**Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve**  
**Genel Müdürü**

# 5G Felsefemiz





# “Hem Kazandıran Hem Eğlendiren Yeni Kampanyalarımız Olacak!”

Değerli Magdeburgerliler,

2021 yılı Magdeburger Sigorta açısından oldukça üretken bir yıl oldu. Yenilikçi ürünlerimizi, değerli acentelerimiz kanalıyla sigortalılarımızla buluşturduk.

Magdeburger Sigorta olarak önceliğimiz sigortalılarımıza gerçek fayda sağlayan, hayatlarını kolaylaştıran sigorta ürünleri ve geniş teminat seçenekleri sunarken acentelerimizin gelirlerini de artırmak.

Bu amaçla acentelerimize yönelik tasarladığımız ‘Kazanç Sepeti’ kampanyamızı, acentelerimiz ve Bölge Müdürlüklerimizden gelen talepler sonucunda güncelledik, ülkemizin her noktasındaki acentemizin kazanacağı şekilde yöreselleştirdik. Hem kazandıran hem eğlendiren yeni kampanyalar geliştirerek gerek acentelerimiz gerekse çalışanlarımızın motivasyonunu üst seviyeye çıkarmak için çalışmalarımıza heyecanla devam ediyoruz. Yılın son çeyreğinde çalışanlarımıza yönelik başlattığımız “Ödül Ağacı Oyunu” kampanyası herkes tarafından sahiplenildi.

Coşkulu ve heyecanlı bir oyun havası içerisinde yüksek performans sergileyen çalışanlarımızın tamamının ödül alması beni ayrıca mutlu etti.

Bildiğiniz gibi, 5G felsefemizde “**Güçlü ekip, güçlü iletişim, güçlü hizmet, güçlü ürün ve güçlü acente**” diyoruz ve tüm bu yaklaşımlarda odağımıza “sevgiyi” koyuyoruz. Acentelerimiz ve çalışanlarımızla aramızda kurduğumuz sevgi bağı, verdiğimiz kararlarda, stratejilerimizde ve hatta ürünlerimizde her zaman ön planda yer alıyor.

Acentelerimize ve tüm paydaşlarımıza zorluklara rağmen gösterdikleri özverili ve başarılı çalışmalar için teşekkür ediyor, 2022 yılında daha nice başarılarla birlikte imza atacağımıza inanıyorum. Bizim Çatı dergimiz için gösterdiğiniz ilgiye de ayrıca teşekkürlerimi sunarım.

Yeni yılın size ve tüm sevdiklerinize sağlık ve güzellikler getirmesini diliyorum.

**Kâmil DEMİREL**  
**Magdeburger Sigorta**  
**Satış ve Pazarlamadan Sorumlu**  
**Genel Müdür Yardımcısı**

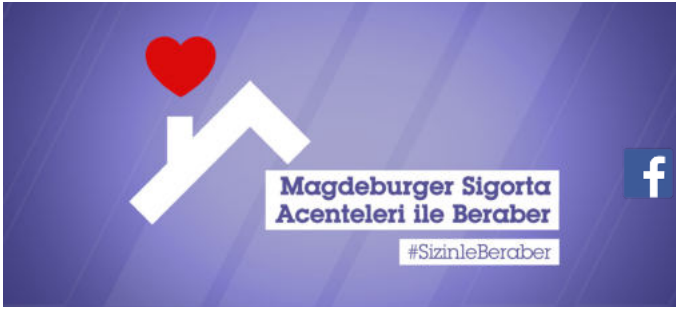


## BİZDEN HABERLER



### Açık Hava Reklamlarımız Artarak Devam Ediyor!

Ekim ayında İstanbul, Ankara ve İzmir'de başlayan açık hava reklamlarımız şimdi Trabzon, Antalya, Samsun, Gaziantep, Eskişehir ve Erzurum'da otobüslerde ve ilan panolarında!



### Facebook Magdeburger Acentem Grubu'na Katılım Artıyor

Facebook üzerinde acentelere özel oluşturduğumuz kapalı sayfamız Magdeburger Acentem'de sohbetimiz giderek koyulaşiyor. İlk yarışmamızı yaptık, sürpriz ödülümüzü ise acentelerimizden Süleyman İnanoğlu kazandı. Kendisini bir kez daha tebrik ediyoruz. Siz de grubumuza katılmayı unutmayın.



### Galatasaray Veteran Takımı'nın Turnuva Sponsoru Olduk

Antalya'da düzenlenen Efsaneler Kupası turnuvasına katılan Galatasaray Veteran Takımı'nın forma sponsoru olduk. Türk ve Alman eski futbolcuları bir araya getiren 8 takımın katıldığı turnuvayı Galatasaray Veteran Takımı kazandı.



### Almanya'da Düzenlenen Reasürans Toplantısına Katıldık

Reasürans dünyasının önemli olaylardan biri olan ve her yıl Ekim ayında dünyanın farklı ülkelerinden reasürans profesyonellerinin katılımıyla gerçekleştirilmekte olan Baden-Baden toplantısına genel müdür yardımcılarımız Dr.Halil Yolcu ve İlkay Demirel temsilciliğiyle katıldık.



### UIP 12. Boğaziçi Zirvesi'ne Konuşmacı Olarak Katıldık

Satış, Pazarlama ve İK'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcımız Kâmil Demirel, 7 Aralık'ta, Uluslararası İşbirliği Platformu (UIP)'nin düzenlediği 12. Boğaziçi Zirvesi'ne konuşmacı olarak katıldı.

"Kurum İçi Sağlık Hizmetlerinde Dijitalleşmenin, Toplum Sağlığı Üzerindeki Sosyal ve Ekonomik Önemi" kapsamında düzenlenen konferansta konuşma yapan Kamil Demirel, kurumsal sağlık sigortası poliçelerinde uygulanan dijital yeniliklerden bahsetti.





Tarih: Kasım 2021  
Yayın: Hayatımız Sigortalı



Tarih: Kasım 2021  
Yayın: Şemsiye



Tarih: 26 Ekim 2021  
Yayın: APara



## Sigorta müşterisi tam polişe istiyor

**Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Zafer Uçar** Türkiye'de araç sahiplerinin çeşitli muafiyetler sunulmasına rağmen en kapsamlı sigorta ürününü tercih ettiklerini söyledi

### DOLUYA ÖZEL URUN URETTİK

İKLİM değişikliği konusunda da adımlar atıldığını ve dolu sigortası çıkardıklarını belirten Uçar, "Bu alana özel ürün çıkardık. Dolu sigortası. Adına da 'dopdolu sigorta' dedik. Bunu araç sigortanızdan bağımsız da alabiliyorsunuz. Branş bazında bakıldığında en fazla prim 14 milyar lira ile zorunlu trafik sigortasında. Bu branşı 8.3 milyar ile kasko izledi" dedi.

SİGORTA sektöründe en önemli ürünlerden biri olan araç sigortaları ve kaskoda gerek düzenlemeler gerek de pandeminin etkisinin geçmesiyle hareketli günler yaşıyoruz. Bu alanda en aktif firmalardan biri olan **Magdeburger Sigorta**'nın Genel Müdürü **Zafer Uçar**, sektörün mevcut durumunu APara'da yayınlanan 'Güvenli Hayat' programında anlattı. Kaskoda rekabetin teminat ve hizmet kalitesi üzerinden gerçekleştiğini belirten Uçar, "Sigorta sektörü bunun rekabetini çok iyi yapıyor. Sektörün sattığı ürünler içinde 50 çeşit teminat vardır. Çok branşlı bir yapı var diyebiliriz. Bunların bir kısmını limit olarak değiştirmek ya da adet olarak değiştirmek mümkün. Ancak benim gözlemim şu. Sigorta alıcısı aldığı ürünü tam istiyor. Her şeyi kapsamını istiyor. Mümkün olduğu kadar en geniş teminatlı ürünlere yöneliyorlar. Muafiyetli bir ürünümüz var. Arabanızın değeri 100 bin liraya yüzde 1'i yani 'bin liraya kadar olan bölümünü siz karşılıyor' dedimizde bu modelde çok iyi indirimler veriliyor. Ancak buna rağmen tercih edilmiyor" dedi.

Tarih: 27 Ekim 2021  
Yayın: Sabah



## Önümüzdeki dönemde bu alanda hareketlilik artacak

Bu alanda sektörde ürünü bulunan şirketlerden birisi de **Magdeburger Sigorta**. **Magdeburger Sigorta Satış, Pazarlama ve İK**'dan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Kamil Demirel**, 2'nci el araç satışlarında önümüzdeki dönemde hareketliliğin daha da artacağını belirterek, "Bu noktada İkinci El Garanti Sigortası ile 2'nci el araçlarda piyasasının güvence ihtiyacını karşılamak üzere yola çıktık" dedi. Ticaret Bakanlığı'na, 13 Şubat 2018'de yayımlanan "İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkındaki Yönetmelik" gereği; 2'nci el araç satışı yapan firmaların gerçekleştirdikleri satışlardan doğan bir sorumluluklarının oluşturulduğu belirtilen Demirel, "İkinci el araç satışı yapan yetkili yerlerin satış tarihinden itibaren, 3 ay ve 5 bin km'ye kadar sattıkları ürünlerden doğacak aylar garanti kapsamında olup azami 30 gün içinde işletme tarafından giderilecek durumda. Bu çerçevede **Magdeburger Sigorta** olarak ikinci el araç ticaretinin çok daha güvenli ve profesyonel bir şekilde yapılabilmesini desteklemek için İkinci El Garanti Sigortası'nı tasarlayarak acente teşkilatımızın ve potansiyel müşterilerimizin hizmetine sunduk. Ürün geliştirimizde, talebin piyasadan geldiği söyleyebiliriz" değerlendirmesinde bulundu. Yetkilendirilmiş işletmeler satın alabiliyor. Demirel, İkinci El Garanti Sigortası'nın teminatları konusunda da şu bilgileri verdi: "İkinci El Garanti Sigortası'nı 2'nci el araç satışıyla ilgili yetkilendirilmiş işletmeler satın alabiliyor. Şirketimiz de İkinci El Garanti Sigortası'nı piyasaya şartlarına ve müşteri ihtiyaçlarına göre kurguladı. Buna göre **Magdeburger** İkinci El Garanti Sigortası, Türkiye'de kayıtlı 8 yaşından küçük, hususi amaçla kullanılan binek otomobiller ve arazi taşıtları teminat altına alıyor. 10 bin TL limiti ürünümüz, aracın satış tarihinden itibaren 3 ay ve/veya 5 bin km'yi kapsıyor. **Magdeburger** İkinci El Garanti Sigortası kapsamında teminat altına alınan aksamlar motor, şanzıman, tork konvertörü, diferansiyel ve elektrik-elektronik. Teminat kapsamına giren araçlar, **Magdeburger** Sigorta anlaşmalı servislerinde gideriliyor. 30 Gün geçiren araç arızalarında ise sigortalılarımıza 3 gün süreyle ikame araç temin ediyoruz."

