

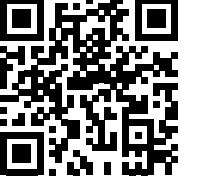
“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

# SİGORTALIFE®/52

OCAK 2025 • sigortalifedergi.com • 200 TL



9 772717 942003



**Okan  
Saraç**

HGR Hasar Restorasyon  
Genel Müdürü ve  
Yönetim Kurulu Başkanı

**“En önemli  
özelliklerimiz  
hız”**



**YOU  
LOCALLY  
RISK,  
WE  
GLOBALLY  
VALUE**

# SATIŞ KANALLARIMIZ!

Sigorta Life Dergisi'ne Trendyol, N11, Amazon, Çiçeksepeti ve Hepsiburada'dan ulaşabilirsiniz!



# 2025'e Heyecan Verici Bir Başlangıç



Değerli Sigorta Life Dergisi Okuyucuları,

Öncelikle tüm okuyucularımıza sağlıklı, başarılı ve huzurlu bir yıl dilerim. 2025 yılı, Sigorta Life Dergisi için oldukça heyecan verici ve hareketli bir başlangıç yaptı. 2024'ü geride bırakırken, sektördeki dinamikler ve yeniliklerle dolu bir yılın ardından, Sigorta Life olarak yepyeni projelere ve önemli adımlara imza atmış bulunuyoruz.

Geçtiğimiz yılın sonunda, Türkiye'nin en prestijli dergilerinden biri olan Capital ile birlikte, Sigorta ve BES ekini yayınladık. Bu önemli iş birliği ile sektördeki yerimizi daha da sağlamlaştırarak, 2025 yılına güçlü bir başlangıç yaptık. Yeni yılda da, Sigorta Life için yepyeni projeler ve anlaşmalarla sektöre katkı sağlamayı hedefliyoruz. Bu çerçevede, dergimizin ve dijital mecralarımızın daha fazla kişiye ulaşması için büyük adımlar atmaya devam ediyoruz.

Bunların yanı sıra, bir süredir dergimizde ve mecralarımızda da tanıtımını yaptığımız birdebanasigorta.com yakın zamanda sigorta şirketleri ile sigortalıları buluşturmaya başlayacağız. "Sigorta almanın en kolay yolu" mottosuyla yola çıkan şirketimiz sigortalılara en iyi hizmeti sunmakla beraber hızıyla da sektördeki önemli bir boşluğu dolduracak gibi görünüyor.

Sigorta Life Sohbetleri bu ay da dopdolu. HGR Hasar Restorasyon Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Okan Saraç'ı ağırladık. Kendisinin sektöre dair önemli görüşlerini dinledik. Ayrıca, bir başka özel yayında Uğurlu Oto Cam Sigorta Koordinatörü Murat Tınkır ile çok keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Bu sohbetlerde, sektörün güncel meselelerini ve geleceğe dair öngörülerini masaya yatırdık.

Yeni yılda da, Sigorta Life olarak sektörü daha yakından takip etmeye ve siz değerli okuyucularımıza sektördeki gelişmeleri en doğru şekilde aktarmaya devam edeceğiz. İlham verici başarı hikâyeleri, yenilikçi çözümler ve geleceğe dair öngörüler sunarak, sektördeki bilgi paylaşımını daha da artırmayı hedefliyoruz.

2025 yılı, tüm sigorta ve BES şirketleri için büyük fırsatlar ve başarılarla dolu bir yıl olsun. Bu yılın, hepimize daha fazla kazanç, başarı ve yeni iş birlikleri getirmesini temenni ederim.

**İsmail Öztürk**

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

# İçin deki ler

26



8-9

HABER |

Ankara Sigorta'dan, Sağlık Sigortalarında Müşteri İhtiyaçlarına Uygun Yenilikler

10

HABER |

Acentelere Özel Hazır Kredi Ürünü ile Quick Finans'a PSM Awards Ödülü

12

HABER |

İBB Bölgesel İstihdam Ofisi'nden RS Otomotiv Grubu'nun Kadın Ustalar Projesi'ne Ödül!

14

HABER |

Yerli Uygulama OtoKonfor'la Artık Lastik Almak Çok Kolay!

16-17-18

HABER |

Anadolu Sigorta İkinci Yüzyılında da "Kaybetmek Yok" Diyerek Geleceğe Yön Veriyor

20

HABER |

AXA Sigorta Kupa Voley'in Hikâyesini Anlattı

22-23

HABER |

Erken BES doğum hediyesi oldu

24

İSTATİSTİK |

TSB, 2024 yılı Kasım sonu istatistiklerini açıkladı!

26-27-28-29-30

KAPAK |

HGR Hasar Restorasyon firmasının Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Okan Saraç, Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu oldu.

32-33

HABER |

Türkiye Sigorta'dan Prim Üretiminde Yeni Rekor

34

HABER |

Doğa Sigorta'dan Sektörde Bir İlk; Duvar Tipi Şarj Ünitesi Sigortası

36

HABER |

Neova Sigorta PSM Awards'ta Ödül Sahibi Oldu

38-39

HABER |

Tamamlayıcı Sağlık Sigortasının Avantajları Artık Herkes Tarafından Daha Çok Biliniyor

40

İSTATİSTİK |

Emeklilik Gözetim Merkezi OKS verilerini açıkladı

42-43

HABER |

Quick Sigorta Afyonkarahisar'da İş Dünyası ile Buluştu

44

HABER |

BNP Paribas Cardif Türkiye'nin "Hayatım Yolunda" sigortasında yaşamsal tüm riskler tek bir çatı altında!

46-47

HABER |

Dünyanın en büyük holografik hayvanat bahçesi İstanbul'da açıldı

48

HABER |

Generali Sigorta'nın Arex Sigorta'ya Devir Süreci Resmen Tamamlandı



# 54

**50-51**

HABER |

Magdeburger Sigorta'nın Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü Adana'da Açıldı

**52**

HABER |

DASK, ilk Bölge İrtibat Ofisi'ni açtı!

**54-55**

HABER |

2025, Sigortacılığın Dönüşüm Yılı Olacak

**56**

HABER |

Magdeburger Sigorta'dan Milyonlarca Araç Sahibini İlgilendiren Yeni Ürün: "İhtiyariMAG" Sigortası

**58**

HABER |

Quick Sigorta Sponsorluğundaki Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf ve İçerik Yarışması sonuçlandı

**60**

HABER |

AgeSA Müşteri Buluşmaları 10. Yılımı Kutladı

**62**

HABER |

Anadolu Sigorta, Kadınların Sigorta Sektöründe İlk Tercihi Oldu

**64**

HABER |

Quick Finans, %49'dan 550 günlük 2.200 milyon TL tahvil ihracı gerçekleştirdi

**66-67-68**

ADVERTORIAL |

Murat Tınkır: sektörümüzde bir ilki gerçekleştirerek ADAS uyumlu camların üretimine başladık

**70-72**

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

**74**

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

# SİGORTALİFE

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

**ISSN**

2717-9427

**İmtiyaz Sahibi**

İsmail Öztürk

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**

Gökçen Kuşçu

**Direktör**

Recep Serhat Bingöl

**Grafik Tasarım**

Üveys Altun

**Reklam ve İletişim Direktörü**

Gamze Özkan

**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



TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN  
TRAFİK SİGORTACISINDAN...

# QUICK KASKO'DA SINIRSIZ İKAME ARAÇ



## QUICK KASKO'NUZ VARSA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ

Quick Sigorta'dan Kasko poliçeniz varsa ikame araçsız kalmazsınız. Hasar durumunda aracınızı QCAR Mobilite şubelerine teslim eder, sınırsız ikame aracınızı hemen alırsınız. Aracınız Quick Sigorta anlaşmalı özel servislerinde orijinal parçalarla ve 2 yıl garantili onarılırken siz onarım süresi boyunca süre sınırı olmadan QCAR konforunu yaşarsınız.



QCAR'LA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ.

\*Kullanım koşulları için detaylara [www.quicksigorta.com.tr](http://www.quicksigorta.com.tr) adresinden ulaşabilirsiniz.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK  
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q>BLOG Q>MAG Q>SÖZLÜK



# QUICK

SİGORTA



Ersin Tüvâr

Ankara Sigorta Genel Müdürü

# Ankara Sigorta'dan, Sağlık Sigortalarında Müşteri İhtiyaçlarına Uygun Yenilikler

**1936'dan bu yana yüzde yüz Türk sermayesiyle sektörün köklü firmalarından olan Ankara Sigorta, Sağlık Sigortaları alanında önemli güncellemeleri sigortalıları ile paylaştı.**

Ankara Sigorta, her türlü risk karşısında sigortalılarının yanında olma hedefi doğrultusunda yeni ürünlerini portföyüne eklemeye ve ürünlerini müşteri ihtiyaçları doğrultusunda geliştirmeye devam ediyor. Son olarak sağlık alanında Kritik Destek Sigortası ürününü duyuran Ankara Sigorta, sigortalılarına zor zamanlar için güçlü bir destek sunuyor. Kritik Destek Sigortası, 18-56 yaş arası sigortalılar için kanser, böbrek yetmezliği, organ nakli, körlük, MS, yanık (3.derece), uzuv kaybı, kalp kapakçığı ameliyatı, aort ameliyatı, kalp krizi gibi beklenmedik ve kritik hastalıklara karşı güvence sağlıyor. İki farklı teminat seçeneği ile sigortalıların hizmetine sunulan ürün, onlara en zor zamanlarında güvence ve destek sağlamayı hedefliyor. Sigortalıların yaşamlarını tehdit eden kritik sağlık sorunlarına karşı güçlü ve kapsamlı bir koruma sağlayarak, sadece finansal değil, psikolojik desteği de ön planda tutuyor. Ürünün kapsamlı teminatlarına ek olarak, Kritik Destek güvencesine sahip sigortalılar “Onkoloji Destek ve Online Danışmanlık Asistans Hizmeti” kapsamında MR, BT indirimi, öğretim görevlisi muayenesi, online psikolog, ilaç organizasyonu gibi birçok avantajdan yararlanabiliyor.

Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar, “Sigortalılarımızın sağlığı ve güvenliği en büyük önceliğimiz, biz de hayatın her anında onların yanında olduğumuzu göstermek için yeni bir yola çıktık. Kritik hastalıklar kişilerin yaşamında uzun, maliyetli ve zorlu tedavi süreçleri ile büyük ve köklü bir değişim yaratabilir. Bu kapsamda Ankara Sigorta olarak sigortalılarımızın bu süreçte sadece iyileşmelerine odaklanmasını ve süreci en iyi şekilde atlatmalarını hedeflediğimiz en yeni ürünümüz olan Kritik Destek Sigortası’nı sigortalılarımız ile buluşturduk. Biz hayatın her anıyla değerli olduğuna inanıyor, sigortalılarımızın hiçbir risk karşısında yalnız olmadığını bilmesini istiyoruz.” dedi.

Ankara Sigorta sunulan hizmet kalitesini sürekli olarak geliştirme hedefi doğrultusunda, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde de sigortalılarının ihtiyaçlarını daha iyi karşılayacak önemli güncellemeler gerçekleştirdi. Yapılan son düzenlemelerle, sigortalıların yaşam kalitesini artırarak sağlık hizmetlerine erişimi daha kolay hale getirmeyi amaçlayan Ankara Sigorta, bu kapsamda 60 olan giriş üst yaş sınırını 64 yaşa yükseltti. Yaş ilerledikçe sağlık sigortası ihtiyaçlarının arttığı gerçeğini göz önünde bulundurularak yapılan bu güncelleme ile artık 64 yaşına kadar olan bireyler, Ankara Sigorta’nın sunduğu kapsamlı sağlık sigortası hizmetlerinden faydalanabilecek. Ayrıca sigorta kapsamının sürekliliğini sağlamak adına çok önemli bir konu olan Ömür Boyu Yenileme Garantisi vermeye başlayan marka, bu düzenleme ile sigortalılarının sağlık ihtiyaçları için uzun vadeli bir güvence sunuyor. Ayrıca Tamamlayıcı Sağlık Sigortasına dahil olarak sunduğu Sağlık Destek Paketi ile, yılda bir kez olmak üzere check-up, diş bakım paketi, diyetisyen danışmanlık paketi ve psikolojik danışmanlık paketi hizmetlerini sağlayan Ankara Sigorta, sigortalılarının tüm sağlık ihtiyaçlarını güvence altına alma konusunda ki iddiasını ortaya koyuyor. 2025 yılında sağlık alanında birçok yenilikçi ürünü hayata geçirecek olan Ankara Sigorta, kapsamlı ve modern çözümleriyle sigortalılarının her anında yanında olmayı hedefliyor.

winner 2024



## Acentelere Özel Hazır Kredi Ürünü ile Quick Finans’a PSM Awards Ödülü

Quick Finans, PSM Dergisi tarafından düzenlenen Mastercard PSM Awards 2024’te Acentelere Özel Hazır Kredi ürünüyle Ekosistem Geliştiren İş Birlikleri kategorisinde bronz ödülün sahibi oldu.

18 Aralık Çarşamba günü, İş Kuleleri’de gerçekleştirilen “Gelecek Burada” temalı ödül töreninde, Sigorta ve Finans sektöründen yüzlerce başvuru arasından yapılan değerlendirme sonucunda verilen ödülü Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ aldı.

### Quick Finans’ta Acentelerimizin Kredisi Hazır

Konu hakkında konuşan Karadağ, “Türkiye’de ilk defa bir Sigorta Grubu tarafından kurulan finansman şirketi vizyonu ile her ikisi de finansal araç olan sigorta ve kredi ürünlerini bir arada, bütünleşik ürünler olarak sunma iddiasıyla yola çıktık. Yola çıkarken, ülkemizin temel makro ekonomik hedefleri arasında olan ve 2022-2025 Fintek Milli Strateji Belgesi, Cumhurbaşkanlığı Programları ve finans sektörü düzenleyici kurumlarının mevzuatlarında önemle yer alan “Finansal Kapsayıcılık” ve “Finansal Araç Çeşitliliği” hedeflerine katkıda bulunmayı amaçladık.

Kuruluşumuzun ilk yılında, Finansal teknolojiler (fintech) ve sigorta teknolojileri (insurtech) kavramlarını buluşturan bir ‘finsurtech’ yaklaşımı ile gömülü finans ürünü olan ‘Police Prim Kredisi’ni geliştirerek Türkiye’de ilk defa uygulamaya aldık. Bu şekilde, geleneksel yöntemlerden uzaklaşarak, yenilikçi bir anlayışla ve finansal kapsayıcılığı yüksek, finansal araç çeşitliliğine eklenecek yeni bir ürün geliştirmek suretiyle Smart-i Awards’ta En İnovatif Ürün kategorisinde altın ödülü kazanmanın gururunu yaşadık.

Hemen ardından, Maher Holding çatısı altındaki Sigorta Grubumuzun örnek olarak gerçekleştirdiği, Sigorta, Finans ve Ödeme Sistemleri temelinde ve yaygın acente ağı tabanı üzerine inşa edilen “Quick Ekosistemi”nde, ülke sathında yaygın ve ülkemizin en ucra köşelerini kılcal damar gibi saran Quick Sigorta ve Corpus Sigorta’nın 7.515 acentesine aynı anda hazır kredi limitleri tahsis ederek kullanımlarına sunduk. Bu şekilde, toplumun finansal ürün ve hizmetlere erişebilmesi anlamında ve finansmana ulaşımın zorlaştığı bir dönemde Quick Ekosisteminin önemli paydaşları olan aracılara finansal destek sağlamış olduk. Acentelerimiz, Otomotiv’den elektroniğe, ofis mobilyası ve yenilemeden beyaz eşyaya kadar birçok sektördeki ihtiyaçlarına Hazır Kredi ürünümüz sayesinde tamamen dijital ortamda, hızlı ve kolay şekilde ulaşabilecekler. Ayrıca, Quick Ekosistemi’nin diğer bir ürünü olan, acentelerimize özel sunulan QCAR franchise projesinden de yararlanmak isteyenler Quick Finans Hazır Kredi limitini kullanabilecek.” dedi.

# Tamamlayıcı Sağlık ve Kasko poliçenizi

**turkiyesigorta.com.tr**

veya

**mobil uygulamamızdan**  
kolaylıkla satın alabilirsiniz.



**TAMAMLAYICI  
SAĞLIK**

**KASKO**



# İBB Bölgesel İstihdam Ofisi'nden RS Otomotiv Grubu'nun Kadın Ustalar Projesi'ne Ödül!



RS Otomotiv Grubu çatısı altında yer alan RS Boyasız Onarım'ın iş dünyasında fırsat çeşitliğini sağlamak adına kadınlar için hayata geçirdiği “Kadın Ustalar Yetiştiriyor” projesine İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nden ödül geldi. İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu, İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen İstanbul'un İstihdamına Katkı Ödül Töreni'nde ödülü, RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı'ya takdim etti.

RS Otomotiv Grubu İnsan Kaynakları Birimi ve RS Boyasız Onarım'ın İstanbul Büyükşehir Belediyesi Bölgesel İstihdam Ofisi ve İBB Enstitü İstanbul İSMEK destekleriyle hayata geçirdiği “Kadın Ustalar Yetiştiriyor” projesi ödüle layık görüldü. Otomotiv sektöründe kadınların da meslek edinerek istihdama katılmaları amacıyla yürütülen program, İstanbul Kongre Merkezi'nde yapılan törende ödülle taçlandırıldı. Kadınlar tarafından yoğun ilgi gören projenin ödülünü ise İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkanı Ekrem İmamoğlu takdim etti. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, törende “Eşzamanlı yürüttüğümüz projemizde destekleriyle kadınlarımızın satış sonrası hizmetlerde istihdama katılmasına öncülük eden Sayın Ekrem İmamoğlu'na, İBB'ye, İBB Enstitü İstanbul İSMEK'e ve İBB Bölgesel İstihdam Ofisi'ne yürekten teşekkür ediyoruz. Yeni projelerle hem İstanbulumuza hem de sektörümüze katma değer sağlamaya devam edeceğiz.” şeklinde konuştu.

Kadın iş gücünü artırma ve teşvik etme hedefiyle geliştirilen proje ile kadınlar yeni bir meslek edinme ve yüksek gelir elde etme fırsatı yakalıyor. Ayrıca istihdama katkı sağlanırken, satış sonrası hizmetlerde her geçen gün derinleşen nitelikli çalışan eksikliğinin önlenmesi de amaçlanıyor.



# AXA SİGORTA

Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası

Siz seyahatlerinizin tadını çıkarırken, biz geniş teminatlarımızla dünyanın her yerinde yanınızdayız.

- Acil Ayakta ve Yatarak Tedavi
- Sağlık Nakli
- Yurt Dışı Sağlık Danışmanlığı ve Acil Yardım Hattı
- En Yakın Sağlık Merkezine ve Gerekğinde İkamet Adresine Transfer
- Bagaj Kaybı veya Hasar Anında Ödeme
- Acil Dış Teminatı
- Seyahat Esnasında Gerekli Olan Kişisel Evrakların Kaybolması Durumunda İdari Asistans Hizmeti
- Aktarmalı Uçuşun İptali / Kaçırılması Nedeniyle Gecikmenin Telafisi

**Gittiğiniz  
her yerde,  
kaliteli sağlık  
hizmeti sizinle!**



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

Detaylı bilgi ve hızlı teklif almak için web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.



# Yerli Uygulama OtoKonfor'la Artık Lastik Almak Çok Kolay!

Yüzde yüz yerli sermayeyle geliştirilen OtoKonfor, hizmet yelpazesini genişletmeye devam ediyor. Araç sahiplerinin araçlarıyla ilgili tüm ihtiyaçlarına cevap veren uygulamada artık tüm marka ve modeller için avantajlı fiyatlarla lastik satın alınabiliyor. Üstelik lastik montaj işlemi ücretsiz gerçekleştiriliyor.

RS Otomotiv Grubu'nun inovatif uygulaması OtoKonfor, araçlar için lastik hizmeti vermeye başladı. Araç sahipleri, uygulama veya web sitesi üzerinden filtreleme sistemi desteğiyle araçlarına uygun ebattaki tüm yaz ve kış lastiklerine, eş zamanlı gerçek stok bilgisiyle kolaylıkla ulaşabiliyor.

Pratik kullanımlı arayüzü sayesinde ihtiyaçlara hızlı cevap veren OtoKonfor'un lastik hizmeti ile montaj için en yakın lokasyon görüntülenebiliyor ve işlem ücretsiz gerçekleştiriliyor. Ayrıca dileyen kullanıcılar lastik oteli hizmetinden de faydalanabiliyor. OtoKonfor Marka Başkanı Özgün Yalın, "Kış lastiği değişim sezonunda olduğumuzdan lastikçilerde ciddi bir yoğunluk var. Geliştirdiğimiz randevu sistemi sayesinde araç sahipleri, sıra beklemeden lastik değişimi hizmetini alabiliyor." dedi.

Tüm araç sahipleri her tür aracın kullanım süresi ve yaşam döngüsü içerisinde ihtiyaç duyabileceği tüm hizmetler, (periyodik bakım, lastik değişimi, vale, çekici, yıkama ve oto kuaför, akü takviyesi) [www.otokonfor.com](http://www.otokonfor.com) web sitesi veya akıllı telefonlarla Google Play Store ve IOS App Store'dan üzerinden ücretsiz erişilebilen uygulamayla kullanılabilir.

**Özgün  
Yalın**  
OtoKonfor Başkanı

 **OtoKonfor**



**Doğa**  
sigorta

# Sağlık Güvencesi

En zengin ek teminat seçenekleri  
ve uygun primler ile yeni yılda da  
yanınızda.



## Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Ek Teminatlarımız

**Yeni Yıla  
Güvenle Başlamak İçin:**

[dogasigorta.com](http://dogasigorta.com)

CHECK - UP  
KAPSAMLI DIŞ PAKETİ  
MEDİNE ACİL SAĞLIK HİZMETLERİ  
40 YAŞ ÜSTÜ PSA VE MAMOGRAFI

ONLİNE PSİKOLOJİK DANIŞMANLIK  
ONLİNE DİYETİSYEN DANIŞMANLIK  
7/24 CANLI VE GÖRÜNTÜLÜ  
SAĞLIK DANIŞMANLIĞI

ANADOLU  
SİGORTA

ANADO  
SİGORT

ANADOLU  
SİGORTA

ANADOLU  
SİGORTA

ANADO  
SİGORT

ANADO  
SİGORT

OLU  
TA

ANADO  
SİGORT

# Mehmet Tuğtan

Anadolu Sigorta Genel Müdürü

# Anadolu Sigorta İkinci Yüzyılında da “Kaybetmek Yok” Diyerek Geleceğe Yön Veriyor

**Anadolu Sigorta, ikinci yüzyılına doğru güçlü finansal sonuçları, eriştiği dijital olgunluk seviyesi ve sürdürülebilirlik alanında sosyal etkisi yüksek projeleri ile geleceğin sigortacılık dünyasını bugünden şekillendiriyor.**

Anadolu Sigorta'nın köklü geçmişi sayesinde çalışanları ve müşterileri için 'güvenli liman' algısını korurken geleceğe yön verdiklerini belirten Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, “Bireysel ve toplumsal sürdürülebilirlikten ödün vermeyen, teknoloji odaklı yenilikçiliği ve operasyonel verimliliği önemseyen ve yalnızca bugünü değil yarını da kucaklayan bir vizyonla geleceğin çalışma yaşamını şekillendiriyoruz” dedi.

Anadolu Sigorta, 3 Aralık Salı günü Pera Palace Hotel'de düzenlenen basın toplantısında şirketin 100 yıla dayanan köklü geçmişi ile sektördeki öncü rolünü ve “Türkiye'nin sigorta okulu” olma misyonuyla hayata geçirdiği yenilikçi uygulamaları paylaştı.

Anadolu Sigorta'nın güçlü finansal büyümesi, eriştiği dijital olgunluk seviyesi ve yürüttüğü sosyal etkisi yüksek projeleri ile geleceğin sigorta şirketi olarak ikinci yüzyılına hazır olduğunun vurgulandığı buluşmada Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, şirketin 2024 yılı boyunca yürüttüğü projeler ile gelecek dönem hedefleri hakkında bilgi verdi.

**“100 yılın tecrübesiyle ikinci yüzyılımızı tasarlarken, geçmişten aldığımız güçle geleceğe yön veriyoruz”**

2023 yılı itibarıyla Orta Vadeli Stratejik Plan'ında kapsamlı bir revizyon gerçekleştiren Anadolu Sigorta, iş programını ikinci yüzyıla hazırlık vizyonu ile şekillendirirken, özsermaye değerinin prim üretimini ve konservasyon oranını doğrudan etkilediği sigortacılık sektöründe, 27 milyar TL'yi aşan özsermaye büyüklüğü ile en yüksek özsermaye değerine ulaştı. Prim üretimini 2024 yılında 2023 yılının ilk 9 ayına göre %63,4 oranında artıran ve 9 ay sonucunda 46,6 milyar seviyesine ulaştıran şirket; Kara Araçları, Su Araçları ve Kefalet branşlarında sektör öncülüğünü sürdürüyor. İlk 9 aylık resmi sonuçlara göre Anadolu Sigorta'nın en yüksek prim ürettiği branş, 10,3 milyar TL ile “Kara Araçları” oldu. Bu branşı; 10 milyar TL ile “Yangın ve Doğal Afetler”, 8,8 milyar TL ile “Kara Araçları Sorumluluk” ve 8,2 milyar TL ile “Hastalık-Sağlık” branşları takip etti. Hayat dışı 15 ana branştan 11'inde ilk 3'te yer alan şirket; Yangın ve Doğal Afetler, Nakliyat, Hava Araçları ve Hava Araçları Sorumluluk branşlarında ise güçlü ikinciliğini sürdürüyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, Orta Vadeli Stratejik Plan çerçevesinde kurumsal mimariyi yeniden yapılandırdıklarını aktardı ve çevik çalışma metodolojisini yaygınlaştırarak 100'üncü yıla büyük hedeflerle girdiklerini belirtti. Tuğtan, “100 yılın tecrübesiyle ikinci yüzyılımızı tasarlarken geçmişten aldığımız güçle geleceğe yön veriyoruz. Bireysel ve toplumsal sürdürülebilirlikten ödün vermeyen, teknoloji odaklı yenilikçiliği ve operasyonel verimliliği önemseyen, yalnızca bugünü değil yarını da kucaklayan bir vizyonla geleceğin çalışma yaşamını şekillendiriyoruz. Sektörde 'güvenli liman' olarak tanınan şirketimizin bu algısını korumak, bizim için önemli bir sorumluluk” dedi.

**“Ar-Ge Merkezimiz, Türkiye'nin milli çıkarları gözetilerek ulusal teknoloji geliştirme hedeflerine katkı sağlama amacıyla çalışıyor”**

Anadolu Sigorta'nın Ar-Ge anlayışı ve çalışmaları konusunda bilgi veren Tuğtan şunları söyledi: “100. yılımızı kutlamaya hazırlanırken sadece bugünün değil geleceğin sigortacılığını inşa etmeye odaklanıyoruz. Türkiye'nin ilk yerinde Ar-Ge Merkezi sahibi sigorta şirketi olarak uluslararası arenada kabul gören projelere imza atıyoruz. Teknolojik yetkinliklerimiz kapsamında robotik süreç otomasyonu, doğal dil işleme, nesne tanıma, üretken yapay zeka alanlarında uzunca bir süredir geliştirmeler yapıyor ve bu geliştirmeleri iş süreçlerimize adapte ediyoruz. Bugüne kadar 15 projeyi başarıyla tamamladık. Aktif olarak 7 projemiz bulunuyor. Bunlardan biri giyilebilir teknolojiler ile sağlık verilerinin takibi, bir diğeri ise; 5G teknolojisi ve video tanıma teknolojileriyle fizik tedavi süreçlerine ilişkin Avrupa Birliği projesi.”

**“Robotik süreç otomasyonu ile yıllık 37 milyon işlem hacmine ulaştık”**

Eriştikleri dijital olgunluk seviyesi sayesinde sigorta süreçlerinin otomasyonu, sanal sigorta asistanları, dinamik fiyatlandırma, karar otomasyonları, büyük veri analitiği ve kişiselleştirilmiş deneyim sunma konularına odaklandıklarını belirten Tuğtan, Anadolu Sigorta'nın teknolojik performansını şu sözlerle değerlendirdi: “Anadolu Sigorta, 1700 çalışanı ile sektördeki önemli oyuncularından biri. Bu çalışanların 400'ü IT uzmanlarından oluşuyor. Şirketimiz, 151 API ve 823 servis tüketicisi ile güçlü bir dijital altyapıya sahip. Ayrıca her gün 1,5 milyondan fazla günlük işlem gerçekleştiren bir yapımız var. Robotik süreç otomasyonu üzerine yaptığımız çalışmalar sayesinde yıllık 37 milyon işlem hacmi ve 1,6 milyon kişi saat kazanım sağladık. Bu kazanımlar sayesinde ortaya çıkan iş gücünü farklı departmanlarda değerlendiriyoruz.”



### “Dijital platformlarımız dağıtım kanallarımız arasında en hızlı büyüyen kanal haline geldi”

2024 yılında Anadolu Sigorta’nın devreye aldığı Dinamik Fiyatlandırma Entegrasyonu, Yatışlı Dosyaların Otomasyona Dönüşümü, Asistans Servislerin Optimizasyonu, SOBE Metin Madenciliği Modülü gibi projelere değinen Tuğtan, Akıllı Ağ Yapı ve Otomasyon Destekli Uzaktan Sağlık İzleme Platformu (ADA) ve Hasta Öz Yeterliliği ve Semantik Çalışma ile Sağlık Hizmet Dönüşümü (TREAT) gibi Avrupa Birliği destekli projeleri hakkında da bilgi verdi. Tuğtan “2024 yılı üçüncü çeyreğinde dijital platformlarımız üzerinden yapılan satışların, önceki yıla kıyasla 3,5 katından fazla oranda bir büyüme kaydetmesiyle, dijital platformlarımız şirketimiz dağıtım kanalları arasında en hızlı büyüyen kanal haline geldi ve yaklaşık 560 Milyon TL üretim dijital kanallarımız üzerinden gerçekleşti. Dijital platformlarımız ile etkileşimi tercih eden ve iş ortaklarımız ile müşterilerimizden oluşan 1 milyona yakın paydaşımıza Sigortam Cepte ve Sağlıkım Cepte mobil uygulamalarımız, web platformlarımız ve Çağrı Merkezimiz üzerinden farklı bir deneyim ile ayrıcalıklı hizmet sunuyoruz” dedi.

### “Sosyal etkisi yüksek sürdürülebilirlik çalışmaları ile daha güçlü bir gelecek hedefliyoruz”

Anadolu Sigorta “Kaybetmek Yok” sloganıyla sürdürülebilir bir gelecek inşa etme hedefiyle çalışırken, sürdürülebilirliği tüm operasyonlarına entegre ediyor ve doğaya duyarlı, insan ve toplum odaklı bir yaklaşımla, bu anlayışı şirketin temel değerlerinden biri haline getiriyor. Anadolu Sigorta’nın sürdürülebilirlik faaliyetleriyle ilgili bilgiler paylaştan Mehmet Tuğtan, “İklim değişikliği, çevre kirliliği ve toplumsal cinsiyet eşitliği gibi kritik konulara odaklanarak, sigortacılık politikalarından insan kaynakları uygulamalarına, risk modellerinden karar alma süreçlerine kadar tüm alanlarda kapsamlı bir hazırlık yürütüyoruz. Projelerimizde sivil toplum kuruluşları, üniversiteler ve kamu kurumları başta olmak üzere birçok paydaşla iş birliği yaparken, tüm çalışmalarımızda Birleşmiş Milletler’in Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’nı bir kılavuz olarak benimsiyoruz” diye konuştu.

Anadolu Sigorta’nın sosyal etkisi yüksek sürdürülebilirlik çalışmaları çevre, sanat, spor ve eğitim alanlarında daha güçlü bir gelecek için toplumsal değer yaratma misyonu doğrultusunda ilerliyor. Bu kapsamda yıl boyunca “Anadolu Sigorta Marmaris Ultra Maratonu”, “Maximiles Black The Bodrum Cup”, “Winter Run İstanbul”, “Efes Ultra Maratonu”, “Uludağ Premium Ultra Trail”, “Cappacodia Ultra Trail” gibi pek çok projeye destek veren Anadolu Sigorta, kültür-sanat alanında Beşiktaş Kültür Merkezi’nin “Hücreler” oyununun ana sponsorluğunu üstleniyor. Spor konusunda da şirket, Fenerbahçe Spor Kulübü ile önemli bir iş birliğine imza attı ve Fenerbahçe Spor Kulübü’nün resmi sigorta çözüm ortağı olarak tüm tesis ve varlıklarını sigorta güvencesi altına aldı. Halihazırda Trabzonspor kulübü iş birliğiyle, Tarafata Özel Araç Sigortası bulunuyor. Ayrıca KidZania İstanbul’da bölge müdürlüğü açan Anadolu Sigorta bu vesileyle, 6 yaş ve üzeri çocuklara ve ailelerine riskin ne olduğunu, riskten korunmaya neden ihtiyaç duyulduğunu ve sigortanın önemini anlatıyor.

### “Ormanın Gözleri ile 155 adet yangının erken tespit edilmesini sağladık, Anadolu Sigorta Kütüphaneleri ile 12 binden fazla öğrenciye ulaştık”

Anadolu Sigorta “Ormanın Gözleri” ve “Anadolu Sigorta Kütüphaneleri” projelerini de büyütmeye devam ediyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, şirketin bütüncül sürdürülebilirlik çalışmaları sayesinde sosyal etkisi yüksek işlere imza atarken Türkiye’nin sürdürülebilir ekonomik kalkınmasına ve toplumsal refahına odaklandıklarını belirtti ve sözlerini şöyle tamamladı: “2022 yılında, orman yangınlarını önlemek için Tarım ve Orman Bakanlığı, Orman Genel Müdürlüğü ile devreye aldığımız ‘Ormanın Gözleri’ projesi ile, 10 adet yangın gözetleme kulesini devreye alarak, 420 bin hektar alanın 7/24 gözlemlenmesini ve bugüne kadar toplam 155 adet yangının erken tespit edilmesini sağladık. Şirketimizin, nitelikli eğitimin her çocuğun hakkı olduğu düşüncesiyle 2023’te Beykoz ilçesindeki 5 okulda kütüphane kurularak başlattığı ‘Anadolu Sigorta Kütüphaneleri’ projesi ise çocuklara kitap sevgisi aşılamayı, okuma alışkanlıklarını artırmayı, kültürel, sosyal gelişimlerini ve eğitimlerini desteklemeyi sürdürüyor. Bu yıl Ümraniye’de 12 okula ve Urfa Haliliye’de Görme Engelliler için kurulan kütüphaneyle toplamda 18 okula ulaşan şirketimiz, bu proje sayesinde 2023 ve 2024 yılları arasında toplamda 12.132 öğrenciye ulaştı. 2023 yılında 7.357 adet kitap, 2024 yılında 14.419 adet kitap olmak üzere toplamda 21.776 adet kitabı okullara kazandırdı.”

# Sevgidir yuvayı yuva yapan, Türk Nippon'dur onu sıcak tutan!



**Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.**

Türk Nippon Sigorta'ya gelin, evinizi ve eşyalarınızı, doğal afetlerden yangına, hırsızlıktan su basmasına kadar tüm risklere karşı koruyalım. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya [turknippon.com](http://turknippon.com)'u ziyaret edebilirsiniz.

**ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ**  
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

**ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ**  
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.





## AXA Türkiye, Brand & Sport Summit'te Sürdürülebilir Değerler Ortaklığı: AXA Sigorta Kupa Voley'in Hikâyesini Anlattı

AXA Türkiye'nin ana sponsorluğunda, "Spor Yılı'nın Hikayesi" temasıyla 5-6 Aralık tarihlerinde 42 Venue, Maslak'ta düzenlenen Brand & Sport Summit 2024 kapsamında, AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "Sürdürülebilir Değerler Ortaklığı: AXA Sigorta Kupa Voley" oturumunda konuşmacı olarak yer aldı. Sportstv yorumcusu Savaş Eskigülek'in moderatörlüğünü yaptığı oturuma Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ da katılım sağladı. Ölken ve Üstündağ, Türk voleybolunun gelişimi ve sürdürülebilir değer yaratma konusundaki deneyimlerini paylaştılar.

Türkiye'de 130 yılı aşkın süredir sigorta sektörüne öncülük eden AXA Türkiye, "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" amacıyla Türk sporunu destekleyerek sürdürülebilirliğine katkıda bulunmaya devam ediyor. Marka ve spor dünyasının profesyonellerini bir araya getiren, ilham verici oturumlara ev sahipliği yapan Brand & Sport Summit 2024'te AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken ve Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ, "Sürdürülebilir Değer Ortaklığı: AXA Sigorta Kupa Voley" oturumunda konuşmacı olarak yer alarak görüşlerini paylaştılar.

AXA Türkiye'nin sürdürülebilirlik bakış açısını dile getirerek 2018 yılından bugüne kadar sürdürülebilir değer ortaklığının en güzel örneklerinden biri olan AXA Sigorta Kupa Voley serüvenine dair açıklamalarda bulunan AXA Türkiye CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, sürdürülebilir başarı için tarafların aynı vizyon ve değerlere sahip olması gerektiğinin altını çizdi. Ölken, AXA Sigorta Kupa Voley'in sürdürülebilir değer ortaklığının en güzel örneklerinden biri olduğundan bahsederek sözlerine şöyle devam etti: "Voleybol sevgisi ve Türk voleyboluna katkı sağlama isteği, değerler ortaklığının temelini oluşturuyor. Bu sevgiyi büyütmek ve genç sporcularımıza ilham vermek için AXA Sigorta Kupa Voley ile ülkemizin dört bir yanında voleybolseverler ile buluşmaya devam edeceğiz."

Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ, AXA Sigorta Kupa Voley'in her yıl bir üst seviyeye taşındığını belirterek, bu değerli ortaklığın Türk voleyboluna önemli katkılar sağladığını vurguladı. Üstündağ, sözlerine şöyle devam etti: "AXA Sigorta Kupa Voley finalleri organizasyonunu 10 bin seyircili kapasitenin altında olan bir salonda oynamayı düşünmüyoruz. Önümüzdeki yıllarda AXA Sigorta Şampiyonlar Kupası'nın Avrupa'da oynatılması ihtimali olabilir. Orada da 10 bin kişiden fazla kapasiteli salonlar bulunuyor. Son Avrupa Şampiyonası finalinde Belçika'nın başkenti Brüksel'de 10 bin 500 seyircinin 9 bin 500'ü Türk seyircisiydi. Bu konuda gerekli çalışmaları yapmamız lazım. Artık Uluslararası Voleybol Federasyonu'nu da temsil ettiğimiz için bir şansımız var."

Küçük kontroller  
büyük fark yaratır.

**Sağlık Sigortası  
fark yaratır.**



**tsb.com.tr #SigortasızOlmaz**



Ayhan Sencef

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

# Erken BES doğum hediyesi oldu

**2024 yılını sektöre kazandırdıkları yenilikçi ürünler ve sürdürülebilir büyüme performansı ile tamamlayacaklarını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 18 yaş altı BES'in ailelerin ilgi ve güveniyle sektörde bir kilometre taşı haline geldiğini ifade etti. Erken BES'te en fazla sözleşme adedinin de sıfır yaş grubunda bulunduğunu vurgulayan Ayhan Sincek, "Türkiye genelinde 1,5 milyonun üzerinde sözleşmeye ulaşan 18 yaş altı BES, bebeklere doğum hediyesi olarak verilmeye başlandı. Erken yaşlardan itibaren tasarruf yapma alışkanlıkları, gençlerin hayat yolculuklarında onlara büyük avantajlar kazandırıyor. Katılım Emeklilik olarak, Erken BES'i yeni doğanlar ile büyütme ve sektörün dinamizmini artırmaya devam edeceğiz" dedi.**

Faizsiz BES ve sigortacılığın öncü şirketi Katılım Emeklilik olarak 2024 ile birlikte sektörde 10'uncu yılını da geride bıraktıklarını vurgulayan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Sektör genelinde Kasım ayı itibarıyla 18 yaş altı katılımcıların fon büyüklüğü 25 milyar lirayı aştı. Sisteme 18 yaş altında 1,5 milyonun üzerinde sözleşme dahil olurken en çok katılımın 140 bin sözleşme ile sıfır yaşta gerçekleştiğini gördük. Sektörün öncüsü olarak biz de Erken BES ile 152 bin adedin üzerinde sözleşmeye ulaştık. Son yıllarda gençlerin ve ailelerin BES'e olan ilgisinin arttığını gözlemliyoruz. Ailelerin de teşvikiyle geleceği güvence altına alma ve tasarruf yapma fikri daha çok yaygınlaşıyor. 18 yaş altı BES'in büyüme performansı BES'in günden güne gençleştiğini gösteriyor. Gençlerin enerjisi ve ailelerin güveni ile büyümek bizler için de büyük bir gurur kaynağı oluyor" diye konuştu.

Faizsiz fonların 2024 yılı içerisinde güçlü bir performans sergilediğinin altını çizen Sincek, "BES'te 1,1 trilyon TL'yi aşan toplam fon büyüklüğü içinde, katılımcı fon tutarını incelediğimizde 306 milyar TL'nin faizsiz fonlarda değerlendirildiğini görüyoruz. Özellikle katılım esaslı fon getirilerinde konvansiyonel tarafa göre iyi performans, katılım pazar payının artmasına ciddi oranda pozitif katkı sağlıyor. Buradaki yükselişi katılım esaslı fonların yıldan yıla artan pazar payından da anlayabiliyoruz. Şöyle ki; katılım esaslı fonların pazar payının yüzde 26'yı aştığını görüyoruz" dedi.



## Faizsiz ve yüksek getirili fonlar Erken BES'e ilgiyi artırdı

Katılım Emeklilik olarak farklı risk profillerine sahip katılımcılar için geniş bir fon yelpazesi sunduklarını söyleyen Ayhan Sincek "Her bireyin yatırım hedeflerine en uygun çözümü bulmasını sağlıyoruz. Bu sayede BES katılımcılar, enflasyonun üzerinde getiri elde etme fırsatı yakalıyor. Ayrıca, yüksek performanslı 17 faizsiz fon seçeneğimiz de ailelerin Erken BES'e olan ilgisini artıran önemli bir faktör. Aileler, çocuklarının geleceğini güvence altına almak için birikimlerini katılım esaslı emeklilik fonlarında, örneğin altın, döviz veya hisse senedi gibi araçlarda değerlendirebiliyor" ifadelerini kullandı.

Bu yıl iki yeni BES fonunu katılımcılarına sunduklarını dile getiren Sincek, "Kısa Vadeli Kira Sertifikaları Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (EYF) ve Sürdürülebilirlik Katılım EYF Fonunu BES katılımcısıyla buluşturduk. Katılım Emeklilik olarak Sürdürülebilirlik Fonunu kurarak Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) kurulan ilk katılım esaslı sürdürülebilirlik fonuna imza attık. Sürdürülebilir gelecek anlayışıyla hareket ederek, yüksek performans hedeflerimizi Çevresel, Sosyal ve Kurumsal Yönetim İlkeleriyle (ESG) birleştiriyoruz. Fon stratejimizi ağırlıklı olarak ESG kriterlerine uygun olarak seçilmiş şirketlerin ortaklık payları ve yerli ve yabancı sürdürülebilirlik borsa yatırım fonları odağında oluşturuyoruz. Bu stratejiyle, hem yatırımcılarımıza makul bir getiri sağlamayı hem de sürdürülebilirlik ilkelerini benimseyen şirketlerin teşvik edilmesine katkıda bulunmayı hedefliyoruz" dedi.

