

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/55

NİSAN 2025 • sigortalifedergi.com • 200 TL



Dergimizi
EU Eco Label sertifikalı
kağıda basıp
geri dönüştürülebilir
materyalden
ürettik.



Q>CAR
MOBİLİTE

Katkılarıyla



*“Türkiye’de
sigortacılık
faaliyetleri
ne zaman
başlamıştır?”*



**YOU
LOCALLY
RISK,
WE
GLOBALLY
VALUE**

Geri dönüşüme destek ver, doğayı koru!



Sigorta sektörüne yön verdiğimiz Sigorta Life Dergi'nin 55'inci sayısı ile gündemin nabzını tutmaya devam ediyoruz.

“Sigortalı Yaşayanların Dergisi” denildiğinde akla gelen Sigorta Life, sigortaya bir de buradan bakın diyerek, sigorta bilincini tabana yaymak için yeni nesil bir perspektifle yayın hayatına devam ediyor. Bu sayımızda da sigorta ve bireysel emeklilik sektöründeki tüm gelişmeleri okuyucularımız için derledik.

Nisan sayımız bu sene tabii ki her sene olduğu gibi yine çok özel... Dünya Geri Dönüşüm Haftası vesilesiyle sürdürülebilir bir dünya ve geri dönüşümün önemine dikkat çektiğimiz konseptimizi umuyoruz ki çok beğeneceksiniz. Dergimizin bu sayısı, EU Eco Label sertifikalı kâğıda basıldı ve yüzde yüz geri dönüştürülebilir materyallerden oluştu.

Bu ayki Ekolife bölümünde sizler için “Sıfır Atık” konusunu işledik. Geleceğimizi korumak için siz de sıfır atıklı yaşama geçmenin önemini ve sıfır atıklı yaşama nasıl geçileceğin siz değerli okuyucularımız için derledik. Çevremizi temiz tutmak ve korumak bizim elimizde. Bu konuda bilinçlenmek ve çevremizi bilinçlendirmek için çalışmalar yapmalıyız. Çevremizi ve doğayı korumanın en kolay yolu ise ağaç dikmekte saklı. Geleceğimiz için ağaçlandırma çalışmalarına destek vermeyi unutmayalım!

Bu ayki sayımızda; sektörün öne çıkan başlıklarını ve en güncel haberlerini okuyucularımız için derledik.

Sektörün en yeni haberleri için bizi okumaya devam edin. Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere...

Herkese keyifli okumlar diliyorum.

Sevgiler

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarketing.com

İçin deki ler



12

8-9

HABER |

AXA Türkiye, “#axadaş buluşması 2025” etkinliğinde bir araya geldi

10

HABER |

TSB'den Sigorta Sektörü için Çığır Açan “Sürdürülebilirlik Kılavuzu”

12-13

HABER |

Türkiye Sigorta'dan 2 milyar TL temettü ve yüzde 100 sermaye artışı

14

HABER |

Anadolu Sigorta, 100. Yaşında Ata'nın Huzurunda

16-17

HABER |

Ahmet Yaşar: SEDDK'nın başlattığı uygulama ile kefalet senedinde sahteciliğin sonuna gelindi

18

HABER |

DASK Zorunlu Deprem Sigortası teminat ve prim tutarları artırıldı

20-21

EKOLIFE |

Geleceğinizi korumak için siz de sıfır atıklı yaşama geçin!

22

HABER |

Sağlıkta Yeni Bir Dönem Başlıyor; Hoş Geldin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası!

24-25

HABER |

Tur Assist, İMECE'yi Satın Aldığını Duyurdu

26

HABER |

AXA Türkiye'den Kurumsal Dayanıklılıkta Öncü Adım: ProjeRock

28-29-30

HABER |

Anadolu Sigorta, 100. Yılı'nı Görkemli Bir Gala ile Kutladı

32

HABER |

Magdeburger Sigorta'dan 2024 Yılında 501,6 Milyon TL Net Kâr

34-35-36

RAPOR |

2. Elde Bahar Yüzünü Göstermeye Başladı

38

HABER |

Doğa Sigorta, Acenteleri ile Bölge Toplantılarında bir araya geldi

40

HABER |

BES fon dağılımlarını robotlar yönetiyor

42

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik, 9 Yıldır Karbon Ayak İzini Dengeleyerek Çevresel Etkilerini Sıfırlıyor

44

HABER |

Anadolu Sigorta, 100. Yılında KKTC'de Temaslarda Bulundu

46

HABER |

Neova Sigorta'nın Yeni Ürünü NeoKOBİ Paket Sigortası, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Risklerini Güvence Altına Alıyor

48

HABER |

Türkiye Hayat Emeklilik'ten Çifte Kampanya!

50

HABER |

Quick Art Space “Benzer Bir İpe Dügümlü Olmak” adlı grup sergisiyle sezona devam ediyor



52

SİGORTALİF E

"Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi"

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Reklam ve İletişim Direktörü

Gamze Özkan

İçerik Editörü

İlminur Atçı

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Renkvizyon Matbaacılık Yayıncılık

Org. Rek. Turizm İnş. San. ve Tic. A. Ş.

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

✕ ▶ f @ in ≡ @ | sigortalifedergi

Bu dergide yazan makalelerdeki fikirler yazarlarına aittir. Yayımlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir. Yayımlanan yazı ve görseller kısmen ya da tamamen kaynak gösterilmeden kullanılamaz. SigortaLife Dergi, basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

sigortalifedergi.com



52-53

HABER |

Türk Reasürans'tan 5'inci Yılda 3,1 Milyar TL Net Kâr

54

HABER |

Bireysel Emeklilik Sistemi: Geleceğiniz için güçlü bir birikim aracı

56

HABER |

Doğal afet sigortaları yaygınlaşıyor: Türkiye ve Almanya harekete geçti

58

HABER |

Bireysel emeklilik sisteminde "iç verim oranı" ne anlama geliyor?

60

HABER |

Bayram kazaları sigorta gerçeğini hatırlattı!

62

HABER |

5 maddede Yeşil Deniz Taşımacılığı!

64

HABER |

Çocuklar da Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılabiliyor

66

HABER |

Türkiye'nin İlk 2. El Oto Zirvesi Quick Finans Ev Sahipliğinde Gerçekleştirildi

68

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

70-72

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

74

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

BİTER Mİ

DİYE DÜŞÜNMEYİN. ● QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!



QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI

Artık kentsel dönüşüm sürecinin her aşamasında ev sahiplerini ve inşaat firmalarını aynı anda koruyan Quick Bina Tamamlama Sigortası var.

Quick Bina Tamamlama Sigortası ile konut alıcıları başlarını sokacakları eve kavuşuyor, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden projelerini sigortalayarak satış avantajı elde ediyor. Quick Sigorta, tüm riskleri analiz edip güvence altına alıyor.

Herkes için kazançlı bir dönüşüm için 7.300'ü aşkın Quick Sigorta acentesi sizi bekliyor.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q-BLOG

Q-MAG

Q-SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA

FARKLIYIZ Fark Yaratmakta Kararlıyız



AXA Türkiye, “#axadaş buluşması 2025” etkinliğinde bir araya geldi

AXA Türkiye, 1100’ü aşkın AXAlının katılımıyla gerçekleşen “#axadaş buluşması 2025” etkinliğinde, güçlü kurumsal kültürünü ve 2030 hedeflerini bir araya getiren ilham verici bir buluşmaya ev sahipliği yaptı. AXA Türkiye’nin tüm çalışma arkadaşlarının bir araya geldiği etkinlik, AXA Türkiye CEO’sunun vizyoner konuşması ve tüm AXAlılar ile birlikte yakalanan sinerjiyle, şirketin geleceğe olan bağlılığını ve ekip ruhunu pekiştirdi. Etkinliğin merkezinde yer alan “AXA’nın Muhteşem Ritmi” mottosu, her bireyin katkısının önemini vurgularken, bu katkıların birleşimiyle elde edilen kolektif gücü gözler önüne serdi.

Organizasyonda, şirketin her bireyin potansiyelini destekleyen kurumsal kültürü ve “Farkına Var Farkımız Var” işveren markası ön plana çıkarıldı. AXA Türkiye’nin güçlü ekip ruhu, geleceğe yön veren vizyonu ve tutkulara ilham olan canlılığı bir kez daha paylaşıldı. 2024 yılında elde edilen başarılar ve 2026 hedefleri, AXAlıların katkılarıyla şekillenen büyüme hikayesinin birer parçası olarak değerlendirildi. AXA Türkiye, sadeleşmeyi sağlayan organizasyonel düzeni, büyümeye ivme kazandıran kaynakları ve çalışanlarının gelişimine yaptığı yatırımlarla, birlikte daha güçlü bir gelecek inşa etmeye devam ediyor. Bu ilham verici buluşma, şirketin sadece iş dünyasında değil, aynı zamanda AXAlıların yaşamlarında da sürdürülebilir bir fark yaratmayı amaçlayan yaklaşımını pekiştirdi.

Etkinlik boyunca paylaşılan mesajlarla, her bir AXAlının katkısına değer veren ve birlikte büyük hedeflere ulaşmayı mümkün kılan bir kurum kültürü inşa edildiği bir kez daha vurgulandı. Toplantı esnasında, Veri ve Veri Teknolojileri Uzmanı ve Yazar Akan Abdula, AXAlılara geniş bir perspektifte geleceğin risklerini aktardı. Abdula, önümüzdeki dönem mega trendlerini detaylandırarak bu trendlerin toplum üzerindeki olası etkilerini ve iş dünyasında yaratacağı fırsatları ele aldı.

Etkinlikte konuşan AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, AXA’nın Muhteşem Ritmi’ni yansıtmak üzere çalışanlara hitap ederek şu sözlerle AXA Türkiye’nin 2030 hedeflerini ve geleceğe dair vizyonunu paylaştı: “Gelecek, bir risk olmaktan çıkıp fırsatlarla dolu bir ufka dönüşüyor. AXA Türkiye olarak biz, cesaretle ve umutla bu yolculuğa liderlik ediyoruz. Hayatın düz bir çizgi değil, bir spiral olduğunu kabul ederek, her döngüde daha güçlü, daha kararlı ve daha yenilikçi bir şekilde ilerliyoruz. Belirsizliklerden korkmuyor, iş zekamızla fırsatları yönetiyoruz; empatiyle, cesaretle ve sürdürülebilirlikten ödün vermeden büyüyüyoruz. Bu ritim, bu uyum, bu canlılık ve bu kaynak: SENDE VAR, BİZDE VAR...”

Toplantının akşamında düzenlenen eğlencede sahne alan Ozan Doğulu ve Bengü, AXAlılara unutulmaz anlar yaşatarak geceye renk kattı.



TSB'den Sigorta Sektörü için Çığır Açan "Sürdürülebilirlik Kılavuzu"

Türkiye sigorta sektörünün sürdürülebilirlik dönüşümüne liderlik edecek önemli bir rehber yayımlandı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sektörün çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) alanlarındaki dönüşümünü hızlandırmak amacıyla "Sigorta Sektörüne Yönelik Sürdürülebilirlik Kılavuzu"nu kamuoyuyla paylaştı.

Birlik uzmanları ve Yeşil Dönüşüm Komitesi tarafından hazırlanan kılavuzda, "Sigorta Sektörünün Temel Sürdürülebilirlik İlkeleri" çerçevesinde nasıl şekillenmesi gerektiği ele alınıyor. Kılavuz, sigorta şirketlerinin ESG çerçevesinde stratejilerini güçlendirmeleri için yol gösterici bir kaynak niteliği taşıırken, iklim değişikliği riskleri, yeşil finansman modelleri, sürdürülebilir sigorta ürünleri, sorumlu yatırım stratejileri ve kurumsal yönetim ilkeleri gibi kritik başlıkları kapsıyor. Sürdürülebilirlik Kılavuzu, sektörün uluslararası standartlar ve yerel düzenlemelerle uyumlu şekilde ilerlemesine katkı sağlamayı hedefliyor.

Kılavuzun Öne Çıkan Başlıkları:

İklim Değişikliği ve Afet Risk Yönetimi: Sigorta şirketlerinin iklim kaynaklı finansal risklere karşı direncini artıracak öneriler.

Yeşil Finansman ve Sürdürülebilir Ürünler: Çevre dostu sigorta çözümleri ve yenilikçi finansman modelleri.

ESG Odaklı Kurumsal Yönetim: Şeffaflık, etik yönetim ve paydaş katılımına yönelik stratejiler.

Küresel Taahhütlerle Uyum: Paris İklim Anlaşması, AB Yeşil Mutabakatı ve BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'na uyumlu adımlar.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen konuya ilişkin yaptığı açıklamada, "Sürdürülebilirlik artık tüm sektörler için olduğu gibi sigorta sektörü için de stratejik bir önceliktir. Yayımladığımız bu kılavuzla sektörümüzün ESG alanındaki dönüşümüne katkı sağlamayı ve sürdürülebilir bir gelecek inşasına destek olmayı hedefliyoruz." dedi.

BES'te kazandıran fırsatlar Türkiye Hayat Emeklilik'te!

Son Gün
31
Mart

%30
devlet
katkısı

20.000 TL'ye
Varan Ek Katkı*

31 Mart'a kadar Bireysel Emeklilik Sözleşmenize asgari 200.000 TL ve üzeri ek katkı payı yatırın; **hem %30 devlet katkısından** hem de Türkiye Hayat Emeklilik'ten **20.000 TL'ye varan ek katkı** avantajından yararlanın.

*31 Mart'a kadar Bireysel Emeklilik Sözleşmenize asgari 200.000 TL ve üzeri ek katkı payı ödemelerine hediye sunulacak olup, toplam ek katkı payı tutana göre hediye ek katkı payı tutarı değişiklik gösterecektir. İşveren Grup Emeklilik Sertifikaları (İGES), Otomatik Katılım Sertifikaları (OKS) ve 01.03.2025 - 31.03.2025 tarihleri arasında aktarım ile gelen Bireysel Emeklilik Sözleşmeleri kampanyaya dahil değildir.



Kampanyaya ilişkin
detaylı bilgi için
turkiyesigorta.com.tr'yi
ziyaret edebilir veya
QR kodu okutabilirsiniz.



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü



Türkiye Sigorta'dan 2 milyar TL temettü ve yüzde 100 sermaye artışı

Güçlü finansal yapısı ve sürdürülebilir büyüme stratejisi doğrultusunda yatırımcılarına değer katmaya devam eden Türkiye Sigorta, 2024 yılı finansal sonuçları doğrultusunda hissedarlarına brüt 2 milyar TL nakit temettü dağıtımı ve yüzde 100 oranında bedelsiz sermaye artırımını kararı aldı. Şirket, nakdin yanı sıra 5 milyar TL bedelsiz olmak üzere toplam 7 milyar TL kâr dağıtımı yapacak.

Büyümesini de istikrarlı bir şekilde sürdüren Türkiye Sigorta'nın 2025 yılı Ocak-Şubat dönemi brüt prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 47'lik bir artış göstererek 28,4 milyar TL seviyesine ulaştı.

Hem hissedarlarına hem de sigortalılarına güven veren duruşuyla yoluna emin adımlarla devam eden Türkiye Sigorta, 2024 yılına ait mali sonuçlarına dayanarak, 25 Nisan 2025 tarihinde yapılması öngörülen Şirket Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda Genel Kurul'un onayına sunulmak üzere brüt 2 milyar TL tutarında nakit temettü dağıtımı kararı aldı. Sermayesini daha da güçlendirerek ülke ekonomisine olan güvenini bir kez daha ortaya koyan Şirket, ödenmiş sermayesini de 5 milyar TL'den 10 milyar TL'ye çıkararak yüzde 100 oranında bedelsiz sermaye artırımına gidecek.

Önerilen nakdi kâr dağıtımının 28 Ağustos 2025 tarihinde tek seferde yapılması planlanırken, konunun Genel Kurul'un onayına sunulmasına karar verildi.

Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 47'lik büyüme

Öte yandan aldığı başarılı sonuçlarla sektör liderliğini hız kesmeden sürdüren Türkiye Sigorta'nın büyüme performansı da dikkat çekici seviyelere geldi. Şirketin 2025 yılı Ocak-Şubat dönemi bağımsız denetimden geçmemiş brüt prim üretimi 28,4 milyar TL seviyesine ulaştı. Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 47'lik bir artış gösteren Şirket, güçlü performansını bir kez daha gösterdi.