Tarih: 8 Kasım 2021  
Yayın: Gazete Sigorta



Tarih: 15 Kasım 2021  
Yayın: Gazete Sigorta

### Magdeburger Kasko

#### Genişletilmiş İMM Teminatı

Magdeburger Kasko'da İMM teminat limiti, maddi/bedeni ayırımı 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.

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

#### Arıza Teminatı

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 aksamalarında"** 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 sigortalıya 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.

### Değer Kaybı Teminatı

Sadece Magdeburger Kasko'da!



### Dopdolü Koltuk Ferdi Kaza Sigortası

#### Magdeburger Dolu Hasar Onarım Hizmetlerinin Kapsamı

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?

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

### İkinci El Garanti Sigortası

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.



### Konut Sigortası'nda Yardım Paketleri

#### Yardım

Magdeburger Yardım Acil Sağlık  
Magdeburger Yardım Plus Paket  
Halı Yıkama Hizmeti

#### Detaylar,

Magdeburger Sigorta Konut  
Web Sayfasında!

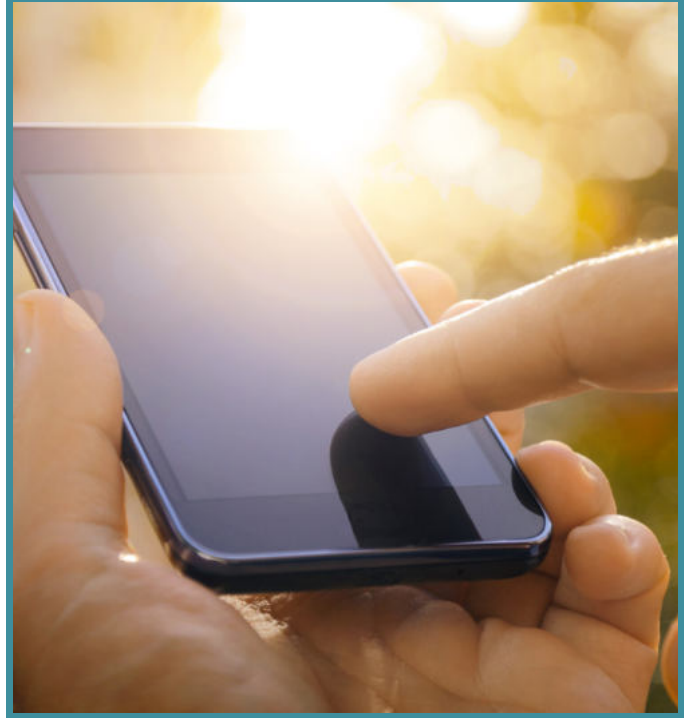


### Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

#### Ayakta "Sınırsız" Teminatı

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

Magdeburger Tamamlayıcı Sağlık Sigortalılar, Yatarak ve Ayakta Tedavi seçeneklerine ek olarak **Covid-19 tedavisi, Check-up ve Diş bakım** gibi paketler ile geniş kapsamlı sağlık hizmetlerinden yararlanıyor.



### Cep T Sigortası

#### Cep Telefonu Ekran Kırılması Teminatı:

Yılda 2 (iki) kez sınırlı olmak kaydıyla, ekran kırılması halinde ekranın yenisiyle değiştirilmesini Cam Kırılmasına Karşı Sigorta Genel Şartları dahilinde verilen teminat.

#### Geniş Teminat:

- Kaza Sonucu Hasar Görme
- Ekran Kırılması
- Yüksek Voltaj ile Hasar Görme
- Sıvı Teması
- Hatalı Aksesuar Kullanımı
- Hırsızlık (Kapalı ortam - %30 Muafiyet)
- Pert (%30 Muafiyet)
- Pert veya Hırsızlık olayı sonrası poliçe sona erer.

Avantajlı hasar süreç yönetimimiz ile konforlu bir şekilde Çağrı Merkezi'ni arayan sigortalılarımız aldıkları kargo kodu ile hasarlı cep telefonlarını bize iletiyorlar. Tamirat sürecinin sonrasında yine aynı şekilde cep telefonları tamir edilmiş halde kargo yoluyla sigortalılarımıza ulaştırılıyor.



**“Robotik teknolojileri ve dijitalleşme ile hasar yönetimini farklı bir boyuta taşıyoruz.”**

**Magdeburger Sigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Alpaslan Tanrıver, hasar anında müşteri ihtiyaçlarına hızlı yanıt verme stratejisine dayalı hasar yönetiminin çalışmalarını anlattı.**

**M**agdeburger Sigorta, dünya sigortacılık sektöründe 177 yıllık geçmişiyle pek çok felakette sigortalıların yanında olmuştur. Köklü sigortacılık geçmişiyle güçlü bir marka değerine sahip Şirketimiz, yenilikçi yapısı, dijitalleşme ve robotik teknolojilerle hasar yönetimini farklı bir boyuta taşıyor.

Güçlü ve farklı alanlarda deneyimli ekibimizle Sigortalılarımıza hasar anında daima onların yanında olduğumuzu hissettirmek önceliğimiz. Bu doğrultuda, anlaşmalı servis ve asistans hizmet ağıımızı da hızla geliştirmekte ve Ülkemizin her noktasında Magdeburger deneyimini Sigortalılarımıza hissettirmeye azami önem vermekteyiz.

Farklılaştırılmış ve genişletilmiş teminatlı poliçelerimiz ile sigortalılarımızın ihtiyaçlarını en kapsamlı şekilde karşılamaya çalışıyoruz. Bunlara örnek vermek gerekirse, dünya genelinde yaşanan iklim değişiklikleri ve doğa olaylarının artışı ile sigortalılarımızın yanında olmak amacıyla yaşanabilecek “dolu hadiselerine özel” sigorta poliçesi çıkartılmış ve yaşanan olaylarda sigortalılarımızın memnuniyetle bu süreci atlatmasına destek olunmuştur.

Müşteri deneyimini en üst düzeyde önemseyen Şirketimiz için, sektörde bahse konu olan “gri alan” kavramı sigortalı lehine yorumlanması gereken alan olarak değerlendirilmekte ve yaşanan hasarlarda sigortalılarımıza bu yönde bir yaklaşım sergilenmektedir.

Sigortalılarımızın yanında olmanın sadece hasar anında verilen hizmet ve destek ile sınırlı kalamayacağı inancıyla, doğru müşteriye doğru fiyatlama yapmaya özen göstermekte ve hasarsız, iyi niyetli sigortalılarımıza bu yönde fayda sağlamaya çalışmaktayız.

**“Doğru müşteriye doğru fiyatlandırma yapmak ve hasarsız, daha az riskli sigortalılarımıza fayda sağlamak önceliğimiz”**

Şirketimizde doğru finansal sonuçların elde edilmesine yüksek önem atfedilmektedir. Doğru fiyatlama amacıyla özellikle hasar sonuçlarımız sıklıkla irdelenmekte, dijitalleşmenin de getirmiş olduğu yeteneklerimiz sayesinde teknik karşılıklarının manuel süreçlerden uzaklaştırılarak otomatize edilmesi sayesinde doğru fiyatlamaya teşkil edecek veri üretilmesi sağlanmaktadır.



# HASAR YÖNETİMİ

## “Suistimal tespit ve skrolama’ projelerimiz ile sigortalılarımızı farklılaştırıyoruz”

Birlikte yol aldığımız iyi niyetli sigortalılarımızın ayrışabilmesi ve fiyatlamalarının yükselmemesi amacıyla hasar sistemlerimizde “suistimal tespit ve skrolama projeleri” ile sigortalılarımızı farklılaştırıyoruz.

Sigortalılarımızın yaşayacağı hasar gibi olumsuz bir süreci mutlu bir şekilde neticelendirebilmek amacıyla, sigortalılarımız ile “iletişim süreçlerini” yakından takip ediyoruz. Sektörde çalışmakta olduğumuz öncü destek firmalarından sürekli olarak geri bildirim alarak iş geliştirme planları çerçevesinde güçlü yönlerimizi daha güçlü hale getirmeye çalışıyoruz.

## “Görüntülü Ekspertiz’ geliştirme süreçlerine ağırlık verdik”

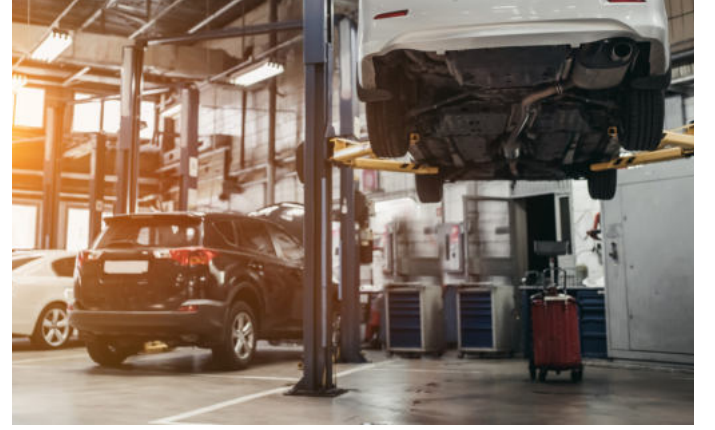
Bu dönemde sigortalılarımızın temasını minimize etmek ve zaman kaybının önüne geçmek amacıyla “görüntülü ekspertiz” geliştirme süreçlerine ağırlık verdik. Dijitalleşmenin yeteneklerinin Şirketimiz uygulamalarına en faydalı şekilde yansıtılması amacıyla deneyimli ekibimizle birlikte sürekli olarak araştırma geliştirme faaliyetleri gerçekleştirmekteyiz. Sigortalılarımızın ihtiyaçlarının “dijital ve robotik teknolojiler” ile daha kısa sürede karşılanmasına yönelik çalışmalarımıza aralıksız devam etmekteyiz.

Magdeburger Sigorta güçlü, yenilikçi ve dinamik yapısıyla, sadece hasar anında değil geliştirilmiş asistans hizmetleri ile her ihtiyacında sigortalılarımızın yanındadır.