Katılımcıların güvenli ve istikrarlı getiri hedeflerini karşılamaya odaklandıklarını belirten Sincek, "Kısa Vadeli Kira Sertifikaları Katılım Emeklilik Yatırım Fonu yatırım stratejisi çerçevesinde öncelikli olarak kamu ve özel sektör kira sertifikalarından oluşuyor. Bu fonumuz ile katılımcıların orta risk profiliyle istikrarlı bir getiri sağlamasını hedefliyoruz. Fonumuz, şeffaf ve disiplinli bir yatırım yaklaşımıyla, uzun vadeli sürdürülebilir başarıyı amaçlıyor" ifadesini kullandı.

Yüksek getirili faizsiz fonların yanı sıra Erken BES'lilere sundukları ayrıcalıkların ve avantajların da altını çizen Sincek "Erken BES katılımcılarımız da başka hiçbir yatırım aracında olmayan yüzde 30 devlet katkısından faydalanabiliyor. Başlangıç aşamasında giriş aidatı ödmeden tasarrufa başlama imkânına sahip olabiliyor. Arzu ederlerse ara ödemeler ile daha fazla birikim elde edebiliyor. Ayrıca Erken BES'te farklı yaş gruplarına özel pek çok ek hizmet sunuyoruz. Erken BES'li çocuklarımızın yaşlarına uygun olarak hazırlanmış paketlerle diş ve göz sağlığına yönelik check up'lar, oyun terapisi, psikolojik ve eğitim danışmanlığı gibi pek çok hizmete kolayca erişebilmelerini sağlıyoruz. Katılım Emeklilik olarak 18 yaş altı BES alanında da farkımızı ortaya koyarak öne çıkıyoruz" şeklinde konuştu.

# TSB, 2024 yılı Kasım sonu istatistiklerini açıkladı!

**Türkiye Sigorta Birliği sigorta sektörünün 2024 Ocak-Kasım verilerini yayımladı. Şirketler 2024'ün 11 aylık döneminde 717.5 milyar TL prim üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre üretimlerini yüzde 72,6 artırdı. Aynı dönemde reel büyüme 17,3 oldu.**

Sigorta şirketleri 2024'ün 11 aylık döneminde 717.5 milyar TL prim üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre üretimlerini yüzde 72,6 artırdı. Toplam üretimin 629,3 milyar TL'si hayat dışı sigortalardan, 88,2 milyar TL'si hayat sigortalardan kaynaklandı. Hayat dışı sigortalar yılın 11 ayında geçen yıla göre yüzde 72,2 büyürken, hayat sigortalarında büyüme ise yüzde 75,5 oldu.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sigorta sektörünün 2024 Ocak-Kasım verilerini yayımladı. Buna göre enflasyonla mukayese edildiğinde sigorta sektöründe reel büyüme yüzde 17,3 olurken; hayat dışı sigortalar reel bazda yüzde 17,1, hayat sigortaları ise yüzde 19,3 reel büyüdü.

## Sağlıkta Üretim Artışı Yüzde 96,76

Buna göre yılın 11 aylık döneminde en çok üretim artışının yaşandığı branş ise sağlık sigortaları oldu. Şirketler, 2024'ün 11 aylık döneminde 114,8 milyar TL sağlık primi üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre üretimlerini yüzde 96,76 artırdı.

Üretim artışında sağlık sigortalarını yangın ve doğal afet sigortaları izledi. Bu branşta şirketler bu yılın Ocak-Kasım döneminde 104 milyar TL prim üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 93 büyüme gerçekleştirdi.

## Kasko Pazarı Daraldı 18 Şirket Reel Küçüldü

Kasko sigortalarında ise üretim artışı gerçekleşse de enflasyonla mukayese edildiğinde kasko pazarı reel bazda küçüldü. Şirketler bu yılın 11 aylık döneminde 97,3 milyar TL kasko primi üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre üretimlerini yüzde 33,38 artırdı. Ancak enflasyonla mukayese edildiğinde kasko pazarı yüzde 9,32 küçüldü. Kasko sigortalarında faaliyet gösteren 39 şirketin 18'inin üretimleri geçen yılın 11 ayıyla mukayese edildiğinde reel olarak küçüldü. Bu da 39 şirketin 18'inin kasko satışında frene bastığını gösteriyor.

Trafik sigortalarında ise şirketler 161,2 milyar TL prim üreten şirketler, geçen yılın aynı dönemine göre üretimlerini yüzde 67,16 artırdı. Trafik sigortasında reel büyüme ise yüzde 13,64 oldu.

## Katılım Sigortacılığında Prim Üretimi %78,9 artış gösterdi

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2024 yılı Kasım sonu itibarı ile Katılım Sigortacılığı İstatistiklerini açıkladı. Buna göre toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 78,9 artış ile 37.097.596.441 TL olarak gerçekleşti.

Prim üretiminin 629 milyar 358,1 milyon TL olan bölümü hayat dışı, 88 milyar 209,8 milyon TL olan bölümü hayat sigortalarından geldi. Pazar payları hayat dışı sigortalarda yüzde 87,7 olurken, hayat sigortasında yüzde 12,3 olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı döneminde hayat dışı sigortaların payı yüzde 87,9, hayat sigortalarının payı yüzde 12,1 seviyesindeydi. Hayat dışı sigorta üretim büyüklüğü yıllık yüzde 72,2 artarken, hayat sigortasında artış yüzde 75,5 oldu. Reel değişim oranları hayat dışında yüzde 17,1, hayatta yüzde 19,3 ve sektör toplamında yüzde 17,3 oldu.



# ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK



## Kurumsal Sigortacılıkta 21. yüzyıl anlayışı.

İş hayatında öngörülebilir riskleri doğru saptamak önemlidir.

Corpus Sigorta olarak, iş yerinizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, karşılaşılabilecek riskleri analiz eder, raporlarız. Böylece siz basit ve doğru önlemler alabilir ve çok daha uygun ve kapsamlı sigorta çözümlerine sahip olursunuz. Kısacası, öncesi de sonrası da bize ait.

Önleyici sigortacılık, sadece Corpus'ta.



*HGR Hasar  
Restorasyon firmasının  
Kurucu Ortağı ve  
Genel Müdürü Okan  
Saraç: Sektörde rekabet  
olduğunda kalite  
artıyor*

Sigorta Life Sohbetleri'nin Ocak sayısı ve 2025 yılının ilk konuğu HGR Hasar Restorasyon firmasının Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Okan Saraç oldu. Okan Bey, Sigorta Life okuyucuları için hasar restorasyonu hakkında samimi ve özel açıklamalarda bulundu.

Okan  
Saraç

HGR Hasar Restorasyon  
Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü

## Sigorta Life okuyucuları için Okan Bey, kimdir? Kendinizi tanıtabilir misiniz?

Sigorta sektörüne 2008 yılında adım atarak HGR Hasar Restorasyon'un kurucu ortaklarından biri oldum. Sektördeki yolculuğuma 2008 yılından itibaren devam ediyorum. O zamanlardan beri sigorta sektöründeki paydaşlarımızla yollarımız pek çok kez kesişti. Ancak tanımayanlar için belirtmek gerekirse, sigorta sektörüne geçiş yapmadan önce sinema sektöründe yer alıyordum. Sinema ile bağımı tamamen koparmasam da, sigorta sektörüne olan ilgim ve bu alanda değer yaratma arzumu ile kariyer yolculuğum bu yönde şekillendi. Sigorta sektöründe istediğimiz hedeflere de yaklaştık lakin hiçbir zaman için ulaştık demiyorum. Dolayısıyla sektörün bir parçası haline geldik. Bundan da çok mutluyuz tabii.

## HGR Hasar Restorasyon tam manasıyla ne iş yapar?

HGR Hasar Restorasyon, sigorta şirketlerinin sigortalamış olduğu endüstriyel alanda hizmet veren firmaların doğal afet sonucu aldığı hasarları restore eden bir firmadır. Fabrika, HES, AVM ve plaza gibi büyük ölçekli firmalara ortaya çıkan doğal afetlerde anahtar teslim restore etme rolünde bulunan HGR, her branştaki mühendislik ekipleriyle Türkiye'de tek olan firmadır. Açıkçası bu özelliğimiz ile gurur duyuyoruz.

Yaptığımız işi açmamız gerekirse, genellikle yangın, sel baskını, deprem gibi doğal afet olayları sonrası sigorta şirketleri adına gidip felaketin yaşandığı şirkette çalışmaları yapan firmayız. Örneğin, HES şirketinde hasar oluyor oraya kendi ekibimizle gidiyoruz, orayı çalışır vaziyete getirip anahtar teslim bir şekilde teslim ediyoruz ya da beş yıldızlı bir hotel, bir fabrika ya da AVM fark etmeksizin endüstriyel alanda hizmet veren işletmelerde dünya standartlarında restorasyon gerçekleştiriyoruz. %100 yerli sermayeli bir şirket olmaktan da aşırı derece gururlu ve mutluyuz.

İşimizin duygusal bir tarafı da var. Biz düğüne, açılışa veya kokteyle çağırılmıyoruz. Felaket yaşıyor, insanların fabrikası, iş yeri yanıyor veya zarar görüyor zaten moral motivasyonu yerlerde ve oraya gittiğimizde bizi kurtarıcı gibi görüyorlar. Bizim yaptığımız iş bilinen bir iş değil, spesifik bir iş yapıyoruz. Genellikle gittiğimiz yerlerde "Makineyi de siz mi kullanabiliriz vaziyete getireceksiniz? Elektriği de mi siz yapacaksınız? İnşaatı? Ciddi misiniz? Böyle bir şey olabiliyor mu?" gibi tepkiler veriyorlar. Tüm işlerimizi bitirdiğimizde ise o insanlarla öyle bir dost oluyoruz ki çünkü o insanların kötü günlerinde yanlarında olan ilk el oluyoruz. Böyle olunca da kurulan dostluklar kolay kolay bitmiyor, unutulmuyor. 11-12 sene önce hasarını restore ettiğim Türkiye'de çok bilinen markalardan olan arkadaşlarla dostluklarım halen devam ediyor. Ben Kahramanmaraş'a gittiğimde birine uğrayıp diğerine uğramadığım zaman gönül koyuyorlar. Böyle dostluklar oluşması çok değerli. Biz bir işi yapıp bitirdiğimizde insanlardan aldığımız geri dönüşler bizi çok mutlu ediyor. İşte o zaman iyi ki bu işi yapıyorum, iyi ki burada varım, iyi ki bu insanlara bu desteği sağlayabildim diyorsunuz.

“ ”

*HGR, her branştaki mühendislik ekipleriyle Türkiye'de tek olan firmadır*

## 2023 yılında meydana gelen ve 11 ili etkileyen Kahramanmaraş depremlerinde yaptığınız çalışmalarını anlatabilir misiniz?

Kahramanmaraş depremi hepimizin içini yakan bir felaketti. Fakat bir yandan da hayat devam ediyordu ve oradaki deprem mağduru insanlara da yardım edilmesi gerekiyordu. 6 Şubat tarihinde deprem oldu, biz 7 Şubat sabahı ekibimizle oradaydık. Depremi üçüncü gününde 310 kişiyle orada destek vermeye başladık. Allah tekrarını yaşatmasın. Bunları söylerken de orada yaşadıklarımız gözümün önüne geliyor. HGR olarak 5 ay boyunca oradan hiç ayrılmadan çalışmalar yaptık. Bunun sonucunda da ülke ekonomisine de, oradaki deprem mağdurlarına da, sigorta şirketlerine de ciddi katkılar sağladık. Bununla gurur duyuyoruz ama tabii ki orada yaşanan üzüntüyü ve oradaki insanların yaşadıklarını gördüğümüz için de Allah tekrarını göstermesin diyoruz.

## Depremden bahsettik, dediğiniz gibi 2023 yılında yaşadığınız Kahramanmaraş depremi hepimiz için çok üzücüydü ve ciddi sonuçları oldu. Olası bir İstanbul depremi için hazırlığınız veya şirketinizin çalışmaları var mıdır?

Sigorta şirketlerinin de merak ettiği bir konu bu. Olası İstanbul Depremi için "böyle bir felaket yaşanır mı ne yapabiliriz?" sorusuna çeşitli senaryolar yazarak cevapladık. Hem depolama anlamında, hem de lojistik anlamında HGR olarak elimizden geldiğince hazırlandık. Pek çok alanda önemler alarak İstanbul depremine hazırlandık. TIR hotellerimizi, lojistik tırımızı, yazıhane olarak kullanmayı planladığımız tüm teçhizatı içerisinde olan otobüsümüzü de hazırladık. Hatta otobüsümüzü öyle bir düzenledik ki internete ihtiyaç duymadan telsizle haberleşebileceğiz. Temennimiz böyle bir felaketin hiç yaşanmaması yönünde ama ola ki yaşanır, evet biz hazırlıklıyız.

## Yangın, sel, deprem gibi meydana gelen felaketlerde sizi diğer rakiplerinizden ayıran hizmetiniz nedir?

Biz bir kere çok hızlıyız, çok çabuk hızlı organize olabiliyor ve aksiyon alabiliyoruz. Zaten bize sigorta şirketlerinden de tebrik dönüşleri bu alanlarda oluyor. Ekspertlerden de, mağdurlardan da, sigorta şirketlerinden de aksiyon alma konusundaki hızımız hakkında takdir alıyoruz. Hız bizim işimizde çok önemli. Özellikle de hasarın büyümesini önleme konusunda ciddi anlamda önem arz ediyor.

Eğer ki siz restorasyon şirketi olarak hızlı reaksiyon alamazsanız örnek veriyorum yangından sonra “is” dediğimiz korozyif etkisinin çok büyük sonuçları olabiliyor. Milyon dolarlık makinelerde temizlik işlemini hemen yapmazsanız o makine perte çıkabiliyor ve çöpe atmak zorunda kalabiliyorsunuz. Hızlı müdahale ettiğimizden makinelerin çoğu kurtarılmış oluyor bu da maliyetin minimize edilmesi konusunda önemli rol oynuyor.

Aynı zamanda HGR olarak hasar tespitine gittiğimizde ekip olarak gidiyoruz, makine mühendisimiz, inşaat mühendisimiz, elektrik elektronik mühendisimiz, mekatronik mühendislerimiz kendi branşı hakkında tespitte bulunuyor. Örneğin 40.000 metrekarelik bir fabrikanın 36 saat içerisinde hasar tespitini çıkarıp sigorta şirketine veya eksper şirketine teklif verebiliyoruz. Özetle bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özelliğimiz HGR ailesi olarak hız ve hızlı aksiyon alabilmek.

### **Sigortacılık fuarında sergilediğiniz TIR’ı anlatabilir misiniz?**

Evet, tırımız çok sansasyon yarattı. Restorasyon şirketi olarak sektörün içerisinden ihtiyaçları görüyor ve bu ihtiyaçlara cevap olacak hizmetler geliştiriyoruz. Kahramanmaraş depreminde hızlı aksiyon alıp müdahale etmenin yanında ekibimizin konaklama ihtiyacının ciddi bir sorun olduğunu tespit ettik. Şirketimize ait karavanlarımızla devam ediyorduk lakin daha kapsamlı bir konaklama çözümünün gerektiğini düşündük. Ve otel TIR projemizi hayat geçirdik. Otel TIR projemiz çok beğeni topladı, çok güzel dönüşleri oldu ve fazlaca bu konuda tebrik aldık. Tabi ki böyle olumlu dönüşler de bizi motive ediyor, kendimizi geliştirmek ve ileri gitmek anlamında önemli bir motive kaynağı oluyor.

### **Peki süreç şöyle mi işliyor; önce bir yerde istenmeyen bir felaket oluyor sonrasında eksper şirketler sigorta şirketleriyle beraber sizinle iletişime geçiyor, siz ekibinizle birlikte müdahalede bulunuyorsunuz ve mümkün olan en kısa sürede tüm hasarları restore edip anahtar teslimi gerçekleştiriyorsunuz şeklinde mi ilerliyor?**

Sürecin nasıl ilerlediğini daha anlaşılır olması için AVM’de çıkan yangın örneğinden ilerlemek istiyorum. Bugün bir AVM’nin bir mağazasında ya da teknik odasında yangın çıkabilir fakat yangın çıkması çok önemli değildir önemli olan asıl kısım peşinden oluşturduğu o is ve dumanın bütün mağazalara sırayet etmesidir. Tüm AVM’ye yayılan is ve duman hasarın ciddi boyutlara ulaşmasına sebebiyet vermektedir. İsin içerisinde bulunan karbon ve yağdır. Karbon ve yağ karışımının teknolojinin bilinmeden temizlenmesi her şeyin çöp olmasına sebebiyet verir. Bizim HGR olarak kullandığımız profesyonel kimyasal ürünlerimiz, teçhizatımız ve lojistikimizle dünyadaki en yüksek kaliteyi ile temizlik işlemini sağlıyoruz. Konu ile ilgili bir örnek vereyim yangının çıktığı yere hepa hava filtrelerini yerleştirerek saatte 10.000 m³ havayı temizleyebiliyoruz. Böylelikle hasarın büyümesini %90 oranında etkileyebiliyoruz.

“ ”

### **2025’te henüz sektörde olmayan birçok yeniliğe imza atmaya devam edeceğiz**

### **Eski bir röportajınızda 700 milyon euro katma değer ürettiğinizi belirtmişsiniz. Büyük bir rakam, bu konuyu biraz açar mısınız? Yeni hedefiniz nedir?**

Evet böyle bir ifademiz oldu. Aslına bakılırsa bizim hesapladığımız 250-300 milyon euro civarında bir emtia, makine, tesisat kurtardığımızı biliyorduk fakat Kahramanmaraş’taki bir toplantıda bir sanayicinin söylemleri doğrultusunda ürettiğimiz değer 700 milyon euroya dayandığını fark ettik. Sanayici dostumuz, “Okan Bey, siz sadece direkt kurtardığınız makineleri hesaplıyorsunuz, çarpanlarını hesaplamıyorsunuz. Ben İtalya’daki makine üreticisiyle görüştüm. Normal şartlarda kullandığımız makinelerin sipariş oluşturduğumuzda termini 6-8 ay iken güncel durumda herkes aynı sıkıntıyı yaşadığından ve tüm fabrikalar yoğun bir şekilde sipariş oluşturduğundan terminler 3 yıla kadar çıktı. Dolayısıyla benim fabrikam 3 sene kapalı kalacaktı, bünyemde çalışan onlarca işçi ekmeksiz kalacaktı, ben belki 3 yıl sonra sektörde yer alamayacaktım. Ama sizin sayenizde 6 ay sonrasında fabrikamı aktif hale getirebildim. Allah razı olsun sizden.” dedi. Bu da bizim için en büyük mutluluklarımızdan, kıvanç duyduğumuz bir an oldu. Onun gururunu yaşıyorum.

### **Şirketlere ve eksperlere destek olacağınızı söylemişsiniz. Bu doğrultuda ne gibi çalışmalarda bulundunuz?**

Kendim başta olmak üzere tüm ekip arkadaşlarım kendi branşlarında fuarlara katılıyor ve katma değer sağlayacak olan ürünler her neredeyse bulup ülkemize getiriyoruz. Elimizdeki teknolojiyi dünya standartlarında tutmaya özen gösteriyoruz. Böyle olunca da hasarları minimize ettiğimiz için sigorta şirketlerinin elini kolaylaştırmış oluyoruz. Aynı şekilde eksper şirketi için de ekip arkadaşlarımızla beraber doğal afetin yaşandığı bölgeye en hızlı şekilde ulaşip branşında uzman olan mühendis arkadaşımızla eksper şirketinin yönlendirmesiyle ikinci bir göz olarak hasar raporlaması oluşturuyoruz böylelikle eksper şirketlerinin de elinin güçlenmesini sağlıyoruz. Hem sigorta hem de eksper şirketlerinden “teşekkür ederiz” geri dönüşünü aldığımız için çözüm ortağı olduğumuz şirketlere destek olduğumuzu ve olmaya devam edeceğimizi çok rahat söylüyoruz. Asıl 2025’te henüz sektörde olmayan birçok yeniliğe imza atmaya devam edeceğiz.

### **2024 yılı nasıl geçti? Hedeflerinize ulaştınız mı?**

2024 yılı dünya çapında kaos içerisinde geçti, komşularımızda da ne yazık ki kaoslar yaşandı. Kendi sektörümüz içinse yoğun tempoda geçtiğini söyleyebiliriz. 2025 yılı için yapacaklarımızı planlayarak, olası büyük Marmara Depremi için hazırlanarak, farklı projeler ve alanlarda acil müdahale gerektiğinde neler yapabileceğimize dair önlemler olarak geçti. 2025 yılına hazırız diyebiliriz.

## Gamze Özkan



### Sadece ülkemizde hizmet vermediğinizi biliyoruz, hangi ülkelerde ne gibi faaliyetleriniz olduğundan bahsedebilir misiniz?

Elinizde teknolojik imkanlar ve profesyonel ekip olunca sınırların dışına da taşıyorsunuz tabii. Yunanistan'ın Volos bölgesinde oluşan bir sel hasarında, Avrupa'dan bile tam teçhizatlı restorasyon şirketi bulamadılar ve bizden hasar tespiti ve restorasyonu için talepte bulundular. Bunun üzerine Yunanistan'a gidip 3 aylık bir çalışma ile oradaki hasarı da restore ettik. Ama tabi ki sırf orası değil Romanya'da da, Kıbrıs'ta da hasar restore çalışmalarında bulunduk. Dünya piyasasında yer alabilmek için Avrupa standartlarında olmak çok önemli. Sizin vizyoner bir yapıda olmanız yetmiyor, aynı zamanda kullandığınız kimyasallar, teknolojileriniz ve lojistiğinizin de belli bir düzeyde olması gerekiyor.

