

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALİF[®]/53

ŞUBAT 2025 • sigortalifedergi.com • 200 TL



amazon hepsiburada trendyol ^{com} CicekSepeti n11


Hasar Restorasyonu
Katkılarıyla



**YOU
LOCALLY
RISK,
WE
GLOBALLY
VALUE**

SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



Acısı Hâlâ Taze



“Sigortalı yaşayanların dergisi” mottosu ile çıktığımız bu yolda 53’üncü sayımız ile siz değerli okuyucularımızın karşısındayız. Bu ayki sayımızda yeni gündem başlıkları ile okuyucularımız ile buluşmaya devam ediyoruz. Sigorta ve Bireysel Emeklilik Sistemi’nde yaşanan güncel gelişmeleri sizler için derledik.

6 Şubat 2023’te 11 ili etkileyen Kahramanmaraş depremlerinin 2’nci yıl dönümünde bir kez daha hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah’tan rahmet, diğer vatandaşlarımıza da tekrardan geçmiş olsun dileklerimizi iletiyoruz. Yaşanan deprem felaketi nedeni ile can kayıplarına üzülmürken bir yanda da yaraları sarmak için çalışmalara hâlâ devam ediyoruz. Yaraları sarma noktasında da yaşanan maddi kayıpların en önemli teminatı sigorta. Sigorta sektörünün önde gelen isimleri başta Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen ve Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar olmak üzere depremin 2’nci yılında, deprem bölgesini ziyaret ederek vatandaşları bilinçlendirmek için toplantı gerçekleştirdiler.

Şubat ayını artık her yıl acıyla hatırlayacak olsakta sigorta sektöründe ve Bireysel Emeklilik Sisteminde bu ay umut verici olaylarda yaşandı. Türkiye Sigorta, deprem bölgesinde yaptığı çalışmalardan dolayı Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak’a plaket taktim etti. Ayrıca Türkiye Sigorta, 2024 yılını rekor prim üretimi ile kapattığını duyurdu. Sigorta Life ailesi olarak, Türkiye Sigorta’nın başarısını tebrik ederiz.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 2024 yıl sonu itibarıyla 18 yaş altı BES katılımcısının 1,4 milyonu aştığını belirterek 18 yaş altı katılımcıların BES’in büyümesinde önemli rol oynadığını vurguladı.

Bu ayki sayımızda siz değerli okuyucularımız için ayrıca bir EkoLife bölümü hazırladı. EkoLife bölümümüzde karbon ayak izini azalma yollarını sizin için derledik.

Birbirinden özel içeriklerimiz ile siz değerli okuyucularımızın karşısında olmaya devam edeceğiz. Sektör gündeminden haberdar olmak için bizi takip etmeye devam edin. Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere.

İyi okumalar...

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin deki ler

8-9

HABER |

Ankara Sigorta'nın 2024 Yılı Rekor Başarısı

10

HABER |

QCAR Mobilite'nin hızlı büyüme yolculuğu
Başakşehir'de devam ediyor

12-13

HABER |

RS Otomotiv Grubu Önce Onarım Felsefesiyle
Ülke Ekonomisine 3.2 Milyar Dolar Tasarruf
Sağladı!

14

HABER |

Sompo Sigorta, 2024'te yüzde 100'ün üzerinde
büyüdü

16-17

HABER |

Quick Sigorta'dan Türkiye'ye örnek olacak
eğitim hamlesi

18

HABER |

OtoKonfor Artık Akbank Mobil'de!

20-21

HABER |

Pazarama ve Anadolu Sigorta'dan Dijital İş
Birliği

22

HABER |

Sompo Sigorta'nın Özyeğin Üniversitesi İş
Birliği ile Gerçekleştirdiği Business Bootcamp
Sertifika Programı Üçüncü Dönem Mezunlarını
Verdi

24-25

HABER |

AXA Türkiye: Geleceği Cesaretle
Şekillendiriyoruz. 2030'a Hazır mısınız?

26

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik'in aktif büyüklüğü
260 milyar TL seviyesine ulaştı

28-29

HABER |

BES çocukların ve gençlerin dinamizmi ile
büyüyor

30

HABER |

Milli Reasürans Oda Orkestrası'ndan Ankara'da
Muhteşem Rock Konseri

32-33

HABER |

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen:
"Sigorta, Hayatın Devamlılığını Sağlar"

34

HABER |

Neova Sigorta acenteleriyle bir araya gelerek
Acente Segmentasyon yapısını tanıttı

36-37

HABER |

Fibasigorta'dan 2024'te Güçlü Performans

38

HABER |

Fibasigorta'dan Sevgililer Günü'nde Cep
Telefonu Aşıklarına Özel Kampanya: Aşkınız
Yarıda Kalmasın

40-41

HABER |

Prim üretiminde ve kârlılıkta rekor

42

HABER |

Doğa Sigorta ile QNB Bank Yöneticileri Strateji
Toplantısı'nda buluştu

44-45

HABER |

Türk Nippon Sigorta Nakliyat Emtia Ürününde
%200 Büyüme Sağladı

46

HABER |

Generali Sigorta Genel Müdürlüğü'ne
Oğuz Karahançer atandı

48-49

EKOLIFE |

Geleceğimiz İçin Sorumluluk Alın, Karbon Ayak
İzini Azaltın!



SİGORTA LIFE

"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



58

50

HABER |

Ankara Sigorta, Büyük Başarıları Görkemli Bir Geceyle Kutladı

52

HABER |

BNP Paribas Cardif Türkiye'nin deprem bölgesine verdiği destek, ikinci yılda da devam ediyor

54

HABER |

Türkiye Hayat Emeklilik İtibarını Zirveye Taşdı

58

HABER |

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken'e Yeni Global Sorumluluk

60

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik Geleneksel Acenteler ve Direkt Satış Zirvelerini Gerçekleştirdi

62

HABER |

Anadolu Sigorta, Kurtaran Araç ile Sokak Hayvanlarının Rehabilitasyonuna Destek Oluyor

64

HABER |

"Türkiye Sigorta Mobil Uygulaması" 6 milyon kez indirildi

66-67

RAPOR |

Ocak 2024'e Göre; o KM Pazarı Daralırken 2. El Oto Yıla Artışla Başladı

68

HABER |

QCAR Mobilite Mardin'deki üçüncü şubesini açtı

70-72

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

74

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

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 adresinden ulaşabilirsiniz.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q>BLOG

Q>MAG

Q>SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA



Ersin Tüvar
Ankara Sigorta Genel Müdürü

Ankara Sigorta'nın 2024 Yılı Rekor Başarısı

Yüzde yüz Türk sermayesi ve 89 yıllık geçmişiyle sektörün köklü firmalarından olan Ankara Sigorta, 2024 yılını 3,1 milyar TL'nin üzerinde vergi öncesi kar ile geride bıraktı. 2024 yılına ait başarılı finansal sonuçlar ve operasyonel dönüşümler, 2025 yılına yönelik stratejik hedefleri de şekillendirdi.

2024 yılı, Ankara Sigorta için finansal açıdan başarılarla dolu bir yıl oldu. Genel Müdür Ersin Tüvar'ın Şubat 2024'te göreve gelmesiyle birlikte şirket, A'dan Z'ye her alanda kapsamlı revizyonlar gerçekleştirerek başarılı bir dönüşüme imza attı. Altyapıdan hasar süreçlerine kadar birçok kritik alanda hayata geçirilen yenilikler ve iyileştirmeler, şirketin iç süreçlerini güçlendirerek müşteri memnuniyetinin artmasını sağladı ve bu başarı şirketin pazardaki konumuna yansıdı.

