

HEDEFİ TUTTURAN
AGENTELERE SIXT'TEN
ÜCRETSİZ KİRALIK ARAÇ!



HER ŞEY BİR FOTOĞRAF
MAKİNESİ İLE BAŞLADI!

Bizim Çatı

Magdeburger
Sigorta

Resmi Süreli Yayın- Sayı: 8 2024

www.magdeburger.com.tr



MAGDEBURGER
SİGORTA HIZLI VE EMİN
ADIMLARLA BÜYÜYOR



TARİHİ ÜRETİCİNİN
EMEĞİNİ KORUYOR



KASKOLAMAG
İLE AYRICALIKLI
KASKO HİZMETİ



**“Başarı
çıtamızı
en üst
noktaya
taşıyacağız”**



Magdeburger Sigorta'nın iş ortaklarıyla bir araya geldiği 'Bölgeler Buluşması'nda gelecek planlarını paylaşan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, “Hedefimiz 5 yıl içinde Türkiye’de ilk 10 sigorta firması arasında olmak” dedi.



Magdeburger huzuru!

Dünyanın
en huzurlu yerini,
evinizi güvence
altına alın!



Dahili
su baskını

Akvaryumdan
Su Sızması

Bisiklet



Magdeburger'in
avantajlı
dünyasından
haberler ol!

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger
Sigorta

İMTİYAZ SAHİBİ

Magdeburger
Sigorta A.Ş.

Genel Müdür

Ceyhan Hancıoğlu

DERGİ YAYIN KURULU

Eda Terçin

Gökhan Özden

Nihan Opak

Bahar Kisan

Ece Çavuşoğlu

Eda Kalmuk

Orkun Azak

EDİTÖR/KOORDİNASYON

Ece Çavuşoğlu

Orkun Azak

YÖNETİM YERİ

Saray Mahallesi Dr. Adnan

Büyükdeniz 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 Matbaa

Adres: Anadolu Caddesi

No: 50/3 Kağıthane-İstanbul

SİGORTA MEDYA

"Bizim Çatı Dergisi"

Magdeburger Sigorta

tarafından

Sigortamedya

Yayıncılık A.Ş.'ye

hazırlanmıştır.

İÇİNDEKİLER



"Başarı çıtamızı en üst noktaya taşıyacağız"

Magdeburger Sigorta, iş ortaklarıyla biraraya geldiği 'Bölgeler Buluşması'nda gelecek planlarını paylaştı. Bursa, Antalya, Trabzon, Samsun, Konya, Kayseri'de gerçekleştirilen 'Bölgeler Buluşması'nda acentelere seslenen Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Hedefimiz 5 yıl içinde Türkiye'de ilk 10 sigorta firması içinde olmak. Yakın dönem hedeflerimiz kapsamında müşteri odaklı yaklaşımımızı sürdüreceğiz ve başarı çıtamızı en üst noktaya taşıyacağız" dedi.



Magdeburger Sigorta,
sermaye artışıyla
gücünü artırdı



AYRICALIKLI KASKO HİZMETİ

Kaskola MAG



Her şey bir
fotoğraf makinesi
ile başladı!

26



Magdeburger Sigorta, acente
bazında verimi artırmaya odaklandı



Önceliğimiz hasar süreçlerinde
sigortalılarımıza yanlarında
olduğumuzu hissettirmek



TARSI M

ÜRETİCİNİN
EMEĞİNİ
KORUYOR

30



Beklenmedik
kazalara
hazır mısınız?



**Magdeburger Sigorta
Genel Müdürü**

**Ceyhan
Hancıoğlu**

Değerli Acentelerimiz ve Gönüldaşlarımız,

Yeni bir hikâye yazmak hedefiyle çıktığımız yolda sizlerin destekleriyle büyüme serüvenimizi devam ettiriyoruz. Magdeburger Sigorta olarak pazarın üzerinde büyüdüğümüzü ve pazar payımızı hızla artırdığımızı memnuniyetle belirtmek isterim.

Şubat ayı itibariyle sahadaki çalışmalarımızı daha da yoğunlaştırdık ve birçok ilde gerçekleştirdiğimiz "Bölgeler Buluşmaları"nda siz değerli paydaşlarımız ile önümüzdeki dönemde uygulanacak stratejilerimizi paylaştık. Amacımız bu tür toplantılarla sık sık bir araya gelerek başarı çıtamızı en üst noktaya taşıyacak sinerjiyi oluşturmaktır.

Sizlere sunduğumuz destek ve iş birliğine dair çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Sektörümüzdeki rekabetin artmasıyla birlikte müşteri memnuniyetini artırmak ve pazarda daha güçlü bir konum elde etmek için stratejik adımlar atmaya hep birlikte devam edeceğiz.

Vizyonumuz, yenilikçi çözümleriyle referans olan güvenilir ve öncü; misyonumuz ise girişimci, samimi ve ulaşılabilir, ekibiyle fark yaratan, biriktirdiğiniz değerleri koruyan bir şirket olmaktır.

Bu çerçevede kırmızı çizgimiz müşteri memnuniyetidir. Bu memnuniyeti sağlamada sizlerin geri bildirimleri çok önemlidir. Sizlerden gelen fikir ve taleplerle yol haritamızı çiziyoruz.

Önümüzdeki yaz döneminin çalışma arkadaşlarım, iş ortaklarımız ve gönüldaşlarımız için çok verimli ve keyifli geçmesini diliyorum.

Saygılarımla,

Magdeburger

mutluluęu!

Dünyanın en
önemli varlığını,
sağlığını güvence
altına alın!

Tamamla **MAG**

Mini Paket

Midi Paket

Maxi Paket

Mega Paket



Magdeburger'in
avantajlı
dünyasından
haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger
Sigorta

Magdeburger Sigorta, sermaye artışıyla **GÜCÜNÜ ARTIRDI**



Sigortalılarına sunduğu etkin ve sürdürülebilir hizmetlerini geliştirmek amacıyla finansal gücünü artırmayı sürdüren Magdeburger Sigorta, büyüme ve güçlenme stratejisi kapsamında sermaye artışı gerçekleştirdi. Magdeburger Sigorta'nın sermayesi 435 milyon TL artırılarak 685 milyon TL'ye yükseltildi.

Magdeburger Sigorta, 250 milyon TL olan sermayesine 435 milyon TL ekleyerek toplam sermayesini 685 milyon TL'ye yükseltti. Güven tazeleyen bu sermaye artışı, şirketin varlığını güçlendirirken aynı zamanda sektördeki konumunu sağlamlaştırma yolunda önemli bir adım olarak dikkat çekiyor. Geniş acente ağı ile Türkiye genelinde hizmet veren Magdeburger Sigorta, stratejik planlama doğrultusunda 5 yıl içinde ilk 10 sigorta şirketi arasında yer

almayı ve yüzde 2,5'lik pazar payına sahip olmayı hedefliyor.

Hedef yüksek müşteri memnuniyeti

Trafik ve kasko sigortaları dışında, özellikle tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS), yangın sigortası, mühendislik sigortası, nakliyat ve konut sigortası gibi hayat dışı branşlarda da büyüme gerçekleştirmek isteyen Magdeburger Sigorta, sermaye artışıyla birlikte sunduğu hizmetlerin kalitesi ve kapsamını daha da genişleterek müşteri memnuniyetine olumlu yönde katkı sağlamayı amaçlıyor

Görme Engelliler Kayak Kampı'na sponsor olduk



Magdeburger Sigorta, İstinye Rotary Kulübü Derneği tarafından 25 - 28 Şubat tarihleri arasında Uludağ'da organize edilen "Görme Engelliler Kayak Kampı"nın sponsoru oldu. Öğrencilerin kayak eğitimi aldığı kampa katılan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'na "Meslekte Üstün Hizmet" ödülü de verildi.



Acentelerle iftar programında buluşuldu



Magdeburger Sigorta, 26 Mart'ta Van'da ve 27 Mart'ta ise Diyarbakır'da acenteleriyle iftar programında buluştu.



'Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu Sizi Dinliyor'

Magdeburger Sigorta, iş ortaklarıyla ve tüketicilerle sürekli iletişim halinde olmanın önemine inanıyor. Acente ve tüketicilerden gelen öneriler, istekler ve ihtiyaçlar doğrultusunda stratejiler belirleyen Magdeburger Sigorta, bunun içinde 'Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu Sizi Dinliyor' uygulaması başlattı. "İş ortaklarımız ile doğrudan temas edip bilgi alışverişinde bulunmayı çok önemsiyoruz" diyen Ceyhan Hancıoğlu ile ilk iletişime geçen ise Hedef Ege Sigorta yetkilisi Ümit Kuzuahmetoğlu oldu. Hancıoğlu, mail üzerinden kendisine görüşme talebinde bulunan Ümit Kuzuahmetoğlu'nu ağırladı.



Uluslararası MarmarUN koşusuna sponsor oluyoruz

Magdeburger Sigorta, Marmara Üniversitesi'nin düzenlediği ve bu sene 6. kez yapılacak olan Uluslararası MarmarUN koşusuna sponsor oluyor. Bahar şenliği tadında organize edilen yarışa Küçüksu Parkı ev sahipliği yapacak. Katılımcılar 5 ve 10 km parkurlarında ter dökcekler. Koşuya Marmara Üniversitesi öğrencileri, mezunları, mensupları ve mentorları katılabilmektedir.

SIXT+

SIXT+ Abonelik Modeli ile aracın satın almadan senin olsun.

Satın almanın zorluklarından kurtaran SIXT+ ile aracınıza 30 günlük periyodlarla abone olabilirsiniz. Üstelik aboneliğinizi iptal etmek istediğinizde cayma ücreti de yok!

sixt.com.tr

Beklenmedik kazalara hazır mısınız?

Magdeburger Ferdi Kaza Sigortası,
hayatın gündelik akışında
karşılaşılabileceğiniz kazalara
karşı kendinizi ve sevdiklerinizi
güvence altına alıyor.

TEMİNATLAR

Ölüm Teminatı: Poliçe ile temin edilen bir kaza, sigortalının derhal veya kaza tarihinden itibaren bir sene zarfında vefatına sebebiyet verdiği takdirde, sigorta bedeli poliçede gösterilen menfaatlara, yoksa kanuni hak sahiplerine ödeniyor.

Sürekli Sakatlık Teminatı: Sigortalının derhal veya kaza tarihinden itibaren iki sene zarfında daimi surette maluliyetine sebebiyet verdiği takdirde tıbbi tedavinin sona ermesini ve daimi maluliyetin kati surette tespitini müteakip, daimi maluliyet sigorta bedeli genel şartlarda yazılı münderiç nispetler dahilinde kendisine ödeniyor.

EK TEMİNATLAR

Tedavi Masrafları Teminatı:

● Tedavi masraflarının da sigorta teminatına dahil olduğu poliçede ayrıca tasrih edilmiş olması şartı ile kaza gününden itibaren bir sene zarfında ihtiyar edilmiş doktor ücreti ile ilaç, radyografi, banyo, masaj, hastane ve diğer tedavi masraflarını (nakil ücretleri hariç) poliçede bu teminat için tespit olunan meblağa kadar ödeniyor. Tabii veya sun`i sabit dişlere kaza neticesinde arız olan hasarların protez masrafları tedavi masrafları müemmen meblağının azami yüzde

10'una kadar tazmin olunur.

● Tedavi masrafları için, sigortalının çalıştığı müessese veya kanunen mecburi sigortalar tarafından vaki tediyeler sigortalının ödeyeceği tazminattan indirilir. Tedavi masraflarının müteaddit sigortacılar tarafından temin edilmiş olunması halinde bu masraflar sigortacılar arasında, teminatları nispetinde paylaşılır.

● Sigortacı ödediği tedavi masrafları dolayısıyla mesul üçüncü şahıslara karşı tediye ettiği meblağ kadar sigortalının yerine kaim olur.

Cep T Sigortası kapsamlı güvence sunuyor

Cep telefonu fiyatları üst modellerde 100 bin TL seviyelerine ulaştı. Bu nedenle hırsızlık, suya maruz kalma, kırılma gibi risklere karşı cep telefonlarının güvence altına alınması çok önemli. Magdeburger Sigorta Cep T Sigortası ile cep telefonu kullanıcılarının beklenmedik durumlar karşısında korunmasını sağlayan ve benzerlerinden farklı olarak ikinci el telefonlara da sigortalama imkânı veren kapsamlı bir güvence sunuyor.

İKİ FARKLI SEÇENEK SUNUYOR

"Geniş Paket" ve "Ekran Kırılması Paketi" olmak üzere iki farklı seçenek sunan Cep T Sigortası ile sigortalılar, ihtiyaçlarına yönelik seçim yapabiliyor.

Cep T Sigortası Geniş Kapsamlı Paket: Cep telefonlarının arızalanması veya zarar görmesi durumunda tamir ve ikame hizmetleri ile kapsamlı bir koruma sağlıyor. Bu paket kapsamında cep telefonu kullanımında sıkça karşılaşılan kaza sonucu hasar görme, ekran



kırılması, yüksek voltaj ile hasar görme, sıvı teması, hatalı dizayn ve malzeme kullanımı, yangın ve doğal afetler, kavrulma ve kararma, hırsızlık gibi nedenlerle cihazın kullanılamaz olması durumları güvence altına alınıyor.

Cep T Sigorta Ekran Kırılması Paketi: Yılda 2 kez olmak üzere kırılan ekranların yenisiyle değiştirilmesi hizmeti "Cam Kırılmasına Karşı Sigorta Genel Şartları" dahilinde sigortalılara sunuluyor.



Magdeburger Sigorta; anlaşmalı MAG servislerde onarım imkanı sunan yeni ürünü "KaskolaMAG", kullanıcılarına birçok avantaj ve güvence sunarak sigorta deneyimini daha özel bir hale getiriyor.

AYRICALIKLI KASKO HİZMETİ

Kaskola MAG

Magdeburger Sigorta'nın yeni ürünü KaskolaMAG; araç onarımının MAG servislerinde yapılması durumunda hasarsızlık indiriminin korunması, aracın çalınması veya kullanılmayacak hale gelmesi durumunda sürücünün ulaşım masraflarının karşılanması ve ikame araç hizmeti ile birçok avantaj sunuyor.

KaskolaMAG ile müşteri odaklı yaklaşımını bir adım öteye taşıyan Magdeburger Sigorta, araç sahiplerinin hayatını kolaylaştırmayı hedefliyor.

Hasarsızlık indimi de korunuyor

Yüzde 30'a varan avantajlı prim imkanı sunan KaskolaMAG, aracın çekilmesi ve kurtarılması, yol yardım gibi birçok acil durum hizmetini de içeriyor. KaskolaMAG poliçesi sahipleri, özel anlaşma yapılan MAG Servisinin kullanılması durumunda hasarın tutarına bakılmaksızın hasarsızlık indiriminin korunmasına da olanak veriyor. MAG Servis'te onarım gören araçlara, tamir süresi boyunca, ikame araç sağlanırken araç teslimatının aynı şehirde olması durumunda vale hizmeti de sunuluyor.

KaskolaMAG Teminatları

- Çarpma
- Çarpışma
- Yanma
- Çalınma
- Kötü Niyetli Hareketler
- Deprem
- Terör
- Grev
- Lokavt
- Kargaşa, Halk Hareketi
- Sel ve Su Baskını
- Dolu
- Yıldırım
- Fırtına
- Ferdi Kaza Sigortası (Ölüm, Sürekli Sakatlık)
- Anahtar Kaybı Teminatı (5.000 TL - 15.000 TL)
- Kişisel Eşya Teminatı (1.500 TL)
- Yanlış Akaryakıt Dolum Teminatı (1.500 TL)
- Asıl Anahtar İle Çalınma Teminatı

Diğer Teminatlar;

- İhtiyari Mali Mesuliyet Sigortası
- Hukuksal Koruma Sigortası : - Araca Bağlı Koruma - Sürücüye Bağlı Koruma
- Ulaşım Masrafları - Opsiyonel
- Yardım (Yol Yardım)
- İkame Araç Hizmetleri
- Orijinal Parça Seçimi
- Anlaşmalı - Anlaşmasız Özel Servis Hizmeti
- Yetkili servise gidilmesi durumunda % 50 muafiyet

KASKOLAMAG AVANTAJLARI



Poliçe priminde yüzde 30'a varan fiyat avantajı



Hasarsızlık indiriminin korunması



İkame araç hizmeti



Ulaşım masrafı teminatı (Ek teminatla alınabilir.)