### Sosyal sorumluluk projeniz var mı?

Şirket olarak her sene farklı bir konsept ile kurumsal sosyal sorumluluk projesi üretiyoruz. Bir sene doğa konseptiyle hatıra ormanları oluşturuyorken, bir sene sokak hayvanları için projeler üretiyoruz, yaşadığımız yıkıcı deprem felaketinde depremle ilgili yardım projelerinde bulunduk. KSS bizim olmazsa olmazımız bir şekilde muhakkak sosyal sorumluluk projelerini hayatımıza dahil ediyoruz. Lakin bu projeleri paylaşmayı sevmiyoruz şirket olarak zaten yapmamız gereken olgular olarak değerlendiriyoruz.

### Sektöre bir mesajınız var mı?

2025 yılının sağlık, huzur, mutluluk ve barış içerisinde geçmesini diliyorum ülkem ve tüm paydaşlarım için. Atatürk'ün söylediği gibi "yurtta sulh, cihanda sulh" olsun. Dünyamız ve ülkemiz de barış, mutluluk içinde bir 2025 yılı geçirelim. Dünya'nın gerçekten buna çok ihtiyacı var diye düşünüyorum.

“ ”

*Dünya piyasasında yer alabilmek için Avrupa standartlarında olmak çok önemli*



## Kısa Kısa...

***Okan Saraç'ı bir de sigorta sektörü dışında tanımak isteriz. Sinemaya karşı bir ilginiz var diyemeyiz, sinema sizin için ilginin çok daha ötesinde, zaten oradan geliyorsunuz. Biraz o tarafı açar mısınız? Sinema geçmişinizde neler yaptınız?***

Ben ilkleri yapmayı seven biriyim, karakter olarak böyle bir tarafım var. Sinema için İstanbul Sanat Merkezi isminde Türkiye'nin ilk yerleşik platosunu kurdum. Burada 2'inci katta Mahir Günsiray Tiyatrosu, 4'üncü katta Bedri Baykam Resim Atölyesi olan bir sanat merkeziydi. Sinema bizim ruhumuza işlemiş bir tutku, farklı sektörlerde yer alıyor olsak da yeri çok ayrı. Sinema sektörüne yakın zamanda bir sürprizim olacak. Çok da beğenileceğini düşündüğüm sevdiğim ve içinde bulunduğum iki sektörü birleştirdiğim bir film çekmeyi planlıyorum. Sigorta ve sigortalıyı bilinçlendirme konusu ile ilgili çok iddialı bir film olacak. Ama şimdilik bu kadar bilgi yeterli sürprizi kaşın istemem.

***Sinemadan bahsetmişken hayatınızı etkileyen ya da izlemekten büyük keyif aldığınız bir yapım var mıdır?***

Evet, beni çok etkileyen bir film var. 1957 yılı yapımı olan "12 Kızgın Adam" 12 jüri üyesi tarafından cinayetle suçlanan bir adamın 11 jüri üyesinin fikrini değiştirmeyi başarma hikayesini anlatan muhteşem bir filmidir. Çok severek izlerim.

***Hobileriniz arasında tekne ve denizcilik var, peki en çok hangi lokasyonu seviyorsunuz?***

Ben soğuk su insanıyım. Ayvalık hem suyu bakımından hem de yakın olması bakımından benim ilk tercihim oluyor. Burgaz Ada'yı da çok severim aslında lakin açık olmak gerekirse ben denizi seviyorum, deniz de olayım da nerede olduğumun pek önemi yok.

***Türkiye'yi çok seviyorsunuz ama ülkemiz dışında bir yerde yaşamak zorunda olsaydınız nereyi tercih edersiniz?***

Gerek fuarlar için gerekse turistik olarak pek çok yeri gezmişliğim var lakin ne zaman ülkeme dönssem "ben başka yerde yaşayamam" diyorum. O yüzden benim için ülkem dışında pek seçenek yok diyebiliriz.

***Size ilham veren kişi kimdir?***

Babam. Babam çok doğru, dürüst ve geri adımı olmayan bir adamdı. Çocukluğumdan beri babama bakar hayran olurum, onun gibi olabilir miyim bilmiyorum ama en azından idolüm babamdır.

***Çalışırken, ekip arkadaşlarınızda ve personellerinizde neye dikkat edersiniz? İş hayatınızda olmazsa olmaz nedir?***

Benim için iş hayatında olmazsa olmazım, herkesin işini hakkıyla yapıyor olmasıdır. Herkesin ne iş yapıyor olursa olsun saygısının olması gerektiğini düşünüyorum. Herkes hata yapabilir tabi ki ama ne söz verildiyse o şekilde yapılmasını beklerim. Ekibim ve çözüm ortaklarımız gayet iyi bilirler beklentilerimi, birçok şeyi yıktırıp yeniden yaptırabilirim. Ne söylendiyse onun yapılmasını isterim, kişinin işini en iyisini yapacak şekilde çalışıyor olması çok önemli.



Röportajı izlemek için  
QR kodu okutabilirsiniz.

# TOPRAĞA GÜVEN

ANKARA SİGORTA

*Tarım Sigortası*

[www.ankarasigorta.com.tr](http://www.ankarasigorta.com.tr)  
444 19 36



f @ y in X  
Ankara Sigorta



# TÜRKİYE SİGORTA



*Taha Çakmak*

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

# Türkiye Sigorta'dan Prim Üretiminde Yeni Rekor

**Türkiye Sigorta, 2024 yılının ilk 11 ayında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 76'lık bir büyüme göstererek toplamda 89,3 milyar TL brüt prim üretimi ile yeni bir başarıya daha imza attı.**

Türkiye Sigorta, 1 Ocak 2024 – 30 Kasım 2024 döneminde toplam prim üretimini bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 76 artırarak 89,3 milyar TL'ye ulaştırdı ve sektördeki lider konumunu bir kez daha pekiştirdi.

Türkiye Sigorta'nın tüm branşlarda istikrarlı bir büyüme gösterdiğini ve yenilikçi hizmetleriyle Türkiye ekonomisine katkı sunmaya devam ettiğini söyleyen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, şu değerlendirmede bulundu:

"2024 yılının ilk 11 ayında gösterdiğimiz bu performans, şirketimizin müşteri odaklı yaklaşımı, yenilikçi bakış açısı ve etkin risk yönetimi stratejilerinin bir yansımasıdır. Bu yıl da tüm branşlarda dengeli büyümemizi sürdürdük. Yangın ve doğal afetler branşında prim üretimimiz geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 107 artışla 23,5 milyar TL seviyesine ulaştı. Hastalık/sağlık branşında 2023 yılına göre yüzde 187'lik bir büyüme kaydederek 7,7 milyar TL üretim sağlarken, mühendislik branşında yüzde 179'luk bir yükselişle prim üretimimizi 6,3 milyar TL olarak gerçekleştirdik. Bu büyüme oranları, Türkiye Sigorta'nın gelecekteki hedeflerine ulaşma yolundaki kararlılığını ve gücünü göstermektedir. Sektör liderliğimizi koruyarak millî ekonomimize katkı sağlamaya ve müşterilerimize değer katmaya devam edeceğiz."

Türkiye Sigorta, 2024 yılı ilk 11 ayında, genel zararlarında 23,7 milyar TL brüt prim üretimi ile yüzde 97'lik bir artış sağlarken, kara araçları sorumluluk (trafik sigortası) branşında 12,8 milyar TL prim üretimi ile yüzde 9'luk bir yükseliş yakaladı. Kara araçlarında 10,2 milyar TL brüt primle yüzde 43 büyüme elde edilirken, genel sorumlulukta 2,1 milyar TL üretimle yüzde 111'lik bir artış kaydedildi. Ayrıca nakliyatada yüzde 166'lık, finansal kayıplarda yüzde 233'lük, kredi sigortasında ise yüzde 74'lük artış kaydedildi.

# Doğa Sigorta'dan Sektörde Bir İlk; Duvar Tipi Şarj Ünitesi Sigortası

Duvar Tipi Şarj Ünitesi Sigortası, Doğa Sigorta'nın müşterilerinin değişen ihtiyaç ve beklentileri üzerinde yaptığı araştırma ve geliştirmelerin sonucunda teknolojik imkânları kullanarak hizmete sunduğu yeni bir ürün. Teknolojiye verilen önem ve çevresel sürdürülebilirlik anlayışıyla, elektrikli araçlar için özel sigorta poliçesi üretimini ilk hizmete sunan markalardan olan Doğa Sigorta, 2023 yılında da Türkiye'nin ilk yerli ve milli otomobili, asıl tanımıyla akıllı mobilite cihazı Togg ile iş birliğine imza atmıştı.

Doğa Sigorta'nın Duvar Tipi Şarj Ünitesi Sigortası, iki farklı açıdan ön plana çıkmakta. Sektörde ilk olma özelliğine sahip olan bu sigorta tüm Doğa Sigorta kanallarında müşterilerin hizmetine sunulmakta. Aynı zamanda da Togg ile Doğa Sigorta'nın özel iş birliği kapsamında, Togg'un Trumore Uygulaması üzerinden de kullanıcılar ile buluşan bir ürün olma özelliği taşımakta.

Ürün, genel sigortacılık bakış açısıyla; hırsızlık, hava olaylarına karşı güvence gibi teminatları sunmanın yanı sıra, araç şarjının bitmesi ve kaza, arıza durumlarında aracın çekilmesi gibi imkânlar da sunarak hizmet anlayışını sigortahılar için farklı bir seviyeye taşımakta.

Doğa Sigorta kuruluşunun 10. yıl dönümünü gururla kutladığı bu yıl, hizmete sunduğu bu ürünle müşteri deneyimini sürekli yukarı taşımayı hedefleyen bir şirket olduğunu tekrar gözler önüne sererken, sektörde ilk olan uygulamalara 2025 yılında da devam edeceği sinyalini verdi.



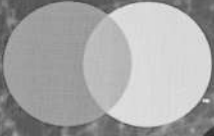
# EN İYİSİ NEOVA'YA LİMİTSİZ İMM SİGORTASI YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman,  
ihmal  
etmeyin.*

**NEOVA**  
SİGORTA

winner 2024



PSM  
AWARDS



## *Neova Sigorta “Bugünün Tecrübesi, Yarının Siber Geleceği” Projesiyle PSM Awards’ta Ödül Sahibi Oldu*

**Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, sosyal sorumluluk alanında hayata geçirdiği “Bugünün Tecrübesi, Yarının Siber Geleceği” projesiyle Mastercard PSM Awards’ta ödül kazandı.**

En son teknolojiler ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, finans dünyasındaki inovasyona dayalı başarılı projeleri teşvik eden Mastercard PSM Awards’ta “Bugünün Tecrübesi, Yarının Siber Geleceği” projesiyle Sosyal Sorumluluk kategorisinde Gümüş PSM ödülünün sahibi oldu.

Neova Sigorta siber güvenlik alanında hızla artan risklere karşı farkındalık yaratmak, tecrübelerini yeni nesillere aktarmak ve geleceğe bugünden hazırlıklı bireyler yetiştirilmesine katkı sağlamak hedefiyle yola çıktı. Bu kapsamda İstanbul Teknopark’ta bulunan Türkiye’nin ilk Siber Güvenlik Lisesi olan Teknopark İstanbul Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerine siber güvenlik alanında eğitim, mentörlük ve danışmanlık desteği sağlanıyor. Türkiye’nin Teknopark ekosisteminde yer alan ilk sigorta şirketi olan Neova Sigorta, bu alandaki tecrübesini öğrencilere aktararak onları yetkinleştirip, eğitimlerle geleceğe hazırlamayı hedefliyor.

### **Gerçek senaryolarla deneyim kazanıyorlar**

Neova Sigorta CIO’su Aşlıhan Çandır, “Gelecek kuşakları siber risklere karşı bilinçlendirerek daha güvenli bir ekosistem oluşturulmasına katkı sağlamak amacıyla ‘Bugünün Tecrübesi, Yarının Siber Geleceği’ projemizi hayata geçirdik. Bu projeye, siber güvenlik alanında eğitim gören gençlere, şirketimiz bünyesindeki deneyimli uzmanlar rehberliğinde gerçek senaryolarla pratiğe dayalı öğrenme imkânı sunuyoruz. Bu sosyal sorumluluk projemizle sigorta sektörüne nitelikli siber güvenlik uzmanlarının yetişmesine katkıda bulunmayı hedefliyoruz” dedi.

Neova Sigorta yenilikçi teknolojik çözümler ve müşteri odaklı hizmet anlayışının yanı sıra sosyal sorumluluk projeleriyle de sektöre öncülük etmeye devam ediyor.

Bir  
**MAGDEBURGER**  
Mutluluk Hikayesi

Tamamla **MAG**

Tüm Türkiye'de geniş anlaşmalı kurumlar ağı ile  
ihtiyaç anında sağlığımız için yanımızda.

%30'a varan  
fiyat avantajı. :)

∞  
Sınırsız mutluluk için  
Magdeburger'den sınırsız  
hizmet teminatı!

İhtiyacımıza  
en uygun  
paketler burada!



🛡️  
Sağlık  
giderlerinden  
kalan fark tutarını  
teminat altına  
aldık.



**Magdeburger**  
**Sigorta**

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

Magdeburger'in  
avantajlı dünyasından  
haberdar ol!





# Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

# Tamamlayıcı Sağlık Sigortasının Avantajları Artık Herkes Tarafından Daha Çok Biliniyor

**Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı avantajların piyasada daha yaygın bir şekilde bilindiğini söyledi. Bu branşta poliçe sayısının sürekli yükseldiğini belirten Pamukçu, “Bu durum, tamamlayıcı sağlık sigortası için talebin her geçen gün daha da arttığını ortaya koyuyor” dedi.**

Sağlık sigortalarında büyüme hedefleri yolunda emin adımlarla yürüdüklerini söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, söz konusu branşın acenteler için de büyük önem taşıdığını vurguladı:

Acentelerinin sağlık alanında büyümesi için sürekli kampanya ve eğitimlerle destek verdiklerini dile getiren Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: “Türk Nippon Sigorta olarak, acentelerimizin motivasyonunu yüksek tutmak ve onlara ek kazanımlar sağlamak için birçok kampanyaya imza atıyoruz. Yakın zamanda yapmış olduğumuz Rotamız Karadağ Kampanyası ve 2024 yılı sonuna kadar gerçekleştirdiğimiz TSS Kıbrıs kampanyası ile acentelerimizin nabzını tutmaya devam ettik. Kampanyalarımızda aynı zamanda acentelerimizin portföy dengesini sağlamalarına da destek olmayı hedefliyoruz. Sağlık branşında sunduğumuz ürünler kampanyalarımızda da ön plana çıkıyor. Ayrıca, acentelerimize düzenli olarak sağlık sigortalarımızla ilgili eğitimler veriyoruz. Ürünlerimiz hakkında acentelerimizi detaylı bir şekilde bilgilendiriyor ve bu alanda daha donanımlı olmalarına destek oluyoruz.”

Türk Nippon Sigorta’nın tamamlayıcı sağlık sigortası alanında iki farklı ürünle yer aldığını ifade eden Pamukçu, “Medical Park iş birliğiyle geliştirdiğimiz tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüz ‘Sağlığınız Bizde’ ve standart tamamlayıcı sağlık sigortamız ‘Türk Nippon Sigorta Standart TSS’ ile piyasada yer alıyoruz. ‘Sağlığınız Bizde’ ürünümüzde 80 yaş dahil SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabilir. SGK tarafından kapsam altına alınan ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan herkes bu üründen yararlanabilir. Ayrıca, bu ürünümüzde sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikâyet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları da kapsam dahilinde ödeniyor. Yatarak yapılan tedaviler, poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde %100 ödeniyor. Ayakta yapılan tedavilerdeyse, yılda 8 adet doktor muayenesi ve buna bağlı diğer teminatlar poliçe tarafından karşılanıyor” diye konuştu.

Türk Nippon Sigorta Standart TSS hakkında da açıklamalarda bulunan Pamukçu, şunları söyledi: “Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’ndan SGK kaydı bulunan 70 yaşına kadar herkes faydalana-biliyor. Bu ürünle, sigortalılar SGK ile tüm branşlarda anlaşmalı olup Türk Nippon Sigorta ile de anlaşmalı olan kuruluşlarda fark ücreti ödemiyor. Ürün hem ayakta hem yatarak tedaviyi kapsıyor. Yatarak tedavi kapsamında cerrahi ve dahili yatışlar, yoğun bakım giderleri, yatış olmasına bakılmaksızın kemoterapi, radyoterapi, diyaliz tedavi hizmetleri bulunmaktadır. Ayakta tedavilerde ise yılda 10 ve 2 adet doktor muayenesi alternatifleri sunulmaktadır.”

## Ücretsiz Psikolojik Danışmanlık, Diş Muayenesi ve Diyetisyen

Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası hakkında da bilgileri veren Pamukçu, “Sigortalılar bu ürünle sunulan diş tasarruf planı kapsamında yılda bir kere diş muayenesi, 1 adet dolgu, detertraj, diş röntgen filmi gibi 19 adet işlemten ücretsiz yararlanabiliyor. Ayrıca, bu poliçeyle beraber yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz olarak diyetisyene danışabiliyor. Sigortalılarımız yılda bir kez ücretsiz olarak psikolojik destek alabiliyor. Ürünümüz aynı zamanda yılda bir kez ücretsiz check-up hizmeti sunuyor.” dedi.

Tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı avantajlar nedeni ile sigortalılar tarafından daha çok tercih edilen bir ürün olmaya başladığını sözlerine ekleyen Pamukçu, “Tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı avantajlar artık halk tarafından da yaygın bir şekilde biliniyor. Tamamlayıcı sağlık poliçesine sahip kişi sayısının yıllara göre periyodik olarak yükseliş gösterdiğini görüyoruz. Bu durum, tamamlayıcı sağlık sigortası için talebin her geçen gün daha da arttığını ve birçok sigortalıya ihtiyaçları yönünde fayda sağladığını açıkça ortaya koyuyor” dedi.

Pamukçu ayrıca 2025 yılında da aynı sağlık alanında aktif bir oyuncu olacaklarını ve bu branştaki ürünlerin satışına ağırlık vereceklerini, 2025 yılında çapraz satış imkanlarını daha da arttırarak, sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflediklerini belirtti.

# Emeklilik Gözetim Merkezi OKS verilerini açıkladı

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM), 31 Aralık 2024 itibarıyla özel emeklilik sisteminde fon büyüklüğünün devlet katkısı dahil 1.22 trilyon TL'ye ulaştığını açıkladı.

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM), 31 Aralık 2024 itibarıyla özel emeklilik sisteminde fon büyüklüğünün devlet katkısı dahil 1.22 trilyon TL'ye ulaştığını, BES'te katılımcı sayısının 9 milyon 526 bin 795 kişiye ulaştığını duyurdu. BES'de toplam fon büyüklüğü ise 1.14 trilyon TL'ye ulaştığı paylaşıldı.

EGM'nin açıkladığı verilere göre, OKS'de katılımcı sayısı 7 milyon 572 bin 368 kişi olurken toplam fon büyüklüğünün 87,2 milyar TL'ye ulaştığı görüldü. Şirketlerin toplam katılımcı sayısı ise 9 milyon 526 bin 390 kişiye ulaştı açıklandı.

|                                             |                              |
|---------------------------------------------|------------------------------|
| <b>Katılımcıların Fon Tutarı</b>            | <b>1.002.570,3 milyon TL</b> |
| Faizli Fon Tutarı                           | 680.208,3 milyon TL          |
| Faizsiz Fon Tutarı                          | 322.362,0 milyon TL          |
| <b>Devlet Katkısı Fon Tutarı</b>            | <b>137.497,3 milyon TL</b>   |
| Faizli Devlet Katkısı Fon Tutarı            | 123.854,3 milyon TL          |
| Faizsiz Devlet Katkısı Fon Tutarı           | 13.642,9 milyon TL           |
| <b>Şirketlerin Katılımcılarının Toplamı</b> | <b>9.526.390 Kişi</b>        |

# TEK KASKO

**TEK KASKO!**

TRAFİKTEKİ  
TÜM TEHLİKELERE  
KARŞI

*Ben tek  
siz hepiniz!*

**%15**'TEN  
BAŞLAYAN  
İNDİRİM  
FİRSATI!

%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](http://www.raysigorta.com.tr) adresini ziyaret edebilirsiniz.



# Quick Sigorta Afyonkarahisar'da İş Dünyası ile Buluştu

Afyonkarahisar'da iş dünyası ve sigorta sektörünü bir araya getiren önemli bir panel düzenlendi. "İş Dünyasının Sigorta Sektöründen, Sigorta Sektörünün İş Dünyasından Beklentileri" başlığıyla 17 Aralık Salı günü gerçekleşen panele Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) ev sahipliği yaptı.

Sigorta sektörünün iş dünyasıyla nasıl daha etkin bir iş birliği sağlayabileceğinin detaylı olarak tartışıldığı panele Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hüsnü Serteser, Afyonkarahisar Belediye Başkan Yardımcısı Cem Kasapoğlu ve TÜSAF Başkanı Adnan Çelik ve Maher Holding Sigorta grubunun yönetim kadrosu ile çok sayıda sivil toplum kuruluşunun yöneticileri katılım sağladı. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, panelde yaptığı konuşmada, “İşler kötüye giderken sigortanın daha değerli olması gerekir. Sigorta priminden tasarruf olmaz. Sigorta primi ile tasarruf olur. Ülkemizin dünya ekonomisindeki yeri 18 ila 20 sıralarda değişiyor. Sigortacılıktaki ise 35. sırada bulunuyor. Bizim gelişen bir ülke olarak sigortacılıkta da en azından 18. sırada olmamız gerekiyor” dedi.