Ankara Sigorta, 2024 yılında yaklaşık 3,1 milyar TL'nin üzerindeki vergi öncesi kâr ile bir önceki yıla göre %729 artış sağladı ve sektördeki rakiplerinden ayrılarak çok önemli bir başarı kaydetti. 2023 sonundaki 375,8 milyon TL'lik vergi sonrası kârı ise 2,2 milyar TL seviyesine ulaştı. Aktif büyüklüğünü %109 oranında arttırarak sektörün üzerinde bir gelişim gösterdi. Ankara Sigorta, toplam öz sermayesini %238 oranında arttırarak 3.1 milyar seviyesine yükseltti. Bu başarı, sürdürülebilir büyüme ve finansal sağlamlık konusundaki iddiasını bir kez daha ortaya koydu ve dikkat çekici bir başarı kaydetti. Şirket, 2024 yılında hem rezervlerini hem de sermaye yapısını güçlü tutacak aksiyonları alarak sermaye yeterlilik rasyosunu olması gereken seviyenin çok üzerine çekti %190'nın üzerinde bir oranla yılı kapattı. Ankara Sigorta, yıl boyunca kararlılıkla hayata geçirdiği stratejiler sayesinde sektörde ki konumunu güçlendirerek sadece mevcut mali yapısının güçlü olduğunu değil, aynı zamanda sürdürülebilir büyümeye olan kararlılığını da ortaya koydu. Tüm finansal tablolara yansıyan bu başarıyı Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar şu sözlerle anlattı: "2024 yılı, Ankara Sigorta için yalnızca finansal açıdan başarılı bir yıl

olmakla kalmadı, aynı zamanda sektördeki konumumuzu güçlendirdiğimiz ve geleceğe yönelik stratejik adımlarımızı kararlılıkla hayata geçirdiğimiz bir dönem oldu. Şirket olarak, operasyonel süreçlerimizi modernize ederken, müşteri odaklı hizmet anlayışımızı daha da ileriye taşıyacak pek çok yenilikçi projeyi devreye aldık. Tüm bu çalışmalar, hem iç süreçlerdeki verimliliğimizi artırmamızı hem de sektördeki rekabet avantajımızı güçlendirmemizi sağladı. 2024 yılındaki bu güçlü performansımızın temelinde, tüm Ankara Sigorta ailesinin özverili çalışmaları, iş ortaklarımızın desteği ve hedeflerimizi gerçekleştirme konusunda ki kararlılığımız yatıyor. Özellikle operasyonel mükemmeliyet ve sürdürülebilir büyüme stratejilerimiz, şirketimizin sağlam mali yapısını daha da güçlendirirken, sektördeki başarılarımızı kalıcı hale getirdi. İnanıyorum ki; bu sonuçlar, Ankara Sigorta'nın yalnızca bugünün değil, geleceğin ihtiyaçlarına da yanıt veren bir vizyonla hareket ettiğinin açık bir göstergesidir."

2024 yılını her alanda büyük başarılarla tamamlayan Ankara Sigorta, 2025 yılı yol haritasını bu başarıların ışığında vizyoner hedefler belirleyerek oluşturdu. Bu hedeflerden biri halka arz konusu. Ankara Sigorta, 2025 yılında halka arz sürecini başlatarak ürün ve hizmetlerini daha geniş kitlelere ulaştırmayı ve kurumsal yönetim standartlarına tam uyum sağlamayı amaçlıyor. Tüvar, "89 yıllık köklü geçmişimizle, halka arz sürecine güçlü bir adım atıyoruz. Karlılık ve büyüme konusunda elde ettiğimiz başarılar sayesinde geldiğimiz bu güçlü konumda, şirketimizin kapılarını halkımıza açarak bu büyüme yolculuğuna onları da ortak etmek istiyoruz." ifadelerini kullandı.

2025 yılının Ankara Sigorta için daha büyük başarılarla sahne olacağı ifade eden Ersin Tüvar, "Ankara Sigorta olarak, güçlü sermaye yapımız ve kârlılık odaklı stratejilerimize 2025 yılında büyüme hedeflerini de ekleyerek stratejik adımlarımızı kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz. 2025 yılı için belirlediğimiz yenilikçi stratejiler ve sürdürülebilir hedefler doğrultusunda şirketimiz, hem müşterilere hem de paydaşlara daha fazla değer yaratacak ve sektördeki konumunu güçlendirecektir. Ankara Sigorta, güçlü geçmişi, yenilikçi vizyonu ve kararlılığı ile sektörde öncü bir rol üstlenmeye devam edecektir." dedi.



QCAR Mobilite'nin hızlı büyüme yolculuğu Başakşehir'de devam ediyor

QCAR Mobilite, yenilikçi hizmet anlayışıyla şehir içi ulaşım ve mobilite çözümlerine öncülük etmeye devam ediyor. 17'nci şubesi, İstanbul'un hızla gelişen ve büyüyen Başakşehir bölgesindeki V Metroway AVM'de görkemli bir açılış töreniyle hizmete girdi. Yeni şubenin sahibi ise yine bir Quick Sigorta acentesi oldu.

MaHer Holding'in en genç şirketlerinden QCAR Mobilite, Başakşehir şubesiyle birlikte Mayıs 2023'te faaliyetlerine başladığı günden bu yana 17'nci şubesine ulaşmış oldu. MaHer Holding'in finansal market ekosisteminin de en güçlü ayaklarından biri olan QCAR Mobilite, bu ay içinde Mardin'deki üçüncü, toplamda ise 16'nci şubesini açmıştı. 17'nci şubesinin sahibi ise Quick Sigorta acentesi 360 Sigorta'nın sahibi Kurtuluş Sayla oldu. Yeni şube, QCAR Mobilite'nin sektördeki etkinliğini daha da artırırken, Başakşehir sakinlerine özel hizmetler sunacak.

“QCAR, sadece bir araç kiralama platformu olarak düşünülmemeli”

Açılış töreninde konuşan MaHer Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, şirketin büyüme vizyonuna dair şunları söyledi: “Başakşehir gibi dinamik ve hızlı büyüyen bir bölgede açılan bu yeni şubemiz, sadece mobilite hizmetlerinde yenilikçi çözümler sunmakla kalmayacak, aynı zamanda grubumuzun çok katmanlı hizmet anlayışını daha geniş kitlelere ulaştırmasına katkı sağlayacak. QCAR, sadece bir araç kiralama platformu olarak düşünülmemeli; ekosistemimizin stratejik bir parçası olarak vatandaşlarımıza finansal ve mobilite hizmetlerinin bir arada verilmesini mümkün kılan yenilikçi çözümler sunuyor. Yıl sonuna kadar 100 şubeye ulaşma hedefimize doğru ilerlerken, bugün 17'inci şubemizi başarıyla açmış olmanın gururunu yaşıyoruz. Başakşehir sakinleri ve iş ortaklarımız için hayırlı olmasını diliyorum.”

“Bölge halkının ulaşım ihtiyaçlarına yeni bir vizyon katacağız”

QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen, yeni şubenin açılışıyla ilgili yaptığı değerlendirmede, şunları söyledi: “Başakşehir, İstanbul'un önemli bir nüfusa sahip, hızla büyüyen bölgelerinden biri. Bu bölgeye kazandırdığımız yeni şubemizle sadece şehir içi ulaşımı kolaylaştırmakla kalmayacak, aynı zamanda bölge halkının ulaşım ihtiyaçlarına yeni bir vizyon katacağız. Amacımız, yeni araç filomuz ve kaliteli hizmet anlayışımızla herkes için daha verimli, hızlı ve çevre dostu çözümler sunmaya devam etmek.”

Yıl sonuna kadar hedef 100 şube

QCAR Mobilite, büyümeye odaklandığı bu yılda Konya ve Mardin'de yeni şubelerini açıp şube ağını diğer şehirlerle artırmaya devam edecek. QCAR Mobilite'nin hedefi Türkiye genelindeki hizmet noktalarının sayısını yıl sonuna kadar 100'e ulaştırmak.



Geleceğinize Güvence Bireysel Emeklilik Sistemi'nde!

Türkiye Hayat Emeklilik'ten Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olarak yarınlarınız için bugünden tasarruf yapmaya başlayabilir, geleceğe güçlü adımlar atabilirsiniz.



BES planları ve kesintileri hakkında detaylı bilgi almak ve başvuru yapmak için karekodu okutabilirsiniz.



RS Otomotiv Grubu “Önce Onarım” Felsefesiyle Ülke Ekonomisine 3.2 Milyar Dolar Tasarruf Sağladı!