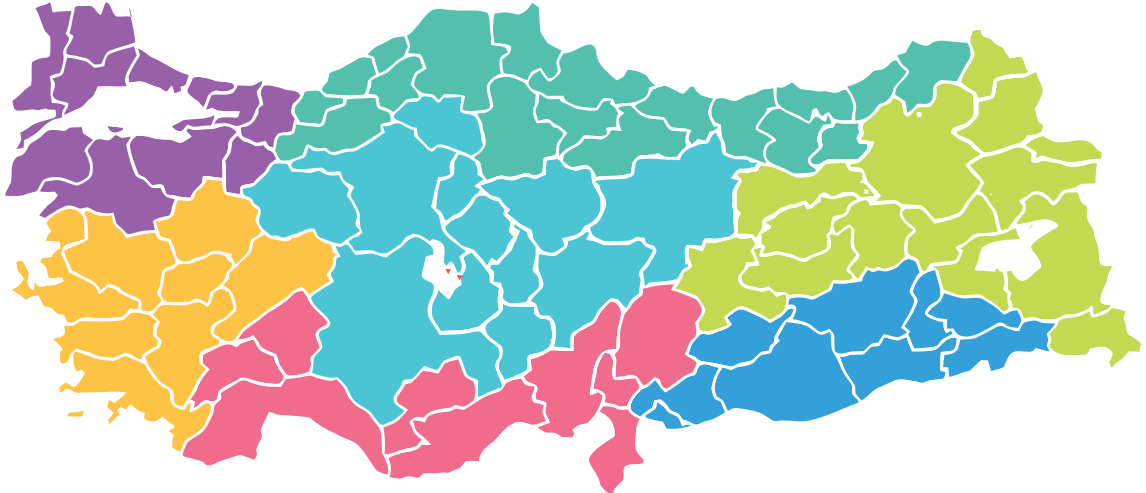
## “Oto branşında ‘parça değişimi’ yerine ‘sağlıklı onarıma’ teşvik eden stratejiler geliştirdik”

Değişen piyasa koşullarında özellikle maliyetlerin artması kaçınılmaz olacaktır. Bu yüzden maliyet kalemlerini baz alarak özellikle oto branşında ana gider olan parça değişimi yerine sağlıklı onarıma teşvik eden stratejiler geliştirdik. İş ortaklarımızla yeni projeler ve çalışmalar yaparak 2022 yılında aksiyon alacak şekilde planlamalar yaptık.

Sigortacılığın en kritik parametrelerinden olan doğru fiyatlama için her branşta Teknik Müdürlüklere piyasa koşulları ile ilgili anlık geri bildirimlerde bulunuyoruz.



## Özel ve Yetkili Servislerimiz Tüm Bölgelerde



## CAN DOSTLARIMIZ

### İlk Can Dostum Sigortalımız



**LİA - 3 Yaşında**  
Isparta

Ebeveyni: Casiye Aslan  
Casiye Aslan Sigorta



**MİA - 4 Yaşında**  
Antalya

Ebeveyni: Özgür Sertel  
Neta Sigorta Brokerliği



**EKREM BEY - 2 Yaşında**  
Antalya

Ebeveyni: Ali - Suade Söğüt  
Sual Sigorta



**PASCAL - 12,5 Yaşında**  
İstanbul

Ebeveyni: Gülçin Bozkurt  
F Güneş Sigorta



**BAL - 2 Yaşında**  
İstanbul

Ebeveyni: Suat Hazaroğlu  
Magdeburger



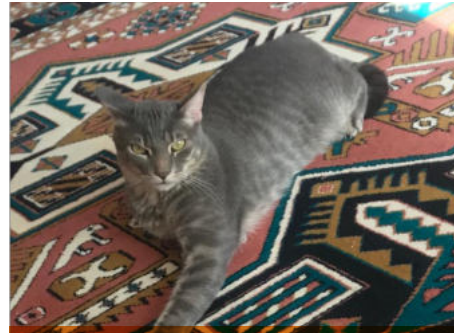
**JEDİ ve KEDİ - 5 ve 6,5 Yaşında**  
İstanbul

Ebeveyni: Eda Kalmuk  
Magdeburger



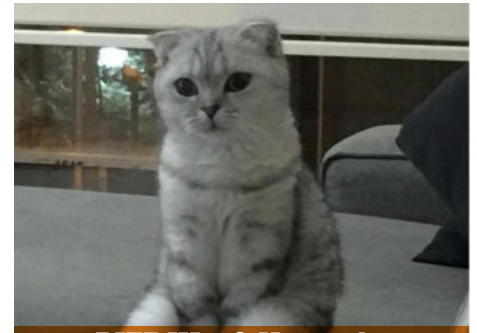
**MERKÜR - 4 Aylık**  
Konya

Ebeveyni: Ahmet Günaydın  
Ayhan Sigorta



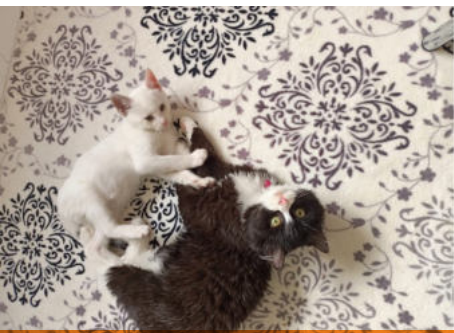
**YUTU - 8 Aylık**  
Antalya

Ebeveyni: Özlem Kızıldağ  
Kıvrak Sigorta



**BIZDIK - 3 Yaşında**  
Ankara

Ebeveyni: Dilek Eskinçik  
Sigortamfix



**PAMUK ve İNCİR - 3 Aylık**  
Bolu

Ebeveyni: Saniye Yirmibeşioğlu  
Yirmibeşioğlu Sigorta



**LOKUM - 8 Yaşında**  
Bursa

Ebeveyni: Engin Tetik  
Engin Tetik Sigorta



**TEDİ ve MİSHA - 7 Yaşındalar**  
Adana

Ebeveyni: Ulvi Murat Bozgöz  
Magdeburger



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 Tam Bir Acente Şirketi”

### 2 2021 yılı Magdeburger Sigorta açısından nasıl geçti? Kısaca bir değerlendirme yapar mısınız?

2021 yılı bizim açımızdan oldukça üretken bir yıl oldu. Yenilikçi ürünlerimizi değerli acentelerimiz kanalıyla sigortalılarımızla buluşturduk. Ön plana çıkan ürünlerimizin başında sağlık ürünlerimiz ve özellikle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Sınırsız Paketimiz geldi. Ayakta tedavide sınırsız muayene teminatı sunan bu özel ürünümüze sigortalılarımızın ilgisi büyük oldu.

Sigortalılar ve acentelerimizin ilgisini çeken bir diğer ürünümüz de Kasko oldu. Genişletilmiş İMM Teminatı kapsamında kaskoda teminat limitini, maddi/bedeni ayırımı yapılmaksızın ve manevi tazminat talepleri dahil olmak üzere 10 milyon TL'ye kadar yükselttik ve bunun sonucu olarak kasko ürünümüze olan ilgide büyük artış gerçekleşti. Dergimizin bu sayısında oto sigortaları teknik müdürümüz Begüm Uysal'ın da değerlendirmelerini okuyacaksınız.

Bunların dışında kasko hasarsızlığını bozmayan Dopdolu Sigorta, evcil dostlarımızın acil sağlık ihtiyaçlarını geniş kapsamlı teminatlarla karşılayan Can Dostum Sigortası Magdeburgerliler tarafından çokça tercih edildi.

**Yönetim Kurulu Vekili ve Genel Müdürümüz Zafer Uçar, sektörü ve Magdeburger Sigorta'nın gelecek planlarını dergimize anlattı.**

### “2022 yılında Sağlık Sigortalarına yönelik çalışmalarınız devam edecek mi?”

Evet, 2022 yılında da kasko ile birlikte sağlık sigortalarına yönelik talebin, artarak süreceğini ön görüyoruz.

Örnek vermek gerekirse, 2020 Kasım sonu Hastalık-Sağlık Branşı prim üretimi 8.7 milyar TL'nin üzerinde iken, %25,9 değişim ile 2021 Kasım sonunda 10.979 milyar TL'ye ulaşmıştır.

Özellikle, 2020 Kasım ayında %66,5 artış ile Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'nda prim üretimi, 2021 Kasım'da 2 milyar TL'yi geçmiştir.

Dikkat çekici bir diğer durum ise, bireysel sigortalı sayısının Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları kaynaklı kurumsal sigortalı sayısına göre daha fazla artış göstermesi.

Önemli olan ülkemizin her köşesindeki sigortalılarımıza kaliteli sigorta ürünleri ve geniş teminat seçenekleri sunarken acentelerimizin gelirlerini de artırmak.



## Yeni ürün tasarlarırken nelere dikkat ediyorsunuz?

Magdeburger Sigorta olarak önceliğimiz sigortalılarımıza gerçek fayda sağlayan sigorta ürünleri ve geniş teminat seçenekleri sunmak.

Örneğin, TSS ürününde ciddi bir büyüme göstermekteyiz. Bu büyümeye sadece pandemi dönemindeki talepler değil, Türkiye’de ilk bizim tarafımızdan sunulan yenilikçi “sınırsız aryakta tedavi” paketimizin de varlığı etkili oldu.

2022 yılında mevcut ürünlerimizde genişletilmiş teminatlar yanı sıra gelişen teknolojiye ve yaşam tarzımıza uyum sağlayan yenilikçi ürünler ile sigortalılarımızın yanında olmaya devam etmek en büyük hedefimiz.

## “Farklı ihtiyaçları karşılayacak yeni ürünlerimizi duyurmaya devam edeceğiz”

Bizim yeni ürünler geliştirme konusundaki yeteneğimiz artık sektörde biliniyor: Dopdolu Sigortası, Cep T Sigortası, Can Dostum Sigortası, Kasko’da Değer Kaybı Teminatı ve Arıza Teminatı, Kuyumcu Sigortası ve Drone Gövde Sigortası gibi yenilikçi ürünleri geçtiğimiz yıl pazara hızlıca sunduk.

2022 yılında da farklı ihtiyaçları karşılayacak yeni ürünlerimizin sektöre ve sigortalılarımıza fayda sağlayacağını düşünüyoruz.

Yenilikçi vizyonumuz ve tüm Türkiye’de faaliyet gösteren güçlü acente ağıımız ile şirketimizin 2022 yılının önemli bir oyuncusu olacağına inanıyorum.