Toplam 7 milyar TL kâr dağıtımı yapılacaktır

Türkiye Sigorta'nın güçlü finansal duruşunun yalnızca hissedarları için değil, tüm sektör ve ülke ekonomisi için güven unsuru olmaya devam ettiğini söyleyen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, şu değerlendirmelerde bulundu:

“Bugün yaptığımız bu hamle, şirketimizin büyüme stratejisini desteklerken, sektörün lokomotif kuruluşu olarak ekonomiye sağladığımız katkıyı bir kez daha pekiştirmiş oldu. 2024 yılı şirket kârımızın 2 milyar TL'sini nakden, 5 milyar TL'sini bedelsiz sermaye olmak üzere toplamda yüzde 55,44 oranında ortaklarımıza değer olarak sunma kararı aldık. Kâr dağıtımını 28 Ağustos 2025 tarihinde tek seferde yapmayı planlıyoruz. Bu hususları da Yönetim Kurulu kararımız ile 25 Nisan 2025 tarihinde Şirketimiz Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda Genel Kurul'un onayına sunmaya karar verdik. Nakit brüt 2 milyar TL, bedelsiz 5 milyar TL olmak üzere toplam 7 milyar TL kâr dağıtımı yapacağız. Ayrıca bizim için başka önemli bir gelişmeyi de paylaşmak isterim. 2024 yılında hisse değerinde yüzde 98 artış sağlayarak, BIST Temettü 25 Endeksi'ne giren tek sigorta şirketi olmanın gururunu paylaşmıştık. Bugün de 2025 yılı ikinci üç aylık dönemi için BIST pay endeksi kapsamında yer alacak paylar belirlendi ve Şirketimizin payları BIST 50 endeksi için yedek paylar arasında yer aldı. Gösterdiğimiz bu güçlü finansal performans ve istikrarlı büyüme, yatırımcılarımıza ve ekonomimize duyduğumuz güvenin en somut göstergesi oldu. Önümüzdeki dönemde de sürdürülebilir büyüme vizyonumuz doğrultusunda, hissedarlarımıza ve tüm paydaşlarımıza değer katmaya devam edeceğiz.”



Anadolu Sigorta, 100. Yaşında Ata'nın Huzurunda

Sigortacılık sektörünün öncüsü Anadolu Sigorta, 100. yılında Anıtkabir'i ziyaret etti. Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olan Anadolu Sigorta, bir asrı geride bırakırken Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün vizyonu doğrultusunda geleceğe emin adımlarla ilerliyor.

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün imzasıyla kurulan Anadolu Sigorta, 100. yıldönümünde 8 Mart'ta Anıtkabir'i ziyaret ederek Atatürk'e olan bağlılığını ve minnetini bir kez daha vurguladı. Ziyarete, Anadolu Sigorta üst yönetimi, çalışanları, Türkiye İş Bankası yöneticileri ve acenteler katıldı.

Bu anlamlı ziyaret, Anadolu Sigorta'nın köklü geçmişine olan bağlılığını ve geleceğe dair kararlılığını bir kez daha ortaya koyarken Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Füsun Tümsavaş Anıtkabir Özel Defteri'ne Anadolu Sigorta'nın 100 yaşına ulaşmasından duydukları gurur ve mutluluğu kaleme aldı.

Anadolu Sigorta'nın 100 yıllık mirası, sadece sigortacılık sektörü için değil, Türkiye'nin ekonomik bağımsızlığı ve kalkınması açısından da büyük önem taşıyor.

Türkiye Cumhuriyeti'nin ilanından sonra Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün vizyonuyla temelleri atılan ve İş Bankası'nın öncülüğünde kurulan şirket, geçen bir asır boyunca güven, yenilikçilik ve sorumluluk bilinciyle faaliyetlerini sürdürdü.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, "Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olarak bir asrı geride bırakırken, ülkemizin ekonomik ve sosyal gelişiminde önemli rol oynamanın gururunu yaşıyoruz. Türkiye'nin sigorta okulu olma misyonunu üstlenirken neredeyse Cumhuriyet'imiz ile yaşıt bir şirket olarak çağın gerekliliklerine uygun yenilikçi adımlar atarak bu büyük mirası geleceğe taşımayı en büyük sorumluluğumuz kabul ediyoruz. Köklerimize sıkı sıkıya bağlıyız, ancak gözümüz daima gelecekte. 100 yıl boyunca Anadolu Sigorta'ya güvenen tüm sigortalılarımıza, emek veren çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza ve tüm paydaşlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

İlhamını Anadolu insanından
alan sigorta 100 yaşında.

1925 100 2025

**ANADOLU
SİGORTA**

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı ve
Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar:
**SEDDK'nın başlattığı
uygulama ile kefalet senedinde
sahteciliğin sonuna gelindi**

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, geçmişte sahte sigorta şirketleri üzerinden çok sayıda sahte kefalet senetleri düzenlendiğini belirterek, SEDDK'nın kefalet poliçelerinde sahteciliği önleyecek uygulamayı devreye sokmasıyla sorunun çözüldüğünü vurguladı. Yaşar, bu konuda TSB'nin de katkılarıyla, "Tüm alanlarda kefalet sigortalarını elektronik ortamda teslim etmek için çalışmaların sonuna geldik" dedi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) girişimleri ve düzenlemeleri ile sahte kefalet senedi uygulamasının önüne geçildiğini söyledi.

Ahmet Yaşar, geçmişte sahte sigorta şirketleri üzerinden çok sayıda sahte kefalet senetleri düzenlendiğini, bunların da ihalelerde kullanıldığını belirterek, bu konuda SEDDK'ya da gelen şikayetler üzerine, SEDDK'nın kefalet poliçelerinde sahteciliğin önüne geçecek adımı attığını vurguladı. Uygulama kapsamında, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) tarafından 21 Şubat 2024 tarihi itibarıyla 'sigortam360.com' üzerinden tüm kefalet poliçelerinin gerçek zamanlı ve online olarak ücretsiz sorgulanması imkanı getirildiğine dikkat çeken Yaşar, şunları söyledi:

"Proje kapsamında, yürürlükte olan tüm kefalet poliçeleri genel sigortacılık veri tabanına aktarılırken, düzenlenecek poliçeler için sigorta şirketlerine SBM sistemlerinden referans numarası alma zorunluluğu getirilerek yeni poliçelerin eş zamanlı olarak veri tabanına kaydedilmesi sağlandı. Bu sayede sorgulama sistemi Takasbank üzerinden Kamu İhale Kurumu ve bu kurum üzerinden Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) kullanımına sunuldu. Ayrıca geçen yılın Temmuz ayı itibarıyla de tüm poliçe verileri Kamu Teminat Yönetim Platformuna dahil edildi, Eylül 2024 itibarıyla da sistem veri tabanı doğrudan GİB'in erişimine açıldı."

Ahmet Yaşar, SEDDK'nın, önleyici faaliyetler kapsamında, kefalet poliçeleri ve senetlerindeki sahteciliğin engellenmesine yönelik SBM nezdinde geliştirdiği uygulamaya da değinerek, "Buna göre, kefalet senedi kullanıcılarına SBM "Sigortam360" uzantısının "Poliçeler" sekmesindeki <https://online.sbm.org.tr/ovm-police/public/kefaletSenedi/sorgu.sbm> web adresi üzerinden "birim referans no" ile kefalet poliçeleri ve senetlerinin gerçekliğinin ve geçerliliğinin ücretsiz olarak sorgulanması imkanı sağlanmıştır" dedi.

Ahmet Yaşar, bu konuda SEDDK'nın önderliği ve TSB'nin katkılarıyla yeni çalışmaları da olduğunu ve bu çalışmaların tamamlanmasıyla sahte kefalet senedi uygulamasının tamamen ortadan kalkacağını ifade ederek, "SBM ve Takasbank üzerinden Kamu ihale Kurumu'na Türkiye'de ilk defa bankalardan bile önce elektronik kefalet sigortasını teslim etmeyi geliştirdik. Bunun arkasından Muhasebat Genel Müdürlüğü ile birlikte tüm alanlarda kefalet sigortalarını elektronik ortamda teslim etmek için çalışmalarımızın sonuna geldik. Bir, iki ay içinde konuyu çözmüş olacağız. Bu proje, sistemin tamamen elektronik ortamda çalışmasını sağlayarak fiziki kefalet senedini ortadan kaldıracağından sahteciliği tamamen bitirecek" dedi.



DASK Zorunlu Deprem Sigortası teminat ve prim tutarları artırıldı

Türkiye’de depreme karşı alınabilecek en güçlü finansal önlemlerden biri olan Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) Tarifesi’nde yeni bir dönem başlıyor. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından yapılan güncellemeyle birlikte, poliçe hesaplamalarında kullanılan "asgari primler ve deprem risk grubu çarpanları" yeniden düzenlendi.

Tarifeye göre, birinci gruptan yedinci gruba asgari primler sırasıyla 1.441 TL, 1.283 TL, 1.092 TL, 1.024 TL, 765 TL, 546 TL ve 371 TL’den az olmayacak şekilde revize edildi.

Yeni tarifiede 2016’dan bu yana değişmeyen deprem risk grubu çarpanlarında ülkemizde ve dünyada meydana gelen afetlerden kaynaklanan küresel reasürans maliyetlerindeki artış nedeniyle değişiklik yapıldı.

Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında, bir mesken için verilecek azami teminat tutarı, 1 milyon 272 binden 1 milyon 704 bin 162 TL olarak değiştirilirken, Sigorta Bedeli Hesabına Esas Metrekare Bedeli 8.039 TL olarak güncellendi.

Zorunlu Deprem Sigortası’nın daha geniş bir sigortalı tabanına ulaşmasını ve finansal dayanıklılığın artırılmasını amaçlayan bu yeni düzenlemeler, ülkemizin deprem riskine karşı daha güçlü bir sigorta sistemi oluşturmaya katkı sağlayacaktır.

DASK olarak, afet risk yönetiminde proaktif adımlar atmaya, sigortalılarımızı daha güvenli bir finansal yapı ile koruma altına almaya devam edeceğiz.

Yeni tarife çarpanları:

Yapı Tarzı	1. Grup %	2. Grup %	3. Grup %	4. Grup %	5. Grup %	6. Grup %	7. Grup %
Betonarme	2,56	2,28	1,94	1,82	1,36	0,97	0,66
Diğer	4,51	3,86	3,39	3,17	2,54	1,69	0,99



AXA SİGORTA

AXA Gelecek Riskleri Raporu Yayınlandı!

Siber güvenlik, iklim değişikliği, ekonomik belirsizlikler... AXA Gelecek Riskleri Raporu, yarını bugünden anlamanızı sağlayacak kritik analizler sunuyor.

AXA, **11. kez yayınladığı Gelecek Riskleri Raporu** ile küresel çapta geleceği tehdit eden en önemli riskleri ve çözüm yollarını ortaya koyuyor. **50** ülkeden **3.000**'den fazla uzmanın ve **20.000**'i aşkın bireyin katılımıyla hazırlanan rapor, günümüz dünyasının karşı karşıya olduğu çoklu krizleri derinlemesine analiz ediyor.

Gelecek Neden Bir Risk Olsun ki?



axasigorta.com.tr

Geleceğin risklerine dair
daha fazlasını keşfetmek için
raporu inceleyin.



EKOLIFE



Geleceğinizi korumak için siz de sıfır atıklı yaşama geçin!

Son dönemlerde, plastik kullanımının artmasıyla birlikte atık sorunları büyümeye ve tüm dünyayı ilgilendiren büyük problemler arasında yerini almaya başladı. Dolayısıyla, tüm canlılar ve gelecek nesiller için daha yaşanabilir bir dünya oluşturmak açısından birtakım çözümler üretilmeye başlandı. “Sıfır atık” konusu da, bu çözümler kapsamında projeler üretilen, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından da desteklenen önemli konulardan.

Sıfır atık nedir?

Sıfır atık; israfın önlenmesini, kaynakların daha verimli kullanılmasını, meydana gelen atık miktarının azaltılmasını, etkin toplama sisteminin kurulmasını, atıkların geri dönüştürülmesini kapsayan “atık önleme yaklaşımı” olarak tanımlanıyor.

Sıfır atık ile amaçlanan nedir?

- Temiz bir ortam yaratarak performansın ve verimliliğin artırılması
- İsrafın önüne geçilerek tasarruf edilmesi, maliyetlerin azaltılması
- Ekonomik kazanç sağlanması
- “Duyarlı tüketici” bilincinin aşılması
- Çevresel risklerin azaltılması

Sıfır atık ile sağlanacak kazançlar nelerdir?

Sıfır atık ile elde edilen kazançlar şu şekilde:

- Kaynakların daha verimli kullanılması sağlanır.
- Çevre ve canlılar için meydana gelen risk azalır.
- 1 Ton atık kâğıdın geri kazanımı sağlanır.
- 17 Ağacın kesilmesi önlenir.
- 12.400 Metreküp kadar sera gazı engellenir.
- 2,4 Metreküp atık depolama alanından tasarruf edilir.
- Yeni üretime kıyasla, metal ve plastik geri kazanımı sayesinde yüzde 95 enerji tasarrufu sağlanabilir.
- Geri dönüştürülen her 1 ton cam için yaklaşık 100 litre petrolden tasarruf edilebilir.
- Atık camlar tekrar cam ürünlerine, plastikler, elyaf ve dolgu malzemesi gibi birçok malzemeye, atık metaller de tekrar metal ürünlerine dönüştürülebilir.
- Organik atıklardan elde edilebilecek kompost (organik atıkların birden fazla uygulanabilir yöntemle gübreye dönüşümü) ile topraklar daha verimli hale gelir.
- Atık depolama alanlarından tasarruf sağlanır.
- Belirli bir oranda hava kirliliğinin önüne geçilir.
- İsrafın önüne geçilmesiyle maliyetler düşer.
- Çevreyi koruma bilinci artar.
- Gelecek nesillere daha temiz ve yaşanabilir bir gezegen kalır.
- Ulusal ve uluslararası pazarlarda “çevreci” sıfatına sahip olunur, saygınlık artar.

Sıfır atıklı yaşama nasıl geçilir?

Sıfır atıklı bir yaşama geçiş için öncelikle, ülkeler ve hükümetler kadar bireysel olarak da farkındalık kazanmak ve bunu bir yaşam biçimi olarak benimseyerek hem evde hem de günlük yaşamda birtakım uygulamaları hayata geçirmek gerekiyor. Ticari ve endüstriyel atıklar çevreye ne kadar zarar veriyorsa evsel atıklar da bir o kadar zarar veriyor.

Peki yapılması gerekenler nelerdir?

- İhtiyaçları azaltmak, tüketimi sınırlandırmak.
- Tek kullanımlık ürünlerin (plastik/karton kâğıt, tabak, çatal-bıçak vb.) kullanımından kaçınmak.
- Şampuan, deodorant, deterjan gibi temizlik ve bakım ürünlerini evde doğal malzemelerle yapmak.
- Fatura, kredi kartı ekstresi gibi kâğıt israfına sebep olan materyalleri mail yoluyla almak.
- Defter, kalem gibi kırtasiye ürünlerinde geri dönüştürülmüş materyallerden üretilenleri tercih etmek.
- Bozulan eşyaları atmak yerine tamir etmek veya farklı alanlarda değerlendirmek.
- Yeniden veya farklı bir şekilde değerlendirilemeyen atıkları geri dönüştürmek.

Sağlıkta Yeni Bir Dönem Başlıyor; Hoş Geldin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası!

Ankara Sigorta, müşteri ihtiyaçlarına uygun yenilikçi sigorta çözümleri sunmaya hız kesmeden devam ediyor. Şirket, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na ilk adımı atmak isteyenler için özel olarak tasarladığı yeni ürünü Hoş Geldin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile sektörde fark yaratmayı hedefliyor.