Türkiye otomotiv sektörü satış sonrası hizmetlerinin gelişiminde önemli bir rol üstlenen ve sigortalılar ile sigorta şirketleri için sunduğu yenilikçi çözümlerle hayatı kolaylaştıran RS Otomotiv Grubu, 15 yılı geride bıraktı. 2009’da RS Servis ile “Önce Onarım” felsefesiyle sürdürülebilirliği ve tasarrufu merkezine alarak yola çıkan şirket, 2025 yılı itibarıyla çatısı altındaki 11 farklı markayla kurgulayacağı RS 5.0 vizyonu ile dijitalleşme süreçlerine hız verecek. Sosyal sorumluluk farkındalığı ve çevreci yaklaşımıyla inovasyonu ve teknolojiyi harmanlamayı hedefleyen RS Otomotiv Grubu, yapay zekanın nimetlerinden faydalanırken aynı zamanda “otomotivde insan merkezli bakış açısını” odağına alarak ülke ekonomisi ve toplum için değer yaratmaya devam edecek.

Onarımla otomotivde “sürdürülebilirliğin ta kendisi” oldu

Tüm Türkiye’yi kapsayacak biçimde ulusal çapta faaliyet gösteren RS Otomotiv Grubu, yenilikçi hizmetlerle istihdam yaratırken, yerel ekonomiye katkı sağlıyor. 15 yılda 3 milyon 750 binden fazla araç ve 11,2 milyondan fazla parçanın onarımını gerçekleştirerek 3,2 milyar dolar seviyesinde tasarruf ortaya çıkaran şirket, 10,7 milyar dolarlık araç değer kaybının önüne geçerek tüketicilerin de yanında oldu. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, “Önce onarım felsefemiz çerçevesinde gelişmiş hasar onarımı, boyasız onarım gibi tekniklerle 68 bin ton sac ve metalin hurdaya ayrılması önlenerek geri dönüşümü sağlandı, tampon tamiri sayesinde 19 bin ton plastiğin çöpe atılması engellendi. Diğer yandan araçlarda ortaya çıkan hasarlarda, parçaların yenisiyle değişimi yerine onarımı yolunu tercih etmemiz, sigorta sektörüyle hayata geçirdiğimiz iş birliklerinde maliyetlerin düşmesine olanak sağladı. Bu sayede kasko ve sigorta poliçelerindeki prim artışları önlenmiş oldu.” açıklamasında bulundu.

Girişimcilerin, gençlerin ve kadınların yanındayız

Geçtiğimiz yıllarda “İşte Eşit Kadın” ve “Kadın Ustalar Yetiştiriyor İstihdama Katkı” ödülünü alan RS Otomotiv Grubu, kendi alanında beyaz yakalı kadın istihdamı en yüksek şirketlerden biri olarak öne çıkıyor. Sivil toplum kuruluşları, otomobil üreticileri ve distribütörleri ve kamu kurumlarıyla eş zamanlı yürütülen çalışmaların desteğiyle yeni nesli sektöre kazandırmak istediklerini ifade eden Ünal, aynı zamanda modüler bayilik sistemleriyle girişimcilerin yanında olduklarını aktardı.

Ahilik ile kurumsallaşmayı, insan odaklı yaklaşımla dijitalleşmeyi birleştiriyoruz

Hem tüketici hem de çalışan nezdinde ahilik kültürünü koruyarak sektöre katma değer sağlamayı amaçladıklarını söyleyen Ünal, “Sadece RS Otomotiv Grubu olarak değil, tüm satış sonrası hizmetler sektöründe standartları yükseltmek adına adımlar attık. Teknolojinin getirdiği yapay zekâ gibi faydaları yine insan odaklı yaklaşımla sunuyoruz. Örneğin asistans şirketimiz Tur Assist’te müşteri görüşmelerimizde kullandığımız duygu analizi yapabilen programımızla, yardım hizmetlerine ihtiyacı olan insanlarla empati kuruyoruz. “Doludur yağar, hasardır olur” diyoruz, RS Boyasız Onarım’da aracı hasar gören araç sahiplerinin içini rahatlatmak adına yapay zekâ destekli uzaktan ekspertiz teknolojimizi hayata geçiriyoruz. MR teknolojisiyle RS Oto Ekspertiz’de araçların röntgenini çekerken, aynı zamanda bu röntgenleri okuyabilen yeni nesil otomobil doktorları yetiştiriyoruz. Dijitalleşme ve inovasyon desteğiyle ülke ekonomimize ve ülke insanımıza değer yaratmaya devam edeceğiz.” dedi.



Sompo Sigorta, 2024'te yüzde 100'ün üzerinde büyüdü

2024 yılında oto sigortalarındaki liderliğini sürdüren Sompo Sigorta, 2024 yılını yüzde 100'ün üzerinde büyümeyle tamamladı. Prim üretiminde ise 5'inciliğe yüklenen Sompo Sigorta, teknoloji alanındaki yatırımlarıyla da dikkat çekti. Yeni kurulan Sompo Teknoloji firması ile operasyonel verimliliği artırıp, müşteri odaklı dijital çözümleri merkezine alan şirket, 2025 yılında yapay zekâ ve veri analitiği destekli kişiselleştirilmiş sigorta hizmetleriyle müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyor. Sompo, çalışan gelişimine yönelik yatırımlarıyla da sektör standartlarını yükseltmeyi amaçlıyor.

2024 yılı, sigorta sektörü açısından makroekonomik istikrarın sağlandığı ve enflasyonun düşüş eğiliminde olduğu bir dönemi işaret ederken, Sompo Sigorta bu olumlu tabloyu güçlü stratejilerle destekledi. 2024 yılında yüzde 100'ün üzerinde büyüme kaydeden Sompo Sigorta, prim üretiminde ise 5'inciliğe yükseldi. Şirket, oto sigortalarındaki öncülüğünü güçlendirirken, müşteri memnuniyetini önceliklendiren yenilikçi çözümleriyle sektördeki öncü rolünü pekiştirdi. Güçlü sermaye yapısı ve risk analizi alanındaki kabiliyetiyle, sene başındaki hedeflerini aşarak yılı başarıyla tamamladı.

“2025 yılında teknoloji alanında yatırımlarımızı artıracacağız”

Sompo Sigorta, 2024 yılında teknoloji odaklı stratejilerini bir üst seviyeye taşıyarak "Sompo Teknoloji" şirketini kurdu. Şirketle ilgili değerlendirmede bulunan Sompo Sigorta Genel Müdür Fahri Uğur, “Kurulduğumuz günden bugüne teknolojiye en fazla yatırım yapan sigorta şirketleri arasında yer aldık. İnsan kaynağına ve teknolojiye yatırımı temel strateji bileşenleri olarak benimsedik; bu merkezde fark yaratıcı, katma değeri yüksek projeler hayata geçirdik. Bu temel stratejinin devamı olarak, bilişim teknolojileri ve Ar-Ge alanında daha derinlemesine çalışma yapmak üzere 2024 yılında Sompo Teknoloji'yi kurduk. Yeni yatırımımızla, yapay zekâ ve veri analitiği destekli sistemleri sigorta süreçlerine entegre ederek hem operasyonel verimliliği artırdık hem de müşteri deneyimini geliştirdik. 2025 yılında teknoloji yatırımlarımızı daha da artırmayı, yenilikçi çözümlerle sektörde fark yaratmayı ve sektörümüzün dijital dönüşümüne liderlik etmeyi hedefliyoruz.” dedi.

“2025 yılında acente sayımızı artıracacağız”

2025 yılının, Sompo Sigorta'nın hem müşteri memnuniyetini artırma hem de pazar payını genişletme odaklı stratejileri için önemli bir dönüm noktası olacağını altını çizen Uğur, şu ifadeleri kullandı: “2025 yılında dijitalleşme ve yapay zekâ entegrasyonları sayesinde daha kişiselleştirilmiş hizmetler sunarak müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmayı hedefliyoruz.



Oto sigortalarındaki öncülüğümüzü devam ettirerek, kurumsal sigortalar ve sağlık sigortalarında pazar payımızı büyüteceğiz. 2025 yılında genişleyen acente ağımla birlikte de büyümemizi sürdüreceğiz. Hedefimiz, acente sayımızı artırarak hizmet ağımları daha da genişletmek ve sigorta ürünlerimizi daha erişilebilir hale getirmek. Öte yandan, her bütçeye ve ihtiyaca yönelik ürünler sunmaya devam ederek sigorta penetrasyonunu artıracacağız.”