## Acente Ağını Genişletmeye Devam Edecek Misiniz?

Magdeburger Sigorta için tam bir acente şirketi diyoruz. Proje bazlı çalıştığımız sınırlı sayıdaki broker’lar dışında tüm dağıtım kanalımız acentelerden oluşuyor. Pandemi sürecinin başından itibaren, acente destek programlarımızla acentelerimizin işlerini sürdürmelerini amaçlıyoruz, bölge saha ekibimiz pandemi tedbirlerini alarak çalışmalarını sürdürüyor.



## “Yeni bölge yapılanmamız ile acente ailemiz dahada güçlenerek genişleyecek”

Bölge yapılanmamızı, artan acente sayımız ve bölge ekiplerimiz doğrultusunda daha da güçlendiriyoruz. Karadeniz bölgemizi yeniden yapılandırdık. Anadolu’da merkezi Konya olan ‘Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü’müzü’ oluşturduk. Doğu Anadolu Bölgemize daha yoğun hizmet

sunabilmek için ‘Diyarbakır Temsilciliği’mizi’ oluşturuyoruz. Bu bağlamda, bölgesel kadrolaşmamızı da genişleterek sürdürüyoruz.

Toplam 8 bölgemiz ve 1 temsilciliğimiz, acentelerimiz ve yetkili servislerimizle, 2022’de de yoğun tempoyla çalışmaya ve üretmeye devam edeceğiz.

Geçtiğimiz yıl yürürlüğe aldığımız ve “Mag, Magde, Magdeburger” başlıkları altında oluşturduğumuz acente segmentasyon programımız, acentelerimiz tarafından büyük ilgiyle karşılandı. Temelinde kazandıran ve ayrıcalıklar sunan programımızı önümüzdeki dönemlerde günün ihtiyaçlarına bağlı olarak geliştirerek devam edeceğiz.

Biz de sigortalılarımızdan gelen taleplerle, değerli acente ve çalışma arkadaşlarımızın da sahadan yansıttığı ihtiyaçları dikkate alarak önemli atılımlar yapmaya devam edeceğiz.

# 3 Soruda Acentelerimizi Tanıyalım!

Sigortacılık Tecrübeleri  
Başarılarının Sırları  
Magdeburger ile Çalışmak

Cemkan Sigorta / İstanbul Avrupa Bölge

**A**cente olduğumuzu, arkamızda gerçek anlamda bir sigorta şirketi olduğunu Magdeburger Sigorta acentesi olana kadar fark etmemişiz.

Sigortacılık sektörüne 2002 yılında başlayıp 2011 yılına kadar bir acentede ben ve Cemal Bey omuz omuza vererek çalıştık. Akabinde Allah bize nasip etti ve 2011 yılında Cemkan Sigorta'yı kurduk.

2011 yılında Magdeburger Sigorta acentesi olana kadar acente olduğumuzu düşünüyorduk. Magdeburger Sigorta acentesi olana kadar fark etmemişiz.

“İyi ki MAGDEBURGER SİGORTA acentesi olmuşuz. Bu vesile ile herkese bir kez daha teşekkürü borç biliriz.”

“Bizim Çatı dergisinin bir diğer adının da BİZİM ŞATO olması gerektiğini düşünüyorum.” Çünkü Magdeburger Sigorta bize bu hissi veriyor.

Bunun dışında ürün yelpazesi, hasar tarafının tek bir maille çözüm odaklı anlayışı bizi çok memnun ediyor. Teknik birimin de kusursuz ve mükemmel çalışması bize çok büyük bir destek unsuru oluyor. “20 yıla yaklaşan meslek hayatımda böyle bir teknik servis hiç görmedim”

Biz artık hiç tasalanmadan bizim arkamızda bir sigorta şirketi var, ŞATO'sunda ağırlayan bir sigorta şirketimiz var diyebiliyoruz.



AKF Sigorta / Güney Anadolu Bölge

**A**KF Sigorta olarak 16 Aralık 2014 tarihinde kurulduk. Kuruluşumuzda yola 3 kişi olarak yola çıkıp bugün mevcut sayımız 15'e ulaşmıştır.

Amacımız, insanlarla güzellikleri yaşadığımız gibi kötü zamanlarında da onların yanlarında olup risklerinde hem danışmanlık yapmakta hem de mallarını güvence altına almaktır. Güçlü dayanışma ile bir ekip olmaktan çok bir aile havası ve ortamı yakalayıp, günün stresini hep birlikte göğüslemek ve yaptığımız içten zevk almaktır.

En çok sattığımız ürünler; Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Ferdi Kaza, Kasko ve Yangın branşı.

En çok beğendiğimiz ve severek kestiğimiz ürün, koşulsuz şartsız ve rakipsiz, Magdeburger Sigorta'nın “Ayakta Sınırsız” Tamamlayıcı Sağlık Sigortası”.



## ACENTELERİMİZ

### Esat Pehlivan Sigorta / Karadeniz Bölge

**S**igortacılığı, kârlı branşlarda ilerlemeye çalıştığımız ve severek yaptığımız bir meslek olarak görüyoruz”

2018 yılında ESAT PEHLİVAN SİGORTA olarak şirketi kurdum. Başlarda sadece kendim tüm satış ve operasyon tarafını yönetirken, şu an bir Teknik personel arkadaşım ile beraber çalışıyoruz. Üretimimi daha da artırıp sektöre istihdam katkısı yapmayı hedefliyorum. Sigortacılığı, karlı branşlarda ilerlemeye çalıştığımız ve severek yaptığımız bir meslek olarak görüyoruz.

**Müşterilerimizin hayatlarına dokunuyor, maddi ve manevi değerlerini teminat altına alıyoruz.**

İşimi çok severek ve önemseyerek yapıyorum. Müşterilerimizin hayatlarına dokunuyor, maddi ve manevi değerlerini teminat altına alıyoruz. Mesleğe başladığımdan beri zorlandığım anlar tabii ki oldu, fakat pes etmeyi hiç düşünmedim. Sanırım beni başarılı yapan etkenlerden biri de azimli ve hırslı oluşum.

Kendime hedefler belirledim ve bu hedefler doğrultusunda ilerliyorum. Daha yolun başındayız ve yolumuz çok uzun.



### Fatih Can Sigorta / Orta Anadolu Bölge

**Y**aklaşık 15 yıllık sigorta satış yöneticilik kariyerim sonrasında, 2015 yılında Fatih Can FC Sigorta acenteliğimi kurdum. Çeşitli sigorta şirketlerinde satış danışmanlığı yapmış olan iş ortağım Esra Koca ile birlikte müşterilerimize tüm sigorta branşlarında hizmet veriyoruz.



Esra Koca

Başarımızı, sahadan gelmiş olmaya ve sahanın dinamiklerini çok iyi biliyor olmamıza bağlıyorum. Profesyonel hayatın getirdiği hedef odaklı çalışma disiplinimizi acenteliğimizde de uygulayarak müşterilerimize hızlı ve sonuç odaklı çözümler üretiyoruz.

Ayrıca çapraz satış ürünlerimizle, müşterilerimizin her anlamda risklerini güvence altına alıyoruz.

**Kazanç sepeti kampanyası da, bu doğrultuda acenteliğimize ek gelir ve motivasyon sağlıyor.**



Fatih Can

**Magdeburger Sigorta şirketi ile aynı hedef ve vizyonu paylaşmak bizi mutlu ediyor.**

Sektöründe referans kabul edilen bir şirket olmak ve artı değer yaratmak, Magdeburger Sigorta ile bizi ortak paydada birleştiriyor. Kolay ulaşılabilir ve çözüm odaklı bir şirket olması, bize ve müşterilerimize fazlasıyla güven veriyor.

## ACENTELERİMİZ

### Yavuzlar Sigorta / Karadeniz Bölge

**A**centeliğimiz 1991 yılında şahıs firması olarak kuruldu, 1995 yılından beri şirket olarak faaliyetine devam ediyor. Çalışan sayımız 12 kişi +2 yönetici.

Önce söze başlarken milletimize içinde bulunduğumuz bu salgından kurtulmayı temenni eder, vefat edenlere Allah'tan rahmet dilerim, milletimize ve meslektaşlarımıza sağlıklı günler temenni ederim.

**Başarının sırrı elbette önce inanmaktan, kendinize güvenmekten, sonra işinizi severek yapmaktan geçiyor. Zamanınızın çoğunu burada geçiriyorsunuz. Daha sonra bir hedefinizin olması ve markalaşmanız gerekiyor.**

Bizim sektörümüz hizmet sektörü; diğer sektörlerde nasıl ki satılan şeyin kalitesi ile birlikte güven vereceği müşteri memnuniyeti gerekiyor ise, bizlerde de bu daha çok hassas ve devamlılığı olması gereken bir konu. Markalaşmak sadece sizi bir yere kadar taşıyor.

Müşterilerinizin isteklerine uygun bir şekilde çalışma alanınız yeterli olmaz ise sizinle aynı işi yapan rakipleriniz karşısında mücadeleniz çok uzun soluklu olmayacaktır. Burada sizi hedeflerinize ulaştırmada başarı sadece sizin değildir; çalıştığınız şirketler, ekip arkadaşlarınız ve ailenizin desteği... Zaten bu saydıklarımız, ki biz bu şekilde görüyoruz, büyük aile ile birlikte bu yolda devam ediyorsunuz.



**Yolumuza teknoloji ve dijital çalışma alanımızla daha güzel şeyler yapmaya devam edeceğiz.**

### Elibollar Sigorta / İç Anadolu Bölge

**1**995 yılında Ankara'nın Sincan ilçesinde Ramazan Elibol tarafından kurulan Elibollar Sigorta, 26 yıllık acentelik süresince tüm sigorta branşlarında faaliyetini sürdürmüştür ve kendisini geliştirerek daha iyi olabilmek için çalışmaya devam etmektedir.

Aile üyelerimiz dışında 5 personel ve tedarikçi firmalarımız ile müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutarak bölgemizde en iyi hizmeti vermeyi amaçlamaktayız.

Elibollar Sigorta olarak müşterilerimize her zaman danışmanlık hizmeti vermeyi amaçladık. Satış yapmak yerine doğru olanı tavsiye ettik. Doğru teminatlar ile doğru poliçelerin alınmasına aracılık ettik. Hasar anında doğru poliçenin ne olduğunu gören müşterilerimizin referans ve tavsiyeleri ile hizmetlerimize devam ediyoruz.

Bölgemiz dar ve orta gelirli insanların fazla olduğu bir bölge, o yüzden sigorta bilincini artırarak onların birikimlerinin güvence altında olmasını sağlamaya çalışıyoruz. Her sigortalının gerçek ihtiyacını belirleyerek, gerekli teminatları



olarak doğru poliçeler ile kendilerini güvende hissetmelerine aracılık ettik.