Hoş Geldin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, 18-64 yaş arası bireylerin anlaşmalı sağlık kurumlarında karşılaşılabilecekleri fark ücretlerini bir adet doktor muayene teminatı ve 100.000 TL limitli acil sağlık tedavi teminatı ile güvence altına alıyor. Ürün ile sağlık harcamaları için önemli bir destek sağlarken, sigortalılara yenilikçi ve ihtiyaca uygun bir sağlık hizmeti sunuyor. Üstelik bu ürün ile sigortalılar, Ömür Boyu Yenileme Garantisi hakkı kazanma yolunda önemli bir avantaja sahip oluyor. Hoş Geldin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile TSS dünyasına adım atan sigortalılar, gelecekte daha geniş kapsamlı poliçelerle uzun vadeli sağlık güvencesine sahip olabiliyor.

Hoş Geldin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü, sadece sağlık güvencesi sunmakla kalmıyor sigortalıların genel yaşam kalitesini iyileştiren hizmetleriyle de öne çıkıyor. Bu kapsamda, sağlık teminatlarının yanı sıra Diş Bakım Paketi, Göz Bakım Paketi, Akü & Lastik Değişimi İşçilik Hizmeti, Onkolojik Destek ve Online Danışmanlık Hizmeti gibi geniş kapsamlı ek avantajlarla sigortalıların yaşam kalitesini artırmayı hedefliyor.

Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar, Hoş Geldin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile ilgili "Sigortalılarımızın değişen ihtiyaçlarını yakından takip ederek onlara en uygun çözümleri sunmaya devam ediyoruz. Hoş Geldin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, TSS dünyasına adım atmak isteyenler için ideal bir başlangıç paketi sunuyor. Bu ürün ile yalnızca bireylerin sağlık harcamalarına destek olmayı değil, aynı zamanda sektörde Tamamlayıcı Sağlık sigortalı oranını artırmayı hedefliyoruz. Sigortalılarımızın sağlıklarını güvence altına alırken, onlara sürdürülebilir bir sağlık sigortası deneyimi sunmayı amaçlıyoruz." dedi.

Hoş Geldin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü, hem sigorta sahipliğini artırma hedefiyle hem de bireylerin uzun vadeli sağlık planlarına erişimini kolaylaştırma amacıyla sektörde önemli bir adım niteliğinde. Ankara Sigorta, köklü geçmişi, yenilikçi vizyonu ve müşteri odaklı yaklaşımıyla sigortalılarına en iyi çözümleri sunarken bu alanda ki öncü rolünü güçlendirmeye devam edeceğini vurguluyor.

Ersin Tüvar

Ankara Sigorta Genel Müdürü

Küçük damlalar
büyük fark yaratır.

**Tarım Sigortası
fark yaratır.**



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr #SigortasızOlmaz



Tur Assist, İMECE'yi Satın Aldığını Duyurdu

Asistans sektöründe yenilikçi ve lider konumu ile bilinen Tur Assist, 10 yılı aşkın süredir başarılı bir şekilde sağlık provizyon hizmetleri alanında hizmet veren İMECE Destek'i satın aldığını duyurdu. 1996 yılından bu yana ülkemizde asistans alanında faaliyet gösteren ve günümüzde Türkiye'nin en yaygın hizmet ağına sahip asistans şirketi olarak konumlanan Tur Assist, İMECE'nin gruba katılması ile TURASSİST SAĞLIK ünvanıyla yeni dönemde sağlık destek hizmetleri alanında da yoluna daha güçlü ve istikrarlı bir şekilde devam edecek.

Gerçekleştirilen devir teslim töreninde RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal ve İMECE Yönetim Kurulu Başkanı Muhittin Yurt, satın alma kararına ilişkin görüşlerini paylaştı. Türkiye'nin en yaygın hizmet ağına sahip asistans şirketi olarak konumlanan Tur Assist, aynı şekilde sağlık alanında Türkiye'nin en yaygın hizmet ağına sahip İMECE'yi satın alarak yeni dönemde yeni bir sayfa açarak paydaşlarına sağlık alanında da yenilikçi hizmetlerle, farklı bir bakış açısı kazandırarak sigorta sektörüne katma değer sağlamaya devam edecek.

İmza töreninde konuşma yapan Tur Assist CEO'su Timur Selçuk Turan, satın almaya dair memnuniyetlerini dile getirirken, "Tur Assist'in hizmet yelpazesini geliştirirken, gelişime ve değişime açık bir sektör olan sağlık alanında da var olmak ve sigorta sektörü müşterilerine provizyon hizmeti sağlamak üzere, bu konuda en deneyimli ve başarılı şirket olan İMECE'yi grup bünyesine kattık. İMECE'ye teklif götürme sebebimiz sektörü ve müşterileri çok iyi biliyor ve isteklerine cevap verecek tecrübe ile güce sahip olmasıydı. Tur Assist sinerjisi ile ürün, hizmetler ve teknoloji konusunda çok daha iyi yerlere getirebileceğimize inandık" açıklamasını yaptı.

RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal da satın alma kararlarına ilişkin görüş ve değerlendirmelerini paylaştı. Ünal, "Otomotiv Grubu olarak 360 derece hizmet hedefimize ilave olarak yeni stratejimiz Asistans Grubu oluşturmak. Lider olduğumuz oto asistansın yanında konut hizmetlerinde kendimizi yatırım yaparak, sağlık hizmetlerinde ise satın alma yoluyla ilerlemeyi planladık. Bu nedenle sağlık alanında en doğru şirket olduğunu düşündüğümüz İMECE Destek'e teklifimizi ilettik. Kurucu ortak Muhittin Bey de bize bu teveccühü gösterdi ve şirketinin Tur Assist Sağlık olarak devam etmesinden memnuniyet duyacağını belirtti. Önümüzdeki dönemde grup markalarımızın sinerjisinden de faydalanarak, sağlık alanında da sektörde fark yaratan bir şirket olmak istiyoruz. Özellikle sigorta sektörüne geniş bir hizmet ağı sunabilen kurumsal yapımızla, tüm ekip arkadaşlarımızla el ele, İMECE gibi güçlü bir markayı daha da kuvvetli hale getireceğimize inanıyorum. Tüm çalışanlarımız, müşterilerimiz, paydaşlarımız ve sigorta sektörü için hayırlı olmasını temenni ediyorum." ifadelerini kullandı.

İMECE'nin kurucu ortağı Muhittin Yurt satışla ilgili olarak; "İMECE DESTEK ve İMC Sigorta ve Reasürans Brokerliği şirketlerimizi 2013 yılı sonlarında kurmuştuk. Şirketlerimiz arasındaki sinerji ile iki şirketimiz de alanlarında inovasyonları ve iş yapma biçimleri ile lider şirketler haline geldiler. Her iki şirketin eriştikleri ölçekler sebebi ile artık yollarına ayrı ayrı devam etmeleri gerektiğine inandık. Tur Assist gibi sektörün lider şirketlerinden birinden gelen teklifi değerlendirerek Sigorta Endüstrimizde tüm sigorta branşları için en geniş, en iddialı çözüm ve hizmetleri sağlayacak bütünlüğe erişilmesine katkı sağlayacağına inandık. İMECE bundan sonraki yolculuğunda; Tur Assist Sağlık ünvanı ile çok daha geniş inovasyon yeteneğine kavuşmuş olarak alanında lider şirket olmaya devam edecektir.

Şirketimizin tüm çalışanlarının mevcut çalışma şartları ve iş süreklilikleri konusunda, yeni yapının yönetim kurulu üyesi olarak, kefaletim bulunmaktadır. TUR ASSİST SAĞLIK olarak başlayan bu yeni yolculukta çok daha büyük başarılarla imza atılacağına olan inancım tamdır. 10 yılı aşkın süredir birlikte yol yürüdüğümüz başta yöneticilerimiz olmak üzere şirketimize emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederim." dedi.

Rekabet kurulu onayı ve tescil işlemlerinin tamamlanmasından sonra, İMECE'nin kurucu ortağı Muhittin Yurt, 3 yıl süreyle Tur Assist Sağlık şirketinin Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevine devam edecek olup, yapılanma aşamasında CEO'luk görevini Tur Assist in CEO'su olan Timur Selçuk Turan üstlenecektir.





AXA Türkiye'den Kurumsal Dayanıklılıkta Öncü Adım: ProjeRock

AXA Türkiye, acil durum ve kriz yönetimi ile iş sürekliliği süreçlerini daha kapsamlı bir yaklaşımla ele alarak, AXA Grup'un metodolojisiyle uyumlu hale getirdiği ProjeRock'ı hayata geçirdi. Çalışanlar, acenteler, iş ortakları, sistem ve binaları kapsayan proje, kurumsal dayanıklılık alanında önemli bir yenilik sunuyor.

Projenin İlk Aşamasında Gerçekleştirilen Çalışmalar...

Kurumsal Dayanıklılık Departmanı ile Altyapı ve Sistem Yönetimi Direktörlüğü iş birliğiyle yönetilen Rock Projesi'nin ilk aşamasında, İstanbul ve Bursa'da bulunan binaların depremsellik raporları gözden geçirildi. Türkiye genelindeki tüm binalarda çalışanlar için acil durum çantalarının bulundurulması sağlandı ve çalışanların ailelerinin de bu çantaları edinmesi teşvik edildi. Ayrıca, tüm çalışanlara, ilk 72 saatte yapılması gerekenleri de kapsayan Bireysel Deprem Hazırlık Eğitimleri verildi.

Eş Zamanlı Olarak Gerçekleştirilen Uygulamalar...

Proje kapsamında; tüm çalışanlar, orta kademe yöneticiler ve üst yönetim için özel olarak hazırlanan Deprem Görev Kartları oluşturuldu. Genel Müdürlük binasında sismik askılama çalışmaları tamamlandı. Kriz Yönetimi, Acil Durum İletişimi, BT Servis Sürekliliği ve İş Sürekliliği Planları, Genel Müdürlük, Bölge Müdürlükleri, kritik departmanlar ve acenteleri kapsayacak şekilde yeniden düzenlendi. Ayrıca, gerçek veri kullanılarak, ilk kez Roll-Back Senaryolu Afet Kurtarma Testi gerçekleştirildi.

Geleceğe Yönelik Planlar...

2025 yılı boyunca sürececek çalışmalarla, Şirketimizin kurumsal dayanıklılık seviyesini daha da ileri taşımak hedeflenmektedir. AXA Türkiye, "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" marka amacı doğrultusunda, gelecekteki risklere karşı önleyici çalışmalarına devam etmektedir. AXA Türkiye'nin ProjeRock ile kurumsal dayanıklılık alanında hayata geçirdiği bu yenilikçi adım, sektörde fark yaratmayı amaçlamaktadır.

GÜVEN DOĞAMIZDA VAR

Yaygın Anlaşmalı
Servis ve Hastane ağıımız,
Geniş Teminatlı ve Uygun
Primli Sigorta Poliçelerimiz
ile
Siz ve Sevdikleriniz
Güvende



www.dogasigorta.com

Anadolu Sigorta, 100. Yılını Görkemli Bir Gala ile Kutladı



Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi Anadolu Sigorta, 100. yılını 11 Nisan Cuma günü, Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde düzenlenen bir etkinlikte kutladı. Sanat-sahne yönetmenliği ve koreografisini Beyhan Murphy'nin, müzik direktörlüğünü Tuluğ Tırpan'ın üstlendiği 'Yüzyıllık İmza' gösterisinin sahnelendiği gecede, Birce Akalay, Salih Bademci, Sertab Erener, Chromas ve Sinema Senfoni Orkestrası, Cumhuriyet tarihinin ve Anadolu Sigorta'nın kilometre taşlarının izlerini yansıtan bir performansla sahnede yer aldı. 'Yüzyıllık İmza' gösterisi, yapay zeka destekli dijital görsel şovlarla zenginleştirilerek seyircilere unutulmaz bir deneyim yaşattı.

Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olan ve Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün imzasıyla 1925 yılında kurulan Anadolu Sigorta, 100. Yılını 11 Nisan Cuma günü, Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde düzenlenen "Yüzyıllık İmza" adlı özel gösteriyle kutladı.

İş dünyası, sigorta sektörü, sivil toplum ve medya dünyasından pek çok ismin bir araya geldiği gecede, Anadolu Sigorta'nın Cumhuriyet tarihiyle iç içe geçmiş hikayesi, müzik, dans ve dijital görsel şovlarla izleyicilere sunuldu. Sanat ve sahne yönetmeni, koreograf Beyhan Murphy ile müzik direktörü Tuluğ Tırpan'ın imzasını taşıyan etkinlikte, Birce Akalay, Salih Bademci, Sertab Erener, Chromas ve Sinema Senfoni Orkestrası gibi önemli sanatçı ve gruplar performanslarıyla seyircilere unutulmaz bir gösteri deneyimi yaşattı.

Yapay zeka destekli hareketli dijital görsellerle zenginleştirilen sahne şovları, Anadolu Sigorta'nın geçmişten geleceğe uzanan yolculuğunu sahneye taşıırken Cumhuriyet tarihinde iz bırakan olaylar ve başarı hikayeleri sanatın büyüğü dokunuşuyla ele alındı. Anadolu Sigorta'nın 100 yıllık tarihindeki kilometre taşları, şirketin ilk büyük sınavı Ankara Yangını, Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün vefatı, büyük yangınlar, depremler, ekonomik dönüşümler ve sosyal gelişmeler, müzik ve dans performansları eşliğinde duygusal bir anlatımla izleyicilere sunuldu. Anadolu Sigorta'nın sürdürülebilir toplumsal değer yaratmak için hayata geçirdiği "Bir Usta Bin Usta" ve "Ormanın Gözleri" gibi sosyal sorumluluk projeleri, dijital çağ ile köklerini koruyarak modernleşmesi, sigortacılığı sadece bir iş değil, topluma verilmiş bir söz olarak kabul ederken adını aldığı Anadolu'yu her yönüyle sahiplenmesi geceye damgasını vuran temalar arasında yer aldı.





Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Füsun Tümsavaş: “Anadolu Sigorta’nın tarihi, Cumhuriyet’in finansal bağımsızlık hikayesidir”

Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Füsun Tümsavaş yaptığı konuşmada Anadolu Sigorta’nın tarihinin Cumhuriyet’in finansal bağımsızlık hikayesi olduğuna şu sözlerle dikkat çekti: “Her büyük başarının bir hikâyesi vardır. Bizim hikâyemiz de bundan tam 100 yıl önce başladı. Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi, Yüce Atatürk’ün istek ve direktifi ile kurulan Türkiye İş Bankası’nın ilk iştiraklerinden biriydi. Genç Cumhuriyet’in ilk bankası, Celal Bayar’ın engin vizyonu ışığında tarihi bir misyon üstlenerek, 8 Mart 1925’te, Cumhuriyet’in ilk yerli sigorta şirketini de ülkemize kazandırmıştı. Böylece, ulusal sigortacılık sektörünün temeli de atılmıştı. İşte bu akşam değerli misafirlerimiz ile bu hikâyenin satır başlarını hatırlamak ve gizli kahramanlarıyla tanışmak üzere bir zaman tüneline gireceğiz. Zira, bu yalnızca bizim hikâyemiz değil. Bu, aynı zamanda Cumhuriyetimizin iktisadi bağımsızlık hikayesi.”

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan: “Cumhuriyet tarihinin ilk ulusal sigorta şirketi olmanın bilinciyle, her zaman yeniliğin ve gelişimin sözcüsüyüz”

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan “Anadolu Sigorta’nın hikayesi 1925 yılında yazılmaya başlandı. Bu hikâyenin yazarları yalnızca bir yapı değil, bir değerler sistemi inşa ettiler. Bizler, onların mirasını bugüne taşıyabildiysek, bu değerleri özümseydiğimiz içindir. Yüzyıllık İmza gösterisi ile bu yolculuğun başına dönüyoruz. Yıl 1925. Genç Cumhuriyet, dönüşümün heyecanı dolu. Anadolu Sigorta, Ünyon Han’dan Bahçekapı’daki 4. Vakıf Han’a geçmiş. Bu performansta sergilenen her detay gerçek bir hikâyeden alınmıştır” dedi.

Konuşmasında Anadolu Sigorta’nın bugününe de değinen Tuğtan “Yaklaşık 3000 acentemiz, 1800 çalışanımız ve dijital kanallarımız ile Türkiye’nin her yerine hizmet veren çok büyük bir aileyiz. Doğum günümüz olan 8 Mart, aynı zamanda Dünya Kadınlar Günü. Anlamli bir tesadüften ibaret değil bu. Anadolu Sigorta, yüzde 52 kadın çalışan oranıyla, istihdamda toplumsal cinsiyet eşitliğinin de öncüsü” diye konuştu.