Anlaşmalı MAG Servislerde aracın onarım sonrası birçok avantaj





Magdeburger Sigorta, iş ortaklarıyla biraraya geldiği 'Bölgeler Buluşması'nda gelecek planlarını paylaştı. Bursa, Antalya, Trabzon, Samsun, Konya, Kayseri'de, gerçekleştirilen 'Bölgeler Buluşması'nda acentelere seslenen Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancioğlu, "Hedefimiz 5 yıl içinde Türkiye'de ilk 10 sigorta firması içinde olmak. Yakın dönem hedeflerimiz kapsamında müşteri odaklı yaklaşımımızı sürdüreceğiz ve başarı çitamızı en üst noktaya taşıyacağız" dedi.

"Başarı çitamızı en üst noktaya taşıyacağız"

Magdeburger Sigorta, "Bölgeler Buluşması'nda iş ortaklarıyla bir araya geldi. Bursa, Antalya, Trabzon, Samsun, Konya, Kayseri'de, acentelerin yoğun katılımı ile gerçekleştirilen 'Bölgeler Buluşması'nda sektörün mevcut durumu ile birlikte Bor Holding iştiraki Magdeburger Sigorta'nın geleceğe yönelik planları çok yönlü olarak masaya yatırıldı. "Sizin İçin Buradayız" mottosuyla düzenlenen 'Bölgeler Buluşması'nda acente temsilcilerine seslenen Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancioğlu, sigortalı memnuniyetini artırmanın ve hizmet kalitesini yükseltmenin öncelikli

hedefleri olduğunun altını çizdi. "İş ortaklarımız ile doğrudan temas edip bilgi alışverişinde bulunmayı çok önemsiyoruz" diyen Hancioğlu, şu açıklamayı yaptı: "Tüm Magdeburger Sigorta acenteleriyle ortak bir sinerji yaratmaya önem veriyoruz. Bu buluşmalar gelecek yol haritamızı belirlemek adına çok verimli oldu. Yakın dönem hedeflerimiz kapsamında müşteri odaklı yaklaşımımızı sürdüreceğiz ve başarı çitamızı en üst noktaya taşıyacağız. Hedefimiz 5 yıl içinde Türkiye'de ilk 10 sigorta firması içinde olmak. Yıla çok iyi başladık.. 2024 yılında da büyümemiz sektörün üzerinde olacak."



İş ortaklarımızdan gelen öneriler gelişimimizin anahtarı

Magdeburger Sigorta, iş ortaklarıyla bir araya geldiği “Bölgeler Buluşması’nın” ilkinin Bursa’da gerçekleştirdi. Marmara Bölge acentelerinin katıldığı “Bölgeler Buluşması”nda konuşan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, “Şirketimizin gelişim anahtarının iş ortaklarımızdan gelen öneri ve istekler olduğunu biliyoruz” dedi.



Acenteler “Magdeburger Sigorta’nın yeni yönetimi size ne hissettiriyor?” sorusuna cevap verdi Bölgeler Buluşması toplantıları sırasında acentelere “Magdeburger Sigorta’nın yeni yönetimi size ne hissettiriyor?” sorusu soruldu. Acentelerin cevapları ise ağırlıklı olarak “Güven ve Samimiyet”, “Güven ve Başarı”, “Güven ve Heyecan”, “Güven ve Mutluluk” ve “Güven ve Ekip” şeklinde oldu.



Acente ağıımızı yeni iş ortaklarımızla güçlendirdik

Antalya'da acentelere bir konuşma yapan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Verimli büyüme stratejimiz çerçevesinde acente ağıımızı yeni iş ortaklarımız ile güçlendirdik. Hedefimiz 5 yıl içinde Türkiye'de ilk 10 sigorta firması içinde olmak. Bu hedefe ulaşmak için acentelerimizle daha yakın iş birliği yapmaya ve yenilikçi ürünler ile hizmetler sunmaya devam edeceğiz" dedi.





Yenilikçi ürünler ve hizmetler sunmaya devam edeceğiz

Magdeburger Sigorta'nın Trabzon'da gerçekleşen "Bölgeler Buluşması"nda ise Magdeburger Sigorta Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, acentelere seslendi. Toklu, toplantıda, gelişimin anahtarının iş ortaklarından gelen öneri ve istekler olduğunu belirterek, yakın iş birliği içerisinde, müşterilerinin ihtiyaç ve beklentilerini en iyi şekilde karşılayacak yenilikçi ürünler ve hizmetler sunmaya devam edeceklerini kaydetti. Toklu toplantıda "Acentelerimizin geri bildirimler bizim için son derece önemlidir. İş ortaklarımızın katkılarıyla, şirketimizin gelişiminde önemli adımlar atıyoruz. Acentelerimizle olan iş birliğimizi güçlendirerek, daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmayı ve pazarda daha güçlü bir konum elde etmeyi hedefliyoruz" açıklamasını yaptı.



Başarıya giden yoldaki en önemli katkıyı acentelerimiz sağlıyor



Ceyhan Hancıoğlu, Samsun'da gerçekleştirilen toplantıda da acentelere Magdeburger Sigorta'nın büyüme stratejilerini detaylı bir şekilde aktardı. Hancıoğlu, "Başarıya giden yoldaki en önemli katkıyı acentelerimiz sağlamaktadır. Acentelerimiz sunduğumuz destek ve iş birliğine dair çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Sektörümüzdeki rekabetin kızışmasıyla birlikte müşteri memnuniyetini artırmak ve pazarda daha güçlü bir konum elde etmek için stratejik adımlar atmaya hep birlikte devam edeceğiz" açıklamasını yaptı.



MAG Servis Ağı büyüyor

"Bölgeler Buluşması" toplantıları öncesinde MAG Servis'lerin açılışları da yapıldı. Magdeburger Sigorta Genişletilmiş Kasko veya KaskolaMAG ürününe sahip olan sigortalılar, MAG Servisi tercih ettiklerinde ayrıcalıklı hizmetlerin yanı sıra çeşitli indirim olanaklarından da yararlanacaklar. Magdeburger Sigorta, bu yenilikçi ürün ve hizmetlerle sigortalılarının ihtiyaçlarına daha etkin ve avantajlı çözümler sunmayı da hedefliyor.

Önceliğimiz hasar süreçlerinde sigortalılarımıza yanlarında olduğumuzu hissettirmek

KaskolaMAG ve MAG Servisler ile fark yarattıklarını ve birçok avantaj sunduklarını belirten Magdeburger Sigorta Hasar, Hukuk ve Rücu'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Selcen Seçginli, "Magdeburger Sigorta olarak önceliğimiz sigortalılarımızın hasar süreçlerinde yanlarında olduğumuzu hissettirmek" diyor.



Magdeburger Sigorta, ardi ardına iddialı projeler ve ürünleri hayata geçiriyor. 2023 yılının Aralık ayında prim avantajı, hasar esnasında ve sonrasında sayısız avantajlar sunan KaskolaMAG ve birçok avantaj sağlayan MAG Servis, bunların başında geliyor. Magdeburger Sigorta Hasar, Hukuk ve Rücu'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Selcen Seçginli,

"Magdeburger Sigorta olarak önceliğimiz sigortalılarımızın hasar süreçlerinde yanlarında olduğumuzu hissettirmek" açıklamasını yapıyor.