**Acentelik hayatımıza ilk Magdeburger Sigorta ile başladık.** İlk kestiğimiz poliçe Magdeburger Sigorta poliçesi idi. Uzun bir aradan sonra yeniden şirketimizle çalışmak bize güç verdi. Acentelerini destekleyici tarifeleri ve destekleri ile her geçen gün portföyümüzü geliştirerek büyümeye devam ediyoruz.

Şirketimizin personel yapılanmasında ile her an desteğini hissettiğimiz çok hızlı bir şekilde sorunları çözüme kavuşturan bir yapıda olması bizlere müşteri memnuniyeti adına güç kazandırmaktadır.

**İyi ki Magdeburger Sigorta acentesiyiz.**



## ACENTELERİMİZ

### Fatih Şimşek Sigorta / Orta Anadolu Bölge

**2**004 yılında Aksaray ilinde Fatih Şimşek tarafından kurulan firmamız, hızlı, kaliteli ve ekonomik hizmet sunma, müşteri odaklı, kolay ulaşılabilir olma anlayışı ile her geçen yıl hızla büyümektedir.

Şirketimiz, kendisini geleneksel sigorta acentelerinden farklı olarak, sigorta mağazacılığı şeklinde konumlandırmış, insan kaynağı ve teknolojiye yatırımlar yaparak, hizmet verdiği her alanda en iyi olma hedefiyle yoluna devam etmektedir.

Fatih Şimşek Sigorta, temel prensip olarak evrensel ve etik değerleri benimseyen bir kültüre sahip; verdiği sözleri tutmanın gururuyla çalışan; İş ortaklarına, çalışanlarına, müşterilerine ve toplumsal faydaya duyarlı olarak faaliyette bulunmanın gururunu yaşayan bir işletmedir.



**Daha 1 tam senemizi doldurmadığımız Magdeburger Sigorta acenteliğimize o kadar çabuk ısındık ki yıllardır devam eden bir ortaklık gibi sıcak bir aile ortamında bulduk kendimizi.**

Gerek ürün yelpazesi gerek sektörde fark yaratan teminatları ve hasar yönetim süreci, çözüm odaklı çalışması ile kısa süre içerisinde acente portföyümüzden ciddi oranda pay aldı.

Önümüzdeki süreçte, bağlarımızın daha da kuvvetlenerek çok daha güçlü iş ortağı olarak çalışma hayatımıza devam edeceğimizi şimdiden görmekte ve cesur adımlarla ilerlemekteyiz.

### Sigortacılık Tecrübeleri Başarılarının Sırları Magdeburger ile Çalışmak

### İzmir Erkoç Sigorta / Ege Bölge

**A**centeliğimiz 2017 yılında kurulmuş olup toplam 8 personeli ile müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

Ağırlıklı olarak kurumsal müşteriler ile ilerlemekte olup 2 personelimiz ile bireysel müşterilerimize hizmet vermekteyiz. Kurumsal müşterilerin tüm hasar ve satış kısmını acente sahibi yönetmektedir.

Önümüzdeki yıllarda "Sağlık üretimimizi" büyütme istiyoruz.

Başarımızın sırrı mevcut müşterilerimizden referans ile yeni müşteriler bulmak ve müşterilerimizin her sorunu ile özel olarak ilgilenmek.

Magdeburger Sigorta'nın köklü ve eski bir şirket oluşu, bununla beraber çalıştığımız günden bugüne kadar gerek hasar gerek üretim konusunda hiç bir sorun yaşanmaması bizim için değerli.



## ACENTELERİMİZ

### Zülcüf Üstü Sigorta / Güney Anadolu Bölge

**A**centeliğimiz 2002 yılında kurulmuş olup 2006 yılında TOBB levha kaydı yapılarak profesyonel acente olmuştur.

Bulduğumuz yerin Doğu'da ilçe olması ve konumu gereği; başarı da başarısızlık da çabuk yayılır; bu nedenle daima başarılı olmak zorundayız. Başarının yanında gönüllere de dokunmalıyız. Başarının sırrının, yaklaşık 20 yıldır faal şekilde acentelik yaptığımız Ergani, Diyarbakır, çevre il ve ilçelerindeki ve Türkiye'nin farklı yerlerindeki sigortalılarımıza, doğru teminat, asgari prim ve hasarlarda, önlerinde bir ışık, yol gösterici ve en az formaliteden geçtiğini söyleyebiliriz.

Bölge Müdürümüz Ulvi Murat Bey, temsilcimiz Eda Hanım ve teknikte çalışan arkadaşlarımızın sıcak ve samimi yaklaşımları, günün her saatinde ulaşılabilir olmaları, bizlerin de elini güçlendirmektedir.



Zülcüf Üstü ve Bozan Üstü kardeşler olarak bir aile şirketi olan Zülcüf Üstü Sigorta Aracılık Hizmetleri, faal şekilde devam etmekte olup Filiz Aydın teknik personel olarak görev yapmaktadır. Toplamda 3 kişilik bir ekibiz.

**İş ortaklığımızın uzun soluklu yıllara yayılmasını temenni eder, iyi ki Magdeburger Sigorta ailesinin bir parçası olduğumuzu belirtmek isteriz.**

### Acente20 / Ege Bölge

**2**018 yılında resmi olarak Denizli'de kurulan acentemiz, sigorta sektörünün her branşında bilgi sahibi çalışanlarımız ile hizmet vermektedir.

Aile şirketi olarak hizmet vermemiz ve bu konuda deneyimlerimizi ve bilgilerimizi birleştirmek bizleri bu sektörde daha güçlü kılmaktadır.

Sektördeki 20 yıllık deneyimimiz ile birlikte kısa zamanda büyüme gösterip sayılı acenteler arasında yer almaktan dolayı gurur duymaktayız. Şirketimizin temel ilkesi, teknolojinin getirdiği son yenilikleri kullanarak müşterilerimize verdiği hizmet kalitesini her zaman bir adım ileriye taşımaktır.

Gelişmiş nitelikli insan kaynağına sahip olan şirketimizin temel ilkelerinden bir diğeri, geniş ürün yelpazesini teknolojik yatırımlarla, en uygun fiyatta halkımızla buluşturmadır.

Acente 20 Sigorta, 7/24 hasar ve teknik destek birimiyle müşterilerine satış sonrasında da desteğini sürdürmektedir. Her müşteri bizim için özeldir ve müşteri memnuniyeti her şeyden önceliklidir. Müşterilerimizin çözüm ortağı ve doğal danışmanı olarak, onları daha yüksek düzeyde memnun etmek için, beklentilerini en ekonomik ve hızlı biçimde karşılayarak mükemmel ürün ve hizmet sunmak birincil görevimizdir.

Dürüst çalışmayı kendine ilke edinmiş olan firmamız, sorun ve taleplere en kolay, en doğru ve hızlı çözümler üretmek satış ve satış sonrası hizmet vermektedir.

Ürünlerimiz, çözümlerimiz, satış sonrası hizmetlerimizle sağladığımız güvenilirlik ve yüksek iş ahlakımız ile müşterilerin ilk tercihi olarak, çalışanlarımız ve müşterilerimiz için değer yaratan bir şirket olmak yegâne hedefimizdir.

Acentemizin tüm taleplerine "hızlı dönüş" olması ve şirket yetkililerine "rahat ulaşabilmek" ve "çözüm odaklı" çalışma şekli, bizlerin şirkete olan sevgisini ve güvenini daha da arttırmıştır.



**Magdeburger Sigorta ailesinin bir ferdi olmaktan çok mutluluk duymaktayız.**



**Magdeburger  
Sigorta**

**Yeni Kriterlerimizle  
Daha Fazla  
Kazanın**

**Acente  
Segmentasyonu**



**Mag**

**Magde**

**Magdeburger**



**Tuğrul Serhan Yılmaz**  
Ege Bölge Satış Birim Müdürü

### Sizi Tanıyalım

Erzurum'da doğdum. Rahmetli Annemin "sıcak memleket arzusu ve rahatsızlığı" için 1991'de İzmir Bornova'ya yerleştik. Anadolu Üniversitesi İktisat Maliye mezunuyum. Galatasaray taraftarıyım. Evli ve iki çocuk babasıyım. 18 yıldır sektördeyim.

### Magdeburger Deneyimleriniz

Magdeburger Sigorta'nın ilk göreve başlayan Satış Birim Müdürü olarak Marmara, Ege ve Antalya Bölgeleri'nin kuruluşunda görev aldım. 1 Ocak 2021 itibari ile sorumlu olduğum yedi ilimde Acente ve Şirketim arasında her sürecin içinde keyifle hizmet vermeye devam ediyorum.

### Ege Bölgesi'nde Sektörün Dinamikleri

Ege, sigorta bilincinde en üst lokasyonlardan birisidir. Kobi tarzı işletmeler ve bireysel portföy ağırlıklıdır. Son zamanlarda Bölgemdeki yerel Acentelerin güçlenmesi ile üretim merkezinin değişmesinde rol oynamaya başladı. Turizm nedeniyle özellikle sahil kesimindeki Yabancı Sağlık ve yat potansiyeli yüksek portföyü barındırmaktayız.

İzmir, 30 Ekim 2020'de yaşadığı deprem travmasının yaralarını hala sarmaya çalışıyor. 2021 yılı başlangıcı ile fırtına, dolu, sel-su baskınları ve canımızı yakan orman yangınlarının sonrasında hızlı bir şekilde toparlanıyoruz.

Bölgemin acenteleri kararlı, çalışkan ve profesyonel yapıları ile her zaman oyunun en güçlü aktörleri olduğunu ispatladılar.

### Pandemi Dönemi Nasıl Geçiyor?

İlk birkaç ay zorunlu poliçeler dışında tüm nitelikli branşlar ötelendi veya yapılamadı. Magdeburger Sigorta çizgisinden sapmayarak, tam kapanma bitene kadar acentelerine trafik üretiminde herhangi bir kriter koymaksızın, tüm gücü ile rekabetçi fiyatlandırma ile yanında durdu. Panik havasından yeni yaşam şekline alışmaya başladığımızda da başta Sağlık Sigortaları'nın ve sigortalılığın önemi daha iyi anlaşıldı.

Magdeburger Sigorta, zorunlu yasaklar bitince hep sahadaydı. "Sizin için Buradayız" diyerek yola başlamıştık ve her şartta **"Sizinle Beraberiz"** diyoruz!