Anadolu Sigorta, ikinci yüzyılına girerken, sürdürülebilirlik, dijital dönüşüm ve toplumsal gelişim alanlarındaki çalışmalarıyla yola devam ediyor. Gala gecesi, bu vizyonu kutlamak ve geleceğe dair umutları paylaşmak için önemli bir fırsat sunarken Anadolu Sigorta’nın 100. yıl kutlamaları, sadece bir şirketin değil, Türkiye’nin ekonomik ve sosyal kalkınmasının da hikayesini anlattı. Bu özel gece, Cumhuriyet’in değerlerine sahip çıkan ve geleceğe emin adımlarla ilerleyen bir kurumun yüzyıllık başarısını kutlarken şirketin ikinci yüzyılına da ilham verdi.



Sompo Sigorta'dan kazandıran yenilik: Sompo Puanım



Sompo Puanım uygulamasına kayıt olarak yapacağınız işlemlerde puanlar kazanmaya başlayabilirsiniz. Puanlarınızı biriktirebilir, biriktirdiğiniz puanları poliçelerinizde dilediğiniz gibi kullanabilirsiniz.

Ayrıntılı bilgi için size en yakın Sompo acentesini veya somposigorta.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Magdeburger Sigorta'dan 2024 Yılında 501,6 Milyon TL Net Kâr

Magdeburger Sigorta, 2024 yılı finansal sonuçlarını açıkladı. Yeni yönetimiyle birlikte hızlı bir büyüme ivmesi yakalayan şirket, yılı 501,6 milyon TL gibi yüksek bir kâr miktarıyla kapattı.

Magdeburger Sigorta'nın prim üretimi, sektör ortalamasının çok üzerinde bir performans göstererek yüzde 260 oranında arttı ve 6 milyar 272 milyon TL seviyesine ulaştı. En hızlı büyüyen branş yüzde 228'lik büyüme oranıyla kasko oldu. Yangın branşında yüzde 164, sağlık branşında yüzde 103 büyüme kaydedildi. Bunun yanı sıra tüm branşlarda dikkat çekici büyüme oranları elde edildi.

Diğeryandan, 2024 yılı için hedeflenen rakamların üzerine çıkmayı başaran Magdeburger Sigorta, 2024 yılında sermaye miktarını önce Şubat ayında 425 milyon TL artırarak 685 milyon TL'ye ardından Eylül ayında ise 515 milyon TL artırarak 1 milyar 200 milyon TL seviyesine çıkarmıştı.

"Kazanırken iş ortaklarımıza da kazandırıyoruz"

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, 2024 yılı finansal sonuçlarına yönelik açıklamasında, kazanırken iş ortaklarına da kazandırdıklarını ve sürdürülebilir başarıya odaklandıklarını belirtti.

Hancıoğlu, "2024 yılı için hedeflediğimiz rakamların üzerine çıkmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Magdeburger Sigorta olarak, her branşta üretim yaparak dengeli ve sağlıklı bir büyüme modeli oluşturduk. Geçmişten gelen zarar yüküne rağmen, yılı sektörün çok üzerinde, yüzde 260'lık bir büyüme oranı ile tamamlayarak bu zamana kadarki en yüksek kâr oranını elde ettik. Sektördeki yüzde yüz Türk sermayeli şirketlerden birisi olarak bu başarımızı değerli araçlarımızın katkıları ve tevecühleriyle gerçekleştirdik. Güçlü sermaye yapımız ve kâr odaklı stratejilerimizle 2025 yılında da büyümeye devam edeceğiz. Magdeburger Sigorta olarak yenilikçi bakış açımız ve ihtiyaca yönelik ürün geliştirme modellerimiz ile sigortalılarımıza değer katmayı sürdüreceğiz." ifadelerini kullandı.

"Sermayedarımızın gücünü yanımızda hissediyoruz"

Magdeburger Sigorta'nın başarının arkasında, güçlü sermaye yapısının yanı sıra araçlarıyla kurduğu güvene dayalı iş birliğinin bulunduğunu vurgulayan Hancıoğlu, sözlerini şu şekilde noktaladı:

"Çatı şirketimiz Bor Holding'in desteğini, faaliyetlerimizin her aşamada yanımızda hissediyoruz. Yenilik, verimlilik ve sürdürülebilirlik ekseninde acente ve broker ağıımızı genişletmeye devam ediyoruz. Kapımız, bizimle yürümek isteyen bütün dostlarımıza açıktır. Birlikte bu başarı hikayesini yazmaya ve ülkemizin sigorta ihtiyaçlarına katkı sunmaya devam edeceğiz."



Ceyhan
Hancıoğlu

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü



ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK



Kurumsal Sigortacılıkta 21. yüzyıl anlayışı.

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

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





2. Elde Bahar Yüzünü Göstermeye Başladı

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle yayımladığı 2. El Oto Raporu'nun Mart ayına ait verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair en yeni trendler paylaşıldı.

0 km otomobil ve hafif ticari araç pazarı, tüm zamanların Mart ayı rekorunu kırdı ve bir önceki yıla göre yüzde 6,4 artarak 116 bin 900 adet oldu. Gerçekleşen rekor satışta öncelikle bayramın etkisi ön plana çıkarken, bayram sonrası piyasaya girecek yeni model araçlara gelmesi beklenen fiyat artışları da rekor satışa yardımcı oldu. Ocak-Mart dönemine bakıldığında, elektrikli otomobil satışları 29.594 adetle %13,2 paya sahip olurken dizel motorlu araç satışlarını geride bıraktı.

Aynı beklentiler çerçevesinde 2. el oto pazarında da satışlarda bahar havası kendini göstermeye başladı. 2025 Mart ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %8'lik artış ile 2025 ilk çeyreğinde geçen yıla oranlar artış %11 oldu. 0 km araçlarda beklenen fiyat artışı nedeniyle genç yaş 2. el araç alım tercihi fiyat açısından öne çıkarken, önceki aylarda görülen altın yatırımının araç alımına kaydığı izlendi. Diğer taraftan, son gelişmeler çerçevesinde yükselen faiz oranlarının satışların üzerinde etkisi henüz hissedilmedi. Rapordaki verilere göre (15 yaşına ve 350.000 km'ye kadar olan araçları kapsamaktadır).

İkinci El Araç Satışlarında Bahar Havası! 2025'in İlk Çeyreğinde Yükseliş Sürdü!

2025 yılının Şubat ve Mart aylarında 2. el araç satışları, geçtiğimiz yılın aynı dönemlerine göre artış gösterdi. Şubat ayında 355.301 adetlik satışla, 2024 Şubat ayına kıyasla %18 oranında bir artış yaşandı. Mart ayında ise satış adedi 367.186'ya yükselerek, geçen yılın aynı ayına göre %8'lik artış kaydedildi. Ayrıca 2025 Mart ayında, bir önceki aya göre (Şubat 2025) %3,3 oranında yükseliş gözlemlendi. B-C-D-E segmentleri toplamında ise geçen aya göre artış %7 seviyesinde oldu.

Mart Ayında İkinci El Binek Araçlar Daha Hızlı Elden Çıktı!

2025 yılının Şubat ve Mart aylarında ikinci el araç pazarında stokta kalma sürelerinde segment bazında küçük değişiklikler yaşandı. Pazar geneli incelendiğinde, araçların ortalama stokta kalma süresi Şubat ayında 51 gün iken, Mart ayında 50 güne geriledi. Binek araçlarda bu süre 52 günden 50 güne düşerken, ticari araçlarda ise 46 gün ile sabit kaldı.

İkinci El Hafif Ticari Araç Satışlarında Artış Devam Ediyor! 2025'in İlk Çeyreğinde Yükseliş Sürdü!

2025 yılı Mart ayında, geçen yıl 49.364 adet olan hafif ticari araç satışı 59.370'e ulaştı ve 0 km otodaki %10,2 artışın çok üzerindeki %20,1'lik dikkat çekici bir yükseliş gerçekleşti.

2025'in ilk çeyreğinde ise, toplam satış hacmi geçen yılın aynı dönemine kıyasla yaklaşık %16 oranında artış gösterirken, 0 km otoda %15,5 düşüş kaydedildi. Artan satış hacmine rağmen hafif ticari araçların ilanda kalma süresi ocak ayından bu yana 46 gün seviyesinde sabit kaldı.

0-5 Yaş 2. El Araç Satışları Mart Ayında %10 Artış Gösterdi!

Model yılına göre 2. el araç satışları incelendiğinde, 2023 model araçlar 34.822 adetle en yüksek satışa ulaşarak pazarın lideri oldu. Listenin ikinci sırasında 30.567'lik satış adedi ile 2016 model araçlar yer aldı.

0-3 yaş araçların 15 yaşına kadar olan araçlar içerisindeki payı %25'ten %27'ye çıkarken, 0-5 yaş araçların satış adedinde geçtiğimiz aya göre %10'luk bir büyümeye gerçekleşti.

2. El Elektrikli Araç Satışlarında 2025'in İlk Çeyreğinde %55 Artış!

2025 yılının ilk üç ayında elektrikli araç satışlarında dikkat çekici bir büyümeye yaşandı. Pazar genelinde elektrikli araç satışları, bir önceki yılın aynı dönemine göre %55 oranında artış gösterdi. Özellikle yerli üretici TOGG, satışlarını %72 oranında artırarak dikkat çekerken, Mercedes %124 ile en yüksek artış oranına ulaştı. BMW ise satışlarını %36 oranında artırarak yükseliş trendini sürdürdü. Ocak-Mart 2025 döneminde model bazında en çok satış gerçekleştiren markalar TOGG, BMW ve Mercedes olurken, ilk üç marka sıralamadaki liderliğini korudu.

2. EL ARAÇ SATIŞ ADETLERİ	2024	2025	DEĞİŞİM
OCAK	308.556	335.142	%9 ↑
ŞUBAT	300.425	355.301	%18 ↑
MART	339.855	367.186	%8 ↑
İLK ÇEYREK	948.836	1.057.629	%11 ↑

*Analiz 15 yaşına ve 350.000 km'ye kadar olan araçları kapsamaktadır. smartIQ



*Analiz 15 yaşına ve 350.000 km'ye kadar olan araçları kapsamaktadır. smartIQ

İkinci El Araç Satışlarında Bahar Havası! 2025'in İlk Çeyreğinde Yükseliş Sürdü!

2025 yılının Şubat ve Mart aylarında 2. el araç satışları, geçtiğimiz yılın aynı dönemlerine göre artış gösterdi. Şubat ayında 355.301 adetlik satışla, 2024 Şubat ayına kıyasla %18 oranında bir artış yaşandı. Mart ayında ise satış adedi 367.186'ya yükselerek, geçen yılın aynı ayına göre %8'lik artış kaydedildi. Ayrıca 2025 Mart ayında, bir önceki aya göre (Şubat 2025) %3,3 oranında yükseliş gözlemlendi. B-C-D-E segmentleri toplamında ise geçen aya göre artış %7 seviyesinde oldu.

Mart Ayında İkinci El Binek Araçlar Daha Hızlı Elden Çıktı!

2025 yılının Şubat ve Mart aylarında ikinci el araç pazarında stokta kalma sürelerinde segment bazında küçük değişiklikler yaşandı. Pazar geneli incelendiğinde, araçların ortalama stokta kalma süresi Şubat ayında 51 gün iken, Mart ayında 50 güne geriledi. Binek araçlarda bu süre 52 günden 50 güne düşerken, ticari araçlarda ise 46 gün ile sabit kaldı.

QUICK FINANS smartIQ



*Analiz 15 yaşına ve 350.000 km'ye kadar olan araçları kapsamaktadır. smartIQ



*Analiz 15 yaşına ve 350.000 km'ye kadar olan araçları kapsamaktadır. smartIQ

İkinci El Hafif Ticari Araç Satışlarında Artış Devam Ediyor! 2025'in İlk Çeyreğinde Yükseliş Sürdü!

2025 yılı Mart ayında, geçen yıl 49.364 adet olan hafif ticari araç satışı 59.370'e ulaştı ve 0 km otodaki %10,2 artışın çok üzerindeki %20,1'lik dikkat çekici bir yükseliş gerçekleşti.

2025'in ilk çeyreğinde ise, toplam satış hacmi geçen yılın aynı dönemine kıyasla yaklaşık %16 oranında artış gösterirken, 0 km otoda %15,5 düşüş kaydedildi. Artan satış hacmine rağmen hafif ticari araçların ilanda kalma süresi ocak ayından bu yana 46 gün seviyesinde sabit kaldı.

0-5 Yaş 2. El Araç Satışları Mart Ayında %10 Artış Gösterdi!

Model yılına göre 2. el araç satışları incelendiğinde, 2023 model araçlar 34.822 adetle en yüksek satışa ulaşarak pazarın lideri oldu. Listenin ikinci sırasında 30.567'lik satış adedi ile 2016 model araçlar yer aldı.

0-3 yaş araçların 15 yaşına kadar olan araçlar içerisindeki payı %25'ten %27'ye çıkarken, 0-5 yaş araçların satış adetinde geçtiğimiz aya göre %10'luk bir büyümeye gerçekleşti.

QUICK FINANS smartIQ



Dünyaya iyi bak!

145 ülkede, 370'in üzerinde temsilcilikle hem sektörümüzde fark yaratıyor hem de dünyanın geleceğini korumak için çalışıyoruz.
Dünyaya iyi bakmak için üzerimize düşeni yapıyoruz.



TURKP&I

Türk P ve I Sigorta A.Ş.

Genel Müdürlük

Mehmet Akfan Sokak No:7/9 34718 Koşuyolu-Kadıköy/İstanbul

Bölge Müdürlüğü

Finanskent Mah. Finans Cad. No:46/3 K3 Blok 12. Kat Ofis No: 74

Ümraniye/İstanbul

T. 0850 420 8136 F. 0216 545 0301





Doğa Sigorta, Acenteleri ile Bölge Toplantılarında bir araya geldi

Doğa Sigorta'nın, "Güven Doğamızda, Doğa Sigorta Tüm Türkiye'de" sloganı ile düzenlediği acente bölge buluşmaları Şubat ayı içerisinde gerçekleştirildi. İstanbul Anadolu ve Avrupa, Akdeniz, Bursa, Ege, Güney ve Güneydoğu Anadolu, İç Anadolu ile Karadeniz Bölge olmak üzere Türkiye genelinde toplam 8 bölgede organize edilen toplantılara acentelerin katılım ve ilgisi çok yüksekti.

2024 yılının değerlendirildiği, 2025 yılı kampanya ve projelerinin paylaşıldığı toplantılarda Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar ve Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay'ın değerlendirme ve bilgilendirmeleri acentelere önemli bir yönlendirme sağlarken, 2024 yılında 10 yaşını dolduran şirketin gerek branş bazında gerek acente, servis ve hastane ağındaki yaygınlığına dikkat çekildi.

Konuşmasında, 3. Eğitim Dönemi başlayan Acente Gelişim Akademisi'ne de değinen Gölpinar, sektörde bir ilk olan, acentelerimizin başarı ve verimliliğini artıran online eğitim programına verdiği değeri katılımcılara aktardı, tüm acenteleri İstanbul Topkapı Üniversitesi ile iş birliğinde hayata geçen, başarılı katılımcıların e-Devlet tanımlı sertifika almaya hak kazandıkları bu kapsamlı eğitim programına davet etti. Kurumun, acentelerinin gelişim ve büyümesine verdiği önemin altını çizdi.

Pazarlama ve Satış Performans Yönetimi Grup Müdürü Murat Dilaver sunumu ile 2025 yılı kampanya ve projelerinden bahsetti, hayata geçen ve üzerinde çalışılan yenilikleri aktardı. Duyurusu yeni gerçekleşen Sigortalı Sadakat Programı'na değinen Dilaver, Acente Mobil Uygulamasının üzerinde çalışılan yenilik ve geliştirmeleri de aktardı.

Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay bu yeni projelerin, alınan ödüllerin, sektörde ilk kez oluşturulan Duvar Tipi Şarj Ünitesi gibi güncel uyumlu ürünlerin Doğa Sigorta'yı daha da iyi yerlere taşıyacağına değindi.