İnsan kaynağına yatırım: Çalışanlar için yeni ufuklar

Sompo Sigorta, çalışan gelişimine verdiği önemi 2025 yılında daha ileriye taşımayı planlıyor. Mini MBA programları, yurt içi ve yurt dışı eğitim fırsatları ve liderlik gelişim projeleri ile çalışanlarının bireysel ve profesyonel yetkinliklerini artıran şirket, çalışan bağlılığını yükseltmek için yenilikçi bir çalışma ortamı sunarken, liderlik becerilerini geliştiren programlarla da yöneticilerine destek oluyor. Bu yaklaşım, Sompo Sigorta'nın yalnızca bir iş yeri değil, aynı zamanda çalışanları için bir yaşam alanı olma vizyonunu yansıtıyor.

Ekonomik denge ve sektörel beklentiler

Makroekonomik denge politikalarının olumlu etkilerinin sürdüğü bir ortamda, sigorta sektöründe büyümenin devam etmesi bekleniyor. Sompo Sigorta, sektördeki artan fiyat hassasiyetine rağmen güçlü finansal yapısı sayesinde müşterilerine uygun çözümler sunmayı sürdürüyor. Doğal afetler ve artan iklim risklerinin sigorta sektörünün önemini daha da artırdığı bu dönemde şirket, müşteri ihtiyaçlarını karşılamak için yenilikçi ürünler geliştirmeye odaklanıyor.

2025 yılına yönelik bu güçlü hedefler, Sompo Sigorta'nın hem sektördeki konumunu pekiştireceği hem de müşteri memnuniyetini daha da artıracığı bir dönemi işaret ediyor.



AXA SİGORTA

Bireysel Özel Sağlık Sigortası

Değişen ihtiyaçlara özel oluşturduğumuz yeni **AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası** ürünlerimiz ile **3 farklı anlaşmalı kurum ağı imkânı sayesinde** herkese özel sağlık hizmeti sunuyoruz.

“Herkes e Özel” Sağlık Sigortası

Geniş
Kapsamlı
Check-Up
Hizmeti

Başvuru Formu
Gerektirmeyen
Hızlı Teklif
Süreci

İsteğe Bağlı Olarak
Eklenilecek
Yurt Dışı
Teminatları

f @ X v in
axasigorta.com.tr

Police kapsamındaki
anlaşmalı kurumları
incelemek için
karekodu
okutabilirsiniz





Quick Sigorta'dan Türkiye'ye örnek olacak eğitim hamlesi

Gaziantep'in Nurdağı ilçesinde, Quick Sigorta tarafından yaptırılacak olan Quick Sigorta Mahmut Erdemoğlu Tarım Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve Quick Sigorta Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu için protokol töreni düzenlendi.

15 Ocak 2025'te Gaziantep'in Nurdağı ilçesinde Gaziantep Valiliği'nin fuaye salonunda gerçekleştirilen protokol töreniyle, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mine Erdemoğlu tarafından yapılacak 16 derslikli Tarım Meslek Lisesi ve 100 kişilik öğrenci yurdu projelerinin detayları kamuoyuyla paylaşıldı. Törene Gaziantep Valisi Kemal Çeber, Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, İl Milli Eğitim Müdürü Dr. Erdal Kılınç, İl Tarım ve Orman Müdürü Mehmet Karayılan, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mine Erdemoğlu, Maher Holding CEO'su Levent Uluççen, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Maher Holding Yönetim Kurulu Üyeleri Gökay Erdemoğlu ve Türkay Erdemoğlu ile protokol üyeleri katıldı.

Eğitim ve tarımın buluştuğu nokta olacak

Quick Sigorta tarafından hayata geçirilecek söz konusu projeler, tarım sektörüne uzman bireyler yetiştirmeyi hedefliyor. 16 derslikli Quick Sigorta Mahmut Erdemoğlu Tarım Meslek Lisesi'nde, tarımsal uygulama atölyeleri, sera alanları, tarım alet ve makinaları uygulama atölyeleri, büyükbaş ve küçükbaş hayvan sağlığı ve yetiştiriciliği alanları, padoklar, yemlikler ve klinik uygulama laboratuvarları yer alacak. Bunun yanında çevre ilçelerden gelen öğrencilerin barınma ihtiyacını karşılamak için 100 kişilik Quick Sigorta Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu inşa edilecek. Proje kapsamındaki her iki bina da Gaziantep Üniversitesi'ne ait 470 dönümlük bir uygulama arazisi üzerinde konuşlanacak.

"Kalıcı ve faydalı eserler bırakıyoruz"

Projeye ilgili kararın yönetim kurulu tarafından 6 Şubat depreminin hemen sonrasında alındığını ancak uygulamaya geçmek için yeni imar çalışmaları ve deprem enkazının temizlenmesinin bitirilmesi gerektiğini belirten Mahmut Erdemoğlu, protokol töreninde şunları aktardı: "Babamız merhum Mehmet Erdemoğlu'nun bizlere öğrettiği yaşam ilkelerinden biri olan, ülkemize kalıcı ve faydalı eserler bırakma ilkesini uygulamaya devam ediyoruz. Depremin ardından, bölgedeki gençlerimizin eğitime ve tarım sektörüne katkıda bulunacak bir meslek lisesi yapma kararı aldık. Tarım ihtisas meslek liseleri, tarım ve hayvancılığın yoğun olduğu bölgelerde, gençlerimize iş kaygısı olmadan bir gelecek sunma anlamında büyük önem taşıyor. Ayrıca çevre ilçelerden gelen öğrencilerimizin barınma ihtiyacını karşılayacak olan yurt binasıyla bu projeyi daha kapsamlı hale getirdik. Rabbimin bize sunduğu imkanlar çerçevesinde bu tür eserlerin sayısını artırmayı hedefliyoruz. Bugün burada imzalanan protokollerle hem bölgemiz hem de ülkemiz adına önemli bir adım atmış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz."

"Bu bölgeye bu okul çok iyi oldu"

Törende yaptığı konuşmada Gaziantep Valisi Kemal Çeber, okulun bölgenin tarımına sağlayacağı katkıya dikkat çekerek şu ifadeleri kullandı: "İlimizde meslek liselerini geliştirme amacımız ve niyetimizden bahsettik, ihtiyaç olanları yan yana koyduk. Yer, okul, niyet ve hedef doğru. Birkaç yıl sonra ne kadar doğru olduğunu göreceğiz. Bu bölgeye bu okul çok iyi oldu. Tam donanımlı bir lisemiz olacak. Tüm bölgeye hitap edecek. Bu okul bölgenin tarımına hizmet edecek. Ayrıca Mahmut Bey bizi kırmadı, bir lise düşünüyordu. Böyle bir niyet olunca içine pansiyonu da koymak istedik. 'O da eşime yakışır' dedi ve pansiyon da eklendi."

"Kim suyu ve toprağı iyi yönetirse geleceğin sözünü o söyleyecek"

Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin ise insana yapılan yatırımın önemine dikkat çekerek şunları aktardı: "Kendi istişarelerimiz içerisinde çok doğru bir iş oldu. Muhteşem ekolojik bir alan, yeşil ekonomi, içerisinde teorigi ve pratiğin birleştiği önemli bir çalışma başlayacak bugün. Tarım en önemli maddelerimizden birisi. Kim suyu ve toprağı iyi yönetirse geleceğin sözünü o söyleyecek. Şehrin öngörüsü, vizyonu tam böyle bir model. Beşeri sermaye çalışmayınca sistem tıkanıyor. Bugün insana yatırım yapıyoruz. Bu proje, Nurdagı'nda teori ile pratiğin birleşmesiyle büyük bir fark yaratacak."