Ülkemizin sigorta enstrümanından yeterince faydalanmadığını dikkat çeken Yaşar, “11 ili sarsan depremde maddi zarar yaklaşık 103 milyar dolar olarak hesaplandı. Bu zararın sadece 5 milyar doları sigortalıydı. Yani 103 milyar doların sadece 5 milyar doları sigorta sektöründen karşılandı. Kalan kısım karşılamak için geçen yıl bütçeden 1.8 trilyon lira kaynak ayırmak zorunda kaldı. Yani aslında biz sigorta primlerinden kaçınmış olmuyoruz. Vatandaşlar olarak vergilerle yeniden bu zararı üstlenmek zorunda kalıyoruz. Bunu sigorta olarak üstlendiğimiz takdirde hem reasürörlerin, yabancıların bu zarara ortak olmalarını sağlamış oluyoruz hem de bütçelenebilir, öngörülebilir bir durum ortaya çıkıyor” diye konuştu.

Panelin açılışında konuşan ATSO Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Serteser ise, sigortacılık sektörünün, girişimcinin ve iş insanının üzerindeki riskleri paylaşarak güvence sağlayan bir ortak olarak öne çıktığını söyledi. Serteser, “Sektör, kâra değil, riske ortak olarak iş dünyasına önemli katkılar sunmaktadır. Firmalar, faaliyet süreçlerinde karşılaştıkları riskleri yönetebilmek için sigorta korumasına ihtiyaç duyar. Ancak reel sektörde sigorta araçlarının yeterince benimsenmediğini görüyoruz. 2023 yılında TOBB’un yaptığı bir ankette, sanayi kuruluşlarının yüzde 51’inin sigorta poliçelerini yenilemediği ortaya çıkmıştır” diye konuştu.

## Panel İlgiyle Takip Edildi

ATSO Meclis Salonu’nda gerçekleşen panel üç saatten fazla sürdü ve ilgiyle takip edildi. Moderatörlüğünü ATSO Meclis Üyesi Bekir Özerdem’in yaptığı panele, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Finans Genel Müdür Yardımcısı Oğuz Korkmaz, Maher Holding Bütünleşik Pazarlama Koordinatörü Gökhan Genç ve TÜSAF Başkanı Adnan Çelik konuşmacı olarak katıldı.

Afyon ESOB Başkanı Cengiz Üstün, AFSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Sayın, MÜSİAD Başkan Vekili Şükrü Aygün, TOBB Afyonkarahisar Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Başkanı Funda Güleç Yaman, Sandıklı Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Çetin, ATSO 24. Meslek Komite Başkanı Durmuş Gümüş’te bu önemli buluşmada görüşleriyle yer aldı. Afyonkarahisar ve çevre illerden gelen sigorta acenteleri ve iş insanlarının geniş katılım gösterdiği paneli Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nilüfer Dalkılıç da öğrencileri ile birlikte takip etti.

## Panel Öncesi Önemli Görüşmeler

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar başkanlığındaki heyet, panelden önce Afyonkarahisar Belediye Başkanı Burcu Köksal’ı ziyaret etti. Yaşar, ziyarette sigortalı kentsel dönüşüme dikkat çekerek, 13 Haziran itibarıyla genel şartlarıyla yürürlüğe giren Bina Tamamlama Sigortası’nın kentsel dönüşüme ivme kazandırdığını söyledi.

Afyonkarahisar Belediye Başkanı Burcu Köksal ise sigorta sektörü temsilcilerinin ziyaretinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek, bu tür buluşmaların sektördeki iş birliğini güçlendirmek açısından önemli olduğunu vurguladı. Ziyarette ayrıca Afyonkarahisar’ın sigorta sektörü açısından taşıdığı potansiyelin altı çizilerek, bu potansiyelin daha etkin kullanılması için ortak çalışmalar yapılacağı belirtildi.





## Gökhan Sertsöz

BNP Paribas Cardif Türkiye Banka Sigortacılığı ve Acente Sigortacılığı Genel Müdür Yardımcısı

# BNP Paribas Cardif Türkiye'nin "Hayatım Yolunda" sigortasında yaşamsal tüm riskler tek bir çatı altında!

BNP Paribas Cardif Türkiye, yenilikçi ve kapsamlı sigorta çözümü "Hayatım Yolunda" ile sektörde fark yaratıyor. Yaşamsal riskler, hastalıklar ve kaza gibi hepimizin her an karşılaşabileceği konuları kapsayacak şekilde tasarlanan "Hayatım Yolunda" sigortası, ek asistans hizmetleri ile de dikkat çekiyor.

Değişen dünyanın sigortacısı BNP Paribas Cardif Türkiye, kapsamlı teminatlarıyla standart hayat sigortalarından ayrılan yenilikçi sigorta çözümü "Hayatım Yolunda" ile sektörde fark yaratıyor. Yaşamsal riskler, hastalıklar ve kaza gibi hepimizin her an karşılaşabileceği konuları kapsayacak şekilde tasarlanan "Hayatım Yolunda" sigortası, ek asistans hizmetleri ile de sigortalılara ekstra faydalar sağlıyor.

### Kaza sonucu vefatlarda iki kat tazminat desteği

"Hayatım Yolunda"nın çok kapsamlı ve arandığı nitelikte teminatlar sunan bir sigorta çözümü olduğunu vurgulayan BNP Paribas Cardif Türkiye Banka Sigortacılığı ve Acente Sigortacılığı Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz, "Sahip olduğu standart hayat sigortası teminatlarına ek olarak, sigortalının kaza sonucu vefatı durumunda varislerine, hem 'kaza sonucu yaşam kaybı teminatı' hem de 'normal yaşam kaybı teminatı' sunan bu çözümümüz, böylelikle iki kat tazminat ödemesi ile destek sağlayabiliyor. Diğer taraftan kanser, kalp krizi, inme gibi tehlikeli hastalıklar sigorta çözümünün kapsamında yer alıyor. Üstelik tehlikeli hastalıklar teminatının kullanılması ve tazminat ödemesi yapılması durumunda, polise diğer teminatlar için yürürlükte kalmaya devam ediyor" dedi.

### 18-70 yaş arasındaki herkes faydalanabiliyor

"Hayatım Yolunda" sigortasının oldukça geniş bir yaş aralığını hedefliyor. Kaza, hastalık veya tehlikeli hastalıklar gibi hayatın risklerine karşı kendisini ve ailesini güvence altına almak isteyen 18-70 yaş aralığındaki herkes, bu çözümümüzden faydalanabiliyor. "Hayatım Yolunda", yaşamsal riskler, hastalıklar ve kaza gibi hepimizin her an karşılaşabileceği konuları kapsayacak şekilde tasarlanan ve risk gerçekleşme bile önemli ek asistans hizmetleri ile sigortalısına fayda sağlayan bir hayat sigortası ürün olarak karşımıza çıkıyor. Bu sebeple çok geniş bir kitlenin ihtiyacına yanıt verebilmektedir.

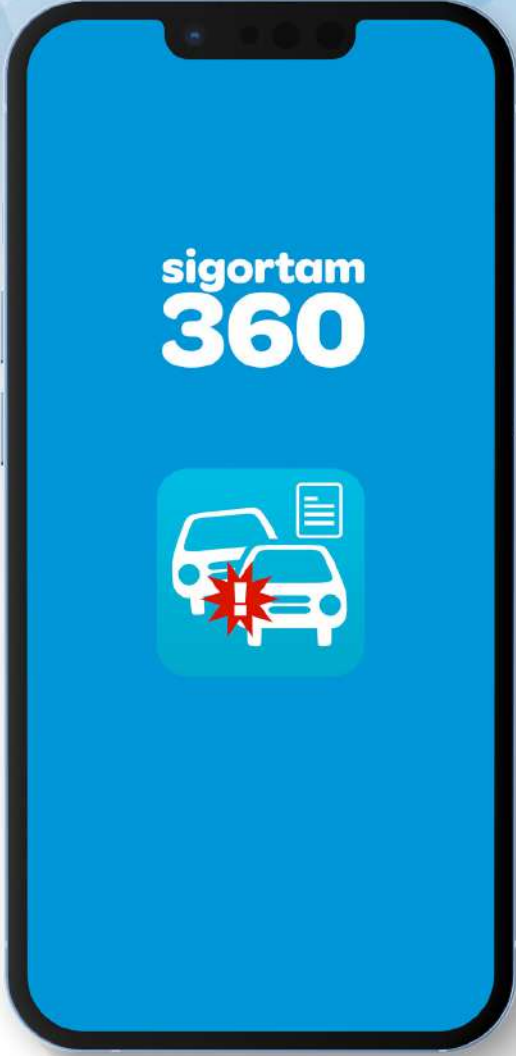
### Police sahiplerine özel ücretsiz hizmetler ve indirimler

"Hayatım Yolunda"ya sahip olanlar, police süreleri boyunca ek asistans hizmetlerden de faydalanabiliyor. Police sahipleri yılda 1 kez mini check-up, sınırsız 7/24 kara ambulansı, yılda 6 kez online doktor danışmanlığı, psikolojik danışmanlık, diyetisyen ve sağlıklı beslenme danışmanlığı, yılda 1 kez online telefon ve internet bağlantısı için teknik destek hizmetlerden ücretsiz yararlanabiliyor.

Sigortalılar ayrıca, anlaşmalı kurumlarda geçerli olmak üzere; optik, göz muayenesi, katarakt ameliyatı gibi sağlık hizmetlerinden, hobi kulüplerinden ve ev güvenliği ile evde teknik destek hizmetlerinden yüksek oranlarda indirim fırsatlarıyla faydalanabiliyor.

"Hayatım Yolunda" sigortası, tüm müşterilere farklı paket seçenekleri imkânı tanıyan ve 9 eşit taksite kadar bölünerek uygun ödeme koşulları ile vergi avantajı sunan bir çözüm olarak da sektördeki benzerlerinden ayrışıyor.

BNP Paribas Cardif Türkiye müşterileri, kendilerine en yakın TEB şubelerinden başvuru yaparak veya 444 98 76 numaralı BNP Paribas Cardif Türkiye Müşteri İletişim Merkezi'ne ulaşarak, ihtiyaçlarına ve bütçelerine en uygun paketi seçip, "Hayatım Yolunda" sigortasının avantajlarından yararlanmaya başlayabiliyor.



## **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

# Dünyanın en büyük holografik hayvanat bahçesi İstanbul'da açıldı

**Dünyanın en büyük holografik hayvanat bahçesi ve dijital deneyim merkezi "Katılım Emeklilik DigiZoo", Mall of İstanbul'da kapılarını açtı. 1500 metrekarelik alana kurulan DigiZoo, 50'den fazla canlı türü, sanal gerçeklik deneyimleri, etkileşimli sergilerle hem çocukları hem yetişkinleri unutulmaz bir yolculuğa çıkarıyor.**

Türkiye'nin önde gelen dijital tasarım stüdyosu ve teknoloji şirketi PolyVision tarafından Katılım Emeklilik iş birliği ile hayata geçirilen Katılım Emeklilik DigiZoo, dünyanın en büyük holografik hayvanat bahçesinde ziyaretçilerine eşsiz bir deneyim yaşatmayı hedefliyor. Çeşitli görüntüleme teknolojileri ve yapay zekâ algoritmalarının birleşimiyle oluşturulan bu sürükleyici ve etkileşimli holografik dijital hayvanat bahçesi, tarih öncesi canlılardan günümüz hayvanlarına kadar etkileşimli sergilere ev sahipliği yapıyor. 50'den fazla canlı türünün yanı sıra, iklim krizine dikkat çekmek amacıyla tasarlanmış dijital enstalasyonlar da ziyaretçileri iklim krizi konusunda bilinçlendirerek farkındalıklarını artırıyor.

**"Amacımız, çevre bilincini artırmak ve iklim krizine dikkat çekmek"**

Katılım Emeklilik DigiZoo'nun, çevre dostu ve sürdürülebilir bir yaşamı teşvik etmeyi, gelecek nesillere farkındalık yaratmayı amaçlayan bir yolculuk hikâyesi olduğunu belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Türkiye'de katılım esaslı sigortacılığın ve bireysel emekliliğin öncüsü olarak sunduğumuz yenilikçi ürünlerle çocukların ve gençlerin geleceklelerini teminat altına alırken onları sadece maddi olarak değil, eğitici içeriklerle de desteklemeyi önemsiyoruz. Geleceğimizin mimarı olan çocuklarımızın sürdürülebilir geleceğe dair farkındalığının artırılmasının yanı sıra ileri teknolojilerle genç yaşta tanışmaları da çok önemli. Bu amaç doğrultusunda Katılım Emeklilik DigiZoo'yu hayata geçirdik. Katılım Emeklilik olarak Erken BES ürünümüzle bugüne kadar 152 binin üzerinde çocuğun geleceğini teminat altına alırken Katılım Emeklilik DigiZoo'da da çocuklarımıza hem eğlenceli hem de öğretici içerikler sunmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

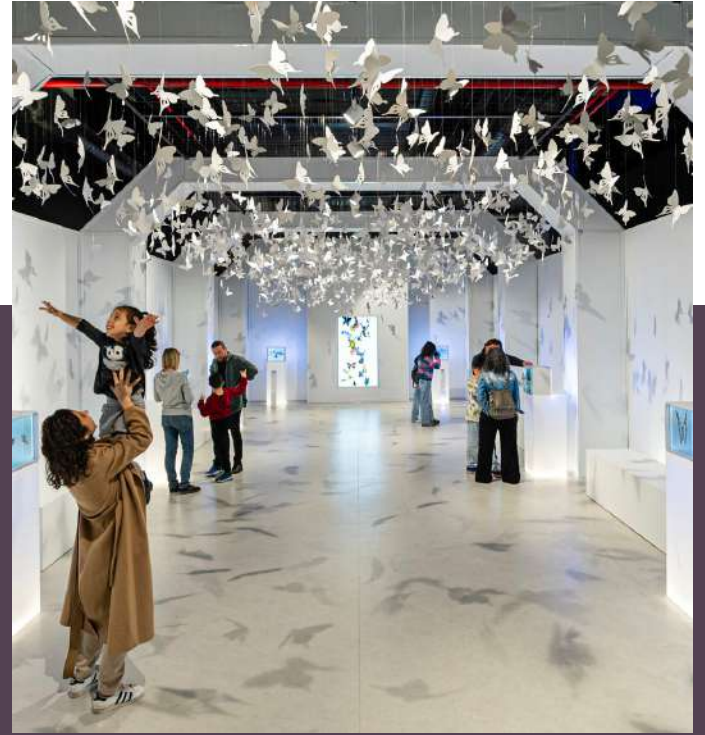


## 2025 yılında 160 bin ziyaretçiyi ağırlayacak

Türkiye'nin metrekaire bazında en büyük holografik hayvanat bahçesi ve dijital deneyim merkezini açtıklarını ve teknolojiyi sanatla harmanlayarak, ziyaretçilerin geleceği keşfetmesine aracılık ettiklerini belirten PolyVision Kurucusu Aret Yıldız, "Katılım Emeklilik DigiZoo, 2025 yılı itibarıyla yılda yaklaşık 160 bin ziyaretçi ağırlamayı hedefliyor. Bu ziyaretçilerin büyük bir kısmını çocuklar oluşturacak. Ayrıca, ebeveynler için çeşitli atölyeler ve sosyal alanlar da sunulacak. Mall of İstanbul'daki 1500 metrekairelik alanda hem çocukların hem de yetişkinlerin keyifli vakit geçirebileceği çeşitli aktiviteler ve alışveriş imkânları yer alacak. Katılım Emeklilik DigiZoo, teknolojik ve sanatsal olmanın yanı sıra, interaktif ve eğitici özellikleriyle de dikkat çekiyor. Özellikle, birçok yenilikçi teknolojinin aynı projede bir arada kullanılması, Katılım Emeklilik DigiZoo'yu diğer projelerden farklılaştırıyor. Projenin dünyanın en büyük holografik hayvanat bahçesi olma iddiası; alan büyüklüğü, sergilenen eserlerin çeşitliliği ve kullanılan ekranların metrekaresi gibi birçok kriterin birleşimiyle ortaya çıkan bir ölçümleyle dayanıyor" açıklamasında bulundu.

## Geçmişin nostaljisiyle geleceğin teknolojisi buluşuyor

Katılım Emeklilik DigiZoo, kültür ve sanat alanında geçmişin büyüsinü dijital dünyanın sunduğu olanaklarla birleştiriyor. Fuaye alanındaki etkinlikler çocukları nostaljik oyunlarla tanıştırırken, zaman tünelinden geçilerek dinazorların dünyasına yapılan yolculuk, ziyaretçilerin tarih öncesi dönemin sanatsal izlerini keşfetmelerini sağlıyor. Holografik dinazor türlerini incelemek, ziyaretçilere adeta bir zaman yolculuğuna çıkma hissi verirken, çağlar öncesindeki yaşamla ilgili sanatsal bir bakış açısı kazandırıyor.



## Çocukların vazgeçilmezi, son teknolojilerle zenginleşiyor

Katılım Emeklilik DigiZoo, en son teknolojilerle donatılmış bir dijital deneyim alanı olarak çocukların ilgisini çeken birçok yenilikçi özellik sunuyor. Özellikle avatar ormanında çocuklar, interaktif hologramlarla etkileşimde bulunarak uzun saatler geçirebiliyor. Bu orman, yapay zekâ destekli 3D animasyonlar ve holografik projeksiyonlarla zenginleştirilmiş bir ortamda çocukların hem eğlenmesini hem de öğrenmesini sağlıyor. Avatar ormanının yanı sıra bembeyaz tasarlanmış kelebekler dünyası da büyük ilgi görüyor. Bu odada beyaz dışındaki tek renk ise, holografik olarak uçan renkli kelebekler. Aynı zamanda bu kelebeklerle interaktif olarak iletişime de geçilebiliyor. Dijital akvaryumda balık boyama ve dinazor fosilleri keşfetme gibi interaktif deneyimler, çocukların el becerilerine ve teknolojiye olan ilgilerini artırırken, onlara görsel ve eğitsel açıdan eşsiz bir deneyim sunuyor.

## Eğitici ve etkileşimli atölyeler ile öğrenme yolculuğu

Katılım Emeklilik DigiZoo, eğitim odaklı bir deneyim sunarak çocuklar için unutulmaz bir öğrenme yolculuğu oluşturuyor. Ziyaretçilere sunulan dijital akvaryumda balık boyama etkinliği, çocukların hayal güçlerini geliştirmelerine ve teknolojiyi daha etkin bir şekilde kullanmalarına imkân tanıyor. Ayrıca, dinazor fosilleri keşif alanı ve dinozoryumurtalarındaki türleri inceleme gibi interaktif atölyeler, çocukların tarih öncesi yaşam hakkında bilgi edinmelerini sağlarken, çevresel farkındalık kazandırmak için tasarlanmış dijital enstalasyonlar da eğitici bir deneyim sunuyor.

# Generali Sigorta'nın Arex Sigorta'ya Devir Süreci Resmen Tamamlandı

**Sektörün en genç şirketlerinden olan Arex Sigorta, Türkiye'nin en eski sigorta şirketi olan Generali Sigorta'yı resmen devraldı.**

Arex grubu, Generali Türkiye Sigorta A.Ş.'nin hisselerinin satın alınması sürecinde sona gelindiğini ve 19 Aralık itibarıyla hisse ve yönetim devir işlemlerinin gerçekleştiğini duyurdu.

Arex Sigorta ve Arex Yatırım Holding, Generali Sigorta hisselerini, Kiler Holding AŞ ve Ekol Girişim Sermayesi AŞ ile birlikte Generali Türkiye Holding B.V.'den satın almak üzere 17/09/2024 tarihinde Hisse Devri Sözleşmesi imzalanmıştı. Rekabet Kurumu ve SEDDK izinlerinin alınmasını takiben 19.12.2024 tarihi itibarıyla pay devirlerinin gerçekleştiğini ve aynı tarihte yapılan Genel Kurul ile şirket yönetiminin devralındığını duyurdu.

Arex ve Kiler grubunca devralınması sonrasında Türkiye'nin en köklü sigorta şirketi olan Generali Sigorta, yüzde yüz yerli sermayeli bir yapıya kavuşmuş oldu.

Arex Sigorta'dan alınan bilgilere göre, iki şirketin birleştirilmeyecek. Yönetim ve sermaye olarak birbirinden bağımsız iki şirket olarak faaliyete devam etmesi planlanan iki şirketin kendi alanlarında uzmanlaşması öngörülüyor. Generali Sigorta'nın yeni bir unvan, yeni bir marka ve geçmişten gelen birikimin üzerine inşa edilecek yeni bir vizyonla yoluna devam edileceği, yeni marka ve vizyonun yakında duyurulacağı öğrenildi.



# Bazı kazalar masraflı olur Anadolu Sigorta korur

Anadolu Sigorta'dan Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyetli  
kasko yaptırın, trafikte rahat edin.



Trafik Sigortası poliçesi teminat limitleri üstünde kalan karşı tarafa  
ait maddi veya bedeni tüm hasarlar kasko sigortalımızın kusurlu  
olması hâlinde karşılanmaktadır. Detaylı bilgi: [anadolusigorta.com.tr](http://anadolusigorta.com.tr)

**ANADOLU  
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.





# Magdeburger Sigorta'nın Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü Adana'da Açıldı

Acenteleriyle arasındaki yakın ilişkilerini güçlendirmeyi sürdüren Magdeburger Sigorta, bölge müdürlüklerine bir yenisini daha ekledi. Magdeburger Sigorta'nın kısa bir süre önce Adana merkezli faaliyetlerine başlayan Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü, 29 Kasım Cuma günü resmi açılışını gerçekleştirdi.