Acenteler Grup Müdürü Tolga Arslan'ın da bulunduğu toplantıda Bölge Müdürü ve Yöneticilerine emek ve başarılarından ötürü teşekkür edilirken, toplantı; her bölgenin branş bazında 1. olan acentelerin takdimi ile devam etti. Ayrıca, Doğa Sigorta ile 10. yılını dolduran acentelere plaketleri, Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar, Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay ve Bölge Müdürü tarafından takdim edildi.

Doğa Sigorta'nın, özellikle tüm yönetici ve personelinin ulaşılabilirliği ile profesyonel ama samimi yaklaşımlarından duydukları memnuniyeti her zaman dile getiren acenteler bu toplantılardan çok mutlu olduklarını, motivasyonlarının daha da arttığını aktardılar.

**Sağlıkta
Yeni Bir Dönem Başlıyor!**

**HÜŞ
GELDİN**
Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası

www.ankarasigorta.com.tr
444 19 36



f @ y in X
Ankara Sigorta



Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

BES fon dağılımlarını robotlar yönetiyor

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Katılımcılar fon dağılımı yaparken özellikle yapay zekâya ve şirketlerin fon uzmanlarına emanet edilen fon değişim hakkı ile önemli kazançlar sağlıyor. Katılımcılarımızın fon dağılımlarını Fon Asistanı olarak adlandırdığımız yapay zekâ destekli robot ile gerçekleştiriyoruz. Genel olarak bakıldığında BES yatırımcılarının fon dağılımını robotlara bırakma eğiliminin arttığını görüyoruz” dedi.

Geçtiğimiz yıllarda hayata geçirilen reform ve düzenlemeler ile BES’in birçok avantaj sağladığını belirten Ayhan Sincek, “Katılım Emeklilik olarak yaklaşık 36 milyar TL fon büyüklüğümüz ve faizsiz fonlardaki yüzde 8 pazar payımız ile hedefimiz daha fazla katılımcıyı BES ile tanıştırmak. Ayrıca 18 yaş altı BES’te de 1,5 milyar TL’yi bulan fon büyüklüğümüz ve yüzde 5 pazar payımız ile sektörde önemli bir konumda yer alıyoruz. Bununla birlikte yapay zekâ teknolojilerine fon yönetimimizde daha fazla yer vererek yatırımcıların kararlarını daha hızlı, daha doğru ve risklerden kaçınarak almalarını sağlıyoruz. Mart ayı verilerine göre on iki bini aşan sözleşmenin varlıkları Fon Asistanı’nın (robot) verdiği fon dağılım önerisiyle yönetiliyor. dedi.

BES fonlarının getiri performansını da değerlendiren Ayhan Sincek, “BES fonları son yıllarda enflasyonun üzerinde getiri sağlıyor. Geçen yıl BES fonları yüzde 47 ortalama getiri sağlarken faizsiz fonlar tek başına yüzde 49 getiri ile öne çıktı. Faizsiz tarafta katılımcılar, ağırlıklı olarak altın fonlarını tercih etti” ifadesini kullandı.

Katılım esaslı fonlar büyüyen pazar payı ile öne çıkıyor

Katılım esaslı fonların son yıllarda yüksek getirileri ve büyüyen pazar payı ile dikkat çektiğini söyleyen Sincek, “BES, son yıllardaki güçlü fon performanslarıyla katılımcılar tarafından en çok tercih edilen yatırım enstrümanı haline geldi. 2025 itibarıyla faizsiz fon büyüklüğü pazar payının yüzde 32’nin üzerine çıktığını gözlemledik. Katılım emeklilik olarak katılımcılarımızın tasarruflarını büyüyen getiri lideri fon portföyümüzle farklı ihtiyaçlar ve beklentilere yönelik çözümler sunmaya devam ediyoruz. Yatırım stratejisi gereği portföyünde sürekli olarak en az yüzde 80 oranında altın ve altına dayalı sermaye piyasası araçları bulunduran KEF fonumuz yılbaşından itibaren iki ay gibi kısa bir sürede yüzde 15,67’lik bir getiri sağlayarak üst sıralarda yer alıyor. Aynı zamanda kıymetli madenler piyasasındaki fiyat gelişmelerini katılımcılara yüksek oranda yansıtmak amacıyla KJM fonumuz da yılbaşından itibaren yüzde 16’lık bir getiri ile en fazla tercih edilen fonlarımız arasında bulunuyor. Ayrıca, portföyümüzü çeşitlendirme amacıyla teknoloji ve katılım sepeti fonlarını da portföyümüze ekliyoruz.” şeklinde konuştu.

Otomobilini
herkes sever
kasko isteyen
Türk Nippon
Sigorta'yı
seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon Sigorta'ya gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı kaskomuzla onu güvence altına alın.

Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.





Zeynep Dolgun

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Hayat Emeklilik, 9 Yıldır Karbon Ayak İzini Dengeleyerek Çevresel Etkilerini Sıfırlıyor

Anadolu Hayat Emeklilik, sürdürülebilirlik faaliyetleri kapsamında yürüttüğü karbon ayak izi yönetimi çalışmalarını 2016 yılından bu yana karbon emisyonlarını dengeliyor. Çevresel etkilerini azaltma hedefi doğrultusunda ilerleyen Anadolu Hayat Emeklilik, bu alandaki uygulamalarını her yıl daha da güçlendiriyor.

Karbon ayak izi yönetimi çerçevesinde ilk kez 2016 yılı karbon emisyonları olmak üzere, her yıl ortaya çıkan emisyonlarını yenilenebilir enerji projelerine destek vererek dengeleyen Anadolu Hayat Emeklilik, sürdürülebilirlik alanındaki taahhütlerini kararlılıkla yerine getiriyor. Şirket çevre dostu projelerinin yanı sıra sürdürülebilirlik raporlarını Global Reporting Initiative (GRI) standartlarına uygun olarak yayımlayarak şeffaflık ilkesine de bağlı kalıyor.

Sürdürülebilirlik alanındaki vizyonunu sadece karbon dengeleme faaliyetleriyle değil hayata geçirdiği diğer çalışmalarla da vurgulayan Anadolu Hayat Emeklilik, 2020 yılından bu yana Borsa İstanbul (BIST) Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alan sigorta ve emeklilik sektöründeki ilk şirket olarak bu alandaki kararlılığını ortaya koyuyor.

Konuya ilişkin bir değerlendirmede bulunan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Dolgun, "İklim değişikliğiyle mücadelede üstümüze düşen sorumluluğun bilinciyle, 2017'den bu yana karbon dengeleme çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Sadece finansal güvence sağlamakla kalmıyor, çevresel sürdürülebilirliği de işimizin ayrılmaz bir parçası olarak görüyoruz. Yenilenebilir enerji projelerine desteğimiz, çevre dostu ofis uygulamalarımız ve atık yönetimi alanındaki inovatif iş birliklerimizle daha yaşanabilir bir gelecek için katkı sunmayı sürdüreceğiz. Geçtiğimiz yıl yayımladığımız ilk entegre sürdürülebilirlik raporumuzun ardından bu yıl da ilk entegre faaliyet raporumuzu yayımladık. Raporda Şirketimizin köklü yapısıyla, değerleri koruma ve gelecekte de güvende tutma misyonundan yola çıktık. Finansal ve finansal olmayan performansımızı bütünsel bir yaklaşımla sunarken, çevresel, sosyal ve yönetim alanlarındaki çalışmalarımızı, paydaşlarımıza sağladığımız değeri ve gelecek stratejilerimizi şeffaf bir şekilde paylaşıyoruz. Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne olan katkımızı tüm faaliyetlerimizde görünür kılıyoruz. Sadece bugün için değil gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakabilmek için de sorumluluk almaya devam edeceğiz" diye konuştu.

EN İYİSİ NEOVA'YA KASKO YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

Anadolu Sigorta, 100. Yılında KKTC’de Temaslarda Bulundu



Anadolu Sigorta, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti’nde (KKTC) önemli ziyaretler gerçekleştirdi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan ve beraberindeki heyet, Kıbrıs’taki acentelerle geniş kapsamlı bir toplantı yaptı. Şirket, KKTC’de 28 acente ve 40 banka şubesiyle hizmet vermeye devam ediyor.

Anadolu Sigorta, 100. yıl kutlamaları kapsamında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti’nde (KKTC) önemli temaslarda bulundu. 27-28 Şubat tarihlerinde gerçekleşen ziyaretlerde, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan ve Anadolu Sigorta heyeti, KKTC’deki acentelerle bir araya gelerek geniş kapsamlı bir acente toplantısı gerçekleştirdi. Toplantıda, Türkiye İş Bankası A.Ş. Mensupları Emekli Sandığı Vakfı (TİBAS) ve İş Bankası Yöneticileri, sektörel ilgili değerlendirmelerde bulundular.

Anadolu Sigorta heyeti, gerçekleştirdiği ziyaretler çerçevesinde, KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar, KKTC Maliye Bakanı Dr. Özdemir Berova ve KKTC Para Kambiyo Başkanı Gürsel Gürbüz tarafından kabul edildi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan’a Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcıları Deren Koçdemir, Taylan Matkap ve Fatih Gören ile Kıbrıs Bölge Müdürü Fatma Coşan’ın eşlik ettiği ziyaretlerde sigorta sektörünün bölgedeki gelişimi ve iş birlikleri üzerine değerlendirmeler yapıldı.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan “Şirketimizin 100. yılında KKTC’de önemli temaslarda bulunmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Acentelerimizle ve İş Bankası Yöneticileri ile de bir araya gelme fırsatı bulduğumuz bu ziyarette Anadolu Sigorta’nın KKTC’deki faaliyetleri ve sigorta sektörüne yönelik iş birliği fırsatlarını ele aldık. Ufuk açıcı görüşmeler neticesinde, şirketimizin ikinci yüzyılında da KKTC’deki müşterilerimize yenilikçi ürünler ve hizmetler sunarak onların yanında olmaya devam edeceğiz” dedi.

KKTC’de Güçlü Yapılanma

Anadolu Sigorta, KKTC’deki güçlü yapılanmasıyla hizmet vermeye devam ediyor. Şirket, ülkede 28 acente, 14 Türkiye İş Bankası şubesi, 10 Asbank şubesi ve 16 İktisat Bankası şubesi ile aktif olarak faaliyet gösteriyor. KKTC’de sigortacılık alanında güvenilir hizmet sunan Anadolu Sigorta, müşterilerine en iyi çözümleri sağlamaya, KKTC’deki sigorta bilincini artırmak ve hizmet kalitesini yükseltmek için çalışmaya devam edecek.

Bir
MAGDEBURGER
Mutluluk Hikayesi

TAMAMLAYICI
SAĞLIK
SİGORTASI

0-6 yaş arasındaki çocuklarınıza tek başlarına poliçe alma imkanı
Magdeburger Sigorta'da!

Ailem doğum sonrası
muayenelerimi
Magdeburger Sigorta
güvencesiyle gerçekleştirdi.



Sağlık giderlerim
artık ebeveynlerimin
bütçesini sarsmıyor.



Ebeveynlerim
gönül rahatlığıyla
poliçemi yaptırdı.



Magdeburger
Sigorta

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!





Cem Salih Çelen

*Neova Sigorta Teknik, Hasar ve Reasürans'dan
Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı*

Neova Sigorta'nın Yeni Ürünü NeoKOBİ Paket Sigortası, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Risklerini Güvence Altına Alıyor

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, KOBİ'lere yönelik hayata geçirdiği NeoKOBİ Paket Sigortası ile iş yerlerini kapsamlı teminatlarla güvence altına alıyor.

Müşterilerini en son teknolojiler ve en yenilikçi uygulamalarla buluşturan Neova Sigorta, KOBİ'ler için geliştirdiği NeoKOBİ Paket Sigortası'nı satışa sundu. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin tüm sigorta ihtiyaçlarını karşılamak üzere hazırlanan NeoKOBİ Paket Sigortası, işletmelerin bina, emtia, demirbaş, kasa gibi varlıklarını yangın, deprem, hırsızlık, yıldırım, sel, fırtına, yer kayması gibi risklere karşı güvence sağlıyor. Bunlara ek olarak ise kobilerin faaliyetine özel risklere karşı mesleki sorumluluk teminatları sağlayarak, kobilerin faaliyetleri nedeni ile uğrayabilecekleri zararları güvence altına alıyor.

Esnek ve Özelleştirilebilir Çözümler Sunuyor

KOBİ'lerin olası ihtiyaçlarına karşı kapsamlı çözümler sunan ürün, işletmelere esnek seçimlerle ihtiyaçları doğrultusunda poliçe oluşturma imkanı sunuyor. Dinamik fiyatlandırma modeliyle, her işletmenin beklenti ve taleplerine uygun olarak özel teklif oluşturulabiliyor.

Bu uygulama KOBİ'lere sigorta maliyetlerini daha doğru bir şekilde planlama ve bütçelerine en uygun çözüm üretme olanağı tanıyor. NeoKOBİ Paket Sigortası, işletmelere kapsamlı teminatlarla iş yerlerini güvence altına alırken riskleri düşünmeden işlerine odaklanma fırsatı sunuyor.

Neova Sigorta Teknik, Hasar ve Reasürans'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen, "Günümüz şartlarında, küçük ve orta ölçekli işletmelerin karşılaştığı risklerin etkili bir şekilde yönetilmesi hem işletmelerin geleceği hem de ekonomimizin sürdürülebilirliği açısından büyük önem taşıyor. KOBİ'ler, ülkemizin ekonomik dinamiklerinin temel taşlarını oluşturuyor ve istihdamın önemli bir kısmına katkı sağlıyor. Bu sebeple, güvenli bir şekilde büyüebilmeleri için ihtiyaç duydukları çözümler oldukça önemli. KOBİ'lerin ihtiyaçlarına özel olarak hazırladığımız NeoKOBİ Paket Sigortası ile risklerini bize emanet ederek işlerine odaklanmalarını hedefliyoruz. Yenilikçi ve müşteri odaklı çözümlerimizle KOBİ'lerimizin yanında olmaya ve onları geleceğe güvenle taşımaya devam edeceğiz." dedi.

TEK KASKO

TEK KASKO!

TRAFİKTEKİ
TÜM TEHLİKELERE
KARŞI

*Ben tek
siz hepiniz!*

%15'TEN
BAŞLAYAN
İNDİRİM
FIRSATI!

%15 indirim oranı, bireysel müşterilerde tek sürücü olarak aracını kullanacağını beyan eden herkese BSMV dahil toplam prim tutarı üzerinden uygulanacak minimum indirim oranıdır. Bu oran sürücü yaşı, hasarsızlık yılı, araç marka ve model gibi kriterlere bağlı olarak en fazla %20 olabilir. Ray Sigorta A.Ş. indirim oranlarını değiştirme hakkını saklı tutar. Detaylar için www.raysigorta.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Eniz Ünal

Türkiye Hayat Emeklilik
Bankasürans Satış
Genel Müdür Yardımcısı

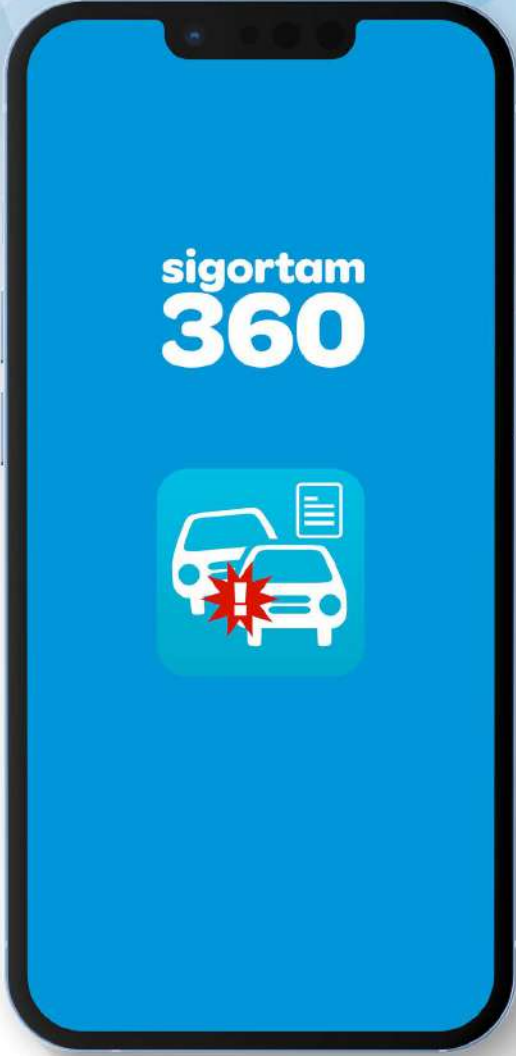
Türkiye Hayat Emeklilik, hem Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılımı teşvik etmek hem de mevcut müşterilerine ek avantajlar sunmak amacıyla iki yeni kampanya başlattı. 1-31 Mart 2025 tarihleri arasında geçerli olacak "Dijital BES Kampanyası" ve "Ek Katkı Payı Kampanyası" ile katılımcılar önemli fırsatlar yakalayacak.