Bu ikinci ve üçüncü eğitim projesi olacak

Quick Sigorta'nın eğitime katkıları öncelikle Türkiye'nin mesleki eğitim potansiyelini artırmayı ve gençlere nitelikli bir gelecek sunmayı hedefliyor. Daha önce Alanya'da yaptırılan Quick Sigorta Gülseren Hüseyin Doğan İlkokulu ile başlayan bu sosyal sorumluluk projeleri, Gaziantep Nurdagı'ndaki bu iki yeni projeye büyümeyi sürdürüyor.





Özgün Yalın

OtoKonfor Marka Başkanı

OtoKonfor Artık Akbank Mobil'de!

Araç sahiplerinin satış sonrası tüm ihtiyaçlarına cevap veren ve yüzde yüz yerli ve milli sermayeyle geliştirilen OtoKonfor, Akbank ile gerçekleştirdiği yeni iş birliği ile sürücülerin hayatına kolaylık getirecek. OtoKonfor'a Akbank Mobil Bankacılık uygulamasında bulunan "Senin için" menüsüne yeni gelen "Aracım" alanından ulaşacak müşteriler, avantajlı fiyatlardan da yararlanabilecek. Tüm araç sahiplerinin hayatını kolaylaştıracak 360 derece çözümleriyle ön plana çıkan OtoKonfor'a, ayrıca Google Play Store, IOS App Store veya otokonfor.com web sitesi üzerinden erişilebiliyor.

İnovatif çözümler üreterek otomotiv sektörüne yenilikler getiren OtoKonfor, sürücülerin hayatını kolaylaştıracak yeni iş birlikleri geliştirmeye devam ediyor.

Vodafone ve birçok sigorta şirketiyle iş birliklerine imza atan OtoKonfor, artık Akbank Mobil'deki "Aracım" alanıyla da kolayca ulaşılabilir. OtoKonfor Marka Başkanı Özgün Yalın "Ülkemizde dijital bankacılık, Dünya'nın ötesinde bir gelişmişlik gösteriyor. Otomotiv tarafında da 360 derece hizmeti kapsayan bir ekosisteme ihtiyaç duyulduğunu görerek, Akbank ile bu iş birliğini geliştirdik. Araç sahipleri, araçlarının tüm ihtiyaçlarını Akbank Mobil - OtoKonfor entegrasyonu sayesinde pratik biçimde takip edebilecek ve 360 derece çözümler sunan hizmet yelpazemizden de Akbank Mobil'e özel avantajlı fiyatlarla yararlanabilecek." 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 web sitesi veya akıllı telefonlarla Google Play Store ve IO App Store'dan üzerinden ücretsiz erişilebilen uygulamayla kullanılabilir.



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

CHECK - UP
KAPSAMLI DIŞ PAKETİ
MEDLINE ACIL SAĞLIK HİZMETLERİ
40 YAŞ ÜSTÜ PSA VE MAMOGRAFI

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



Mehmet Tuğtan

Anadolu Sigorta Genel Müdürü

Pazarama ve Anadolu Sigorta'dan Dijital İş Birliği

Türkiye'nin hızla büyüyen e-ticaret platformu Pazarama ile geniş yelpazede sigorta seçenekleri sunan Anadolu Sigorta, "Cihazım Güvende Sigortası" ile yenilikçi ve güçlü bir iş birliğine imza attı. Bu iş birliği, tüketicilere elektronik ürün alışverişleri sırasında hızlı, güvenilir ve dijital bir sigorta deneyimi sunuyor.

Türkiye İş Bankası iştiraklerinden Pazarama ve Anadolu Sigorta'nın gerçekleştirdiği iş birliği sayesinde, Pazarama üzerinden satın alınan akıllı telefonlardan televizyonlara, beyaz eşyadan küçük ev aletlerine kadar tüm elektronik ürünler, Anadolu Sigorta güvencesiyle sigortalanabiliyor. Tüketiciler, satın alma anında ihtiyaçlarına göre farklı sigorta paketlerinden seçim yaparak işlemi kolayca tamamlayabiliyor. Bu entegrasyon sayesinde Pazarama ve Anadolu Sigorta, sigorta sektöründe dijital dönüşümü bir adım daha ileriye taşıyor.

Dijital ve Hızlı Sigorta Deneyimi

Pazarama'da yer alan elektronik ürünler, alışveriş sırasında Anadolu Sigorta'nın güvencesindeki sigorta seçenekleriyle birlikte sunuluyor. "Ekstra Garanti Sigortası", "Dört Dörtlük Cihaz Koruma Sigortası" ve "Ekstra Garanti ve Kazaen Kırılma Sigortası" paketleri, farklı vade seçenekleriyle tüketicilerin beğenisine sunuluyor. Bu sigorta paketleri ürün satın alma aşamasında sepete eklenebiliyor ve böylece sigorta işlemi alışverişle aynı anda tamamlanıyor.

Elektronik ürünlerin satın alımı esnasında sigorta işlemi tamamlandıktan ve ürünler teslim olduktan sonra tüketicilerin poliçeleri otomatik olarak oluşturuluyor. Tüketiciler, sigorta poliçelerine e-mail, SMS, Sigortam Cepte uygulaması ve bireysel şube aracılığı ile ulaşabiliyor. Ek olarak, Pazarama uygulaması "Siparişlerim" sayfasında yer alan "Sipariş Detayı" veya "Sigorta İşlemleri" alanlarında da poliçelerini kolayca görüntüleyebiliyorlar.

Müşteri Odaklı Dijitalleşme

Pazarama ve Anadolu Sigorta'nın iş birliği, tüketicilerin sigorta ihtiyaçlarını dijital platform üzerinden hızlı ve zahmetsizce karşılamalarına olanak tanıyor. Bu sayede Pazarama kullanıcıları, daha güvenli ve konforlu alışveriş yapma imkanına sahip oluyor. Hem dijital odaklılık hem de müşteri odaklılık açısından örnek oluşturan bu projeye, sigorta hizmetleri çok daha ulaşılabilir ve kullanıcı dostu hale geliyor.



Bülent Kutacın

Pazarama Genel Müdürü

Pazarama Genel Müdürü M. Bülent Kutacın, iş birliği ile ilgili olarak şunları söyledi: "Pazarama olarak, tüketicilerimizin alışveriş deneyimlerini her açıdan daha güvenli, rahat ve keyifli hale getirmek için sürekli olarak yenilikçi çözümler geliştiriyoruz. Anadolu Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği de tam olarak bu vizyonu yansıtıyor. Artık, tüketicilerimiz elektronik ürünlerini satın alırken, aynı anda sigorta güvencesiyle de korunuyor. Sigorta hizmetlerini alışveriş süreçlerine entegre etmek, kullanıcı dostu ve hızlı bir deneyim sunmanın yanı sıra, dijital dünyada güvenlik ve müşteri memnuniyeti anlamında önemli bir adım. Bu iş birliği ile müşterilerimize güvenli alışverişin yanı sıra, sigorta sektöründe de yenilikçi bir yaklaşım sunmayı hedefliyor, önümüzdeki dönemde bu alandaki hizmetleri çeşitlendirmek için çalışmalarımıza devam ediyoruz."

Pazarama ve Anadolu Sigorta iş birliğine değinen Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, "Anadolu Sigorta olarak, dijitalleşmenin müşteri deneyimini nasıl dönüştürdüğünün farkındayız ve bu doğrultuda yenilikçi çözümler sunmaya devam ediyoruz. Kurulduğumuz günden itibaren müşterilerimizi yenilikçi ürün ve hizmetlerimiz ile buluştururken, sigortalılarımızın değişen ihtiyaçlarına uygun çözümler üretiyoruz. Pazarama ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği, elektronik cihaz satın alımı sırasında sigorta işlemi kolay, hızlı ve güvenilir bir şekilde sağlayarak sektörde önemli bir adım atmamıza olanak tanıyor.

Bu iş birliği ile, tüketicilere cihazlarını daha ilk günden itibaren Anadolu Sigorta güvencesiyle koruma imkânı tanıyoruz. Cihazım Güvende Sigortası hizmetini, alışveriş sürecinin doğal bir parçası haline getirerek, tüketicilerin hayatını kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Ürünümüzü, "Ekstra Garanti Sigortası", "Dört Dörtlük Cihaz Koruma Sigortası" ve "Ekstra Garanti ve Kazaen Kırılma Sigortası" paket seçenekleri ile tüketicilerin ihtiyaçlarına yönelik farklı alternatifler şeklinde sunuyoruz. Pazarama ile birlikte sağladığımız bu çözüm sayesinde hem elektronik ürün alışverişlerini sigorta güvencesiyle buluşturuyor hem de dijitalleşme vizyonumuzu tüketicilerimizin hayatına değer katacak şekilde ortaya koyuyoruz" dedi.