### Ege Bölgesindeki Favori Yöreleriniz

Eşsiz tarihi ve turistik güzelliklere bir arada barındıran bir bölgede Bodrum dersem Marmaris'e haksızlık etmiş olurum. Bergama dersem Selçuk-Efes gönül koyar. Fethiye dersem, bu sefer de Datça küser bana, Urla'yı, Seferihisar'ı ve Alaçatı'yı hangi doğasever atlayabilir ki? Sorumlu olduğum her ilimin kendine has güzellikleri var.

### Anılar...

Sene 2003, Emeklilik şirketinin partner bankasının şubelerinde kısa dönemliğine Erzurum'a göreve gönderildim.

Üçüncü günümüdü. Sonradan Of'lu olduğunu öğrendiğim ve heybetli bir beyefendi, hızlı adımlarla masama kadar geldi. On yıl önce köy köy gezen Emeklilik acentesinin, annesine "en çok süt veren" ineğini sattırıldığını, şirketimizden hayat poliçesi aldığını, vade sonundaki parayla köyünde en az üç katlı apartman dairesi yaptırabileceğinin sözünün verildiğini söyledi. Vade sonunda ise "ineğinin yanı parasını alabildiğini, vaat edilen parayı kimden alacağını" Karadeniz coşkusu ile sorup, parlak bir tabancayı da masama bıraktı!

Şimdi bunu tebessüm ile anlatıyorum ama inanın «Azrail'in yanınıza geldiğini hissetmek» neyse onu ben orada hissettim. Kendimce sakin ve kısa kelimelerle anlatmaya başladım. Sonra çok çay içtik. Sanırım çay ve sohbet biraz sakinleştirdi. En sonunda öfkeli olan müşteriyi, yine aynı kurumdan doğru şekilde bilgilendirilmiş yeni poliçesi ile göndermiştim.

O günden beri satışın içinde olmak bana ayrı bir keyif veriyor. Şube Müdürüm dahil herkes bana "halk kahramanı" gibi davranmıştı.



## BÖLGE MÜDÜRLERİMİZ



**Levent Kayan**  
İstanbul Bölge Müdürü

### Sizi Tanıyalım

Uzunköprü, Edirne 'de doğdum. Evliyim ve hukuk fakültesinde okuyan bir kızım var. Eskişehir'de İşletme Fakültesi'nde eğitimimi tamamladım. Uludağ Üniversitesi Sigortacılık Bölümü'nde öğretim görevliliği, Anadolu ve Kütahya Dumlupınar Üniversiteleri'nde konuk eğitmen olarak seminerler verdim. Kitap okumak en önemli sevdam, felsefe ve arkeoloji özel ilgi alanlarımdandır. 1992 yılında sektöre katıldım ve meslekte 30. yılım.

### Magdeburger Deneyimleriniz

Magdeburger Sigorta'da İstanbul Bölge Müdürü olarak Haziran 2021'den beri Avrupa ve Anadolu satış bölgelerinden sorumluyum.

"İyi ki Magdeburger Sigorta'dayım" dedirten bir başka özellik de, patili dostlarımızın yanında olması.

İş ortaklarımızın sayısı son altı ayda %60 arttı. Hem organizasyonumuzu büyütüyoruz hem de iş ortaklarımızla birlikte keyifli ve verimli büyütüyoruz.



"Güçlü ekibimle, iş ortaklarımızın sigortacılık faaliyetlerine pozitif katkıda bulunmak, sevgimizi, bilgimizi paylaşmak için kalpten çalışıyoruz."

### Bölgesel Sektör Dinamikleri

İstanbul ve Kocaeli bölgesi sigortacılığın tüm branşlarının tamamını içeren bir bölge. Sağlık sektörü, sanayi ve ticari işletmeler, nakliyatın tüm branşları, bireysel tüm sigortalar açıkçası İstanbul, sigortacılığın kalbi.

### Pandemi Dönemi Nasıl Geçiyor?

Pandemi döneminde, sanayi ve ticari işletmeler ilk etapta çok zorlandı, çalışanlar bireysel poliçelerden uzaklaştı. Beklenmedik olan pandeminin sigortacılığa etkileriydi, sektör Tamamlayıcı Sağlık ve Özel Sağlık Sigortaları ile çıkış yakaladı.

Pandemi döneminde, farklı sektör çalışanlarına, derneklere, kulüplere, sanayi kuruluşlarına sağlık sigortaları, doğal afetler ve pandemi süreçlerinden işletmelerin nasıl etkileneceği yönünde sunumlar yaptım.

### "Lider, kartalları zirveye taşıyan havadır."

Bu sözü çok seviyorum. Magdeburger Sigorta'da genç meslektaşlarım çok şanslı, kanatlarının altında onları kariyerlerinde yükseltecek hava fazlası ile mevcut.

### Bölgemizdeki Favori Kentleriniz

Kocaeli, İstanbul, Tekirdağ, Edirne ve Kırklareli sorumluluk alanım. Edirne'li olarak Trakya benim sevdam, gülen ve eğlenceli insanlar coğrafyası. İstanbul'da tarihi yarımada, Galata, Eminönü ve Sultanahmet geze geze doyamadığım tutkum.

### Anılar...

Yıllık 400 acente ziyareti gerçekleştiren biri olarak 30 yılda muhteşem hikayeler ve bir kitapta anlatılacak kadar mutlu ve bazen hüzünlü anılar biriktirdim.

4 yıllık sigortacılık fakültesi bölümünde ders verirken, 250 kişiye mutlulukla, "kimler okul bitirince sigortacılık yapacak" diye sorduğumda 4 kişi el kaldırdı. Tahmin etmesi kolaydı; 4 kişinin de ailesi acenteydi! Sonraki yıllarda verdiğim derslerin tamamında salt sigortacılık derslerinin değil, mesleğimizin erdemlerini, ülkemizin ekonomisine ve ticaret hayatına katkısını, insanlarımızın ve değer verdiklerinin korunmasına ve doğru yapıldığında ekonomik gelirin önemi anlatmaya çalıştım.

Sonraki yıllarda öğrencilerimden 30'dan fazlasının sigorta acentesi olduğu bilgisine sahip oldum.

Bu sayımızda konuğumuz Oto Sigortaları müdürümüz Begüm Uysal. 25 yıla yakın sektör tecrübesine sahip olan Uysal, oto sigortaları sektöründeki son durumu ve Magdeburger Sigorta'nın oto sigortaları hakkındaki planlarını bizlerle paylaştı.



### “Kasko’da Sektörün Üzerinde Büyüme Sağladık”

#### Magdeburger Sigorta’daki görevinizden bahseder misiniz?

Şirketin kurulduğu 2018 yılından beri Magdeburger Sigorta’da Oto Sigortaları müdürlüğü görevimi sürdürmekteyim. Oto birimi olarak sigortalılarımızın ihtiyaçlarını ve acentelerimizden gelen talepleri karşılamak, oto poliçeleri üretimi esnasında ve sonrasında operasyonel konularda acentelerimize verilen hizmetleri üst seviyeye çıkarmak ve oto sigortalarında yenilikçi ürünler geliştirmek için ben ve ekibim büyük bir heyecanla çalışıyoruz.

#### Pandeminin etkileri Oto Sigortaları’nda nasıl karşılık buldu?

Son 1.5 yıl, pandeminin olumsuz etkileriyle geçti. Hiç beklemediğimiz bir dönemdi ancak birçok konuya hızlıca adapte olmaya çalıştık. Sektör açısından ise, Haziran 2020’ye kadar durgunluk hakimken bu tarihten sonra sektör tekrar hareketlenmeye başladı.

Oto sigortalarında büyüme, otomotiv sektöründeki hareketliliğe paralel olarak geliyor. Koronavirüs salgını bu hareketliliği önemli ölçüde yavaşlattı. Türkiye de dahil Avrupa’nın genelinde otomobil üretimi ile yeni araçların satışları neredeyse tamamen durdu. Araç üretiminde baş gösteren üretim sıkıntısı ikinci el araçlara olan talebi artırması ve birinci el piyasasındaki kur bağlantılı fiyat yükselişleriyle araçların bedellerini artırması, prim üretimimize yansdı.

#### 2021 yılı Oto Sigortaları açısından nasıl geçti?

İlk çeyrek poliçe sonuçlarına branş bazında bakıldığında oto sigortalarında yaşanan artış göze çarpıyor. 2020’nin ilk çeyreğinde zorunlu trafik sigortasında 4 milyon 392 bin poliçe kesilirken 2021’in aynı döneminde bu sayı %17.1 artış ile 5 milyon 146 bine çıktı.

Kasko tarafına bakıldığında ise 1 milyon 386 bin olan poliçe sayısı 2021’in ilk çeyrek sonucunda %28.1 oranında artarak 1 milyon 776 bin olarak kaydedildi.

Magdeburger Sigorta olarak biz, değerli acentelerimiz ile sektörün üzerinde büyüme sağladık.

#### Magdeburger Oto Sigortaları’nda önümüzdeki dönem ne gibi geliştirmeler planlıyorsunuz?

Teknik ekip olarak ürün çeşitliliğini artırmak, sistemi daha hızlı ve kolaylaştırıcı hale getirmek ve sigortalı ve aracını iyi analiz ederek doğru tarife ve modelleri için yoğun şekilde çalışmalarımız sürüyor.

2022 yılı için asistans hizmet paketimizi geliştiriyor ve daha çözüm odaklı hizmetlerle geliyoruz.

Her zaman yenilikçi ürün ve uygulamalarımızı acente ve sigortalılarımız ile buluşturmak için büyük bir heyecanla çalışmaya devam ediyoruz.



# “Değer Kaybı ve Muafiyetsiz Cam Kırılması Teminatları ile Fark Yaratıyoruz!”

**Magdeburger Oto Sigortaları'nın fark yaratan özelliklerinden bahsedermisiniz?**

Şirketimizin en büyük özelliği, yenilikçi ürün ve teminatlarımız ile sigortalılarımızın ihtiyaçlarına en uygun ürün ve hizmetleri sunabilmektir.

Magdeburger Genişletilmiş Kasko Sigortası ile “Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları” ile verilen “Değer Kaybı” teminatı ile sigortalılarımızın “Trafik Kazası” geçirmesi sonucunda doğrudan uğrayacağı maddi zararlar sonucunda araçlarında meydana gelebilecek “Değer Kaybı” hasarlarını teminat kapsamına dahil ettik. **Bu teminat sektörümüzde bir ilk olup sadece bizim şirketimize özeldir.**

Son olarak, 2021 yılının son çeyreğinde genişletilmiş **İMM teminatını** hayata geçirdik. Magdeburger Sigortadan kasko yaptıranlara İMM teminat limitini maddi/bedeni ayrımı yapılmaksızın, manevi tazminat talepleri dahil olmak üzere 10 milyon TL'ye kadar karşılayacak şekilde yükselttik. Bu değişiklik kapsamında manevi tazminat talepleri de Magdeburger Sigorta tarafından %100 olarak karşılanacak. Bu teminatımızın sigortalılarımıza önemli katma değer sağlayacağına inanıyorum.