Yüzde 30'a varan fiyat avantajı sunuyor

KaskolaMAG'in yeni özel servis kullanımlı kasko ürünü olduğuna dikkat çeken Seçginli, "Yeni ürünümüz diğer kasko ürünlerine kıyasla yüzde 30'a varan fiyat avantajı sunarken, araç onarımlarının MAG Servislerinde yapılması durumunda hasarsızlık indiriminin korunması, aracın çalınması veya kullanılamaz

Hasar sürecinin baştan sona ilgili MAG Servis ile şirketin genel merkezindeki uzmanlar tarafından yönetildiğini belirten Magdeburger Sigorta Hasar, Hukuk ve Rücu'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Selcen Seçginli, "Süreci teknolojik altyapı ile hızlı, yalın ve etkin şekilde dizayn ettik" diyor.

MAG Servis yapılanmamıza devam edeceğiz

"Türkiye genelinde yüksek kriterlerimizi karşılayan, müşteri memnuniyetini merkezine koyan, iletişimi kuvvetli, kaliteli hizmet sunan servisleri il bazında belirledik ve oto hasarlarımızın yüzde 97'sini kapsayacak şekilde geniş bir MAG Servis ağı kurduk" diyen Seçginli, "2024 yılı içerisindeki Kasko ürün satışını ve hasar adetlerini göz önünde bulundurarak MAG Servis yapılandırmamıza devam edeceğiz" diyor.

Pert olan araçlar için PertMAG'i geliştirdik

Seçginli, 2024 yılının ilk aylarında pert araçlar ile ilgili PertMAG pert Araçlar Genişletilmiş Kasko ürününün de hayata geçirildiğini vurguluyor. Seçginli, "PertMAG, pert olan aracına kasko yaptırmaya arayışı içerisinde olan araç sahiplerine kasko yaptırmaya imkânı sunarak araçlarını güvence altına almayı hedeflemektedir" açıklamasını yapıyor.

hale gelmesi durumunda sürücünün ulaşım masraflarının karşılanması ve MAG Servislerinde onarım süresince sağlanacak ikame araç hizmeti sağlıyor. Kaskola MAG ürünü kapsamında MAG Servis'te gerçekleştirilen onarımlarda, sigortalılarımıza onarım süresince ikame araç hizmeti sağlıyoruz. Ayrıca onarım sonrasında aracın genel durumunun kalite kontrolü, araç yıkama ile iç ve dış temizlik ve mekanik bakım-onarımlarda özel indirimler de sunuluyor. Acentelerimiz ise genişletilmiş kasko poliçelerine ait sigortalılarımızın MAG Servislerini tercih etmeleri durumunda kampanyalar kapsamında dosya başı kazanç sağlayabilecekler. İlerleyen dönemlerde farklı kampanyalarımız da olacak" diyor.

MAGDEBURGER SİGORTA HIZLI VE EMİN ADIMLARLA BÜYÜYOR

2023 yılını sektörün üzerinde büyüme rakamları ile kapatan Magdeburger Sigorta, 2024 yılına da iddialı başladı. Yılın başında 2024'ün atılımlarla dolu bir dönem olacağını sinyallerini veren Magdeburger Sigorta, 5 yıl içinde ilk 10'da yer almayı ve yüzde 2,5'lik pazar payına sahip olma hedefine odaklandı. Magdeburger Sigorta'nın son dönemde imza attığı büyüme rakamları da hedeflerine ulaşma yolunda emin ve hızlı adımlarla ilerlediğinin en büyük kanıtı...



Prim üretimimiz katlanarak artıyor

2022 yılının 12. ayında prim üretimi	777.6 milyon TL
2023 yılının 12. Ayında prim üretimi	1.7 milyar TL
2023 3. ayında prim üretimi	333.7 milyon TL
2024 3. ayında prim üretimi	1.218 milyar TL

Her branşta hızla ilerliyoruz

(Branş bazlı büyüme oranları)

Branş	Aralık	Mart
Trafik Dışı Prim Üretimi	183%	343%
Toplam Prim Üretimi	124%	265%
Yangın Prim Üretimi	224%	151%
Kasko Prim Üretimi	191%	620%
Sağlık Prim Üretimi	212%	156%

Sektörün üzerinde büyüyüyoruz

Dönem	Magdeburger büyüme oranı	Sektör büyüme oranı
2020-12	55%	18%
2021-12	17%	29%
2022-12	101%	139%
2023-12	124%	110%
2024-1	185%	99%
2024-2	262%	99%
2024-3	265%	93%

Bütün branşlarda büyüyeceğiz

Dengeli bir portföyle büyümeye odaklanan Magdeburger Sigorta, hayat dışı (elementer) sektörde hemen hemen tüm branşlara ağırlık verecek. Konsantre olacağı branşları 'oto ve oto dışı' diye ayıran Magdeburger Sigorta trafik ve kasko sigortaları dışında, özellikle tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS), yangın sigortası, nakliyat, konut ve mühendislik sigortalarında büyümeyi hedefliyor.

Yeni yönetim acentelerde 'güven'i tazeledi

Magdeburger Sigorta acenteleri, şirketin yeni yönetim ekibini değerlendirdi. Acentelerin buluştukları ortak payda 'güven' kelimesi oldu. Acenteler, yeni yönetimle birlikte rekabet güçlerinin arttığına dikkat çekerek geleceğe daha umutlu baktıklarına vurgu yaptılar.

Magdeburger Sigorta, yeni yönetim ekibi ile birlikte 2024 yılına hızlı bir başlangıç yaptı. Özellikle yeni yönetim ekibinin acenteler tarafında bıraktığı olumlu etki şirketin rekabet gücüne de yansıdı. Türkiye'nin değişik bölgelerinde faaliyet gösteren Magdeburger Sigorta acentelerinin şirketin yeni yönetimini değerlendirirken yaptıkları

ortak yorum ise 'güven' oldu. Yeni yönetimle birlikte pazardaki rekabet güçlerinin arttığına dikkat çeken Magdeburger Sigorta acenteleri, "Ceyhan Hancıoğlu ve ekibinin acente dostu yaklaşımı ile oluşturduğu şirket kültürü hem bizim hem de Magdeburger Sigorta'nın rekabet gücünü ve sektördeki pazar payını artırdı. Artırmaya da devam edecek" değerlendirmesini yaptılar.



ABDÜLKERİM AKDENİZ (PALMA SİGORTA)

Yeni yönetim rekabet gücümüzü artırdı

Sigortacılıkta güvenin esas olması nedeniyle yeni yönetimin ilk başta bunu sağladığına dikkat çeken Palma Sigorta Acentelik Hizmetleri yetkilisi Abdülkerim Akdeniz, "Genel Müdürümüz Sayın Ceyhan Hancıoğlu ve ekibi bilgi donanım, tecrübeleriyle, ulaşılabilirlik ve acenteye dokunan özellikleri, yapılan bölgesel toplantılarla Magdeburger Sigorta'ya değer kattıkları aşikar. Yapılan yoğun acentelik başvuruları da bunun önemli bir kanıtı. Yeni yönetimin olumlu katkılarıyla şirketin rekabet gücünü yüzde 100 artırdığına üretimlerimizle doğrudan hissetmekteyiz. Bunu çok daha ileriye taşıyacağı inancındayız" değerlendirmesini yaptı. Türkiye'de uzun süre atıl bir şirket olan ve 2018 yılında Bor Holding ile tekrar hayat bulan Magdeburger Sigorta'nın özellikle yapılan sponsorluklarla ivme kazandığına da dikkat çeken Akdeniz, "Şirketler doğru yönetildiğinde marka değeri ve bilinirliğinin artmaması için bir neden olmadığı kanaatindeyim. Faaliyetimiz gereği şirketlerin marka değerini artıran en önemli unsurun 'Hızlı Hasar' ödemeleri olduğunu düşünüyorum" dedi.