Müşterilerine değer katan çalışmalarına devam edeceklerini ifade eden Bankasürans Satış Genel Müdür Yardımcısı Eniz Ünal, düzenledikleri kampanyalarla ilgili olarak şu açıklamalarda bulundu: "Birikimlerini artırmak isteyen mevcut ve yeni katılımcılarımız için iki kampanyamızı hayata geçirdik. 'Dijital BES Kampanyamız' ile katılımcılarımız web sitemiz veya mobil uygulamamız üzerinden bireysel emeklilik sözleşmesi başlatmaları durumunda, 2.500 TL ek katkı payı kazanma fırsatı elde edecek.

Türkiye Hayat Emeklilik'ten Çifte Kampanya!

Türkiye Hayat Emeklilik, mart ayı boyunca sürececek iki özel kampanya ile hem yeni katılımcılarına hem de mevcut müşterilerine ek avantajlar sunuyor. "Dijital BES" ve "Ek Katkı Payı" kampanyaları ile geleceğine yatırım yaparak birikimlerini daha da artırmak isteyenlere cazip seçenekler sunuluyor.

Dijital BES, Katılım Esaslı Dijital BES, 18 Yaş Altı Birikim ve Katılım Esaslı 18 Yaş Altı Birikim Bireysel Emeklilik planlarımızı kapsayan kampanyadan aylık asgari 2.500 TL ve üzeri düzenli katkı payı ödemesi yapan katılımcılarımız faydalanabilecekler. Düzenli ödeme yapan katılımcılarımız ilk 6 ayın sonunda 1.250 TL, ikinci 6 ayın sonunda da düzenli katkı payı ödemeleri durumunda ek 1.250 TL olmak üzere 2.500TL ek fayda kazanacaklar. 'Ek Katkı Payı Kampanyamız' ise bireysel emeklilik sözleşmelerine asgari 200.000 TL ve üzeri ek katkı payı yatıran mevcut ve yeni müşterilerimize özel olarak hazırlandı. Katılımcılarımıza yatırdıkları ek katkı payı tutarına göre 20.000 TL'ye varan ek katkı payı ödüllü kazanma fırsatı sunuyoruz. Kampanya, İşveren Grup Emeklilik Sertifikaları (İGES) ile Otomatik Katılım Sertifikaları (OKS) hariç olmak üzere tüm ferdi ve gruba bağlı BES planları için geçerli. Dijitalden yeni BES başlatan katılımcılarımız çifte ödül kazanma şansı yakalayabilirler."



Mobil Kaza Tutanağı Doldurmak Sigortam360 ile Çok Kolay!

Mobil Kaza Tutanağı (MKT)
uygulamamıza artık
Sigortam360 mobil
uygulaması üzerinden
ulaşabileceksiniz!



/sigortam360



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi

Quick Art Space “Benzer Bir İpe Düğümlü Olmak” adlı grup sergisiyle sezona devam ediyor

Maher Holding’in girişimiyle, Quick Tower bünyesinde Mayıs 2023’te faaliyete geçen Quick Art Space, Nergis Abıyeva’nın küratörlüğündeki üçüncü grup sergisini 11 Nisan-4 Haziran tarihleri arasında gerçekleştiriyor. “Benzer Bir İpe Düğümlü Olmak” başlıklı sergide Eylül Ceren Ersöz, Erdem Varol, Irmak Dönmez, Meltem Şahin ve Merve DüNDAR’ın resim, fotoğraf, enstalasyon, video, kolaj, seramik gibi farklı türlerdeki yapıtları gösteriliyor.

“Benzer Bir İpe Düğümlü Olmak” sergisi ismini, Anne with an E dizisinin bir bölümünün başlığından ödünç alıyor. Lucy Maud Montgomery’nin Anne of Green Gables adlı kitabından uyarlanan, 19. yüzyıl Kanada’sındaki feminist dönüşümleri içeren dizi, özgürleşmenin katmanlarına da odaklanır. Bu başlık, Charlotte Brontë’nin Jane Eyre kitabında Mr. Rochester’ın Jane Eyre’a söylediği bir cümleden devşirilmiştir: “Bazen senin hakkında epey tuhaf bir hisse kapılıyorum. Bilhassa bana şimdiki kadar yakın olduğunda. Sanki buraya, kalbimin olduğu yere, sol kaburgamın altına düğümlü bir ip var ve sana da benzer bir şekilde sıkıca düğümlü.”

Bir metafor olarak ele alınan “Benzer Bir İpe Düğümlü Olmak” sergisinde birliktelik, dayanışma, aidiyet, özgürlük gibi kavramlarla ilgilenen sanatçıların sergi için üretilmiş ve daha önce seyirciyle buluşmamış yapıtlarına yer veriliyor. Çeşitli yüklerle, toplumsal cinsiyet kalıplarıyla yaşamının özgürlüğe balta vuran taraflarıyla ve kendimize nefes alabilecek alanlar yaratmakla ilgilenen “Benzer Bir İpe Düğümlü Olmak” sergisi, mücadelenin henüz bitmediğine, belki de bitmesinin imkânsızlığına işaret ediyor. Coşkuyla ve özgürce kutlanması gereken 8 Mart’ların ve Mart ayına yayılan toplumsal cinsiyet farkındalığının ardından kalan tortulara, sloganlara, kelimelere, ifade biçimlerine ve olanaklarına odaklanıyor.



HAYATA BNP PARIBAS CARDIF'LE BAK

Kazançlı Yarınlar
Prim İadeli

Hayat Sigortası

BNP Paribas Cardif
hayatın her anında
yanında.



BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. ürünüdür. Müşteri İletişim Merkezi: 444 43 23

bnpparibascardif.com.tr

@bnpparibascardifturkiye

@BNPParibasCardifTurkiye

BNPParibasCardif

www.bnpparibascardif.com.tr



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın sigortacısı

Selva Eren

Türk Reasürans
Genel Müdürü



Türk Reasürans'tan 5'inci Yılda 3,1 Milyar TL Net Kâr

Türk Reasürans, 2024 yılında güçlü finansal performansını sürdürürken, net dönem kârını %146 artırarak 3,1 milyar TL'ye ulaştırdı. Şirket, Türk reasürans pazarında üstlendiği sorumlulukları başarıyla yerine getirirken, sürdürülebilir büyüme ve sağlam finansal yapısını daha da güçlendirdi.

Kurulduğu günden bu yana Türkiye sigorta sektörünün güvenilirliğini artıran Türk Reasürans, beşinci yılını başarılı finansal sonuçlarla tamamladı. 2024 yılı itibarıyla şirket, reasürans iş kabullerinde Türkiye piyasasında yazılan primlerin %56'sını üstlenerek sektördeki lider konumunu pekiştirdi.

Teknik kârlılığını %157 oranında artırarak 3,8 milyar TL seviyesinin üzerine çıkaran Türk Reasürans, vergi öncesi dönem kârını ise 4,3 milyar TL'ye yükseltti. Şirket, kuruluş sermayesini beş yılda 10 kat artırarak öz kaynaklarını 6 milyar TL'ye, özsermaye kârlılığını %70,6'ya çıkardı. Bu büyüme, şirketin uzun vadeli stratejileri doğrultusunda sağlam finansal yapısını koruyarak sigorta sektörüne olan katkısını güçlendirdi.

1 Ocak – 31 Aralık 2024 döneminde, 14 farklı ana branşta üretilen brüt prim tutarı 2023 yılına kıyasla %83 artışla 17 milyar TL'yi aşarken, kazanılmış primler ve yatırım gelirlerinden oluşan teknik gelir yıllık bazda %90 artarak 14,6 milyar TL'nin üzerinde gerçekleşti.

Likidite ve Finansal Yapı Daha da Güçlendi

Türk Reasürans'ın aktif büyüklüğü 2024 sonunda yıllık %55 oranında artarak 26,7 milyar TL'ye ulaştı. Şirketin finansal sağlamlığını gösteren likidite oranı 0,75, cari oranı ise 1,47 seviyesinde gerçekleşerek başarılı bir likidite yönetimi sergilendiğini ortaya koydu.

Yurt dışına giden reasürans primlerini yurt içinde tutarak, Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir büyümesine katkıda bulunmak amacıyla kurulan Türk Reasürans tarafından, beş yıllık süreçte yurt içinde tutulan prim tutarı 32,5 milyar TL olurken, bugüne kadar 1,87 milyar TL gelir vergisi ödendi.

“İlk günkü heyecanımız ve kararlılığımızla yolumuza devam ediyoruz”

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren; şirketin güçlü bilançosu, başarılı teknik kârlılığı ve etkin risk yönetimi ile hem sektöre hem de Türkiye ekonomisine katkı sağlamaya devam ettiğini vurguladı. Eren, “Kurulduğumuz ilk günden bu yana aynı heyecan ve kararlılıkla yolumuza devam ediyoruz. Türk Reasürans, önümüzdeki yıllarda da sektördeki büyümesini sürdürmek için stratejik hedeflerine odaklanarak sağlam adımlarla ilerlemeye devam edecek.” dedi.

Bireysel Emeklilik Sistemi: Geleceğiniz için güçlü bir birikim aracı

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), bireylerin aktif çalışma dönemlerinde düzenli birikim yaparak, emeklilik dönemlerinde yaşam standartlarını sürdürebilmelerini sağlayan özel bir tasarruf ve yatırım sistemidir. Bu sistem, katılımcıların sosyal güvenlik sistemine ek olarak, ek bir emeklilik geliri elde etmelerini hedefler.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), bireylerin aktif çalışma dönemlerinde düzenli birikim yaparak, emeklilik dönemlerinde yaşam standartlarını sürdürebilmelerini sağlayan özel bir tasarruf ve yatırım sistemidir. Bu sistem, katılımcıların sosyal güvenlik sistemine ek olarak, ek bir emeklilik geliri elde etmelerini hedefler.

Yüzde 30 Devlet Katkısı: Ekstra Bir Avantaj

BES'e katılan tüm Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları ve Mavi Kart sahipleri, devlet katkısından faydalanabilirler. Devlet, katılımcıların yaptığı katkı paylarının yüzde 30'u oranında ek ödeme yaparak, birikimlerin büyümesine katkı

Devlet Katkısından Nasıl Yararlanılır?

Devlet katkısından yararlanabilmek için, güvenilir bir emeklilik şirketine başvurarak bir bireysel emeklilik sözleşmesi yapılması gerekmektedir. Bu sözleşme ile katılımcılar, düzenli katkı payı ödeyerek, devlet katkısından faydalanabilirler. Ayrıca, devlet katkısı ödemeleri, katkı payı yatırılan ayı takip eden 3 ay içinde katılımcıların bireysel emeklilik hesaplarına yatırılır.

Geleceğinizi Bugünden Şekillendirin

BES, sadece emeklilik döneminiz için değil, aynı zamanda çocuklarınız ve sevdikleriniz için de birikim yapma imkânı sunar. Ebeveynler, çocukları adına BES sözleşmesi yaparak, onların geleceği için sağlam bir temel atabilirler.



EMTEA SİGORTASI **AREX'te**



 /arexsigorta

AREX
SİGORTA

arexsigorta.com.tr

Doğal afet sigortaları yaygınlaşıyor: Türkiye ve Almanya harekete geçti

İklim krizinin etkileriyle birlikte doğal afetler tüm dünyanın en önemli gündem maddelerinden biri haline geldi. Bu kapsamda ülkeler, afet riskine karşı sigorta sistemlerini güçlendirmek için yoğun mesai harcıyor. Türkiye’de tüm doğal afetleri kapsayacak şekilde tasarlanan Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) için çalışmalar tamamlanma aşamasına gelirken, Almanya’da da benzer bir düzenleme için adım atıldı.



İklim krizinin etkileriyle birlikte doğal afetler tüm dünyanın en önemli gündem maddelerinden biri haline geldi. Bu kapsamda ülkeler, afet riskine karşı sigorta sistemlerini güçlendirmek için yoğun mesai harcıyor. Türkiye’de tüm doğal afetleri kapsayacak şekilde tasarlanan Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) için çalışmalar tamamlanma aşamasına gelirken, Almanya’da da benzer bir düzenleme için adım atıldı.

Almanya’da Afet Sigortası Zorunlu Hale Geliyor

Almanya’da uzun süredir tartışılan doğal afet sigortası zorunluluğu konusunda somut gelişmeler yaşanıyor. Ülkedeki koalisyon partileri CDU/CSU ve SPD arasında varılan uzlaşma sonrası, doğal afet teminatının tüm konut sigortalarına entegre edilmesi yönünde düzenlemeler gündeme geldi.

Yapılacak düzenleme ile birlikte, Almanya’da konut sigortaları artık yalnızca afet teminatı ile birlikte sunulabilecek. Hem yeni sigorta sözleşmelerini hem de belirli bir tarihten sonra mevcut poliçeleri kapsayacak bu uygulama ile sel, aşırı yağış, deprem ve zemin kayması gibi olaylara karşı sigorta zorunlu hale gelecek.

Halihazırda Almanya’daki konut sahiplerinin yaklaşık %54’ünün doğal afet teminatı bulunmuyor. Yeni düzenleme, bu açığın kapatılması adına önemli bir adım olarak değerlendiriliyor.

Devlet Destekli Geri Sigorta Planı Gündemde

Almanya’da ayrıca sigorta şirketlerinin afetlerde aşırı yük altına girmesini önlemek için devlet destekli bir “geri sigorta” sistemi üzerinde de çalışılıyor. Bu sistem, büyük afetlerde devreye girerek hem vatandaşları hem de sigorta şirketlerini koruma altına almayı amaçlıyor.

Türkiye’de ZAS ile Yeni Dönem Başlıyor

Türkiye’de ise mevcut Zorunlu Deprem Sigortası’nın (DASK), diğer afet türlerini de kapsayacak şekilde Zorunlu Afet Sigortası’na (ZAS) dönüştürülmesi için yapılan hazırlıklarda sona yaklaşıldı. Yeni sistem ile birlikte yalnızca depremler değil, sel, fırtına, dolu, orman yangını gibi afetler ve kırsal bölgelerdeki yapılar da sigorta kapsamına alınacak.

ZAS poliçeleri vatandaşlara 12 taksitte ödeme imkânı sunacak. Uzmanlara göre, bu sistem afet sonrası maddi kayıpları en aza indirerek toplumda sigorta bilincini artıracak.



**%100
FAİZSİZ**

**+%30
DEVLET
KATKISI**

BİR “AN” A BİR YARINA

Birikiminizi büyütmek için, yaşamınızdaki küçük keyif anlarından vazgeçmenize hiç gerek yok! Katılım Emeklilik BES’inizi yaptırın, alışverişinizi yaparken düzenli katkılarla da geleceğe yatırım yapın.

İhtiyacınıza uygun BES planlarıyla yanınızdayız.

Kuveyt Türk Katılım Bankası ve Albaraka Türk Katılım Bankası şubeleri ile Katılım Emeklilik acentelerimize bekliyoruz.



0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

[/katilimemeklilik](https://www.facebook.com/katilimemeklilik) [/katilimemeklilik](https://www.instagram.com/katilimemeklilik) [/katilimemeklilik](https://www.linkedin.com/company/katilimemeklilik)



Katılım Cep uygulamasını indirmek için karekodu okutun.



Bireysel emeklilik sisteminde “iç verim oranı” ne anlama geliyor?