**Diğer fark yaratan özellikler arasında şunları öncelikle sayabiliriz:**

Araçlarının asıl anahtarını ile çalınmasına karşı güvence sağlıyoruz.

Muafiyetsiz Cam Kırılması teminatı sunuyoruz. Kasko Sigortası genel şartları kapsamına girmeyen araç Arıza teminatını teminat kapsamına dahil ediyoruz.

Geniş asistans yelpazemiz ile sigortalılarımızın araçlarına küçük hasarlara karşı teminat sağlayıp, araçları pert olsa dahi ikame araç hizmeti sunuyoruz.



**Magdeburger Oto Sigortaları Teknik Ekibi**  
Elif Demirel, Begüm Uysal, Erol Mertoğlu, Elif Demirci

**Magdeburger  
Kasko Sigortası İle  
Aracınız Hep Güvende**



## Siz de Hobilerinizi Bizimle Paylaşın!

**İstanbul Anadolu Bölgemiz'den  
MYS Sigorta'dan  
Merih Güney bizimle  
karavancılık  
tutkusunu paylaştı.**



### Karavanda seyahat etmek ve yaşamak

Tabiatı ve doğayı çok seviyorum. Bir yere bağlı kalıp yazlık konut edinmek fikri hep bana sıkıcı gelmiştir. Yeni insan, yeni adetler, yeni yöreler tanımak bana hep ilginç gelmiştir. Yaşamdan zevk almanın diğer yönü de "kampçı" olabilmektir. Demem o ki, kampçılık beni kendine çekti.

### Alışma süreci

Alışmak çok kolay; nedeni ise, ev hayatındaki tüm gereksinimleriniz hep yanınızda.

Eşim bu konuda başlangıçta (kendisi yazlıkçı olduğu için) "nasıl olacak, böcekler yılan çiyen, toz toprak", caydırıcı ne varsa kampçılık ile bağdaştırdı. Kampa karavanla çıkmadan hep olumsuz düşündü. Şimdi benden beter; eve girmiyor. Demem o ki, bu yaşamı tatmadan karar vermek, yorum yapmak zor.

%80 yaşayanın memnun kaldığı bir ortam. Alışmak çok kolay; nedeni ise, ev hayatındaki tüm gereksinimleriniz hep yanınızda... Yani yürüyen ev... Eğer yaşamayı seviyorsanız alışmanız da bir o kadar kolay.

### Karavanla seyahat etmenin artıları ve eksileri

"Karavanın artısı çok, eksisi ise hiç yok denecek kadar azdır"

Karavanla gezdiğinizde evde yiyip içtiğinizden farklı olarak bir masrafınız olmaz. Sadece aracınızın yakıtı için harcamanız olur. Karavancı ve kampçı dostlar ücretli yada ücretsiz konaklamalarında en az 1 hafta konaklarlar. Daha sonra değişik bir bölgeye geçerler.

Evden çıktıklarında elektrik su şalterlerini kapatırlar. Yani kamp süresince evin elektrik su masrafı olmaz; elektriği güneş enerjisi, suyu da tesislerden temin ederler. Yani, evden edilen elektrik su tasarrufu masrafı, artı eksi çok az miktarda geçse de, birbirini amorti eder. Bazı arkadaşlar, fazla gezmeyenler kârlı bile çıkabiliyor. Öncelikle hem iş ve konum olarak bu yaşama uyum olabilmek önemli.

### Favori seyahat durakları ve konaklama mekanları

Türkiye'de ve dünyada gezip görülebilecek, kamp yapılabilecek her yer karavancının mekanıdır. Herkes bir plan dahilinde rotasını belirler ve konaklar.

Genelde yaz ayları rota, Çanakkale - Mersin arası sahil şeridi, Karadeniz ve İç Anadolu Kapadokya'dır. Bu bölgelerde bir kısım karavancı dostlar, güvenlik ve elektrik su gereksinimlerini daha rahat karşılayabilmeleri için karavan çadır kamp tesislerini tercih eder. Bir kısmı da doğal ortamlarda ücretsiz kamp yapabilirler. Pandemi sonrası tesislerin dışında kamp yapmak zorlaşmıştır.

### Karavanda seyahat etmek ve yaşamak isteyenlere öneriler

İhtiyaçları olan gereksinimleri yanlarına alıp plansız programsız sadece gidecekleri yönü bilip yola çıkmaları.

Özgürce doğayla tabiatla kucaklaşmayı canı gönülden istemeleri...





İyi sürücüler güvenliğini şansla bırakmaz,  
**Magdeburger Kasko Sigortası** ile  
içiniz rahat etsin.

Magdeburger Kasko Sigortanızla aracınızı güvenle sürün,  
mini onarımdan cam muafiyetine ve sınırsız ikame araç seçeneğine  
pek çok ek Magdeburger avantajlarıyla güvencenizi artırın.



**444 26 24**  
MÜŞTERİ HİZMETLERİ

**Magdeburger**  
**Sigorta**



magdeburgersigorta

# Adım Adım Galata



**1844 yılında Almanya'da kurulan Magdeburger Sigorta, 1904 yılında Galata'da Bankalar Caddesi'nde Bahtiyar Han'da faaliyetlerine başlamıştı. Biz de gezi rotamıza Galata ile başlıyoruz.**

12. yüzyılda Galata'ya yerleşen Cenevizlilerden kalan Galata Kulesi'ne ev sahipliği yapan, Osmanlıların para ve ticari merkezi olan köklü Galata bölgesinin dar sokaklarında, tarihle iç içe mekanlarda keyifli molalar vermeniz, harika fotoğraflar çekmeniz ve kendinizi turist gibi hissetmeniz için size ipuçları hazırladık.

## Uzun bir mola verin: Galata Kulesi ve Meydanı

Cenevizliler Galata'yı 12. yüzyılda surlarla çevrili bir liman bölgesi olarak kurmuş. Günümüze çok azı kalabilen sur yıkıntıları, beklemediğiniz köşelerde karşınıza çıksa da, gözetleme kulesi olarak inşa edilen Galata kulesi günümüzde hâlâ ayakta. Hezarfen Ahmet Çelebi'nin büyük yankı uyandıran Kule'den Üsküdar sahiline kanatlar ile uçuş denemesi de 1638 tarihinde gerçekleşmiş.

360 derece panoramik İstanbul manzarası sunan kulenin seyir terasına asansörle genelde uzun kuyruklar sonucu çıkılabiliyor. Bereketzâde Çeşmesi'ni de görebileceğiniz Galata Kulesi'nin etrafında, her mevsim cıvılcıvılcı olan küçük meydan ve dar sokaklarda, birbirinden farklı mekanlarda molalar verebilirsiniz



## Yürüyün: Galip Dede Caddesi

Tünel Meydanı'ndan Karaköy'e doğru inen yokuştan yürümeye başlayın: Galata'nın en hareketli caddesindedir. İsmi Şeyh Galip'ten alan Galip Dede Caddesi üzerinde ve Serdar-ı Ekrem, Tımarcı, Lüleci Hendek gibi ara sokaklarında birbirinden görkemli tarihi binaları, irili ufaklı turistik dükkân, sanat galerileri, kahvecileri ve sayıları git gide azalsa da müzik dükkanlarını görebilirsiniz.



## Uğrayın: Galata Mevlevihanesi Müzesi ve Bahçesi

1491 yılında inşa edilen Galata Mevlevihanesi İstanbul'daki en eski mevlevihanedir. Şehrin kaosundan sebinin, tarihi ağaçların ve mezar taşlarının yer aldığı bakımlı bahçesinde kaçabilirsiniz. Semahane, derviş odaları ve mahfiller bölümlerinden oluşan ve farklı dönemlere ait müzik aletleri ve Mevlevî eşyaları sergilenen müzede her pazar Sema Gösterileri düzenleniyor.



## GEZİ ROTASI

### Görkemli mimarileriyle Bankalar Caddesi (Voyvoda Caddesi) ve Osmanlı Bankası Müzesi

19. yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu'nun finans merkezini oluşturan Bankalar Caddesi'nde, Osmanlı Bankası'nın yanı sıra, Magdeburger Sigorta da dahil olmak üzere dönemin güçlü sigorta şirketleri, finans kurumları ve bankaları yer almaktadı. Bankalar Caddesi'nde 1990'ların sonuna kadar bankaların merkezi olarak kullanılan görkemli binaları, günümüzde otel, restoran ve kültür merkezleri olarak ziyaret edebilirsiniz.

1892'de Mimar Vallauray tarafından inşa edilen, günümüzde Osmanlı Bankası Müzesi olarak hizmet veren binada bankanın 145 yıllık tarihi sergileniyor, güzel bir restoran da bulunuyor. Özellikle, kasa daairesine inip banknot, hisse senedi, müşteri dosyaları ve fotoğrafları yakından incelemek oldukça keyifli.



### Akşama müzik var: Nardis Caz Kulübü

Galata'da Kuledibi sokakta yer alan Nardis, 20 yıllık bir caz kulübü. Haftada 6 akşam canlı caz performanslarına sahne olan kulüpte caz müziğinin önemli isimlerini, yemek eşliğinde dinleyebilirsiniz.

### Sen Piyer Hanı ve Ceneviz Sarayı

Galata'nın en eski sokaklarından birisi olan Kart Çınar Sokağı'nda sizi Cenevizliler'den kalan Ticaret Odası ve "Palazzo Comunale" (Ceneviz Sarayı), 14. yüzyıldan kalan Sankt George Katolik Kilisesi ve Avusturya Lisesi, 15. yüzyılda inşa edilmiş Bereketzade Ali Efendi Medresesi ve Sen Piyer Hanı karşılar.

1770'lerde yapıldığı tahmin edilen Sen Piyer Han, birkaç binanın birbirine bağlanmasından oluşmuş çok katmanlı ticari bir yapı. 1856'da Osmanlı Bankası'nın da ilk merkezi olan ve pek çok ünlü İstanbul mimarının da 19. yüzyıl sonlarına kadar ofislerinin bulunduğu Sen Piyer Han, İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve Bahçeşehir Üniversitesi tarafından restore ediliyor.