ERCAN ÇAKI (ERCAN ÇAKI SİGORTA)

Şirketimizin öncü adımları sektörde farkını ortaya koyuyor

Magdeburger Sigorta'daki deki yeni yönetim değişikliğinin sektördeki dinamikleri etkileyen önemli bir gelişme olduğuna vurgu yapan Ercan Çakı Sigorta Acentelik Hizmetleri Yetkilisi Ercan Çakı, "Şirketimizin rekabet gücünün artıp artmadığını belirlemek için, pazar trendlerini ve rakip faaliyetlerini yakından takip ediyoruz. Değişen rekabet ortamında, rekabet avantajımızı sürdürmek ve güçlendirmek için stratejilerimizi gözden geçiriyoruz. Yeni yönetim altında şirketimizin rekabet gücünü artırmak için gerekli adımları atmaya hazırız. Müşteri odaklı yaklaşımımızı güçlendirerek, pazar payımızı artırmak ve sektördeki liderliğimizi korumak için hepimiz çaba gösteriyoruz" diye konuştu. Şirketin son dönemdeki içerik ve fiyatlandırma geliştirmelerini takdirle karşıladıklarını ifade eden Çakı, "Bu gelişmeler şirketimizin rekabet gücünü artırdığını net bir şekilde gözlemliyoruz. Yenilikçi ürünleriniz ve hizmetlerinizle müşteri memnuniyetini her zaman ön planda tuttuğunuzu görmek bizi motive ediyor. Şirketimiz özellikle müşteri odaklı yaklaşımı, içerik ve fiyatlandırma konusundaki esnek ve öncü adımları ile sektördeki farkını net bir şekilde ortaya koyuyor" değerlendirmesini yaptı.





MELTEM ÇELİKER VE ESRA USTA (ALMİNA SİGORTA)

Acente dostu yaklaşım rekabet gücümüzü artırıyor

Magdeburger Sigorta'ya Ceyhan Hancıoğlu ve ekibinin gelmesiyle yaşanan olumlu değişimin kendileri için sürpriz olmadığını belirten Almına Sigorta Acentelik Hizmetleri'nin ortakları Meltem Çeliker ve Esra Usta, "Tecrübeleri doğrultusunda yaptıkları yeni uygulamalar ve taleplerimize verdikleri hızlı cevaplar pazarda elimizin daha da güçlenmesine neden oldu. Değişimin zor olduğunun ve zaman alacağını farkındayız. Ancak bugüne kadar olan gelişmeler gösterdi ki Ceyhan Beyin acente dostu yaklaşımı ile oluşturacağı şirket kültürü hem bizim hem de Magdeburger Sigorta'nın rekabet gücünü ve sektördeki pazar payını arttıracaktır" değerlendirmesini yaptı. Ülkenin içinde bulunduğu ekonomik zorluklar ve önümüzdeki süreçte bu krizin daha da derinleşmesi ile sigorta şirketlerin fiyat ve şartlar konusundaki pazarlama stratejilerini sık sık değiştireceklerini düşündüklerini belirten Meltem Çeliker, "Özellikle bireysel ürünlerin güncel yaşam koşullarına ve risklerine uyumlanmış, inovatif ve hasar öngörüsüne sahip ürünler olması önem arz ediyor. Magdeburger Sigorta'nın da kısa zamanda ürünlerini ve fiyatlarını sektöre paralel olarak düzenlemiş olmasına rağmen yukarıda belirttiğimiz sebeplerden ötürü oluşabilecek yeni piyasa şartlarına uygun hızlı karar alabilen ve uygulayabilen bir şirket olarak hareket etmesini bekliyoruz" dedi.

Fethi Palancı (UDS SİGORTA)

Yeni yönetim şirketimize yeni heyecanlar kattı

Yeni yönetimin şirketin rekabet gücünü arttırdığını kaydeden UDS Sigorta Acentelik Hizmetleri Yetkilisi Fethi Palancı, "Yeni yönetimin şirkete yeni heyecanlar kattığını görüyoruz. Bu heyecanı acentelerine de yaşatmak istiyorlar. Ürünlerin içerikleri hakkında gönderilen özet teminat ve farklılıklarını mail yolu ile bize göndermeleri çok güzel" dedi



MEMDUH ERSOY (DURU SİGORTA)

Hızlıca alınan yönetim aksiyonları rekabeti olumlu etkiliyor

Yeni yönetim ile birlikte Magdeburger Sigorta'da yaşanan değişimi yeni bir başarı hikâyesinin başlangıcı olacak bir değişim olarak tanımlayan Duru Sigorta Acentelik Hizmetleri Yetkilisi Memduh Ersoy, "Bu değişim sadece Magedeburger için değil aslında, topyekûn ve sektörel olarak önemli bir değişimin ilk adımı. Çünkü sektörümüzde belki de ilk defa öznesinde insan olan kişi odaklı yönetim anlayışının, ekip ruhu ve dayanışmasının ve en önemlisi ahde vefanın ne kadar önemli kavramlar olduğunu gösteren bir değişim olacak. Özellikle Ceyhan Hancıoğlu bir yöneticiden çok abi vasfı ile bizlere önderlik ediyor. Hızlıca alınan yönetim aksiyonları ile şirketimizde yaşanan değişim, rekabet gücümüzü artırdı artırmaya da devam ediyor. Bunu çok net alınan aksiyonlardan da görebiliyoruz. Onay süreçlerinin kısalması, teminat çeşitliğinin artması ve en önemlisi yenilikçi ürünleri ile Magdeburger sektörün önde gelen şirketlerinden birisi haline geldi" diye konuştu.

SERKAN SOYLU (EFE VE CAN SİGORTA)

Önümüzdeki süreçte daha iyi yerlere gelineceğiz

Yeni yönetimle birlikte rekabet güçlerinin arttığını belirten Efe ve Can Sigorta Acentelik Hizmetleri Yetkilisi Serkan Soylu, "Bizim Magdeburger hikâyemiz 2023 yılında başladı. İlk başladığımız dönemde sıkıntılar vardı. Ama ekip büyüdükçe inandığımız kardeşlerimiz hikâyeye dâhil olunca ürünlerin fiyat ve içeriklerinin daha iyi olacağına inanıyorum" dedi. Soylu, "Bizi seven acente odaklı bir yönetim ile çalışıp birbirimize inanırsak çok kısa sürede Magdeburger markasının tüm Türkiye'de olacağına inanıyorum" dedi.





YUNUS KOCAÖZ (YM GİRİŞİM SİGORTA) Yeni yönetim motivasyonumuzu artırdı

Şirketteki değişimi, "Değişime kapı ancak içerden açılabilir. Anahtar herkestdir. Ceyhan Beyin şirketimize gelişi içimizdeki var olan güç ve motivasyonumuzu artırdı" diye değerlendiren YM Girişim Sigorta Acentelik Hizmetleri Yetkilisi Yunus Kocaöz, yaşanan gelişmeleri de çok iyi değerlendirdiklerini söyledi. Kocaöz, "Özellikle KASKOLAMAG piyasada rakipsiz bir ürün. Magdeburger'in bu branştaki Pazar payını artırmasında önemli bir etkisi var" dedi.



ÖMER PİŞKİN (AP ATAK SİGORTA) Rekabetçi ürünler pazardaki payımızı artırıyor

Yeni yönetimle birlikte rekabet gününün arttığını ve artarak devam edeceğine dikkat çeken AP Atak Sigorta Acentelik Hizmetleri Yetkilisi Ömer Pişkin, "Gerek yeni ürünlerle gerekse mevcut ürünler üzerinde yapılan iyileştirmeler sayesinde daha rekabetçi ürünler sunuluyor. Şirketimiz yeni yönetim kadrosuyla çok daha bilinir bir şirket olacaktır" değerlendirmesinde bulundu.



ŞABAN BİLGİÇ-SERDAR DENİZ (RİYOMER SİGORTA) Yeni yönetimin müşterilerimiz üzerindeki etkisi çok olumlu

Riyomer Sigorta Aracılık Hizmetleri Yetkilisi Serdar Deniz ve Şaban Bilgiç, Magdeburger Sigorta'nın yeni yönetimi ile güzel işler çıkardıklarını söyledi. Eskiden marka bilinirliği konusunda sorun yaşadıklarında müşterilerine neden Magdeburger Sigorta'ya güvenmeleri gerektiği konusunda örnekler verdiklerini belirten Riyomer Sigorta Acentelik Hizmetleri'nin ortakları Şaban Bilgiç ve Serdar Deniz, şu değerlendirmeyi yaptılar: "Çoğunlukla da ikna ediyorduk. Ancak yeni yönetimin gelmesi ile beraber özellikle piyasa bilgisi olan müşterilerimiz tarafında artık sorun yaşamamaya başladık. Aslına bakarsanız yeni yönetimin hem bize hem de müşterilerimize çok olumlu etkileri oldu. Öncelikle güven puanı çok yukarılara çıktı diyebilirim. Müşterilerimizin ve acentelerin ihtiyaçlarına yönelik fiyatlama, hasar yönetimi ve pazarlama açısından daha rekabetçi, emin ve sürdürülebilir bir ortam oluştu."