İş ortakları ve tüketicilerine her yönüyle şeffaf bir pazaryeri partneri olma hedefiyle çalışmalarını sürdüren Pazarama, online alışverişin yanı sıra; uçak bileti satışı, otel rezervasyonu, araç kiralama, şehir ulaşım kartlarına bakiye yükleme, araçta mobil ödeme gibi farklı alanlarda da kullanıcılarının ihtiyaçlarını karşılamak üzere faaliyetlerini sürdürüyor. Pazarama'nın avantajlı ve fırsatlarla dolu dünyasına, Pazarama mobil uygulamasından ya da Pazarama.com'dan ulaşabilirsiniz.

Sompo Sigorta'nın Özyeğin Üniversitesi İş Birliği ile Gerçekleştirdiği Business Bootcamp Sertifika Programı Üçüncü Dönem Mezunlarını Verdi



Sompo Sigorta, çalışanlarının kariyer gelişimini destekleyen Business Bootcamp Sertifika Programı'nın üçüncü mezuniyet törenini gerçekleştirdi. 10 ana başlık ve 130 saatlik bir eğitim sürecinden oluşan program, Sompo Akademi çatısı altında Özyeğin Üniversitesi iş birliğiyle hayata geçirildi.

Sompo Sigorta'nın Özyeğin Üniversitesi iş birliğiyle, işine ve kariyerine değer katmak isteyen Sompolular için hayata geçirdiği Business Bootcamp Sertifika Programı üçüncü mezunlarını verdi. Sompo Sigorta bünyesindeki farklı departmanlardan programa katılan 18 Sompo çalışanı, yoğun ve kapsamlı bir eğitim sürecini başarıyla tamamlayarak mezuniyet töreninde sertifikalarını aldı. Özyeğin Üniversitesi akademisyenleri ve Sürekli Eğitim Akademisi biriminin katıldığı törende; Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur katılımcılara sertifikaları takdim etti. Böylece, Bootcamp Sertifika Programı mezunları kariyer yolculuklarında yeni bir adım attılar.

Program, MBA eğitimlerinin temel konularını içeren teorik bilgiyle birlikte vaka analizleri ve iş hayatına dair gerçek tecrübelerden esinlenen içeriklere odaklanıyor. Sompoluların kişisel ve profesyonel gelişimini destekleyen Business Bootcamp Sertifika Programı; Pazarlama ve Marka Yönetimi, Finansal Yönetim, Strateji, Kurumsal Kültür gibi toplamda 10 ana başlık ve 130 saatlik bir eğitim sürecinden oluşuyor. Ayrıca, program kapsamında üç aylık bir proje çalışması da bulunuyor.

"Çalışma arkadaşlarımız en büyük değerimiz ve geleceğimizin teminatıdır"

Mezuniyet töreninde konuşma yapan Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, "Çalışma arkadaşlarımızın kariyerlerine yatırım yapmayı, onların potansiyellerini ortaya çıkarmalarını ve iş dünyasında sağlam adımlarla ilerlemelerini desteklemeyi en önemli önceliklerimizden biri olarak görüyoruz. Business Bootcamp Sertifika Programı, bu vizyonumuzu hayata geçirmenin en somut örneklerinden biri. Özyeğin Üniversitesi gibi güçlü bir akademik partnerle birlikte gerçekleştirdiğimiz bu programın hem katılımcılarımızın bireysel gelişimlerine hem de şirketimizin genel başarılarına önemli katkılar sağladığına inanıyorum. Özyeğin Üniversitesi ile iş birliğimizin güçlenerek devam etmesini ve önümüzdeki yıllarda daha fazla Sompolu'ya ulaşmayı temenni ediyorum" dedi.

"Sompoluların kariyer gelişimlerine destek olmaya devam edeceğiz"

Törende programın katılımcılara olan katkısına ilişkin açıklamalarda bulunan Sompo Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı İsmi Mengenli ise "Business Bootcamp Programı, yalnızca teknik bilgi ve beceri kazandırmakla kalmıyor; aynı zamanda liderlik, takım çalışması ve stratejik düşünme gibi yetkinliklerin gelişmesine de olanak sağlıyor. İş arkadaşlarımızın bu süreçte gösterdiği kararlılık ve öğrenme azmi, bizler için büyük bir ilham kaynağı. Potansiyellerini keşfetmelerine ve bu potansiyeli hayata geçirmelerine destek olmaktan mutluluk duyuyoruz. Önümüzdeki dönemde, bu tür gelişim programlarıyla Sompolulara daha fazla fırsat sunmaya devam edeceğiz" dedi.

Türk Nippon Nakliyat Taşıma Sigortası ile eşyalarınız yol boyunca güvende!



Nakliyat işlemleri sırasında beklenmedik durumlara karşı değerli eşyalarınızı güvence altına alıyoruz.

Kamyon, gemi, uçak veya trenle yapılan taşımalarda oluşabilecek kazalara, hasarlara, kaybolmalara ve çalınma gibi durumlara karşı Nakliyat Taşıma Sigortamıza güvenin.

Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.





Garuz Ölfen
AXA Türkiye CEO'su

AXA Türkiye: Geleceği Cesaretle Şekillendiriyoruz. 2030'a Hazır mısınız?

AXA Türkiye, 5 Şubat'ta Orta Anadolu Bölge acenteleri ile bir araya gelerek "2025 Acente Buluşmaları" toplantı organizasyonlarına başladı. 7 Şubat'ta Ege Bölgesindeki iş ortaklarıyla buluşacak olan AXA Türkiye, "2025 Acente Buluşmaları" programıyla sürdürülebilir gelişim ve büyüme vizyonunu yaymayı hedefliyor. 2025 yolculuğu ve 2026 hedeflerinin yanı sıra, 2030 vizyonunun da iş ortaklarıyla paylaşılacağı etkinlikler, AXA Türkiye'nin gelecek hedeflerini daha geniş bir perspektiften aktarmak ve acentelerle birlikte daha güçlü bir iş birliği ekosistemi oluşturmak için önemli bir adım olacak.

Geleceğin temellerini şimdiden atmaya başlayan AXA Türkiye, 2025 yılını bir hazırlık dönemi olarak değerlendiriyor. Çoklu krizlerin etkilerini analiz ederek, beş jenerasyonun bir arada yaşayacağı gelecekte ihtiyaçları önceden tespit etmeye odaklanan şirket, acenteleri ile bir araya geldiği toplantıda önemli bir adım attı. Müşteri beklentileri doğrultusunda geliştireceği yeni kişiselleştirilmiş ürünler sayesinde acentelerinin ve müşterilerinin geleceğe daha güvenle bakmasını sağlayacağını vurguladı.

AXA Türkiye 2026 Hedefine Kararlılıkla İlerliyor

2026 yılında AXA Türkiye, %10 pazar payına sahip olmayı, 2 milyar Euro'yu aşan toplam prim üretimine ve yeşil prim kategorisinde 85 milyon Euro'ya ulaşmayı hedefliyor. Bu büyüme hedefleri doğrultusunda yapay zeka teknolojilerinin etkin bir şekilde kullanılması da öncelikli stratejiler arasında yer alıyor. AXA Türkiye, yapay zeka destekli dijital çözümlerle acentelerinin iş süreçlerini optimize etmeyi, müşteri deneyimini iyileştirmeyi ve operasyonel verimliliği artırmayı amaçlıyor. Özellikle satış, yenileme ve çapraz satış gibi alanlarda yapay zekanın proaktif destek sağladığı uygulamalar geliştirerek, müşterilerine daha kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler sunmayı planlayan Şirket; 2026 yılına kadar, yapay zeka tabanlı teknolojilerle müşteri portföy analizleri ve hasar tespit süreçlerinde %20 daha yüksek verimlilik sağlamayı hedefliyor.