### İngiliz Bahriye Hastanesi (Beyoğlu Göz Hastanesi)

Galata'nın dar sokaklarında yürürken yükselen kuleli bir bina gözünüze çarpacaktır. 1855 tarihinde İngiliz Bahriye Hastanesi olarak kurulan bu bina, gotik mimarisi ile bir hastaneden çok şatoyu andırır. Bina, günümüzde Beyoğlu Göz Hastanesi olarak hizmet veriyor.

### Fotoğraf molası: Kamondo Merdivenleri

Bankalar Caddesi ile Banker Sokağı'nı birleştiren art nouveau üsluplu merdivenler, Galata'nın önemli bankerlerinden Kamondo Ailesi tarafından 1850'li yıllarda yaptırılmış. Osmanlı Devleti'nde gayrimenkul izni alan ilk yabancı uyruklu aile olan Kamondo'ların yaptırdığı bu görmeye değer merdivenler, günümüzde ulaşımı kolaylaştırmaktan öte fotoğraf çekimleri için yoğun ilgi görüyor.

# Kışın Bağışıklık Sistemimizi Nasıl Güçlendirebiliriz?



Uzman Diyetisyen  
Zeynep Sueda Kamış  
Çakmak Erdem Hastahanesi

**Bağışıklığı güçlendirmek için bazı yiyeceklere yönelmek yerine kendinize dengeli bir beslenme programı oluşturmalısınız.**

**K**ış mevsimine geçtiğimiz, salgın hastalıkların da arttığı bu aylarda bağışıklık sistemimizi olabildiğince güçlü tutmamız çok önemlidir. Çünkü bağışıklık sistemi vücudumuzun savunma sistemidir. Vücudumuza dışarıdan giren milyonlarca zararlı mikroorganizmaları tarar ve anormal yapıları tanıyarak onlara engel olmaya çalışır ve savunma mekanizması olarak antikor ve antijenler oluşturur. Biz farkında olmasak bile gün içinde bağışıklık sistemimiz durmadan çalışır.

Ancak bazı durumlarda bizim desteğimize ihtiyacı olur. Bağışıklık sistemimizi olabildiğince güçlü tutmak ve vücut direncini artırmak hastalıklara yakalanma riskimizi düşürecektir. Bağışıklık sistemi kompleks bir yapıya sahiptir ve ne yazık ki onu güçlendirmenin tek ve mucizevi bir yolu yoktur. Soğuk almamak, üşümek çok kıymetli ama beslenme en büyük ilacımızdır.

**Vitamin ve mineraller, “dengeli beslenmenin” bir parçası olduklarında, bağışıklık sisteminin en etkili oyuncularındır.**

Sadece vitamin, mineral takviyeleri alıp güçlü bir bağışıklık sistemine sahip olamazsınız. Güçlü bir sistem, alınan protein miktarına, esansiyel yağ asitlerine, karbonhidrata, içtiğiniz suya, fiziksel aktivitenize, uyku düzeninize, sigara ve alkol tüketiminize kadar birçok etkene bağlıdır. Yani yeterli protein tüketmezseniz, vücudunuz enfeksiyonlara karşı zayıf kalabilir. Bağışıklığı güçlendirmek için dengeli bir beslenme programı oluşturmalısınız.

## Takviye kullanmalı mıyız?

C vitamini ve E vitamini de vücudunuzun enfeksiyonlarla savaşmasına destek olan çok güçlü bir antioksidandır. Bu dönemde en çok duyulan sorulardan biri de “Takviye kullanmalı mıyız?” oluyor, fakat C vitamininden zengin besinler en kolay ulaşabildiklerimiz olup fazlası vücuttan atıldığından besinlerle karşılamanızı önerebilirim.



Kışın, özellikle turunçgil ailesine mensup meyveleri her gün tüketmeye çalışın. Örneğin, günde 3 mandalina yiyerek günlük C vitamini gereksiniminizi karşılayabilirsiniz. Ancak sigara kullanıyorsanız bu ihtiyaç daha fazla olacaktır.

Brokoli, mantar, biber gibi C vitaminden zengin besinler ile omletler hazırlanabilir; koyu yeşil yapraklı sebzelerden güzel bir salata hazırlayıp bolca limonla destek alınabilir.

Genel olarak C vitamininden zengin besinlere bakacak olursak; yeşilbiber, maydanoz, tere, roka, karnabahar, ıspanak, portakal, limon, mandalina, kivi, greyfurt, brüksel lahanası, pazı, bal kabağını sayabiliriz.



## Probiyotik kullanımı da bağışıklığı güçlendiriyor

Sindirim ve boşaltım sağlığının, hastalıklar üzerinde oldukça önemli etkiye sahip olduğunu unutmamamız gerekmektedir. Vücudumuzu zararlı bakterilere karşı koruyan, enfeksiyonların önlenmesine yardımcı olan probiyotiklerin içindeki dost bakteriler, bağışıklığı da güçlendirir. Özellikle vücut direncinin kırıldığı mevsim geçişlerinde ve kış aylarında bağışıklık sistemini güçlendirmek adına probiyotik içeren besinlerin tüketimi önem kazanıyor. Besinlerin rolünü yabana atmadan, fermente besinlerden (turşu, tarhana gibi) kefirden destek alabilirsiniz.



**Kefir ile zerdeçal, karabiber ve zeytinyağını karıştırıp günde 1 sefer içebilirsiniz.**

Omega 3'ün anti-inflamatuar yani inflamasyon önleyici besinsel öğelerde ilk sıradadır. Balık, vücutta sentezlenmeyen omega-3 yağ asitlerini içermektedir. Omega-3, EPA ve DHA olarak ikiye ayrılmakta olup, bitkisel kaynaklardan iki formda alınamamaktadır. Haftada minimum 2 kez balık yemeyenler bağışıklığı desteklemek adına mutlaka takviye almalıdır.



## Daha az kahve, daha çok bitki çayı

Soğukların iyiden iyiye kendini hissettirdiği bugünlerde, kahve ve çay en sık tüketilen sıcak içecekler oluyor. Çoğumuzun kış aylarında bağışıklığımızı güçlendirmek adına yaptığı bitkisel takviyeler de antiviral özellik taşıyor.

Hastalığın sebebinin virüs olduğunu bildiğimize göre sarımsak, zencefil, zerdeçal gibi besinleri rutine katmak; kahve yerine günde 2-3 fincan ekinezya, adaçayı, ıhlamur gibi çaylardan da destek almak faydalı olacaktır. Hatta içlerine bal ve zencefil karıştırarak ultra güçlü hale getirebiliriz.

Adaçayını demleyip ve ardından ağız gargarası olarak günde 1 sefer ağızımızı temizleyebiliriz. Ancak bitki konusu biraz daha bireye bağlıdır. Çeşitli ilaçlarla etkileşime girme potansiyeli olduklarından, düzenli kullandığımız ilaç varsa mutlaka doktora danışılmalıdır.



Bal- zerdeçal karışımı yapmamız da bu dönemde bizim yararımıza olacaktır. Fakat balın glisemik indeksi yüksek olduğu için diyabetliler dikkat etmeli. Bizler için ise faydaları saymakla bitmiyor; antiinflamatuvar etki, alerjik reaksiyonların önüne geçmesi, balgam sökücü etkisi... Onlarca faydası bulunan bal ve zerdeçal karıştırıldığında hastalık karşıtı etkisi daha da güçleniyor.

**1 yemek kaşığı organik toz zerdeçal ve 100 gram balı bir kavanozda karıştırarak aralıklı olarak günde 1-2 sefer 1 tatlı kaşığı tüketebilirsiniz ve tercihe göre zencefil veya limon da ekleyebilirsiniz.**

Günümüzde çevresel koşullardan dolayı bazen besinlerden aldığımız vitaminler yetersiz kalabiliyor; böyle bir durumda güvendiğiniz eczacılar ve doktorlardan destek alabilir, gerekliyse takviye alabilirsiniz.

# Magdeburger'den Kareler

“Ekiplerimizi nicelik olarak büyütürken ihtiyaçları paralelinde oluşturacağımız gelişim programları ile onları desteklemeye devam edeceğiz.”

2021 yılında tüm sektörler, 2020 itibarıyla başlayan ve global ölçekte etki eden Covid-19 salgını hem ekonomik hem sosyal hayat anlamında yönetebilmeyi sürdürdü. Çalışanların motivasyonları, iş hayatlarının akışı, mevcut duruma adapte olabilmeyi öne çıkardı. Diğer taraftan, pandeminin seyri doğrultusunda nispeten rahatlatılan dönemde sosyalleşmenin de özlenilen halini yaşayabilmeyi gördük.



Fulya Geleri  
Bor Holding İK ve  
İdari İşler Direktörü

Magdeburger Sigorta, içinde bulunulan şartlara hızla adapte olarak, köklü ama yeni yapısıyla, çalışanlarının enerjisini iş yapış şekline yansıtabilmeyi başardı. Organizasyonun ihtiyaçlarına paralel gerçekleşen değişiklikler, yeni çalışma arkadaşlarımızın katılımıyla giderek büyüyen bir aile olmak, hedefleri doğrultusunda koşullara bakmaksızın özveri ile çalışan tüm ekip başarısının mimarı oldular.

Önümüzdeki yıl bizler açısından yeni hedefler, yeni bir gelişim yolculuğu demek olacak. Bir taraftan ekiplerimizi nicelik olarak büyütürken, diğer taraftan birlikte çalıştığımız arkadaşlarımızın ihtiyaçları paralelinde oluşturacağımız gelişim programları ile onları desteklemeye devam edeceğiz.

Hepimize sağlıklı, keyifli, başarılarla taçlandıracağımız yeni bir yıl diliyorum.





Bozulabilir, kırılabilir, çalınabilir, sorun değil,  
**Magdeburger Cep T Sigortası** ile  
telefonunuz güvence altında.

## Ekran Kırılması ve Geniş Teminat seçenekleri ile...

Teknolojiyi hayatımızın merkezine yerleştiren cep telefonları; hırsızlık, ekran kırılması, sıvı teması, yüksek voltaj ve hatalı aksesuar kullanımına karşı, Magdeburger Sigorta'nın güvencesi altına alınıyor.



**444 26 24**  
MÜŞTERİ HİZMETLERİ

**Magdeburger**  
**Sigorta**



magdeburgersigorta

# Magdeburger Sigorta

## Odağımız Sevgi.

Türkiye'nin dört bir yanındaki  
acentelerimiz ile aradığınız güven.



444 26 24  
MÜŞTERİ HİZMETLERİ



Magdeburger  
Sigorta



magdeburgersigorta