Magdeburger sevgisi!

Türkiye'nin ilk Evcil
Hayvan Özel Sağlık
Sigortası Magdeburger
Sigorta'da!

can
dostum

Türkiye'nin ilk ve tek limitsiz evcil hayvan sigortası!

- ❁ Tüm veteriner klinikleri, poliklinikleri ve hayvan hastanelerinde geçerlidir
- ❁ Poliçe süresi boyunca, kapsam dahilindeki hastalık veya kaza sonucu, patili dostumuzun ihtiyaç duyabileceği tedavi ve tetkikler poliçede belirtilen limitler ve katılım payları dahilinde teminat altındadır.
- ❁ Evcil dostlarımızın kronik hastalıkları ise ek teminat ile poliçe kapsamına dahil edilebilir.
- ❁ 8 Haftadan - 12 yaşına kadar olan tüm kediler ve 8 haftadan 8 yaşına kadar olan tüm köpekler kapsama dahildir.
- ❁ Bekleme süresi hastalık talepleri için poliçe başlangıcından itibaren 30 gün, yaralanma ve sakatlık talepleri için ise 7 gündür.
- ❁ Tüm hasar talepleri, tedavi tarihinden itibaren 60 gün içinde, acil tedavilerde ise olaydan itibaren 72 saat içerisinde bildirilmelidir. 7 gündür.

Üç farklı paket
seçeneği

Tüm veteriner klinikleri,
poliklinikler ve hayvan
hastanelerinde geçerli

Can Dostum
asistans hizmeti



Magdeburger'in
avantajlı
dünyasından
haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger
Sigorta



KORAY YAPAN SİGORTA

Magdeburger Sigorta, acente bazında verimi artırmaya odaklandı

Sektörün başlıca dağıtım kanalı olarak acentelerin gelişimine büyük önem veren Magdeburger Sigorta, 'Acente şirketi olmaya devam edeceğiz' hedefi ile yol alıyor. Acentelere destek olacak projelere odaklanan Magdeburger Sigorta, 2024 yılında acente bazında verimi artırmak için önemli çalışmalara imza atacak. Bunun için de Magdeburger Sigorta bölge yöneticileri her fırsatta ihtiyaçları öğrenmek, önerileri dinlemek için acentelerle biraya geliyor.



ŞAZİYE CEBECİ KONYAR SİGORTA



FATİH AKIN SİGORTA



MUTLU EŞME SİGORTA



SAMER SİGORTA



ARUSAL SİGORTA



ÇAĞANCAN SİGORTA



ÇALIŞLAR SİGORTA



DELFI SİGORTA



BİLİR GRUP SİGORTA



UMUT SİGORTA



SEZGİN SİGORTA



SUAL SİGORTA



SİGORTABİZ SİGORTA



ZİRVE SİGORTA



GÜRKAN AKSU SİGORTA



SONER ÇETİN SİGORTA



DEMİRÖZ GRUP SİGORTA



DANIŞMANLIK SİGORTA



ERTENLER SİGORTA



EYÜP ALBAYRAK SİGORTA



NORŞİN SİGORTA



ÖNER SİGORTA



ÖZDE AY SİGORTA



NED SİGORTA



HÜSEYİN SUZAN SİGORTA



KAYSENİ NATUREL SİGORTA



TM LİDER SİGORTA



İLKEM TÜRK SİGORTA



KESKİN KUZU SİGORTA



RİGEL SİGORTA



EFECAN SİGORTA



EGE ATA SİGORTA



EMİN BİLEN SİGORTA



MCK SİGORTA



KÖLÜK SİGORTA



AHMET BAŞOL HARAÇ SİGORTA



SAHNE SİGORTA



YLD SİGORTA



FC SİGORTA



BİZE ENGEL YOK SİGORTA



CANSER SİGORTA



DEMİRAT SİGORTA



ALTI A SİGORTA



SAĞLAM GLOBAL SİGORTA



SELİM BİLEN SİGORTA



AHMET ALTUNTAŞ SİGORTA



RIYOMER SİGORTA



HAMİ SİGORTA



HALİL SARICA SİGORTA



SEMRA CAN SİGORTA



DİVAN SİGORTA



DİRİMTEKİN SİGORTA



KUTAY ANDIÇ SİGORTA



CANKOÇ SİGORTA



GÖK SİGORTA



SİGORTAFIX SİGORTA



EMİR SİGORTA



◀ Servet Samsa, fotoğraflarıyla yaklaşık 70 yıldır zamanı durduran ve 90 yaşında vefat eden Ara Güler ile uluslararası savaş fotoğrafçısı, gezgin, macera insanı, belgesel yapımcısı Coşkun Aral'ın en beğendiği fotoğrafçılar olduğunu söylüyor.

Her şey bir fotoğraf makinesi ile başladı!

Magdeburger Sigorta acentelerinden Narsis Sigorta Aracılık Hizmetleri. Ltd. Şti. yetkilisi Servet Samsa, ortaokul yıllarında başlayan fotoğrafçılık ve fotoğraf makinesi tutkusunu, mesleği ile koleksiyonerliğinin birbirine kattığı değerleri Bizim Çatı'ya anlattı.

Bu sayımızda çocukluk çağında fotoğrafçılığa duyulan ilgiden koleksiyonerliğe uzanan bir yaşam öyküsü ile karşınızdayız... Magdeburger Sigorta acentelerinden Narsis Sigorta Aracılık Hizmetleri. Ltd. Şti. yetkilisi Servet Samsa, ortaokul yıllarında ağabeyinin aldığı KODAK 36'lık fotoğraf makinesi ile başlayan fotoğrafçılık ve fotoğraf makinesi tutkusunu Bizim Çatı'ya anlattı.

"1980'li yılların başında ilk fotoğraf makinemin bana hediye edilmesi ile başladı her şey. İlk fotoğraflarımı çekmeye başladım" diyen Samsa'nın, doğup büyüdüğü ilçede bir fotoğraf stüdyosunun olmamasından dolayı bu merakı kısa sürede okul harçlığını çıkardığı bir işe dönüşüyor. Samsa,





"Düğün, asker fotoğrafları çekerek harçlığımı çıkarırdım. O tarihlerde fotoğraf çok değerliydi. Daha sonra kendi karanlık odamı evde kurdum. Çektiğim fotoğrafları tab ederdim" diyor.



"Mesleğim ve koleksiyonerliğim birbirini destekliyor"

Fotoğrafları ile hayatın izlerini ölümsüzleştiren Samsa'nın ilgisi bununla da sınırlı kalmıyor. Fotoğraf ve fotoğraf makinelerinden sikkeye, madalyonlardan milli piyango biletlere, banknotlardan kartpostallara kadar geçmişten geleceğe miras olabilecek birçok şeyinde koleksiyonerliğine başlıyor. Samsa, "Euro öncesi ülke paralarını biriktirerek başladığım para koleksiyonum zaman içinde beni profesyonel bir yöne doğru itti. Sevdiğim şeylerin koleksiyonunu yapmaya başladım. Koleksiyon ile biriktirme arasında temel bir fark var. Koleksiyon, belli bir düzen ve tertip içerisinde, özenli şekilde bir araya getirmektir" açıklamasını yapıyor. Sigortacılık mesleğinin ve koleksiyonerliğinin de birbirini desteklediğini belirten Samsa, şöyle diyor: "Sigortacılık mesleği çevre ve insan ilişkileri ile yürüdüğünden hobilerimden kaynaklı bilgi birikimim, ortak noktaların olmasına, sosyal ilişkilerin daha kalıcı ve güvenilir olmasına vesile oluyor ve bu sebeple gelişen çevremın sigortacılık hayatıma katkısı çok büyük."