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) yatırım performansını doğru değerlendirebilmek için klasik getiri hesapları çoğu zaman yetersiz kalır. Özellikle düzenli katkı payı ödeyen katılımcılar için kazancın gerçek ölçütü, İç Verim Oranı (İVO) ile ortaya konur.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) yatırım performansını doğru değerlendirebilmek için klasik getiri hesapları çoğu zaman yetersiz kalır. Özellikle düzenli katkı payı ödeyen katılımcılar için kazancın gerçek ölçütü, İç Verim Oranı (İVO) ile ortaya konur.

İç Verim Oranı Nedir?

İç Verim Oranı, yatırım süreci boyunca yapılan katkıların zamanlamasını ve fon getirilerini birlikte ele alarak, yıllık ortalama getiriyi hesaplayan bir göstergedir. Başka bir ifadeyle; bir katılımcının yıl içinde belirli aralıklarla yaptığı katkılarla elde ettiği toplam getirinin, zaman etkisi de hesaba katılarak hesaplanan ortalama yıllık kazanç oranıdır.

Neden Klasik Getiri Yetersiz?

BES katılımcılarının büyük çoğunluğu (%90'ın üzerinde) her ay düzenli olarak katkı payı yatırmaktadır. Bu katkılar yıl boyunca farklı zamanlarda yapıldığı için, fonlarda kalma süresi de değişkenlik gösterir. Örneğin Ocak ayında yatırılan bir katkı 12 ay boyunca değerlendirirken, Aralık ayında yapılan yatırım sadece 1 ay sistemde kalır. Dolayısıyla yıl sonunda yalnızca toplam getiriye bakmak, yatırımın gerçek performansını yansıtmaz.

İç Verim Oranı ise bu farklı zamanlı katkılar dikkate alarak, yatırım sürecinin tamamını kapsayan daha isabetli bir performans ölçümü sunar.

Performans Ölçümü İçin Geliştirilen Endeksler

BES'te katılımcı davranışlarını daha iyi analiz edebilmek adına iki önemli endeks geliştirilmiştir: Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) ve BES Birikim Endeksi (BBX).

Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)

Bu endeks, düzenli ödeme yapan ve her ay fon alımını ay sonundaki fiyatla gerçekleştiren bir katılımcının yıllık iç verim oranını yansıtır. BGX'in hesaplanmasında, katkı paylarının zamanla enflasyon oranında artırıldığı ve belirli kesintilerin (yönetim giderleri gibi) hesaba katıldığı varsayılır. Bu sayede, sistemdeki reel getiri daha net biçimde ortaya konur.

Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

BBX, 2003 yılından bu yana sistemde olan bir katılımcının bugünkü birikimini simüle eder. Her ay yapılan katkılar ve zaman içindeki fon getirileri birikime yansıtılır. Fon dağılımı değiştirilmediği varsayılarak, gerçekçi bir uzun vadeli birikim senaryosu oluşturulur.

Her iki endeks de Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından yayınlanan resmi verilere dayanmakta olup, katılımcının pratikte karşılaştığı getiri koşullarıyla birebir uyumludur.

Sonuç: BES'te Gerçek Kazanç Zamanla Ortaya Çıkıyor

BES yalnızca yıl sonundaki rakamlara göre değil, yatırım süreci boyunca yapılan katkıların zamanlaması ve dağılımına göre değerlendirilmelidir. İç Verim Oranı, bu bağlamda katılımcının emeklilik hedeflerine ne kadar yaklaştığını ölçen en sağlıklı göstergelerden biridir.

Furkan Ererişken

Santra Marketing
Medya ve İletişim Uzmanı

“Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız”

- ENKAZ KALDIRMA
- ENDÜSTRİYEL HASARLAR
- YAPISAL HASARLAR
- MAKİNE HASARLARI
- HES HASARLARI
- YAPI REKONSTRÜKSİYONU
- DEĞERLİ EVRAK KURTARMA



Bayram kazaları sigorta gerçeğini hatırlattı!

Ramazan Bayramı tatilinde yurdun dört bir yanında yaşanan trafik kazaları bir kez daha acı tabloyu gözler önüne serdi. İçişleri Bakanı Ali Yerlikaya'nın açıkladığı verilere göre, bu yılki bayram tatilinde 6 bin 268 ölümlü ve yaralanmalı trafik kazası meydana geldi.

Ramazan Bayramı tatilinde yurdun dört bir yanında yaşanan trafik kazaları bir kez daha acı tabloyu gözler önüne serdi. İçişleri Bakanı Ali Yerlikaya'nın açıkladığı verilere göre, bu yılki bayram tatilinde 6 bin 268 ölümlü ve yaralanmalı trafik kazası meydana geldi. Bu kazalarda 74 kişi hayatını kaybederken, 10 bin 199 vatandaş yaralandı. Kazaların %41'i ise hız ihlalinin kaynaklandığı.

Üstelik bu tablo, yalnızca birkaç günlük resmî tatili kapsıyor. Bu kadar kısa bir sürede meydana gelen büyük kayıplar, sadece sürüş alışkanlıklarımızı değil, aynı zamanda trafik ve kasko sigortasına bakış açımızı da yeniden gözden geçirmemiz gerektiğini gösteriyor.

Sigorta masraf değil, hayat kurtarıcı mali araçtır

Trafik kazalarının maddi ve manevi boyutu büyük. Ancak asıl çarpıcı olan, bu kayıpların karşısında sigorta yaptırmamanın aslında ne kadar erişilebilir olduğu...

Resmi verilere göre; 2025 yılı itibarıyla motorlu araçlar için belirlenen asgari sigorta teminatları, bir kaza başına sağlık gideri için 13 milyon 500 bin TL'ye, sakatlanma ve ölüm teminatı için yine 13 milyon 500 bin TL'ye kadar çıkabiliyor.

Maddi hasarlar için de araç başına 300 bin TL'ye kadar güvence sunuluyor. Üstelik bu teminatlar, yalnızca insan taşımacılığı yapan araçlar için değil; motosiklet, traktör, iş makineleri gibi özel araçlar için de geçerli.

Trafik ve kasko sigortaları; yıkama, bakım, yakıt gibi rutin giderlerden çok daha düşük maliyetlerle yapılabilir. Ancak bu küçük harcama, kaza anında hem sürücünün hem de yolcuların can güvenliğini ve maddi geleceğini güvence altına alıyor.

Hayat, bir frene bakar

Bayram gibi yoğun trafik dönemlerinde yaşanan kazalar, sigortanın önemini daha görünür kılıyor. Aşırı hız, kırmızı ışık ihlali, geçiş önceliği tanımama gibi sürücü hataları sadece saniyelik dikkatsizliklere dayanıyor ancak sonucu ömür boyu süren kayıplara neden olabiliyor.

Unutulmaması gereken; trafik sigortasının yasal bir zorunluluk, kasko sigortasının ise hayat kurtaran bir yatırım olduğudur. Hem kendinizi hem de sevdiklerinizi korumak için; direksiyon başına geçmeden önce mutlaka sigortanızı yaptırın.

HIZLI & GÜNCEL YAZILIM ÇÖZÜMLERİ

Sigorta sektörüne yönelik yenilikçi ve teknoloji odaklı çözümler sunan bir yazılım şirketi olarak, acentelerin iş süreçlerini dijitalleştirerek daha hızlı ve verimli hizmet vermesine katkı sağlıyoruz.

 www.openyazilim.com

 0850 800 07 60

HİZMETLERİMİZ



OPEN HIZLI TEKLİF

TRAFİK, KASKO, TSS, KONUT, DASK ve IMM branşlarında robot sistem sayesinde otomatik fiyat teklifi alabileceğiniz bir yazılımdır.

- ✓ 2 Dakikada Teklif Çalışma
- ✓ Tramerden Yenileme Sorgusu
- ✓ SMS Ve 2Fa Doğrulama
- ✓ Otomatik Araç Bilgisi Getirme
- ✓ Ruhsat Qr Kod Okuma
- ✓ Doğum Tarihi Entegrasyonu

OPEN ACENTEM WEB

İş süreçlerinizi daha hızlı ve doğru yönetmenizi sağlayan bir yazılımdır. Web tabanlı yapısıyla, her yerden erişim imkanı sunar.



- ✓ Şirketlerden Üretim Aktarımı
- ✓ Otomatik Tramer Sorgusu
- ✓ Kasa-Muhasebe Sistemleri
- ✓ Müşteri - Cari Hesapları
- ✓ Poliçe Yenileme Listesi
- ✓ Mutabakat Sistemleri



HİZMETLERİMİZ


Open Asistans

HIZLI & GÜVENLİ YOL YARDIM HİZMETİ

Yolculuklarınızda karşılaşılabileceğiniz her türlü sorunda, Open Asistans olarak yanınızdayız. Güvenli ve ekonomik çözümlerimizle yol yardım hizmetlerinde fark yaratıyoruz.

www.openasistans.com 

0850 800 2 444 

OTOMOBİL

KAMYONET

MOTOSİKLET

AĞIR TİCARİ

-- ➤ Yol Yardım Paketlerimizde Yaş Sınırı Yoktur <--

5 maddede Yeşil Deniz Taşımacılığı!

Sürdürülebilir deniz taşımacılığı; çevre üzerindeki olumsuz etkileri azaltmayı, enerji kullanımını daha verimli hale getirmeyi ve deniz yaşamını koruma altına almayı amaçlar. Sigorta Life'tan sizler için 5 maddede Yeşil Deniz Taşımacılığı!

Sürdürülebilir deniz taşımacılığı; çevre üzerindeki olumsuz etkileri azaltmayı, enerji kullanımını daha verimli hale getirmeyi ve deniz yaşamını koruma altına almayı amaçlar. Sigorta Life'tan sizler için 5 maddede Yeşil Deniz Taşımacılığı!

1

Daha Az Emisyon, Daha Temiz Bir Dünya

Küresel ticaretin %80'inden fazlası deniz yoluyla gerçekleştiriliyor. Buna mukabil dünyadaki deniz taşımacılığı küresel karbon salımının %3'ünü oluşturuyor. Yeşil taşımacılık sayesinde bu oran düşürülerek hava kalitesinin iyileştirilmesi hedefleniyor.

2

Enerji Verimli Gemi Teknolojileri

Yeni nesil gemiler daha az yakıt tüketip, daha az atık üretiyor. Bunun için hibrit sistemler ve rüzgâr-güneş destekli motorların yaygınlaştırılması hedefleniyor.

3

Çevre Dostu Limanlar ve Lojistik

Yeşil liman uygulamalarıyla limanlardaki enerji tüketimi azaltılıyor. Atık yönetimi, su tasarrufu ve elektrikli araç kullanımını teşvik ediliyor.

4

Sürdürülebilirlik Hedeflerine Katkı

Yeşil deniz taşımacılığı, Birleşmiş Milletler'in Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'ndan özellikle İklim Eylemi (Madde 13) ve Sorumlu Tüketim ve Üretim (Madde 12) ile doğrudan ilişkili.

5

Yeşil Dönüşümün de Güvencesi: Sigorta

Bu dönüşüm beraberinde yeni riskler ve ihtiyaçlar getiriyor. Sigorta, sadece maddi kayıpları değil, geleceğe duyulan güveni de teminat altına alıyor.



Risklerinizi doğru fiyatlandırığınıza emin misiniz?

Lumnion, yapay zeka tabanlı sigortacılık fiyatlama platformu ile doğru riski doğru fiyatlandırmanıza yardımcı oluyor...

Daha fazla bilgi için:
info@lumnion.com / www.lumnion.com

Lumnion

İstanbul | Köln | München

Çocuklar da Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılabiliyor

2021 yılında yapılan yasal düzenlemeyle birlikte, 18 yaş altındaki bireylerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) katılımının önü açıldı.

2021 yılında yapılan yasal düzenlemeyle birlikte, 18 yaş altındaki bireylerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) katılımının önü açıldı. Bu düzenleme sayesinde ebeveynler, çocukları adına BES sözleşmesi yaparak onların geleceği için erken yaşta birikim yapma fırsatına sahip oldular.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin Kasım 2024 tarihli verilerine göre, 18 yaş altı BES'in 1 milyon 555 bin 932 katılımcıya ulaştığı görülüyor

BES'e katılan çocuklar, yüzde 30 oranında devlet katkısından faydalanabiliyor. Bu katkı, yatırılan her 100 TL için 30 TL'lik ek birikim anlamına geliyor. Ayrıca, birçok emeklilik şirketi çocuklara özel BES planları sunarak, giriş aidatı alınmaması, katkı payı ödeme teminatı gibi avantajlar sağlıyor.

Ebeveynler, çocuklarının doğumundan itibaren BES sözleşmesi başlatabiliyor. Bu sayede, çocuklar 18 yaşına geldiklerinde önemli bir birikime sahip olabiliyorlar. Uzmanlar, erken yaşta başlatılan BES birikimlerinin uzun vadede çocukların eğitim, sağlık ve diğer ihtiyaçları için önemli bir finansal güvence oluşturduğunu belirtiyor.

Çocuklar için BES'e katılmak isteyen ebeveynler, bankalar, sigorta şirketleri veya online platformlar aracılığıyla başvuru yapabiliyor. Katılım süreci, çocuğun T.C. kimlik numarası ve yasal temsilcisinin onayı ile gerçekleştiriliyor.

Geleceğe yönelik sağlam bir adım atmak isteyen aileler için, çocuklarına erken yaşta BES başlatmak önemli bir fırsat sunuyor.





444 00 70

www.ugurluotocam.com.tr

650 Servis Noktası



QUICK 2. EL OTO ZİRVESİ 2025 16 NİSAN

QUICK TOWER, İSTANBUL
Workinton Salonu



"Türkiye Otomotiv Pazarını 2. El Belirler!"

Türkiye'nin İlk 2. El Oto Zirvesi Quick Finans Ev Sahipliğinde Gerçekleştirildi

"Türkiye'nin Otomotiv Pazarını 2. El Belirler!" mottosuyla yola çıkan ve sektörde büyük bir boşluğu dolduran Türkiye'nin İlk 2. El Oto Zirvesi, 16 Nisan'da İstanbul Kozyatağı'nda yer alan Quick Tower'da gerçekleştirildi. Quick Finans'ın ev sahipliğinde düzenlenen zirve, sektör temsilcilerinden yoğun ilgi gördü.

Sıfır kilometre araç piyasasının yaklaşık beş katı büyüklüğündeki 2. el otomotiv pazarının tüm paydaşlarını bir araya getiren zirvede; saha uzmanları, dijital platformlar, sektör dernekleri, federasyonlar ve finans dünyasından önemli isimler buluştu. Etkinlikte, sektörün mevcut durumu tüm yönleriyle masaya yatırıldı.

Zirvenin açılış konuşmalarını; T.C. Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü Motorlu Kara Taşıtı Ticareti Dairesi Başkanı Özgür Karacaoğlu, Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) Genel Başkanı Aydın Erkoç, Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Ali Emre Ballı ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen yaptı.

Etkinlik boyunca düzenlenen panellerde ise; 2. el otomotiv pazarının Türkiye ekonomisindeki yeri, taşıt kredileri piyasasında yaşanan gelişmeler, dijitalleşmenin sektöre etkisi ve sürdürülebilir finansman modelleri ele alındı. Alanında uzman konuşmacılar, sektörün karşılaştığı sorunları tartıştı ve çözüm önerilerini paylaştı.

Zirve kapsamında ayrıca, başarı hikayeleriyle dikkat çeken girişimciler, İstanbul Motorlu Araç Satıcıları Derneği temsilcileri ve ekonomi, finans ile sigorta uzmanları da söz alarak sektöre dair değerli öngörüler sundu.

Quick Finans'ın ev sahipliğinde ilk kez düzenlenen bu etkinlik, 2. el otomotiv piyasasına yönelik farkındalığı artırırken, sektör paydaşları için yeni iş birliklerinin ve stratejik adımların önünü açtı.



- 7/24 Araç Kabulü
- Vale & Çekici Hizmeti
- Anında İkame Araç
- Servis Yönlendirme
- Onarım Süreci Takibi

 **TUR** | ASSIST

Hasar Destek Merkezi ile
Ankara'da hizmetinizdeyiz!