Bor Holding çatısı altında faaliyet gösteren Magdeburger Sigorta'nın büyüme stratejisine katkı sağlayacak olan yeni bölge müdürlüğünün açılışı için düzenlenen törene, Bor Holding Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Cem Hancan, Bor Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Müge Çetin ve Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'nun yanı sıra Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, Batı Bölgeler Koordinatörü Uğur Atilla, Doğu Bölgeler Koordinatörü Nihan Bakmaz ve İstanbul Bölgeler Direktörü Murat Vergili katıldı.

**“Magdeburger Sigorta, Bor Holding’in daha fazla insana ulaşma vizyonunun önemli bir parçası”**

Bor Holding Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Cem Hancan, açılışta yaptığı konuşmada, “Magdeburger Sigorta, Bor Holding’in büyüme stratejisi ve daha fazla insana ulaşma vizyonunun önemli bir parçasıdır. Bu yeni bölge ofisimizle sadece Adana’ya değil, çevre illere de yenilikçi sigortacılık hizmetlerini taşıyarak bölgenin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Sigortacılık sektöründeki etkinliğimizi artırmak ve daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmak, bizi geleceğe taşıyacak en önemli adımlardan biridir. Bu açılışın, hem iş ortaklarımız ile daha güçlü bağlar kurmamıza hem de sigortalılarımıza daha yakın olmamıza vesile olacağına inanıyorum. Bölge ofisimizin herkese hayırlı olmasını dilerim.” ifadelerini kullandı.

## “Yeni Bölge Müdürlüğümüz, hepimize yeni fırsatlar sunacak”

Bor Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Müge Çetin de Bor Holding ve Magdeburger Sigorta ailesi olarak önemli bir adım daha atmanın mutluluğunu yaşadıklarını belirterek, “Güney Anadolu Bölge Müdürlüğümüz, yalnızca bir hizmet noktası değil, aynı zamanda güvene dayalı ilişkilerimizi daha da pekiştireceğimiz bir merkez olacak. Birlikte kurduğumuz güçlü bağların, bölgede hem sigortacılık bilincini artıracığına hem de hepimize yeni fırsatlar sunacağına inanıyorum.” şeklinde konuştu.

## “Birlikte büyüyecek, birlikte geliştireceğiz”

Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu da konuşmasında Adana'nın gerek tarımsal üretimi gerekse ticari potansiyeli ile Türkiye'nin parlayan yıldızlarından biri olduğunu, yeni açılan bölge müdürlüğünün, Güney Anadolu Bölgesi'ndeki büyüme hedeflerinin önemli bir parçası olarak yer aldığını vurguladı.

Bölge ofislerinin şirketin iş ortaklarıyla iletişimini güçlendirmeye yönelik önemine de değinen Hancıoğlu, "Acentelerimiz bizim için sadece iş ortağı değil, aynı zamanda güven zincirimizin temel halkalarıdır. Adana'daki yeni ofisimiz, sizlerle olan iletişimimizi daha da güçlendirecek, sigortalılarımıza daha yakın ve hızlı hizmet sunmamıza olanak sağlayacaktır. Kapımız her zaman sizlere açık. Birlikte büyüyecek, birlikte geliştireceğiz." diye konuştu.

300'ün üzerinde iş ortağının ağırlandığı etkinlikte coşkulu ve samimi bir ortam hakimdi. Etkinliğin renkli konuklarından biri de şirketin yeni maskotu "MAGİ" oldu. MAGİ, acenteler arasında büyük ilgi gördü ve neşeli anların yaşanmasına katkı sağladı.

## Bölge ofisi açılışları devam edecek

2.200'ün üzerinde yetkili acentesi ile hizmet veren Magdeburger Sigorta, Ekim ayında Ege Bölge Ofisini İzmir'de ve Kasım ayında da İç Anadolu Bölge Müdürlüğünü Ankara'da açmıştı.

Bir sonraki bölge ofisinin Antalya'da açılması hedefleniyor.



# DASK, ilk Bölge İrtibat Ofisi'ni açtı!

**DASK Gaziantep Bölge İrtibat Ofisi Açıldı Doğal Afet Sigortaları Kurumu ilk bölge irtibat ofisini Gaziantep'te açtı.**

9 Aralık 2024 tarihinde Gaziantep'te ilk bölge irtibat ofisinin açılışında konuşan Selva Eren, 6 Şubat Kahramanmaraş depremleri sonrasında elde edilen deneyimler sonucu bölgede olmanın önemini deneyimlediklerini söylerken, “Yaşadığımız depremler sonrasında çok hızlı bir şekilde bölgedeydik ve bunun önemini çok net bir şekilde deneyimlemiş olduk. Çalışmalarımızı her zaman sigortalılarımıza daha hızlı ve etkin hizmet sunabilmek adına yürüttük ve birçok yeni karar aldık, projeler geliştirdik. Bugün açılışını yaptığımız Gaziantep Bölge İrtibat Ofisimiz, bu projelerin somut bir yansımasıdır.” açıklamalarında bulundu.

## Bölge İrtibat Ofisleri stratejik öneme sahip

Açılışı gerçekleştirilen Gaziantep Bölge İrtibat ofisi için Eren, “Bu ofisimiz, yalnızca fiziki bir çalışma alanı değil; olası afetler sonrası daha etkin müdahale için stratejik bir merkezdir. Afet yönetimi ve hasar süreçlerinde vatandaşlarımıza daha hızlı ulaşma, yerel yönetimlerle daha yakın bir iş birliği kurma ve sigorta farkındalığını artırma çalışmalarının yürütülmesi hedefiyle tasarlanmıştır.” diyerek bölge irtibat ofislerinin hedeflerini vurguladı.

## Bölge İrtibat Ofislerimizin sayısını artırmayı hedefliyoruz

İlki Gaziantep'te açılan irtibat ofislerinin sayısını artırmayı ve ülke genelinde var olmayı hedeflediklerini belirten Selva Eren, “Tüm afetler için güvence sağlayarak daha kapsayıcı bir sistem oluştururken, Türkiye genelinde açacağımız bölge irtibat ofisleri ile de kesintisiz iletişim ve hizmet sunmayı hedefliyoruz. Gaziantep Bölge İrtibat Ofisimiz, yerel yönetimlerimizle, kamu kuruluşlarımızla ve sigorta sektörümüzle omuz omuza çalışarak bu iş birliğinin en güzel örneklerinden biri olacaktır. Böylesine anlamlı bir projeyi hayata geçirmemize destek veren tüm paydaşlarımıza, emeği geçen çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum.” dedi.



## “Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız”

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



# Ahmet Yaşar

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı  
ve Maher Holding Sigorta Gurubu Başkanı

## 2025, Sigortacılığın Dönüşüm Yılı Olacak

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Gurubu Başkanı Ahmet Yaşar, sigorta sektörü açısından 2024 yılını değerlendirdi, 2025 yılı öngörülerini paylaştı. Yaşar, 2025 yılının Türk sigorta sektörü için dönüşüm yılı olacağını vurguladı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Gurubu Başkanı Ahmet Yaşar, 2025 yılının Türk sigorta sektörü için dönüşüm yılı olacağını, sektörün yeni yılda teknik kârlılığa daha fazla odaklanacağını söyledi. Ahmet Yaşar, sigorta sektörü açısından 2024 yılını değerlendirdi, 2025 yılı öngörülerini paylaştı.

2024'ün, sigorta sektörü için hem büyüme hem de sınamalarla dolu bir yıl olduğunu, yılın yaklaşık 895 milyar TL bir üretimle kapatılacağını belirten Yaşar, bu üretimin 800 milyar TL'sinin hayat dışı sigortalardan, 95 milyar TL'sinin de hayat sigortalardan geleceğini ifade ederek, "Ancak büyümenin aynı zamanda altyapı güçlendirme, ürün çeşitliliği ve penetrasyonu artırma hedefleriyle de şekillendiğini belirtmekte fayda var" dedi.

### 2024'te Mali Gelir Teknik Gelirin Önüne Geçti

Ahmet Yaşar, 2024'te, özellikle sağlık sigortalarının, artan farkındalık ve maliyetlerle birlikte büyümeye devam ettiğini ifade ederek, "Yeni grup sigortaları ve özelleştirilmiş paketlerin, bireysel ve kurumsal müşterilerin ilgisini çektiğini düşünüyoruz. Trafik sigortalarındaki sorunlara rağmen kasko ve finansal sigortalar gibi branşlar, sektöre yeni gelir kaynakları sağladı. Trafik sigortalarındaki hasar/prim oranı yüzde 175'leri geçerek sektörün maliyetlerini önemli ölçüde artırdı. Bu zarar, mali gelirlerle dengelenmeye çalışıldı ancak bu yöntem, sektörün sürdürülebilir büyümesi için yetersiz kalabilir. Sigorta şirketlerinin mali gelirlerine bağımlı hale gelmesi, faiz oranlarındaki değişikliklere karşı sektörü bir yandan savunmasız bırakıp faizlerin düşmesiyle, sigorta sektöründe yatırım gelirlerini azaltarak kâr marjlarını daraltabilir, ancak öte yandan daha fazla sigorta talebi ve ekonomik aktivite yaratabilir. Sigortacılar, underwriting dediğimiz esas faaliyet kârlılığına ve ürün inovasyonuna daha fazla odaklanarak bu etkileri dengeleyebilir" şeklinde konuştu. 2024'te zorunlu sigortalar tarafında da sigortalılık oranlarının düşük kalmaya devam ettiğini, trafik sigortalarında bile sigortasızlık oranının halen yüzde 20'lerde olduğunu belirten Yaşar, bu durumun hem sigorta bilincinin eksikliği hem de sektörün gelir hedeflerini sınırlayan bir faktör olduğunu kaydetti.

2024'te, mali gelirlerin teknik gelirlerin önüne geçtiğine de dikkat çeken Yaşar, "Trafik sigortalarındaki teknik zararlar ve yüksek maliyetler, sigorta şirketlerini faiz gelirlerine bağımlı hale getirdi. Yüksek faiz oranları sayesinde mali gelirler sektör için kısa vadede bir çözüm sundu ancak teknik gelirlerin artırılması ve mali gelir bağımlılığının azaltılması uzun vadeli bir ihtiyaç olarak öne çıktı" dedi.

### 2025'te Maliyet Yönetimi Önemli Olacak

Ahmet Yaşar, 2025 yılında, sektörün gündemindeki konulara da değindi. "2025 yılı, Türk sigorta sektörü için dönüşüm yılı olmaya aday" diyen Yaşar, sektörün, doğal afetlere hazırlık, dijitalleşme ve ürün çeşitliliği gibi alanlarda ilerleme kaydederken; ekonomik değişimler karşısında dengeyi sağlamak zorunda kalacağını vurguladı.

Asgari ücretteki artışın, özellikle trafik branşı, sağlık ve işveren sorumluluk sigortalarında maliyet artışlarına yol açabileceğine de değinen Yaşar, bu durumun sigorta primlerinin yeniden düzenlenmesini gerektireceğini ve hem sigortalılar hem de sigorta şirketleri açısından maliyet yönetiminin önemli hale geleceğini kaydetti.

Ahmet Yaşar, Merkez Bankası'nın faiz indirim, politikasına girmesinin ise sektör için karmaşık etkiler yaratabileceğini söyleyerek, "Düşük faiz ortamı, mali gelirlerin azalmasına neden olacak, bu da sektörü teknik kârlılığa yani esas faaliyet kârlılığına daha fazla odaklanmaya itecektir. Bununla birlikte faiz oranlarının düşmesiyle gelen ekonomik büyüme, sigortacıların iş hacmini artırabilir ve yeni pazarlar yaratabilir. Sigorta şirketleri, bu ortamda talep artışını karşılayacak ürün ve hizmetlerle büyümeyi destekleyebilir, aynı zamanda dijitalleşme ve inovasyon fırsatlarını değerlendirebilir. Bu durum, sektörün uzun vadeli sürdürülebilirliğini ve kârlılığını olumlu yönde etkiler." ifadelerini kullandı.

Sigortacılıkta sürdürülebilirliği tehdit eden unsurların ortadan kaldırılması için regülasyonlar ve sektör iş birliğinin sorunun çözümünde kritik bir role sahip olduğunu belirten Yaşar, "Uzun vadede, daha öngörülebilir bir hasar yönetim modeli, standartlaştırılmış hesaplama kriterleri oluşturulması gereklidir ve teknoloji kullanımı, kamunun sahip çıktığı mevzuat düzenlemeleri ile alternatif uyumsuzluk çözümleri ve evrensel tahkim mekanizmaları gibi önlemler, maliyetlerin kontrol altına alınmasına yardımcı olabilir." dedi.

### 2025'te Bina Tamamlama Sigortası Öne Çıkacak

2025'te, sektörü korkutan senaryolar arasında doğal afetlerin neden olduğu büyük hasarlar, sigorta penetrasyonundaki eksiklikler ve ekonomik belirsizliklerin yer aldığına da vurgu yapan Yaşar, bu konuda da şunları söyledi:

"Olası Marmara Depremi, sadece sigorta sektörü için değil, tüm ekonomi için hatta ülke güvenliği için ciddi bir test olacak. Bu nedenle sigortalı kentsel dönüşümün elzem olduğu noktasına sürekli vurgu yapıyor ve çalışmalarımızı derinleştiriyoruz. Kentsel dönüşüme odaklanmak hem sigorta şirketlerimizin hem de bir diğer iştirakimiz olan MHR GYO'nun gündeminde.

Sigortalı kentsel dönüşüm demek, mal sahiplerinin binanın tamamlanması konusunda içinin rahat olması demek. Aynı zamanda sigortacılar yapım sürecinde sıkı denetçi olacağı için de güvenle, depreme karşı dayanıklılığı garanti edilmiş yapılar demek. Dolayısıyla bina tamamlama sigortası hem mal sahiplerini mali açıdan koruyan hem de olası depremde en az zararla kurtulmamızı sağlayarak ülkemizin de sırtından önemli bir yükü alacak bir ürün. Bu nedenle de belediyelerle başlattığımız ve 2025'te de hızla devam edeceğimiz sigortalı kentsel dönüşüm, sadece sektörün değil ülke gündeminin de öncelikli maddesi olmalı. Biz Maher Holding Sigorta Grubu olarak Quick Finansall adını verdiğimiz ekosistemimiz sayesinde kapsamlı bir ürün sunabiliyoruz. Bina tamamlama sigortası ile birlikte mesleki sorumluluk sigortası ve yapı sorumluluk sigortası gibi ek ürünlerle inşaat sektöründeki güvenliği ve kaliteyi daha da yukarı taşımayı hedefliyoruz. Bu ürünler müteahhitler, mühendisler ve diğer profesyonellerin sorumluluklarını yerine getirmelerini teşvik ederken, projenin her aşamasında şeffaflık ve denetimi sağlıyor."

Ahmet Yaşar, sektörün dijitalleşme sürecinde karşılaşılabileceği siber güvenlik risklerinin ve altyapı sorunlarının da dikkat edilmesi gereken diğer konular arasında olacağını ifade ederek, "2025 yılı aynı zamanda sektörün çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) standartlarına uyum sağlaması için bir fırsat yılı olacak. Sürdürülebilir ürünlerin geliştirilmesi, iklim değişikliği etkilerine karşı dayanıklılığı artırma çabaları sektörün öncelikli hedeflerinden biri olmalı" dedi.

### Sektörün 10 Yıllık Yol Haritası Da Önemli

TSB olarak 2025-2030 yıllarını kapsayan strateji planı hazırlığı yaptıklarını hatırlatan Yaşar, "Bu plan, yalnızca TSB'nin değil, Türk sigorta sektörünün de önümüzdeki 5 yıllık yol haritası olarak değerlendirilebilir. Stratejinin temelinde, sigortalılık oranlarının artırılması, depreme karşı hazırlık, sürdürülebilirlik ve eğitim gibi öncelikli konular yer alıyor. Bu alanlarda atılacak adımlarla, sektörün hem toplumsal fayda sağlayan hem de daha kapsayıcı bir yapıya kavuşması hedefleniyor" şeklinde konuştu.

Arama Konferansı'ndan çıkan 10 yıllık yol haritasının da önemine dikkat çeken Yaşar, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bu kapsamda değişen demografik yapı göz önünde bulundurularak yaşlı bireyler için özel çözümler sunacak yaşlı bakım sigortası hayata geçirilecek. Aynı zamanda sigorta fiyatlaması, tüketici davranışlarının analizi ve pazarlama stratejileri gibi alanlarda yapay zekâ teknolojilerinden yararlanılacak. Bu sayede sektör, daha verimli ve hedefe yönelik çözümler üretebilecek. Gelecekte sigorta hizmetleri, beş farklı jenerasyona hitap edecek şekilde çeşitlendirilecek. Sigortalıların kendi risklerine özel çözümler talep etmesiyle birlikte kişiselleştirilmiş ürünler daha fazla ön plana çıkacak. Sağlık sigortası tarafında ise uzun süreli ürünler geliştirilirken, kronik hastalıklara yönelik özel sigorta seçenekleri sunulacak. Sağlık hizmetlerinde erken teşhis ve müdahale süreçleri desteklenerek bireylerin yaşam kalitesinin artırılması hedeflenecek. Ek olarak, sosyal güvenlik sistemine destek olacak şekilde tamamlayıcı emeklilik sistemine geçiş yapılacaktır. Devlet katkısıyla teşvik edilen tamamlayıcı sağlık sigortası yaygınlaştırılarak, kamunun sağlık yükünün hafifletilmesi planlanıyor. Zorunlu sigortalarda sigortalılık oranlarının artırılması, sektörün öncelikli hedeflerinden biri olacak. Ayrıca, iklim değişikliğine karşı tarım sektörünü koruma amaçlı sigorta ürünleri daha etkin hale getirilecek ve bu alanda sigortalılık oranları artırılarak tarım sigortalarının yaygınlaşması sağlanacak."

# Magdeburger Sigorta'dan Milyonlarca Araç Sahibini İlgilendiren Yeni Ürün: “İhtiyariMAG” Sigortası

**Magdeburger Sigorta esnek ve kapsamlı “İhtiyariMAG” ürünüyle, araç sahiplerini mevcut trafik sigorta teminat limitlerinin yetersiz kaldığı durumlarda oluşabilecek mali risklere karşı koruyor.**

Magdeburger Sigorta'nın yeni nesil “İhtiyariMAG” ürünü, esnek yapısı ve kapsamlı güvencesiyle sektördeki diğer İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) ürünlerinden ayrılarak, araç sahiplerine mali açıdan ekstra bir koruma kalkını sunuyor.

Otomobil ve kamyonet sahipleri, trafik sigortaları hangi firmadan olursa olsun ve araçlarının kasko durumuna bakılmaksızın ürünü satın alabiliyor ve kendilerine güvence sağlayabiliyor.

Trafik poliçelerinin mevcut yasal limitleri, günümüzün yüksek değerli araçları ve karmaşık trafik koşulları düşünüldüğünde yetersiz kalıyor. 2024 yılı zorunlu trafik sigorta poliçeleri, araç başına 200.000 TL maddi hasar ve kişi başına 1.8 milyon TL bedeni hasar teminatı sağlıyor. Ancak 10-15 milyon TL değerindeki lüks bir araçta meydana gelebilecek orta ölçekli bir hasar bile kolaylıkla 1 milyon TL'yi aşabilirken, zorunlu trafik sigortası poliçesi bu hasarları karşılamada yetersiz kalabiliyor.

## 11,9 Milyon Araç ve Sürücü Büyük Mali Risklere Açık

Türkiye'de 2023 yılı verilerine göre 17,8 milyon otomobil sahibinden sadece 5,9 milyonu kasko sigortası yaptırmış durumda. Bu durum, 11,9 milyon araç sahibinin büyük mali risklere açık olduğunu gösteriyor.

Buna göre, otomobil sahiplerinin yaklaşık üçte biri kasko poliçesi ile kendi araçlarını güvence altına alıyor ve başka araçlara verecekleri kusurlu zararların hukuki sorumluluğunu kasko içerisindeki İMM teminatı ile koruyor. Sadece trafik sigortası olan araç sahipleri ise trafik poliçe limitlerini aşan kusurlu zararların hukuki sorumluluğunu ister istemez kendileri üstlenmiş oluyor. Bu sebepten bu kişiler için bir İMM poliçesi ihtiyacı doğuyor.

İşte tam bu noktada Magdeburger Sigorta'nın yeni nesil İhtiyariMAG ürünü devreye giriyor. Geleneksel sigorta anlayışının ötesine geçen bu ürün, esnek yapısı ve yüksek limitleriyle araç sahiplerine trafik poliçelerinin mevcut sınırlarının çok ilerisinde koruma sağlıyor.

## Araç Yaş ve Marka Gibi Kriterler Aranmıyor

Magdeburger Sigorta'nın yeni ürününden, gerek 30 yaş ve üzeri araç sahipleri gerekse firma araçları faydalanabiliyor.

Trafik poliçesi kesilen müşteriler için tamamlayıcı bir ürün olan Magdeburger Sigorta'nın yeni nesil İhtiyariMAG ürünü, mevcut trafik poliçelerinden bağımsız ayrı bir ürün olarak sunuluyor.

## 5 Milyon TL'ye Kadar Esnek Teminat Limitleri

Magdeburger Sigorta acenteleri, maddi/bedeni ayrımsız olarak 1 Milyon TL'den başlayan, 5 Milyon TL'ye kadar çıkabilen teminat alternatiflerini müşterilerinin seçimine sunarken, müşteriler uygun limite göre sigortasını yaptırabiliyor. Sigortalının isteğine göre vade farksız 4 taksite kadar da taksitlendirme imkânı sunularak ödeme kolaylığı sağlanıyor.

## İsteğe Bağlı Asistans Hizmeti

Magdeburger Sigorta, İhtiyariMAG içerisinde isteyen müşterilere Asistans teminatı da sunuyor. Bu teminat ile kaza veya arıza durumunda araçlarının çekilmesi ve ihtiyaç halinde vinç ile kurtarılması hizmeti sağlanabiliyor. Bu teminata 10 yaşa kadar olan araçlarda arıza hali de dahil ediliyor.