Yeni nesil bizim yaşadığımız dönemlerdeki fotoğrafın güzelliklerini yaşayamıyor

Servet Samsa, teknolojinin gelişmesi ile analog fotoğrafçılığın sürdürülebilmesinin neredeyse imkansız hale geldiğini belirtiyor ve ekliyor: "Filmlerin bulunmaması, tab edilecek stüdyoların yok denecek kadar az olması zorunlu olarak digitale yönelimi hızlandırdı. Enteresan bir bilgi okumuştum. Fotoğrafçılığın icadı yani 1820'lerden 1995'e kadar yeryüzünde çekilmiş resimlerin neredeyse 3 katı kadar fotoğraf günümüzde 1 dakikada çekiliyor. Maalesef yeni nesil bizim yaşadığımız dönemlerdeki fotoğrafın güzelliklerini yaşayamıyor ve her alanda olduğu gibi hızlı tüketim olduğu için çekilen resimlerin hiçbir değeri ve anlamı kalmıyor. Eskiden bir makineye sahip olmak çok lüks iken şimdi herkesin cep telefonunda fotoğraf makinesi özelliği var."



8 Mart Dünya Kadınlar Günü keyifli bir etkinlikle kutlandı

Bor Holding, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü özel bir etkinlikle kutladı. Holdingin kadın çalışanlarının katılımı ile düzenlenen etkinlikte, Astrolog Dinçer Güner'in sohbeti eşliğinde keyifli anlar yaşandı. Bor Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Müge Çetin ve Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu da etkinliğe katıldı.



“Bor Sanat & Konuşmalar ‘Deneyimler/Tanıklıklar’” dinleyicilere geniş bir bakış açısı sundu

Bor Sanat'ın sanata ve kültüre verdiği değeri yansıtmak amacıyla gerçekleştirdiği “Bor Sanat & Konuşmalar ‘Deneyimler/ Tanıklıklar’” konuşma serisinin ilki 14 Mart'ta Minoa Pera'da düzenlendi. Bor Sanat tarafından toplumu sanatla buluşturma misyonunu ileri taşımak ve Türk sanatının zengin mirasını bütün yönleriyle aktarmak amacıyla organize edilen “Bor Sanat & Konuşmalar – ‘Deneyimler/ Tanıklıklar’” konuşma serisinin ilki Türk sanatının son 40 yılına odaklanarak dinleyicilere geniş bir bakış açısı sundu.

Bor Sanat'ın düzenlediği ilk konuşma serisinde, sanat dünyasına değerli katkılarda bulunmuş üç başarılı kadın rol modeli bir araya geldi.

Küratör-sanat eleştirmeni Beral Madra, heykel sanatçısı-akademisyen Meriç Hızal ve Uart Sanat Galerisi- Galeri Apel'in kurucusu sanat galerisi yöneticisi Nuran Terzioğlu kişisel meslek kariyerlerindeki birlikteliklerini ve karşılıklı etkileşimlerini izleyenlere sundu. Doç. Dr. Ebru Nalan Sülün moderatörlüğünde gerçekleşen etkinlikte, konuşmacılar meslek hayatlarında karşılaştıkları dönüm noktalarını, kişisel hikayelerini katılımcılarla paylaştı. Her ay düzenlenecek etkinliklerle sanatseverlere ilham ve bilgi dolu anlar yaşatmayı hedefleyen Bor Sanat, sanat dünyasının önemli figürlerini bir araya getirerek Türk sanatının çeşitli yönlerini ele almaya devam edecek.



Binicilik tutkunlarının buluşma noktası: Bor Binicilik Kulübü

Sporun birleştirici, kapsayıcı ve iyileştirici etkisine inanan Bor Holding, bu alandaki projelere büyük önem veriyor. Bu kapsamda Bor Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Müge Çetin'in liderliğinde Bor Binicilik Kulübü hayata geçirildi. Geçtiğimiz Haziran ayında faaliyetlerine başlayan Bor Binicilik Kulübü, binicilik tutkusunu yaşatmayı ve yaygınlaştırmayı hedefliyor.

- 13 dönüm açık ve kapalı alan
- 62 adet Ahır
- 35x67 Kapalı Manej
- HIT Active – Aqua manej sulama sistemi
- 6 at kapasiteli walker
- At solaryum ünitesi
- Soyunma odaları
- 1.000 metrekaare peyzaj alanı
- Club House, misafirlerimiz için özel restoran ve dinlenme alanı
- Otopark hizmeti





Hedefi tutturana acentelere Sixt'ten ücretsiz kiralık araç!

İş ortaklarına fayda sağlamayı amaçlayan uygulamaları hayata geçirmeye devam eden Magdeburger Sigorta, 2024 yılı ilk yarısında belirli üretim taahhüdünde bulunan acentelerine 5 ay boyunca Sixt'ten ücretsiz araç temin ediyor. Acenteler, kampanya kapsamında Renault Clio'dan Opel Mokka'ya, Suzuki Vitara'dan Mercedes Vito'ya, Volvo S90'dan Maserati Grecale'a kadar geniş araç segmentinden yararlanabiliyor.



Maserati ile buluştu!

Magdeburger Sigorta, geçtiğimiz aylarda düzenlediği "Magdeburger Araç Kiralama Kampanyası" kapsamında bir acentesini Maserati ile buluşturdu. Doray Sigorta'tan Ercan Doğula, Maserati marka aracı ücretsiz olarak kiralama şansını yakaladı.



Acenteleri keyifli ve heyecan doluyolculuklar bekliyor



Magdeburger Sigorta, 2024 yılında ses getiren kampanyalara imza atıyor. Bunlardan biri de Seyahat Kampanyası... 1 Ocak - 30 Haziran 2024 tarihleri arasında geçerli olacak Seyahat Kampanyası kapsamında belirtilen prim hedefine ulaşan acenteler keyifli ve heyecan dolu bir yolculuğa çıkacak.

Seyahat kampanyasında yer alan Mardin, Belgrad ve Barcelona destinasyonları için belirlenen hedef primler ise şöyle:

- Barcelona 200.000 TL
- Belgrad 125.000 TL
- Mardin 75.000 TL

TARSİM ÜRETİCİNİN EMEĞİNİ KORUYOR

Üreticinin alın terini güvence altına alan ve sürdürülebilir tarıma katkıda bulunmak üzere çalışmalarını aralıksız sürdüren Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), geçen yıl ülke genelinde tüm tarım sigortası branşlarında 638 milyar liralık tarımsal varlığı güvence altına aldı. 19,7 milyon büyükbaş ve küçükbaş hayvan, sigortalandı. 2006'dan günümüze kadar ise toplam 23,7 milyon poliçe yapan TARSİM, 24 milyar lira devlet prim desteği ve 21 milyar lira hasar tazminatı ödemesi gerçekleştirdi.

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), doğal afetlerin zararlarına karşı çiftçilere koruma kalkanı oldu. 2006 yılında kurulan ve o günden bugüne tarımsal alanlara güvence sağlayan TARSİM, 2023 yılında ülke genelinde tüm branşlarda 638 milyar liralık tarımsal varlığı güvence altına aldı.

Üreticinin alın terini güvence altına alan ve sürdürülebilir tarıma katkıda bulunmak üzere çalışmalarını aralıksız sürdüren TARSİM, 2023 yılında 3,1 milyon adet poliçe düzenledi, 33 milyon dekar alanı, 19,7 milyon büyük ve küçükbaş hayvanı sigortaladı.

17 yılda 21 milyar lira hasar tazminatı ödendi

2023'te TARSİM kapsamında 3,1 milyon poliçe düzenlendi, 9,2 milyar lira devlet prim desteği ve 8 milyar lira hasar tazminatı ödemesi yapıldı. 2006'dan günümüze kadar toplam 23,7 milyon poliçe, 24 milyar lira devlet prim desteği ve 21 milyar lira hasar tazminatı ödemesi yapıldı.