AXA Türkiye'nin, sigortacılığın geleneksel bakış açısını değiştirerek, müşterilerine geleceği cesaretle kucaklama fırsatı sunduğuna dikkat çeken AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, iş ortakları ile bir araya geldiği buluşmada, müşterilerinin ve acentenin önünde açılan yeni yollarda cesurca yürümelerine olanak sağlayacaklarının altını çizdi ve sözlerine şöyle devam etti: "Süreklilik, sadece geçmişin tekrarı değil, geleceğe açılan bir yoldur. AXA Türkiye olarak; sürdürülebilir gelişim ve büyüme odağımız ile gelecek yolundayız. Attığımız her yeni adım, hem geçmişimizin bir yansıması hem de geleceğimizin bir garantisi. Bu ritimle büyümeye, güçlenmeye ve güven vermeye devam ediyoruz, edeceğiz! Ancak bu büyüme, müşteri başına düşen poliçe adedini artırmaktan geçtiği kadar, yeni müşteri kazanımını da gerektiriyor. Teknolojinin sunduğu fırsatlardan faydalanarak hedefimiz, Z kuşağı başta olmak üzere yeni jenerasyonlara ulaşmak ve müşteri sayımızı artırmak. ChatGPT gibi yapay zeka tabanlı araçlarla, müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha iyi anlayarak onlara kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler sunacağız. Gelecek, teknolojiyi ve inovasyonu yakalayabilenlerin ve geleneksel sigortacılığa ek olarak artan ihtiyaçlara özel tematik sigorta ürünleri sunanların olacak; biz de bu değişimi ve fırsatları bugünden yöneteceğiz. Belirsizlikler çağında tüketicinin ve acentenin yanında yer alarak, onların hayatının ve potansiyelinin kilidini açan bir AXA Türkiye olacağız."

AXA Türkiye, geçtiğimiz yıl Haziran ayında dijital dönüşüm ve müşteri memnuniyeti alanındaki liderliğini bir adım ileriye taşıyarak, sigortacılık iş, süreç ve deneyimini sürekli öğrenen AXAGPT'yi çalışanlarının kullanımına sunmaya hazırlandığını açıklamıştı. İş ortakları ile bir araya gelen şirket, gerçekleştirdiği toplantıda kurum içinde "YAVER" olarak adlandırdıkları AXAGPT'nin demo sürümünü Orta Anadolu Bölgesindeki acenteleri ile ilk kez paylaştı. İş süreçlerinde kullanılacak AXAGPT yapay zeka teknolojisi ile veriye dayalı bilgiye daha hızlı ve etkili ulaşılarak hem çalışan hem de acente deneyimi üst seviyelere taşınacak.

AXA Türkiye, 2030 vizyonunda sigortanın yeni duygusunu "canlılık" olarak tanımladı ve müşteriler, acenteler ve çalışanlar arasındaki iş birliğiyle geleceğe cesaretle ilerlemenin mümkün olduğuna dikkat çekti. AXA'nın çağrısı açık ve net, "Geleceğe cesaretle bakmaya var mısınız?"

AXA Türkiye'nin vizyonu, sektörün klasik anlayışının ötesine geçerek, hayatın ve potansiyelin kilidini açan çözümler sunmayı hedefliyor. Yeşil sigortacılıkta liderliği amaçlayan AXA Türkiye, sürdürülebilirlik adına cesur adımlar atıyor ve belirsizliklerin hakim olduğu bu çağda, riskleri fırsata çevirebilecek yatırımlar ile sektöre öncülük ediyor.

Toplantı esnasında, Veri ve Veri Teknolojileri Uzmanı ve Yazar Akan Abdula, katılımcılarla geleceğin risklerini geniş bir perspektifte paylaştı ve gelecek dönem mega trendlerini, bu trendlerin tüketicilere olan yansımalarını ele aldı. Gelişen teknolojiden faydalanarak iş süreçlerine yön veren AXA Türkiye, hayata geçirdiği geliştirmeler ile sektörde öncü rol üstlenirken, geleceğe cesaretle bakmayı teşvik eden çözümler sunmaya devam ediyor.

Teknolojik alt yapılarındaki geliştirmelerden, dijital dönüşüm ve müşteri memnuniyeti alanlarında yaptıkları yatırımlardan bahsederek iş ortaklarına "Gelecek Neden Bir Risk Olsun ki?" diyen AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, sözlerini geleceğe hazır olduklarını belirterek "Tam da Sigortacı Olma Zamanı!" diyerek tamamladı.





**Serkan Uğraş
Kaygalak**

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik'in aktif büyüklüğü 260 milyar TL seviyesine ulaştı

Anadolu Hayat Emeklilik, 2024 yılına ait finansal sonuçlarını paylaştı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki toplam fon büyüklüğü 215,7 milyar TL'yi aşan Anadolu Hayat Emeklilik, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre aktif büyüklüğünü yaklaşık yüzde 60 oranında artırdı.

2024 yıl sonu finansal sonuçlarına göre aktif büyüklüğünü 260 milyar TL seviyesine yükselten Anadolu Hayat Emeklilik'in özkaynakları 9,7 milyar TL olarak kaydedildi.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, 2024 yılının dördüncü çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Anadolu Hayat Emeklilik olarak bireysel emeklilik ve hayat sigortası branşlarında 2024 yılında da istikrarlı büyümemizi sürdürdük. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 31 Aralık 2024 tarihli verilerine göre, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) toplam fon büyüklüğümüz yıl başına göre yüzde 60,9 oranında artarak 215,7 milyar TL'yi, katılımcı sayımız ise yüzde 7,9 oranında büyüyerek 3 milyonu aştı. Bunun yanı sıra şirketimiz, sayısı 1,5 milyonu aşan gönüllü BES katılımcısı ve 12,1 milyar TL'ye ulaşan otomatik katılım fon büyüklüğü tutarı ile her iki kategoride özel sermayeli şirketler arasındaki liderliğini yılın dördüncü çeyreğinde de sürdürdü. Hayat sigortası prim üretimimiz, 2024 yılında geçtiğimiz yıla göre yüzde 76 oranında artarak 12,4 milyar TL'yi aştı. Aktif büyüklüğümüz 260 milyar TL, özkaynaklarımız ise 9,7 milyar TL seviyesinde gerçekleşti."

"Ödüllerimiz, başarılarımızı taçlandırıyor"

Anadolu Hayat Emeklilik'in 2024'te de prestijli ödüllere sahip olduğunun altını çizen Kaygalak, "Finansal başarılarımızın yanı sıra, yürüttüğümüz çalışmalar ve hayata geçirdiğimiz projeler ve başarılar, prestijli ödüllerle taçlandı. Prim İadeli Hayat Sigortası reklam kampanyamız ile, Reklamcılar Derneği tarafından bu sene 36'ncısı düzenlenen Kristal Elma'da "Craft-Yapım/Yönetim En İyi Kast" kategorisi ve "Online Film-Banka, Sigorta ve Finansal Hizmetler" kategorisinde Kristal Elma, "Entegre Kampanyalar-Banka, Sigorta ve Finansal Hizmetler" kategorisinde ise Gümüş Ödül'e layık görüldük. Bunlara ek olarak; Capital Dergisi'nin öncülüğünde hazırlanan "İş Dünyasının En Beğenilen Şirketleri" araştırmasında, 2023 yılının ardından 2024 yılında da bireysel emeklilik kategorisinde "En Beğenilen Şirket" ünvanını aldık. Marketing Türkiye ve Akademetre iş birliğinde düzenlenen A.L.F.A Awards 2024'te 'Bireysel Emeklilik' kategorisinde 'Yılın Tüketici Markası' seçildik" dedi.