Ayrıca kaskosu olan müşteriler dilerlerse mevcut kasko poliçelerindeki İMM teminatını da İhtiyariMAG ürünü ile artırabiliyor.



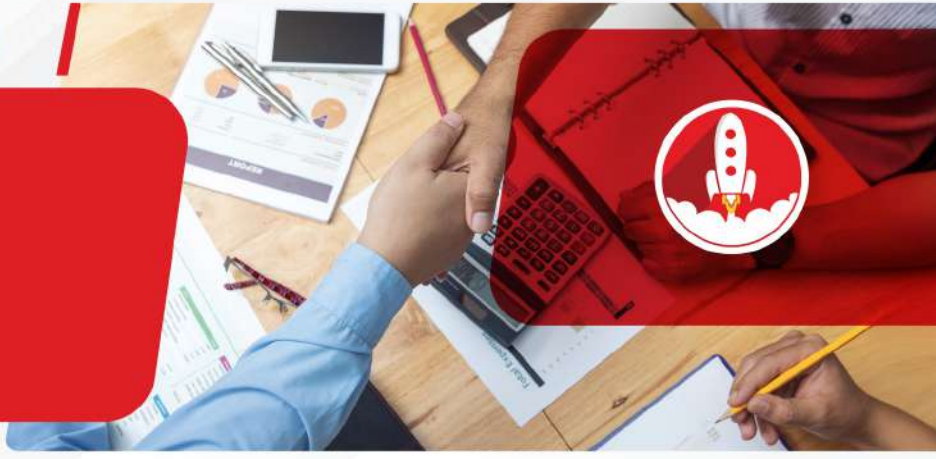
0850 800 07 60

www.openyazilim.com

OPEN YAZILIM

# HIZLI TEKLİF PROGRAMI

"Hızlı ve kazançlı teklif sorguları ile sektörde  
rakiplerinizden daima önde olun."



Sigorta acenteleri için Trafik, Kasko, TSS, Konut, Dask ve IMM branşlarında hızlı ve doğru teklif hazırlamayı kolaylaştıran, iş süreçlerini hızlandıran bir yazılım sistemidir.

-- ➤ Trafik Sorgusu

-- ➤ Konut Sorgusu

-- ➤ Kasko Sorgusu

-- ➤ Dask Sorgusu

-- ➤ TSS Sorgusu

-- ➤ IMM Sorgusu



0850 800 2 444

www.openasistans.com

## OPEN ASİSTANS YOL YARDIM HİZMETLERİ

"Beklenmedik anlarda yol arkadaşınız olarak hızlı  
çözümlerle yanınızda olmaya hazırız."

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

-- ➤ Lite Otomobil Yol Yardım Paketi

-- ➤ Elite Otomobil Yol Yardım Paketi

-- ➤ Lite Ticari Yol Yardım Paketi

-- ➤ Elite Ticari Yol Yardım Paketi

-- ➤ Modüler Yol Yardım Paketi

# Quick Sigorta Sponsorluğundaki Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf ve İçerik Yarışması sonuçlandı

**1905 Galatasaraylı Yönetici ve İş İnsanları Derneği'nin (GSYİAD) bu yıl 22'nci kez düzenlediği ve Quick Sigorta'nın sponsorluğunda gerçekleşen Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf ve İçerik Yarışması'nın kazananları, 24 Aralık 2024'de RAMS Park Özhan Canaydın Salonu'nda düzenlenen törende sahiplerini buldu.**

Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Aydın Özbek, 1905 GSYİAD Başkanı Murat Sancaktar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ve spor dünyasından çok sayıda ismin katıldığı törende, dört kategoride yarışan fotoğraf ve içeriklerin kazananları açıklandı. Başkan Özbek ve Başkan Sancaktar açılıшта yaptıkları konuşmalarda, Quick Sigorta'nın yıllardır süren sponsorluk desteğine teşekkür edip iş birliğinden duydukları memnuniyeti dile getirdiler.

**"Yedi yıldır bu anlamlı yarışmaya desteğimizi sürdürüyoruz"**

Yarışmanın sponsorluğunu üstlenen Quick Sigorta'yı temsilen törende konuşan Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, şunları dile getirdi: "Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf ve İçerik Yarışması, Galatasaray'ın değerlerini ve ruhunu yansıtan önemli bir etkinlik. Quick Sigorta olarak, sektörde yeni bir marka olmamıza rağmen, güçlü özsermayemiz ve doğru yatırımlarımızla hızlı bir büyüme kaydettik. Üstelik sadece bir sigorta şirketi olmanın ötesine de geçtik.

İştiraklerimizle birlikte sigorta ve finans dünyasını buluşturan fonksiyonel bir ekosistem oluşturmayı başardık. Bunu yaparken de spora ve sanata destek vermeyi hiç bırakmadık. Bu desteği, toplumsal sorumluluğumuzun bir parçası olarak görüyoruz. Bu sebeple tam yedi yıldır bu anlamlı yarışmaya desteğimizi sürdürüyoruz. Yarışmaya katılan ve Galatasaray'ın unutulmaz anılarını bizimle paylaşan tüm yarışmacılara teşekkür ediyorum. Hep birlikte, bu özel anıları geleceğe taşımaya devam edeceğiz."

**Dereceye giren fotoğrafların yer aldığı takvimlere GS Store'lardan ulaşılabilir**

2024 yılının Galatasaray ruhunu en iyi anlatan fotoğraf ve videolarının seçildiği törende, dereceye giren isimler şöyle oldu: Fotoğraf kategorisinde; Ali Atmaca birinci, Fatma Erdoğan ikinci, Uğur Şenpire üçüncü olurken Kadircan Dilli, Abdulhamid Hoşbaş, Ali Kemertaş, Samet Yalçın, Fatih Erdoğan, Oğuz Yeter, Gökhan Büyük, Murat Akbaş ve Mesut Işık mansiyon ödülü alan isimler oldu. Röportaj kategorisinde Galatasaray Spor Kulübü Muhabiri Zafer Çeri, haber kategorisinde Cenk Çınar, sosyal medya kategorisinde ise Galatasaray Spor Kulübü Editörü Ahmet Yavuz kazanan isimler oldu.

Dereceye giren fotoğraflar Quick Sigorta sponsorluğunda 2025 yılı için bastırılacak 1905 GSYİAD ve Galatasaray takvimlerinde yer alacak.



# 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](mailto:info@lumnion.com) / [www.lumnion.com](http://www.lumnion.com)

**Lumnion**

İstanbul | Köln | München

# AgeSA Müşteri Buluşmaları 10. Yılını Kutladı



Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, müşteri odaklı yaklaşımını güçlendirmek amacıyla hayata geçirdiği ve sektörde bir ilk olan geleneksel Müşteri Buluşmaları etkinliğinin 10'uncusunu gerçekleştirdi. AgeSA, yıl boyunca Müşteri Buluşmaları programı altında hayata geçirdiği bir dizi aktivitenin yanı sıra geçtiğimiz hafta düzenlediği müşteri etkinliği ile mükemmel bir müşteri deneyimi yaratma yolundaki kararlılığını bir kez daha gözler önüne serdi.

Müşterilerinin beklenti ve ihtiyaçlarını her zaman ön planda tutan ve kusursuz müşteri deneyimini odağına alan AgeSA, sektörde bir ilke imza atarak başlattığı AgeSA Müşteri Buluşmaları'nın 10. yılını gururla kutladı. Müşteri odaklı yaklaşımını kurumsal kültürünün merkezine yerleştiren AgeSA, Müşteri Buluşmaları kapsamında yıl boyunca bir dizi etkinlik, panel, yarışma ve iletişim çalışması gerçekleştirdi. Son olarak geçtiğimiz günlerde Müşteri Buluşmaları etkinliği de organize eden AgeSA, müşterilerini çalışanlarıyla ve finans dünyasından uzman isimlerle bir araya getirdi.

Yüz yüze gerçekleşen, canlı yayınlı ülke çapında tüm AgeSA çalışanları tarafından da izlenen etkinlik "Müşterilerimizi Dinliyoruz Paneli" ile başladı. AgeSA müşterilerinin ihtiyaçlarını ve beklentilerini derinlemesine anlamak, geri bildirimlerle müşteri odaklı hizmet anlayışını daha ileri taşımak amacıyla düzenlenen bu panelde, AgeSA müşterileri konuk edilerek yaşadıkları deneyim ilk ağızdan dinlendi. Ardından gerçekleşen oturumda ise AgeSA ve Akportföy yatırım uzmanları tarafından fon piyasaları ve AgeSA BES fonları hakkında kapsamlı bilgiler paylaşıldı. Katılımcılar Bireysel Emeklilik Sistemi'yle ilgili güncel gelişmeleri ve avantajları uzmanlarından dinleme fırsatı buldu. Etkinliğin finalinde ise Gazeteci Vahap Munyar, 2025 yılı ekonomi gündemine dair öngörülerini paylaştı ve katılımcılara bu alanda değerli iç görüler sağladı.

**"Bizim için müşteri deneyimi, bir hizmet sunmanın ötesinde, uzun vadeli ilişkiler kurma ve sürdürülebilir değer yaratma anlayışını temsil ediyor."**

AgeSA'nın müşterilerini daha iyi tanımayı, onlarla kurduğu bağı derinleştirmeyi, beklenti ve ihtiyaçlarını daha iyi anlamayı her zaman önceliği olarak kabul ettiğini belirten AgeSA Hayat ve Emeklilik Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Roşan Dilek:

"Müşterilerimizin geri bildirimlerini almak ve deneyimlerini ilk ağızdan dinlemek için büyük bir heyecanla başlattığımız AgeSA Müşteri Buluşmaları'nın 10. Yılını kutlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bu yolculuk, aradan geçen 10 yıl içinde müşterilerimizle ve iş ortaklarımızla birlikte şekillenen, büyüyen, güçlenen bir hikaye oldu. Müşterilerimizin geri bildirimleri, katkıları ve geçmişteki deneyimlerimizin ışığında, her bir buluşma son derece verimli hale geldi ve geleceğe rehberlik eden bir yol haritası oluşturdu. Müşteri Buluşmaları 10. yılında artık tek bir etkinlik değil, yıl boyunca iç ve dış paydaşlarımıza dokunan bir dizi aktivite ve uygulamayı içeren geniş bir program haline geldi. Bu anlamda, 10 yıllık bu yolculukta yanımızda olan tüm müşterilerimize ve değerli çalışma arkadaşlarımıza en içten teşekkürlerimizi sunuyoruz. Bizim için müşteri deneyimi, sadece bir hizmet sunmanın ötesinde, uzun vadeli ilişkiler kurma ve sürdürülebilir değer yaratma anlayışını temsil ediyor. AgeSA olarak, her adımda müşterilerimizle güven temelli, derin bağlar kurmayı hedefliyoruz" dedi.

**"Her bir müşterimize özel deneyimler tasarlayarak ihtiyaçlarına ve beklentilerine değer katacak çözümler sunmaya devam edeceğiz."**

Sürdürülebilir müşteri deneyimi yaratmayı, her etkileşimde güven ve memnuniyet oluşturmayı çok önemsediklerinin altını çizen Roşan Dilek, konuşmasına şöyle devam etti: "Bu anlayışla, yıl boyunca düzenlediğimiz çevrimiçi etkinliklerle ve panellerle de müşterilerimizle temas halindeydik. Düzenli olarak güncel ekonomik gelişmeleri paylaştık ve onların fonlarla ilgili tüm sorularına yanıt verdik. Ayrıca İstanbul ve Ankara'da gerçekleştirdiğimiz Müşteri Panelleri'nde, müşterilerimizin deneyimlerini dinleyerek onların ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi anlama fırsatı bulduk. Üst yönetim ekibimiz müşterilerimizle telefon görüşmeleri yaptı ve bu sayede değerli geri bildirimler elde ettik. Müşteri odaklı yaklaşımımızı kurum genelinde derinleştirebilmek adına, çalışma arkadaşlarımızla birçok etkinlik ve yarışma organize ettik. Müşteri Deneyimi Sohbetleri ile uzman konukları davet ederek, çalışanlarımıza farklı perspektifler kazandırdık ve müşteri odaklı bakış açısını güçlendirdik. AgeSA olarak önümüzdeki süreçte de empati duyarak, her bir müşterimize özel deneyimler tasarlayarak ihtiyaçlarına ve beklentilerine değer katacak çözümler sunmaya devam edeceğiz."

Baba

bana

BES

yaptır.

Erken BES ile çocuğunuzun geleceğine  
şimdiden yatırım yaparken;  
birikimlerinizi tamamı katılım esaslı  
emeklilik fonlarımız olan Altın,  
Döviz, Hisse Senedi vb. fonlarımızda  
değerlendirebilirsiniz.

%100  
FAİZSİZ

+%30  
DEVLET  
KATKISI

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



0850 226 0 123

[www.katilimemeklilik.com.tr](http://www.katilimemeklilik.com.tr)

[f /katilimemeklilik](#) [x /katilimemek](#)  
[i /katilimemeklilik](#) [in /katilimemeklilik](#)



Katılım Cep  
uygulamasını indirmek  
için QR-Code'u okutun.  
[Google play](#)  
[App Store](#)



## Berna Semiz Ergünten

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü

# Anadolu Sigorta, Kadınların Sigorta Sektöründe İlk Tercihi Oldu

**Anadolu Sigorta, Türkiye İtibar Akademisi tarafından gerçekleştirilen Kadın Marka Tercih Endeksi (K-250) araştırmasında sigorta sektöründe kadınların en çok tercih ettiği marka seçildi. 23 Eylül - 11 Ekim 2024 tarihleri arasında gerçekleştirilen araştırmaya, 18-55 yaş arası 6800'ün üzerinde kadın katıldı. Araştırmada kadınların sigorta kategorisindeki tercihlerinin lideri Anadolu Sigorta olarak belirlendi.**

Kadınların güven ve tercihlerini kazanmanın kendileri için büyük bir onur olduğunu ifade eden Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, "Türkiye İtibar Akademisi'nin Bursa Teknik Üniversitesi ve İstanbul Kent Üniversitesi iş birliği ile gerçekleştirdiği araştırmada, elde ettiğimiz bu başarıdan büyük memnuniyet duyuyoruz. Anadolu Sigorta olarak, Birleşmiş Milletler Kadın Birimi ve Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin (Women's Empowerment Principles – WEPs) imzacıları arasında yer alıyoruz. Kadınların yönetim kurullarında ve üst yönetim seviyesinde daha fazla temsil edilmesini hedefleyen Yüzde 30 Kulübü'nün de üyesiyiz. Şirket içinde kurduğumuz Eşitlik Komitesi ve komitenin koordine ettiği #DahaEşit programı kapsamında, çalışanlarımıza ve toplumun geniş kesimlerine hitap eden sosyal sorumluluk projeleri de yürütüyoruz. Ofis programlarında cinsiyet eşitliğine duyarlı otomatik kelime düzelti uygulamamızın yanı sıra iletişim dilimizin de ayrımcı bir ifade içermemesine özen gösteriyoruz" dedi.

Anadolu Sigorta'nın kadına yönelik şiddetle mücadele konusunda farkındalık yaratmak amacıyla UN Women'ın her yıl kasım ayında düzenlediği kampanyalara destek verdiğini de belirten Ergünten sözlerini şöyle sürdürdü: "Şirket olarak ayrıca, Sabancı Üniversitesi Ev İçi Şiddete Karşı Şirketler Ağı'na (Business Against Domestic Violence – BADV) da dahiliz. Yönetim Kurulumuzda %66 oranında kadın üyemiz mevcut ve tüm çalışanlarımız arasındaki kadın oranı ise %52. Toplumsal cinsiyet eşitliğini şirket içi politikalarımızın ve uygulamalarımızın odağına yerleştiriyoruz. Bunun yanı sıra sunduğumuz ürün ve hizmetler ile Türkiye'deki kadın tüketiciler nezdinde şirketimizin performansının ve topluma kattığı değer zihinlere kazındığını bilmek motivasyonumuzu yükseltiyor."

## ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİMİZ

**AcnTurk**  
SİGORTA

**AKSigorta**

**Allianz** 

**ANADOLU**  
SİGORTA

  
ANA SİGORTA  
"İyi Olarak Zorunda"

**Ankara**  
Sigorta

**AREX**  
SİGORTA

**ATLAS MUTUEL**  
SİGORTA

 **AXA SİGORTA**

**BEREKET**  
SİGORTA **b**

 **CORPUS**  
SİGORTA

**Doğa** sigorta  
güven doğasında var

 **emaa**  
sigorta

**ethica** sigorta

**eureko**  
sigorta

 **Fibasigorta**

 **GENERALI**

 **Gulf**  
Sigorta | **gig**  
Turkey

**HDI**  
SİGORTA

**HDI**  
KATILIM  
SİGORTA

**hepiyi**  
SİGORTA

 **KORU SİGORTA**  
her yanarda

 **Magdeburger**  
Sigorta

 **MAPFRE** Sigorta

**NEOVA**  
SİGORTA

 **orient**  
sigorta a.ş.

 **PaySigorta**

 **PRIVE**  
Sigorta

**QUICK**  
SİGORTA

**RAY SİGORTA**  
VIENNA INSURANCE GROUP

 **SOMPO SİGORTA**

**Şeker**  **Sigorta**

 **TÜRK NIPPON**  
SİGORTA

 **TÜRKİYE**  
KATILIM  
SİGORTA

 **TÜRKİYE SİGORTA**  
Gücü, adında.

**UNI\*CO**  
SİGORTA

 **ZURICH**  
SİGORTA

\*Alfabetik sıralanmıştır.

# Quick Finans, %49'dan 550 günlük 2.200 milyon TL tahvil ihracı gerçekleştirdi

Quick Finans, yurt içinde nitelikli yatırımcılara yönelik 2.200 milyon TL nominal değerli ve 03.07.2026 vadeli, 550 günlük, %49 yıllık basit faizli, tek kupon ödemeli tahvil ihracını 30 Aralık 2024 tarihinde tamamladı.

SPK'nın 4 Temmuz 2024 tarihli Kurul Kararı ile onaylanan 1,62 milyar TL'ye kadar borçlanma aracı ihracı yetkisi kapsamında; ilk tertip tahvil ihracını 700 milyon TL nominal değerle Temmuz ayında, 400 milyon TL tutarında ikinci tertip tahvil ihracını Ağustos ayında, 300 milyon TL tutarında üçüncü tertip ihracını Kasım ayında gerçekleştiren Quick Finans, 2.200 milyon TL tutarındaki dördüncü tertip ihracını da tamamladı.

Konu ile ilgili bilgi veren Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, "2024 yılı içerisinde bu ihraçla birlikte toplam beş tertip tahvil ihracına ulaşarak, toplam 2.200.000 TL'lik ihraç gerçekleştirmek suretiyle, şirketimize karşı oluşan güçlü yönelim ve talebi karşılamaya yönelik olmak üzere; hem bireylerin ve hem de KOBİ'ler ile esnafımızın finansmana erişimine katkıda bulunmayı hedefledik. Aynı zamanda, Maher Holding'in de güçlü desteğiyle ülkemizin makro ekonomik hedefleri ve ülkelerin gelişmişlik seviyelerinin ölçülmesinde önemli bir kriter olan ve ekonomi yönetiminde desteklenen "Finansal Kapsayıcılık" ve "Finansal Çeşitlilik" sağlama ilkeleri kapsamında ve banka dışı finans kurumlarının ekonomi içerisindeki payını yükseltmesi hedefiyle sürdürdüğümüz faaliyetlerimizi, bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi vizyonunda ve kredi ve sigorta ürünlerinin bütünleşik, yenilikçi ve yaratıcı finansman çözümleri formatındaki geniş yelpazedeki finansal ürünler geliştirme misyonumuzla kredilendirme hizmetleri sunmaya devam edeceğiz." dedi.

## Nihat Karadağ

Quick Finans Genel Müdürü



- 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

# Murat Tinkır

Uğurlu Oto Cam  
Sigorta Koordinatörü



**“Sektörümüzde bir  
ilki gerçekleştire-  
rek ADAS uyumlu  
camların üretimine  
başladık”**

Sektörde bir ilki gerçekleştirerek ADAS (Gelişmiş Sürücü Destek Sistemleri) uyumlu camların üretimine başladıklarını duyuran Uğurlu Oto Cam Sigorta Koordinatörü Murat Tinkır, Uğurlu Oto Cam’ın gelecek hedeflerini ve yeni çalışmalarını Sigorta Life okuyucuları için özel olarak anlattı.

## Murat Bey, kendinizden biraz bahseder misiniz?

1981 yılında Çanakkale’de, memur bir anne babanın iki çocuğundan ilki olarak dünyaya geldim. Bir mühendis kız kardeşim var. İlk ve ortaöğretimimi tamamladıktan sonra lise eğitimimi Denizli’de, yükseköğrenimimi ise Manisa Celal Bayar Üniversitesi’nde tamamladım.

İş hayatına 2006 yılında Denizli’de, Uğurlu Oto Cam bünyesinde Denizli Bölge Müdürlüğü’nde Müşteri Temsilcisi olarak başladım. 2009 yılında, Denizli’deki montaj servisimizde Şube Müdürü olarak görev aldım. 2013 yılında İstanbul Bölge Müdürlüğü’ne Müdür Yardımcısı olarak atandım. 2016’da ise İstanbul Bölge Müdürü olarak devam eden serüvenim 2019 yılından Sigorta Koordinatörü olarak günümüze kadar devam ediyor. Sigorta şirketleri ile olan diyaloglar, iş geliştirmeleri ve operasyonel süreçleri 25 kişilik ekibim ile beraber yürütüyorum.

## 37 ülkeye ihracat sağlayan güçlü bir firmasınız. Bu gelişim sürecini bizimle paylaşabilir misiniz? Sizin ve firmanız için bu süreçte unutulmaz anlar nelerdi?