0850 755 53 72

Tur Assist Hasar Destek Merkezi:
Bahçekapı Mah. Sanayi Bulvarı Cad. No:24/1
Şaşmaz / Etimesgut ANKARA

İlginç Sigorta Hikayeleri

Arabasının Kapısının Deve Tarafından Tekmelenmesinden Sonra Sigorta Şirketine Başvurdu

Avustralya'da tatil yaparken bir adam, arabasının kapısının vahşi bir deve tarafından tekmelenmesinden sonra trafik sigortası şirketine başvurdu. Tatili sırasında deve saldırısına uğrayıp aracı zarar gören adam, sigorta şirketiyle dava hak oldu. Neyse ki adamın bu talebini uydurmadığını kanıtlayan video kaydı bulunuyordu. Avustralya tatili kâbusa dönen adam, bu iddiasını onaylayabildiği için sigorta şirketinden zararını karşılamayı başardı.

Kayıp Çorap Sigortası

Çamaşır makinelerine ve kurutuculara takılan çoraplar, birçok kişinin yeni çift çoraplar satın almasına neden oldu. Betabrand (San Francisco'nun Mission bölgesinde yerleşik bir çevrimiçi kadın giyim şirketidir), yalnız çoraplara yardım etmek için bir adım attı. Satışları çoraplardan birini sahip olduğunuz ilk yıl içinde kaybederseniz, sigorta talebinde bulunabileceğinizi ve eksik çorabınızı değiştirebileceğinizi iddia ediyorlar. Kalan yalnız çorabın fotoğrafını çekip Facebook'ta yayınlamanız gerekiyor.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için **QR kodu** okutarak inceleyebilirsiniz!





ANINDA SAĞLIK HİZMETİ ÇOK YAKINDA!

 0850 532 37 38

dokorevinizde.com

Sektörden

Kısa Kısa

Anadolu Sigorta 2,1 Milyar TL Nakit, 1,5 Milyar TL Bedelsiz Hisse Senedi Olarak, Toplamda 3,6 Milyar TL Kâr Payı Dağıtımını Genel Kurul Onayına Sunacak

2024 yılı konsolide net kârı yıllık %81 artarak 11,5 milyar TL olarak gerçekleşen Anadolu Sigorta ortaklarına nakden ve bedelsiz hisse senedi şeklinde kâr payı dağıtmayı Genel Kurul onayına sunacak.

Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu, 26 Mart 2025 tarihinde yapılacak 2024 yılı Olağan Genel Kurulu'na 2024 yılı kârından 2,1 milyar TL'lik nakit, 1,5 milyar TL bedelsiz hisse senedi olmak üzere toplam 3,6 milyar TL kâr payı dağıtılmasının önerilmesi kararı aldı.



Artık tüm sigorta poliçeleri bir arada, e-Devlet'te tek ekranda

Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu ile Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezinin müşterek çalışmalarıyla geliştirilmekte olan "E-Devlet/Özel Sigortalarım" projesinde ilk faz başarıyla tamamlandı.

**ANADOLU
SİGORTA**

Söz konusu önerinin Genel Kurul'da kabul edilmesi durumunda kâr payı dağıtımına 28 Mart'ta başlanacak.

Bedelsiz hisse olarak kâr payı dağıtımı paralelinde ilgili kurum ve kuruluşlardan gerekli izinlerin alınması sonrasında şirketin ödenmiş sermayesi 500 milyon TL'den 2 milyar TL'ye yükselecek.

Sigortacılık alanında vatandaşlarımıza hızlı, kolay ve etkin bir erişim sağlama ve işlem yapma imkanları sunmak üzere geliştirilen "Özel Sigortalarım" uygulaması e-Devlet mobil ve web uygulama kanalları üzerinden kullanıma açılmıştır.

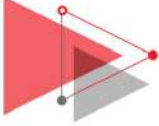
Söz konusu uygulama ile farklı sigorta şirketlerinden sahip olunan poliçelere araç, sağlık, can ve yangın branşları altında özet ve detay seviyede e-Devlet "Özel Sigortalarım" tek ekranı üzerinden ulaşılabilir. Özel Sigortalarım ile sadece bireysel sigorta poliçeleri değil, aynı zamanda DASK, TARSİM ve BES sözleşmeleri de kolayca görüntülenebilecektir.

Uygulama sayesinde;

Yaşayan ve sonlanmış poliçelerin özet bilgilerine,
Yenileme tarihi yaklaşan poliçeler için kalan gün bilgisine,
Poliçe ve hasar detaylarına,
Kredi bağlantılı poliçelerde banka ve şube bilgilerine,
İlgili çağrı merkezi iletişim bilgilerine,

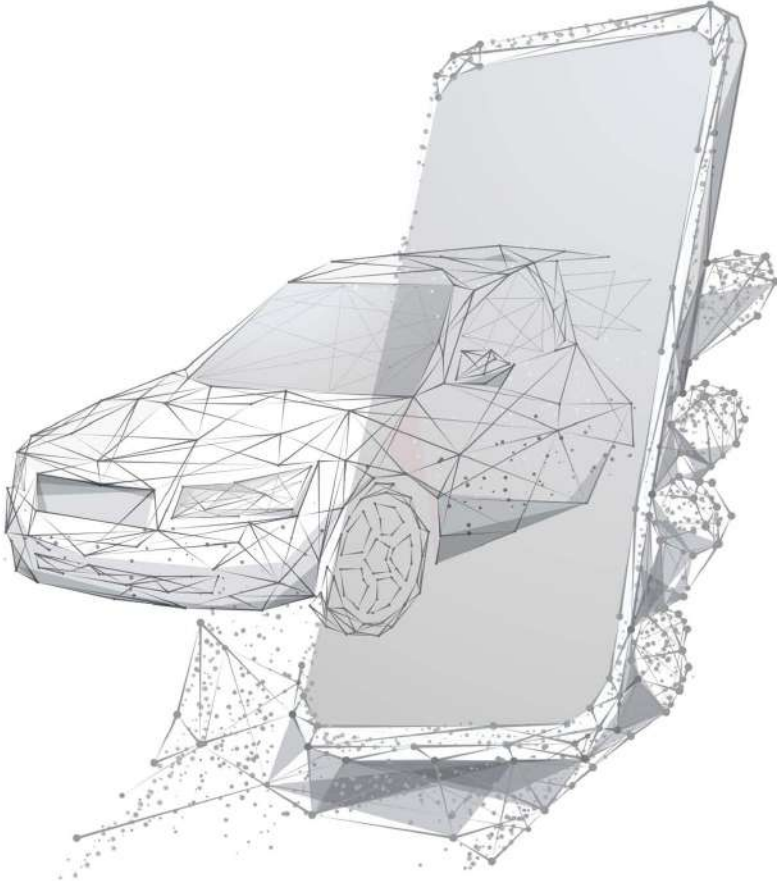
hızlı ve kolay erişimin yanı sıra aynı ekranda poliçe ve hasar-
lara ilişkin şikâyet kaydı oluşturma ve takip etme imkânı da
sağlanmaktadır.

RS 5.0



Otomotiv sektöründe uçtan uca hizmet veren markalarımız ile dijital dönüşümümüze yapay zeka ile hız veriyoruz.

RS 5.0 Dünyasına hoş geldiniz.



RS Otomotiv Grubu

RS Servis RS Oto Ekspertiz RS Boyasız Onarım RS Assurance RS Mobility

TUR ASSIST MET teknik OtoKonfor CARSHINE SigortaAcentesi





BES'e katılımda İstanbul zirvede

SEDDK'den AcnTÜRK Sigorta ve Arex Sigorta hakkında açıklama!

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu(SEDDK) AcnTÜRK Sigorta ve Arex Sigorta hakkında bir duyuru paylaştı.

SEDDK'nın AcnTÜRK Sigorta ve Arex Sigorta hakkında yayınladığı duyuru şu şekilde:

"Kurumumuzca AcnTürk Sigorta AŞ ile Arex Sigorta AŞ'ye ilişkin alınan tedbirler hakkında kamuoyunun bilgilendirilmesine ihtiyaç duyulmuştur.

Kötü yönetim, sigortacılık mevzuatına aykırı işlemler ve mali bünye zafiyeti nedeniyle AcnTürk Sigorta AŞ'nin tüm branşlarda yeni sigorta sözleşmesi akdetme ve temdit etkisi sermaye yeterlilik koşulları sağlanıncaya kadar kaldırılmıştır.

2024 yılında Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) yeni giriş yapan katılımcı sayısı, Türkiye genelinde nüfusun %1,34'üne karşılık geldi. Sisteme il bazında katılım oranları ise önemli farklılıklar gösterdi.

2024 yılında Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) yeni giriş yapan katılımcı sayısı, Türkiye genelinde nüfusun %1,34'üne karşılık geldi. Sisteme il bazında katılım oranları ise önemli farklılıklar gösterdi.

Türkiye genelinde BES'e en fazla yeni katılım oranı İstanbul'da gerçekleşti. Mega kentte yeni BES katılımcılarının il nüfusuna oranı %2,31 ile Türkiye ortalamasının oldukça üzerinde seyretti. İstanbul'u %2 ile Balıkesir, %1,65 ile Ankara, %1,54 ile Karaman ve %1,50 ile Muğla izledi. Bu iller, BES'e yeni girişlerin nüfusa oranla en yüksek olduğu şehirler olarak öne çıktı.

Öte yandan, sisteme katılımın en düşük olduğu iller genellikle Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nden oldu. Şırnak (%0,64), Batman (%0,63), Bitlis (%0,55), Şanlıurfa (%0,50) ve Muş (%0,48) en düşük oranlara sahip iller olarak kayıtlara geçti.



Kötü yönetim, sigortacılık ve diğer mali mevzuata aykırı işlemleri nedeniyle Arex Sigorta AŞ'nin kefalet branşı ruhsatı iptal edilmiş ve diğer tüm branşlarda yeni sigorta sözleşmesi akdetme ve temdit yetkisi gerekli koşullar sağlanıncaya kadar kaldırılmıştır.

Kurumumuz; sigortalıların hak ve menfaatlerini korumak ve sektörün güvenilir, istikrarlı ve etkin bir şekilde işlemlerini sağlamak amacıyla; izleme, gözetim ve denetim faaliyetlerini proaktif bir anlayış ve kararlılıkla sürdürmektedir.

Kamuoyuna saygıyla duyurulur."

Kaskoda #DoğruRota



Yolda güvenle ilerlemek için...

Sigorta Sözlü- ğü

Sigorta, temel kavram olarak sağlıktan seyahate, evden otomobile hayatta oluşabilecek risklere karşı zararları gidermeye yönelik mali bir havuzun oluşturulması sistemidir; benzer risk gruplarında yer alan bireylerin maddi olarak dayanışmasıdır. Sigorta sistemine dahil olan sigortalılar, tek seferde ya da yıl boyunca belirli oranda prim ödemesi yaparlar. Ortak havuzda biriken bu primler, zarara uğrayan sigortalıların zararlarının telafi edilmesi için kullanılır. Hayatımızın her alanında ihtiyaç duyduğumuz ve zor anlarımızda hem maddi hem de manevi olarak bizi olumsuz tüm koşullara karşı güven sağlayan sigorta hakkında ne kadar bilgiye sahibiz?

• Mortalite Tabloları Nedir?

Mortalite tabloları, belirli zaman dilimi içerisinde hedef popülasyon için ölüm oranını gösteren diyagramdır. Başka bir adı ile aktüeryal tablo olarak da bilinen mortalite tabloları, sigorta şirketleri tarafından aktif şekilde kullanılır. Sigorta yapılacak bireylerin ürünlerini ve planlarını fiyatlandırmak için tercih edilir. Bu tablolar belirli bir nüfusun hayatta kalma oranlarını ortaya koyan, karmaşık matematiksel modeller geliştirmek amacıyla da kullanılabilir. Tıp ya da biyoloji gibi bazı sağlık bilimlerinde de kullanılabilen mortalite tabloları, kişilerin sürdürmesi gereken tedavi türü ile birtakım ilaçların kullanımı için olası teşhis kriterlerinin geliştirilmesi konusunda yardımcı olabilir.

• Mortalite Tablolarının Özellikleri Nelerdir?

Mortalite tabloları, birtakım değişkenler kullanılarak farklı yaşlardaki bireylerin bir sonraki doğum gününden önce ölme olasılığını öngörmeye çalışan karmaşık istatistikleri içerir. Yaş ve cinsiyet gibi belirli kriterleri kullanan mortalite tabloları, belirli bir yıl içinde ölmesi tahmin edilen 1.000 kişilik bir gruptaki insan sayısına ya da daha fazla kişiye göre ölüm olasılıklarını ortaya koyar. Genellikle doğumdan 100 yaşına kadar yıllık artışlarla hesaplanan bu tablolara göre, ölüm olasılığı da yaşla birlikte artar. Cinsiyetler arası yaşam süresi farklılıkları sebebiyle, mortalite tabloları erkekler ve kadınlar için ayrı ayrı düzenlenir.

• Mortalite Tablolarının Çeşitleri Nelerdir?

Mortalite tabloları dönemsel yaşam tablosu ve kohort yaşam tablosu olarak ikiye ayrılır.

1. Dönemsel Yaşam Tablosu

Dönemsel yaşam tablosu, tek bir yıl ya da belirli yıllar arasında hedef kitle içerisinde gerçekleşen ölüm oranlarını belirler. Dönemsel yaşam tabloları, belirli bir dönemde ve belirli bir coğrafyadaki ölüm oranlarının ölçülmesinde büyük bir katkı sağlar.

2. Kohort Yaşam Tablosu

Kohort, ortak bir özelliğe sahip olan grupları ya da daha büyük kitleleri ifade eder. Diğer bir deyişle, bu tablolar, aynı yıl içerisinde doğan belirli bir grup insanın genel ölüm oranını gösterir. Aynı doğum yılına sahip olanlar burada bir kohort oluşturur. Kohort yaşam tablosu, geçmiş yıllarda gerçekleşen ölüm oranı verilerinin gelecekte de benzer şekilde gerçekleşeceğini öngörerek oluşturulur.

Sigorta şirketleri, mevcut sigorta ürünlerine ait fiyatları belirlemek amacıyla mortalite tabloları kullanır. Aynı zamanda bu tablolar sakatlanma, hastalık ve ölüm gibi gelecekte olabilecek muhtemel riskleri öngörmek isteyen kişi veya kurumlar tarafından da tercih edilir.

DAHA

SÜRDÜRÜLEBİLİR
BİR DÜNYA İÇİN
GERİ DÖNÜŞÜM
YAPMAYA

BAŞLAMANIN TAM
ZAMANI

18 - 24 Nisan

Dünya

Geri Dönüşüm

Haftası Kutlu Olsun!

“19. yy’ın ikinci yarısında meydana gelen yangınlar ve bunların sonucunda uğranılan büyük hasarlar ve özellikle 1870 yazında Beyoğlu’ndaki yangında (Büyük Pera Yangını) çok sayıda işyeri, ev, cami ve kilisenin yanması, o bölgede daha çok yabancı ve yabancılarla ilişkide olan zenginlerin oturması ile birlikte 1872 yılında İngiliz sigorta şirketleri, açtıkları temsilciliklerle Türkiye’deki ilk sigortacılık faaliyetlerini başlatmışlardır.”

“

GERİ DÖNÜŞÜME DESTEK GELECEĞE DESTEKTİR

Geri dönüşümle hep birlikte hareket etmeye
Hepimizin çevreyi koruma ve atık miktarını en aza indirmeye, böylece doğal yaşam alanlarının ve kaynakların büyümesine yardımcı olma sorumluluğu var. Bunu yaparsak, iklim değişikliğini sınırlayabilir ve gezegenimizi daha iyi bir yer haline getirebiliriz. Her şeyin doğalının, doğadan geldiğini düşünürsek doğa için atacağımız her adım bize sağlık ve iyi yaşam olarak geri dönecektir...

18-24 Nisan tarihleri arası tüm dünyada geri dönüşüm haftası olarak kutlanıyor. Bizler de Sigorta Life dergisi olarak her yıl Nisan ayında, geri dönüşümün önemine dikkat çekmek ve farkındalık yaratmak için; geri dönüştürülmüş kağıtlardan elde edilen Kraft kapak ile karşınıza çıkıyoruz.

Yaşanabilir bir dünya için geri dönüşümü hep birlikte destekleyelim.

”



| sigortalifedergi