Tarım branşında ruhsat alarak Tarım Sigortaları Havuzu'na ortak olan Magdeburger Sigorta, tarım sigortaları branşında da üretim gerçekleştirmeye başladı.

En çok hasar ihbarı fındık, buğday ve üzüm için geldi

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi kapsamında geçen yıl en çok fındık, buğday ve üzüm için hasar ihbarı alındı. En çok hasar ihbarının geldiği iller Manisa, Konya, Samsun ve Malatya oldu. Üreticilerden en çok dolu, don, yaban domuzu, sel-su baskını ve fırtına nedeniyle hasar ihbarı alındı.

TARSİM, yürütülen hasar tespit işlemleri sonucunda üzüm üreticilerine 1 milyar 167 milyon lira, kayısı üreticilerine 1 milyar 77 milyon lira ve buğday üreticilerine 425 milyon lira hasar ödemesi yaptı.

Gelir Koruma Sigortası devrede

TARSİM kapsamında doğal afetlere karşı üreticinin emeğini korumaya yönelik uygulanan Gelir Koruma Sigortası ise 2021'de Konya'nın Cihanbeyli, Karatay ve Kadınhanı ilçelerinde başlatıldı. Sistem, 2022'de Konya'nın tamamında uygulandı.

Buğday üreticileri verim ve fiyat dalgalanmalarına karşı ürünlerini bu sigortayla güvence altına alabiliyor., sigorta poliçe bedelinin yüzde 60'ı Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından karşılanıyor.

Gelir koruma sigortası 2024-2025 sezonunda ülke genelinde uygulanacak. Buğday üreticilerinin yanı sıra arpa üreticilerine yönelik de söz konusu uygulama başlayacak.



2023'te en fazla tarım sigortası Tekirdağ, Edirne, Konya, Kırklareli ve Yozgat'ta yapıldı

2023 yılında en fazla tarım sigortası sırasıyla Tekirdağ, Edirne, Konya, Kırklareli ve Yozgat'ta yapıldı. En fazla sigortalanan ürünler ise buğday, arpa, ayçiçeği, fındık ve üzüm oldu. Üretici ve yetiştiricilere geniş bir ürün yelpazesinde ve teminat kapsamında, 9 tarım sigortası branşında yüzde 67'ye varan devlet prim desteğiyle hizmet sunan TARSİM, çeşitli riskler nedeniyle bitkisel ürünleri, büyük ve küçükbaş hayvanları, seraları, kümes hayvanları, kovanları, su ürünleri zarar gören üretici ve yetiştiricilere, 312 bin adet hasar dosyası için toplam 8 milyar lira hasar ödemesi yaptı.

Kapsamı her yıl genişliyor

Kuruluşundan bu yana her yıl yeni riskler ve ürünler ilave edilerek TARSİM'in kapsamı genişletiliyor. Bu yıl kiraz ve vişnede teminat başlangıcı ilk çiçeklenme evresinden beyaz tomurcuk evresine kadar sigorta kapsamına alındı. Enginarda don riski isteğe bağlı ek teminat şeklinde sigortalanırken kavun ve karpuzda fide döneminde yeniden ekim dikime neden olacak don riski hasarı güvence kapsamına dahil edildi.

Alçak tünelde yetiştirilen domates, biber, patlıcan, kavun ve karpuzda fide döneminde yeniden ekim dikime yol açacak don riski hasarı teminat kapsamına girdi. Alçak tünellerde yaban domuzu zararının yanı sıra büyükbaş, küçükbaş, kümes ve su ürünleri hayvan hayat sigortası branşlarında, terör, grev, lokavt, kargaşa, halk hareketleri teminatı isteğe bağlı ek teminat olarak sigorta listesinde yer alıyor. Ayrıca, şeker pancarı sertifikalı tohumluk ürününde teminat tohum hasadına kadar genişletildi.



Kiminin dişeti kanar, kiminin yirmilik dişleri ağrıya sebep olur kiminin de dişleri hep sarardığından beyazlatma ihtiyacını sık duyar... Sorunlar çok olsa da aslında dişlerimize özen gösterdiğimizde, diş kontrollerimizi ihmal etmediğimizde, alışkanlık haline getirdiğimizde dişlerimizin de sağlıklı olur. Uzmanlar en sık karşılaşılan diş sorunlarının başında dişeti kanamalarının geldiğini belirtiyor. Peki dişlerimizi fırçalarken neden bazen dişetlerimiz kanar? **Liv Hospital Ağız ve Diş Sağlığı Uzmanı Dt. Mustafa Yılmaz** yanıtladı.



DİŞLERİNİZİ HEKİMİNİZ BEYAZLATMALI!

Diş beyazlatma (bleaching) nedir, dişlere zarar verir mi?

Beyazlatma işlemi için doğru hastaya doğru endikasyon, doğru teknik ve malzeme seçimi ile uygulandığında kesinlikle bir zararı yoktur. Bunun için hasta seçiminde dikkat edilmesi gereken noktalar vardır. Dişlerinde defekt görülen, mevcut hassasiyet problemi görülen, dişeti çekilmesi ile kök yüzeyi açıkta olan hastalarda uygulanması doğru değildir. Malzeme seçiminde ise sağlık bakanlığı tarafından onaylı beyazlatma ajanları tercih edilip kesinlikle hekim tarafından uygulanmalıdır.

Diş fırçalama rutini nasıl olmalı?

Ağız ve diş sağlığını korumak için dişlerimizi doğru fırçalamak oldukça önemlidir. Diş çürüklerini ve diştaşı oluşumunu engellemek için ağız bakımının en önemli parçası diş fırçalama. Diş fırçalama günde en az 2 kez 3'er dakika yapılmalıdır. Diş fırçalama ile bakteri plağı ve yiyecek artıklarının büyük oranda temizliği sağlanır. Ancak bakteri plaklarının ve gıda artıklarının tam olarak temizlenebilmesi için mutlaka diş ipi kullanımı gereklidir.

Diş fırçalarken dişeti kanaması neden olur?

- Ağız ve diş sağlığı bakımının ihmal



edilmesiyle biriken plaklar ve gıda artıkları dişetlerinde iltihabi duruma yol açar. Diş eti dokusunun veya diş eti ile diş dokularının birleştiği bölgede yer alan bağların iltihaplanması durumunda, diş etlerinin doku bütünlüğü zarar görür (Gingivitis, Periodontitis). Bu durum dişeti kanamasına sebep olabilir.

- Sert bir şekilde diş fırçalama dişeti kanamasına neden olabilir.
- Hamilelik döneminde hormonal değişimlerde dişetlerini etkileyerek kanamaya neden olabilir.
- Mevcut kanama hastalıkları kanama yatkinliği dişeti kanamasına sebep olabilir.

20 yaş dişleri hangi durumlarda çekilmelidir?

20 yaş dişleri dişlenmede en arkada ve en son çıkan dişlerdir. Çene kemiğinde yeterli alan olduğunda dişler düzgün bir şekilde sürmüşse ve karşıt dişle kapanışında sorun yoksa çekimine gerek yoktur. Ancak yeterli alan olmadığına dişlerde çapraşıklıkla sebep olma ihtimalinde, apse varlığında, çürük varlığında, baskı ağrısı varlığında çekimi gerekir.

Magdeburger dünyası!

Dünyada artık her şey için kullandığınız eliniz, ayağınız cep telefonlarınızı güvence altına alın!

**CEP T
SİGORTASI**



Ekran kırılması
teminatı

Garanti dışı
onarım

Tam pert
teminatı



Magdeburger'in
avantajlı
dünyasından
haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

**Magdeburger
Sigorta**

Magdeburger güvencesi!

MAG Servislerde tamir
imkânı sunan, fiyat
avantajlı kasko
sigortası

Kaskola **MAG**



Magdeburger
Sigorta
Garantisi

Mekanik
Bakım-Onarım
İndirimi

Tamir Süresince
İkame Araç



Magdeburger'in
avantajlı
dünyasından
haberlar ol!

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger
Sigorta