1971 yılında Denizli Oto Sanayisi’nde Şişe Cam bayisi olarak kurulmuş bir firmayız. 1980’li yıllarda, Denizli Organize Sanayi Bölgesi’nde üretim faaliyetlerimize başladık. Günümüzde, 37 ülkeye ihracat yapan ve aylık yaklaşık 200 bin metrekare düz cam işleme kapasitesine sahip bir cam tesisi haline geldik. Unvanımızda her ne kadar “Oto Cam” ifadesi geçiyor olsa da, özellikle 2020’li yıllarla birlikte bir cam üretim tesisi olarak çok daha geniş bir alana hizmet vermeye başladık.

## 4 farklı iş kolunda hizmet veriyorsunuz. Bu iş kollarını detaylandırabilir misiniz?

Biz, camla ilgili birçok sektörün taleplerine karşılık verebiliyoruz. Örneğin, züccaciye sektörüne yönelik ciddi bir hizmet sunuyoruz. Piyasada ihtiyaç duyulan tencere kapak camlarımızın yaklaşık %85’i fabrikamızda üretilmektedir. Oto cam alanında ise hem yurt içi hem de yurt dışı piyasasına hitap ediyoruz ve şu anda 37 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Ayrıca, ağır sanayi sektörüne yönelik önemli bir üretim kapasitesine sahibiz. Bunların yanı sıra, benim yöneticiliğini yaptığım departman aracılığıyla, sigorta ve filo şirketlerine Türkiye genelinde oto cam hasarlarında hizmet sunmaya devam ediyoruz. Bu hizmetlerin dışında bir de gizli rezistanslı cam üretimleri, zırhlı kurşun geçirmez cam üretimleri de fabrikamızda mevcut. Uğurlu Oto Cam olarak genel merkezimiz Denizli’de yer almakta ve 3 ayrı fabrikamızda, toplam 42 bin metrekarelik alanda, aylık 200 bin metrekare düz cam işleyebilme kapasitesine sahip kapsamlı bir tesis konumundayız.

## Kaskoda cam değişimi nasıl yapılıyor? Bu süreç hakkında bilgi verebilir misiniz?

2025 yılı itibarıyla Türkiye’de faaliyet gösteren tüm sigorta şirketlerine hizmet verir hale geldik. Kaskodan cam değişimi işlemi oldukça kolay. Sigortalı müşterilerimiz bu konuda hiçbir tedirginlik duymasınlar. 7/24 hizmet veren 444 00 70 numaralı call center hattımız üzerinden Türkiye’nin her yerinden bize ulaşabilirler.

Öncelikle bu numaraya ulaştıklarında Call center’daki arkadaşımız “geçmiş olsun” dilekleri ile süreci başlatır. Ardından müşterimiz en yakın bayiye yönlendirilir.

Call center’daki arkadaşımız, bayimiz ve cam hasarına uğramış müşterimiz ile aynı anda konferans görüşmesi gerçekleştirir. Cam sorgulaması yapıldıktan sonra, montaj tarihi ve saati belirlenir. Bayilere gelmeleri yeterli olacaktır. Metropol şehirlerde, özellikle yoğun iş temposu olan sigortalı müşterilerimiz zaman bulamadıkları için yerinde hizmet, mobil hizmet ve mobil onarım gibi alternatif çözümler de sunuyoruz. Bu hizmetler için de call center hattımıza ulaşmak yeterlidir. Bayilerimize geldiklerinde ise, sigortalı müşterilerimiz sadece gerekli evraklarını (ehliyet, ruhsat, polise ve beyan gibi) teslim ederek cam hasarlarını yaklaşık 1-1.5 saat içerisinde gidermiş olurlar.

## Yeni nesil araçlarda bulunan asistans hizmetlerinde cam üretimi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Öncelikle bu soruya yer verdiğiniz için teşekkür ederim, çünkü oldukça önemli bir konuyu ele alıyoruz. Yeni nesil araçlarda artık ADAS (Gelişmiş Sürücü Destek Sistemleri) standart hale gelmeye başladı. Oto üreticileri, güvenlik yönetmeliklerine uygun olarak 2025 yılından itibaren piyasaya çıkan tüm araçlarda en baz donanımında bile ADAS uyumluluğunu zorunlu kılacak. Bugüne kadar bu sistemler genellikle üst segment ve full donanımlı araçlarda bulunuyordu, ancak bu değişimle birlikte artık her araçta yer alması gerekecek.

Uğurlu Oto Cam olarak biz de bu teknolojiye ayak uydurmak adına 2024 yılı içerisinde önemli yatırımlar yaptık. Özellikle yılın ikinci çeyreğinde, ADAS uyumlu cam üretimi için fabrika bünümüzde özel bir alan oluşturduk ve bu teknolojiye uygun bir makine parkuru kurduk. Bu yatırımlar sayesinde 2024 yılının son çeyreğinde, sektörümüzde bir ilki gerçekleştirerek ADAS uyumlu camların üretimine başladık.

ADAS’ın önemine değinecek olursak, bu sistemlerin Avrupa’daki analizlere göre araç sayısında %17 oranında artış olmasına rağmen trafik kazalarını %22 oranında düşürdüğü tespit edildi. Bu da ADAS uyumlu camların ve teknolojilerin yalnızca ülkemiz için değil, global ölçekte büyük bir önem taşıdığını göstermektedir.

2024 yılının son çeyreğinde ürettiğimiz ADAS uyumlu camları tüm bölge müdürlüklerimize ve bayilerimize dağıttık. Böylece sektörümüzdeki yeniliklere liderlik etmenin ve müşterilerimize en güvenli ürünleri sunmanın gururunu yaşıyoruz.

## 2025 dönemi için hizmet vermeyi planladığınız yeni bir ürün var mıdır? ADAS’tan bahsettiniz ama bunun dışında yeni inovatif bir ürününüz var mıdır?

2025 yılı için de oldukça ciddi projelerimiz bulunuyor. Örneğin, ADAS uyumlu camlarla ilgili önemli bir konu olan kalibrasyon işlemi üzerinde yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Araçlarda cam değişimi yapıldıktan sonra mutlaka kalibrasyon işleminin gerçekleştirilmesi gerekiyor. Bu doğrultuda, kalibrasyon cihazı üreten bir firma ile özel bir sözleşme imzaladık.

Bu iş birliği sayesinde, şu anda 20 noktada kalibrasyon hizmeti sunabiliyoruz. Ancak, 2025’in ilk çeyreği itibarıyla bu sayıyı 70 noktaya çıkarmayı hedefliyoruz. Bu konudaki çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor. Türkiye genelindeki 10 bölge müdürlüğümüz ve 300’ü aşkın bayimizle sigortalı müşterilerimize hizmet veriyoruz. 2025’in ilk çeyreğiyle birlikte, 70 noktada hem ADAS uyumlu cam değişimi hem de kalibrasyon hizmetini müşterilerimize sunmayı amaçlıyoruz.

## Uğurlu Oto Cam firmasının sektörde diğer rakiplerinden ayrılan özellikleri nelerdir?

Firmamızın en büyük özelliğinin, aylık ciddi bir cam işleme kapasitesine sahip olması olduğunu düşünüyorum. Yaklaşık 200 bin metrekarelik bir kapasiteye sahibiz ve yalnızca oto cam alanında değil, camla ilgili birçok sektöre hitap eden bir firma konumundayız.

Ayrıca, 2025 yılında Türkiye’de faaliyet gösteren tüm sigorta şirketlerine cam hasarlarında hizmet veren bir firma olarak sektörde önemli bir yere sahibiz. Bunun yanı sıra, yalnızca sigorta şirketleriyle sınırlı kalmıyor, orta ve büyük ölçekli tam 18 filo şirketine Türkiye genelinde cam hasarlarında destek sağlıyoruz. Bu özelliklerimiz, sektörde bizi farklılaştıran ve öne çıkaran en belirgin unsurlar arasında yer alıyor.

## Geride bıraktığımız 2024 yılını firmanız açısından nasıl değerlendirirsiniz?

2024 yılının ülkemiz için özellikle ekonomik açıdan zorlu geçtiği aşikar. Ancak, biz Uğurlu Oto Cam olarak bu süreçte hedeflerimize ulaşmayı başardık ve önemli yatırımlar gerçekleştirdik. Bu yatırımların en büyüğü, ürün çeşitliliğimizi ve kalite standartlarımızı artırmak oldu.

Ayrıca, yeni teknolojilere hızla uyum sağlayarak, yeni nesil araçlara uygun cam üretimine başarılı bir şekilde başladık. Bu adımlar, hem müşterilerimize daha iyi hizmet sunmamızı hem de sektördeki öncü konumumuzu pekiştirmemizi sağladı.

## Uğurlu Oto Cam’ı yeni dönemde farklı projelerde görecekmiz? Eğer yeni projeleriniz var bunlar nelerdir kısaca bahsedebilir misiniz?

Projelerimiz ve yatırımlarımız elbette devam edecek. 2024 yılının sonunda, Uğurlu Oto Cam olarak sektörde zirveye ulaştığımızı düşünüyorum. 2025 yılı için en büyük hedefimiz, zirvedeki yerimizi korumak ve daha da güçlendirmek olacak.

Halihazırda 37 ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatı, 2025 yılında 40’tan fazla ülkeye taşımayı hedefliyoruz. Ağır sanayiye yönelik cam çeşitliliğimiz ve üretimimiz aynı hızla devam ederken, sigorta ve filo şirketlerine verdiğimiz kaliteli hizmetlerimizi de olanca hızımızla ve kalitemizle sürdürmeyi hedefliyoruz.

## Uzun dönemdeki hedefleriniz nelerdir? Kısaca bahsedebilir misiniz?

Uzun dönemdeki hedeflerimiz arasında, kapasitemizi artışımla beraber ürün çeşitliliğimizi geliştirmek ve 37 ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatımızı, 40’tan fazla ülkeye çıkararak global ölçekteki varlığımızı güçlendirmeyi yer alıyor. Ayrıca, ülke istihdamına ve ekonomisine katkıda bulunmaya devam etmek, uzun dönem hedeflerimiz arasında bulunuyor.

## Sektöre ve sürücülere bir mesajınız var mıdır?

Sektöre ve sürücülere en büyük mesajım trafik kurallarına tabi ki uymaları, inşallah bu vesile ile 2025 yılı ülkemiz için güzelliklere ve iyiliklere açık güzel bir sene olur. Mesajım da şu olsun “aracınız ne olursa olsun camınız Uğurlu olsun”.

## 2025 yılı için dilekleriniz nelerdir?

2025 yılının ülkemize öncelikle sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini temenni ederim. Kadınlarımızın güvende olduğu, çocuklarımızın mutlu olduğu, milli birlik ve beraberliğimizin hat safhada olduğu bir yıl geçirmemiz dileğiyle...



**Mervener  
Üner**

# HAYATA BNP PARIBAS CARDIF'LE BAK

## Hayat Sigortalarımız

Eğitim Geleceğim

Hayatım Yolunda

Kadına Değer

\*Kazançlı Yarınlar

BNP Paribas Cardif  
hayatın her anında  
yanında.



bnpparibascardif.com.tr

BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. ürünüdür. - Müşteri İletişim Merkezi: 444 98 76

\* Kazançlı Yarınlar Prim İadeli Hayat Sigortası ürünümüz için: 444 43 23

@bnpparibascardifturkiye

@BNPParibasCardifTurkiye

BNPParibasCardif

www.bnpparibascardif.com.tr



BNP PARIBAS  
CARDIF

Değişen dünyanın sigortacısı

# Sektörden Kısa Kısa

## *TSB'den Adalet Bakanı Tunç'a ziyaret*

**Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen liderliğinde, Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, Genel Sekreter Özgür Obalı ve Genel Sekreter Yardımcısı Balkır Demirkan, Adalet Bakanı Yılmaz Tunç'u ziyaret etti.**

Gerçekleştirilen ziyarette, Adalet Bakanı Yılmaz Tunç'a sigortacılık ile ilgili konularda, sigorta sektörünün ihtiyaçları, güncel gelişmeler ve dünyadaki sigorta hukuku uygulamaları hakkında detaylı bilgiler verildi.



## **Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), “Vize ve İkamet İzni Taleplerinde Yaptırılacak Sağlık Sigortalarına İlişkin Genelgede Değişiklik Yapılmasına Dair Genelge” yayımladı.**

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), “Vize ve İkamet İzni Taleplerinde Yaptırılacak Sağlık Sigortalarına İlişkin Genelgede Değişiklik Yapılmasına Dair Genelge” yayımladı.

SEDDK'dan yapılan açıklamada, genelge ile anlaşmalı ve anlaşmasız sağlık kuruluşlarındaki yıllık asgari teminat limitlerinin günümüz koşullarına uygun şekilde güncellendiği belirtilerek, şu görüşlere yer verildi: “Ayrıca, ülke genelindeki 20 kamu hastanesi için özel teminat limiti belirlendi. Sigortanın teminat kapsamında değişiklik yapılarak poliçelerde asgari bir standart sağlanması amacıyla ani rahatsızlık ve hastalıklara ilişkin sağlık hizmetlerinin teminat dışında bırakılmaması düzenlendi. Yapılan düzenleme ile sigortanın kapsayıcılığının ve kullanılabilirliğinin artırılması hedeflenmekte olup, Genelge 1 Nisan 2025 tarihinde yürürlüğe girecek.”



## *Ani rahatsızlıklar sağlık sigortası teminatına alındı*



*ferdi kaza*



gigit  
cep telefonu



*seyahat*



# Aklımız Hep Sizde!

Hayat daha kolay, gelecek daha güvenli olsun diye,  
tüm ihtiyaçlarınıza uygun sigorta ürünlerimiz  
ve sürekli güncellenen hizmetlerimizle **aklınız hep sizde.**



QR kodu okutarak  
web sitemizi  
ziyaret edebilirsiniz.



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

**GIG**   
**SİGORTA** **TÜRKİYE**

## AXA Türkiye, İl Birincileri Buluşması'nı İstanbul'da Gerçekleştirdi

AXA Türkiye, yurdun dört bir yanından gelen başarılı acenteleriyle İstanbul'da buluştu. Türkiye'de 130 yılı aşkın süredir sigorta sektörüne öncülük eden şirket, acentelerinin başarısını kutlayarak, sigortacılığın geleceğine dair önemli adımlar atmaya devam ediyor.

Sigortacılık sektörüne yenilikçi çözümler sunmayı hedefleyen AXA Türkiye, yıl boyunca gerçekleştirdiği bölgesel ziyaretler, eğitim programları ve teknolojik yeniliklerle sayıları 4000'i aşan acentelerini desteklemeye devam ediyor. AXA Türkiye'nin 2023 yılı performanslarına göre "İl Birincileri" kulübünde yer almaya hak kazanan 73 acentesini ağırladığı buluşmada, şirketin acenteleri ile olan güçlü bağları daha da pekişti.

AXA Türkiye, İl Birincileri Buluşması'nda, illerinde en yüksek performansı gösteren ve kulüp kriterlerini sağlayan acenteleri ve yöneticilerini Hilton İstanbul Bosphorus Hotel'deki gala yemeğinde ağırladı.



Acentelerin sigortacılık sektöründeki önemine değinerek sektöre kattıkları değerin her geçen gün arttığına dikkat çeken AXA Türkiye Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı Sanem Çıngay Buçukoğlu acenteleri ile bir araya geldikleri İl Birincileri buluşmasının gala yemeğinde, illerinde en başarılı performansı gösteren acentelerini kutlayarak kurdukları iş birlikleri ile geleceği beraber inşa edeceklerine inandıklarını dile getirdi.

AXA Türkiye'nin İl Birincileri olarak adlandırdığı acenteleriyle İstanbul'da bir araya geldiği etkinliğin ikinci gününde katılımcılar, eski İstanbul turu ile İstanbul'un eşsiz tarihi güzelliklerini görme fırsatı buldu.



## Galericilerden zorunlu trafik sigortası eylemine SEDDK'dan Olumlu Dönüş

5 Aralık itibarıyla, ikinci el otomobiller için de geçerli olan yeni trafik sigortası düzenlemesi uygulamaya girdi. Bu değişiklik, araç alım satım sektöründe, araç devri için sigorta zorunluluğu getirilmişti. Ancak galericiler, bu düzenlemenin sektörü olumsuz etkilediğini belirterek, düzenlemenin gözden geçirilmesini talep etti.

Zorunlu trafik sigortası, galerilerde bekleyen ikinci el araçları da kapsarken, oto galericilerinin tepkisini çekti. Artan poliçe fiyatları ve satış öncesi yapılan sigorta işlemleri, esnafı zor durumda bırakmıştı. Bu sebeple, araç alım satımı yapan galericiler, Galerici Sitesi Meydanı'nda toplanarak eylem düzenlediler.

Galericilerin taleplerine SEDDK tarafından olumlu yanıt geldi. 5 Aralık 2024 itibarıyla sona eren 15 günlük trafik sigortası süresinin ardından, Sigorta ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), oto galericilerinin taleplerini dikkate alarak önemli bir düzenlemeye imza attı. SEDDK, ikinci el motorlu kara taşıtı ticareti yapan işletmelere, akdedecekleri trafik sigortası sözleşmeleri için sigorta süresini 30 güne kadar indirme imkanı sundu. Bu düzenleme, araç noter devri esnasında yapılması zorunlu olan trafik sigortasında kısa dönem sigorta uygulamasına kapı araladı.

 **birdebanasigorta.com**

"Sigorta almanın en kolay yolu"

# ÇOK YAKINDA

"Hayatını Kolaylaştır,  
Sigortanı Online Yönet!"



# 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?

## • Hamule Senedi Nedir?

Hamule senedi, hem yurt içi hem de yurt dışı nakliye işlemlerinde kullanılan bir evraktır. Ağırlıklı olarak trenle mal taşıma amacıyla düzenlenen hamule senedi, aynı zamanda kamyonla ve tırla gerçekleştirilecek nakliye işlemlerinde de kullanılır. Nakliye ya da taşıma senedi olarak da bilinen hamule senedinde aşağıdaki bilgiler yer alır.

## • Hasar Nedir?

Hasar, sigorta poliçesi ile güvence altına alınan varlıklarda meydana gelen zarardır. Ancak burada dikkat edilmesi gereken hasarın yine poliçede belirtilen riziko kapsamında ortaya çıkmış olması gerektiğidir. Hasarın meydana gelmesinden sonra sigortalı taraf, sigorta şirketine bildirimde bulunur ve poliçe kapsamında ise hasarının karşılanması talep eder. Buna hasar ihbarı adı verilir. Hasar ihbarı ile başlayan süreç, sigorta şirketinin hasar tespiti amacıyla eksper tayin etmesi ile devam eder. Sigorta şirketinin tayin ettiği eksper, sigortalının bildirdiği hasar hakkında değerlendirme yapar. Bazı durumlarda sigorta şirketi eksper tayin etmeye gerek duymaz. Bu aşama hasar dosyasının açılması olarak adlandırılır. Ekspere ya da sigorta şirketi tarafından bildirilen hasar kaydına ilişkin değerlendirme işleminin sonuçlanması için sigortalı kişinin gerekli belgeleri ve evrakları ekspere ya da eksper atanmamışsa sigorta şirketine ulaştırması gerekir. İnceleme işlemleri bittiğinde hasar tespit edilir ve onay işleminin sonrasında sigortalının uğradığı zarar poliçe limitleri dahilinde karşılanır.

## • Havacılık Sigortaları Nedir?

Havacılık alanında faaliyet gösteren kuruluşlar, uçuş esnasında personel hatasından kaynaklanan problemler ya da beklenmedik kazaların sonucunda ortaya çıkan durumların sorumluluğunu üstlenmelidir. Havacılık sigortaları, bu durumlarda ortaya çıkan hasarın firmanıza ekonomik yük olmadan karşılanmasını sağlar. Havacılık sigortaları; gövde, sorumluluk ve ferdi kaza sigortası olmak üzere 3 ana başlıkta incelenebilir.



Sektördeki 40 yılı aşkın tecrübesiyle bugün 15. yaşını kutlayan RS Otomotiv Grubu; otomotiv sektöründe satış sonrası hizmetleri veren lider markalarıyla kaliteli ve güvenilir hizmet sunmaya devam ediyor.

**RS Servis**

HIZLI - EKONOMİK - PROFESYONEL

[www.rsservis.com.tr](http://www.rsservis.com.tr)

**RS Boyasız Onarım**

YENİ NESİL MİNİ ONARIM

[www.rsboyasizonarim.com](http://www.rsboyasizonarim.com)

**RS Oto Ekspertiz**

YENİ NESİL EKSPERTİZ

[www.rsotoekspertiz.com](http://www.rsotoekspertiz.com)

**TUR | ASSIST**

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

[www.turassist.com](http://www.turassist.com)

**MET teknik**

EĞİTİMİN USTASI

[www.met-teknik.com](http://www.met-teknik.com)

**OtoKonfor**

SİZ KEYFİNİ SÜRÜN..

[www.otokonfor.com](http://www.otokonfor.com)

**GARANTİLİ OTO SERVİS**

GARANTİYİ BOZMAYAN  
GARANTİLİ SERVİS

[www.garantilioservis.com](http://www.garantilioservis.com)

**CARSHINE**

OTO BAKIM ve KORUMADA  
PROFESYONEL DOKUNUŞ

[www.carshine.com.tr](http://www.carshine.com.tr)

**RS Assurance**

360° GÜVENCE ÇÖZÜMLERİ

[www.rsassurance.com.tr](http://www.rsassurance.com.tr)

**RS Mobility**

ELEKTRİĞİN GÜCÜYLE GELECEĞE...

[www.rsmobility.com.tr](http://www.rsmobility.com.tr)

**SigortaAcentesi**

SİGORTA ACENTEDEN ALINIR

[www.sigortaacentesi.com](http://www.sigortaacentesi.com)





TÜRK SPORUNUN ve SPORCUSUNUN DESTEKÇİSİ