"Geleceğe bugünden hazır olmak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz"

2024 yılında gerçekleştirdikleri dijitalleşme ve sürdürülebilirlik alanlarındaki çalışmalarıyla ilgili de açıklama yapan Kaygalak, "Bu alanlardaki çalışmalarımızı daha da ileriye taşıyarak sektördeki liderliğimizi sürdürdük. Müşterilerimizin finansal geleceğini güvence altına alırken, sorumlu iş yapma anlayışımızla ilerledik. Dijital platformlarımız üzerinden sunduğumuz ürün ve hizmet yelpazesini genişleterek, kullanıcılara daha fazla seçenek ve kusursuz bir deneyim sunmayı hedefledik. Farklı sektörlerdeki iş ortaklıklarımızla ekosistemimizi büyötmeye ve dijital dönüşümdeki yolculuğumuza hız kesmeden devam ettik. 2025 yılında iş süreçlerimizi değişen müşteri ihtiyaçları, sektör dinamikleri ve mevzuat gelişmeleri dikkate alınarak geliştirmeyi sürdüreceğiz. Bu kapsamda self servis fonksiyonların artırılması sonucunda, müşteri deneyimi ile müşteri bildirim ve temas noktalarının iyileştirilmesi çalışmaları sürdürülecektir. 35 yıllık köklü geçmişimizden aldığımız güçle, dijitalleşme çalışmalarımızı daha da üst seviyeye taşıyarak müşterilerimize yenilikçi deneyimler sunmayı hedefliyoruz. Aynı zamanda sürdürülebilirlik alanındaki kararlılığımızı pekiştirerek, çevreye ve topluma değer katan çalışmalarımızla sektördeki öncü konumumuzu güçlendirmeye devam edeceğiz" diye konuştu.

Küçük detaylar
büyük fark yaratır.

**Konut Sigortası
fark yaratır.**



tsb.com.tr #SigortasızOlmaz

Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

BES çocukların ve gençlerin dinamizmi ile büyüyor

2024 yılsonu itibarıyla 1,4 milyonu aşan 18 yaş altı katılımcılar, BES'in büyümesinde itici güç olmaya devam ediyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Bireysel Emeklilik Sistemi'nin yüzde 13'ünü oluşturan 18 yaş altı katılımcıların toplam fon büyüklüğü de 34 milyar liraya ulaştı. Kendileriyle birlikte çocuklarının geleceğini de teminat altına almak isteyen ailelerin BES'e olan ilgi ve güveni her geçen gün artıyor" dedi.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) büyüme hız kesmeden sürüyor. 2024 yıl sonu itibarıyla 18 yaş altı katılımcı sayısı yüzde 39,8 büyümeyle 1 milyon 420 bine ulaşılırken sözleşme sayısı da yüzde 41,6 büyümeyle 1 milyon 597 bini buldu. Fon büyüklüğü ise 2024 yılbaşına göre yüzde 175,7 artışla devlet katkısı dahil 34 milyar liranın üzerine çıktı. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin yüzde 13'ünü oluşturan 18 yaş altı katılımcıların sektörün büyümesinde itici güç olmayı sürdürdüğünü belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Sektörde önemli bir kilometre taşı haline gelen 18 yaş altı BES'te Katılım Emeklilik olarak sözleşme sayımız, 2024 yıl başına göre yüzde 55 artışla 160 bine ulaştı. Yüksek getiri oranına sahip ve altın, gümüş, döviz gibi enstrümanlara yatırım yapan fon seçeneklerimizle daha da cazip hale gelen Erken BES ürünümüz ailelerin teveccühü ve güveni ile büyümeye devam ediyor. Erken yaşlarda başlanan tasarruf sayesinde çocuklarımıza ilerleyen yaşlarda eğitim, evlilik, iş kurma, ev alma gibi konularda ciddi bir birikimle hayata başlama imkânı sunuyoruz" diye konuştu.



"Erken BES" yeni doğanla büyüyor

8 yaş altı BES verilerini değerlendiren Ayhan Sincek, "Yıl başında sektör genelinde 1,4 milyonu aşan katılımcı sayısına baktığımızda erken yaş gruplarında önemli bir yükseliş olduğunu görüyoruz. En fazla katılımın olduğu sıfır yaş segmentinde sayının 130 bini aşması tasarruf farkındalığının ailede artık çocuğun doğumuyla başladığını gösteriyor. Bu rakamlardan da anlaşılacağı gibi sektörümüzün yeni doğanlarla birlikte büyümeye devam edeceğini söyleyebiliriz. Katılım Emeklilik olarak yaş ortalaması günden güne gençleşen Erken BES ürünümüz ile sektörde öncü olmayı sürdürüyoruz. Ayrıca katılım esaslı segmentte de lider konumumuzu sürdürüyoruz. Ülkemizdeki genç nüfus potansiyelini ve gençlerin dinamizmini sektörümüz için son derece kıymetli buluyoruz. Erken BES ürünümüz de toplumumuzda tasarruf farkındalığına ve birikim anlayışına katkı sağlayan önemli bir kilometre taşına dönüşüyor" dedi.

Ailelerin yatırım tercihi katılım esaslı fonlar

Sektör genelinde 1 trilyon TL'yi aşan fon büyüklüğünde faizsiz fonların payının yüzde 24 olduğunun altını çizen Sincek, "Çocuklarının geleceğini erken yaşta güvence altına almak isteyen aileler, sunduğumuz yüksek getirili faizsiz fon seçenekleriyle enflasyonunun üzerinde getiri elde etme imkanına sahip oluyorlar. Özellikle altın fonları yüzde 56 getiri oranıyla sektörde en çok getiriye sahip fon seçenekleri arasında ilk sırada yer alıyor. Bununla birlikte getiri sıralamasında altın katılım fonları birinci sırada yer alırken katılımcılarımız tarafından en çok tercih edilen KEF-Katılım Emeklilik Altın Katılım fonumuz oldu. Ayrıca getiri sıralamasında üçüncü sırada bulunan KEZ-Katılım Emeklilik OKS Agresif Katılım Değişken fonumuz yüzde 69,79 getiri oranıyla en çok kazandıran fon grupları arasında bulunuyor" ifadelerini kullandı.

Katılım Emeklilik olarak Erken BES'te yaş gruplarına göre değişen pek çok ek hizmet sunduklarını dile getiren Sincek, "Erken BES'li çocuklarımız sağlık, spor, bakım, okul ihtiyacı gibi alanlarda da indirim imkanlarından faydalananlar. Yeni doğanlara özel sunulan avantaj paketi ile anneler, ücretsiz psikolojik danışmanlık; oyuncak, mobilya, kıyafet, kreş gibi hizmetlerde anlaşmalı firmalardan indirim gibi pek çok avantaja sahip oluyor. 2-5 yaş arası katılımcılarımızın faydalandığı Okul Öncesi özel avantaj paketindeyse; diş hekimlerinde ücretsiz diş check-up, göz doktorlarında ücretsiz göz check-up, oyun terapisi, anlaşmalı klinik ve hastanelerde ücretsiz ya da indirimli danışma hizmeti, anlaşmalı firmalardan mobilya ve kıyafet alışverişlerinde indirim fırsatı bulunuyor. Okul Çağı özel avantaj paketinde ise 5-18 yaş arası katılımcılar için; diş ve göz hekimlerinde ücretsiz check-up, lise ve üniversitelere giriş tercihlerinde online rehberlik hizmeti, anlaşmalı klinik ve hastanelerde ücretsiz ya da indirimli ergenlik danışma hizmeti, anlaşmalı spor salonlarında indirimli spor kursları gibi imkanlar bulunuyor" diye konuştu.



Millî Reasürans Oda Orkestrası'ndan Ankara'da Muhteşem Rock Konseri

29. kuruluş yılını tamamlayan Millî Reasürans Oda Orkestrası, yeni bir konsere daha imza attı. 8 Şubat Cumartesi akşamı CSO Ada Ankara'da gerçekleşen "Anadolu Rock-Bukalemun" konseri izleyicilere unutulmaz dakikalar yaşattı.

Millî Reasürans, kültür sanat faaliyetlerine bir yenisini daha ekledi. Millî Reasürans Oda Orkestrası, 8 Şubat Cumartesi akşamı CSO Ada Ankara'da "Anadolu Rock-Bukalemun" konseriyle dinleyicilere eşsiz bir müzik şöleni sundu. Millî Reasürans Oda Orkestrası'nın 29. kuruluş yılında düzenlenen konser, müzik tutkunlarından tam not aldı. Millî Reasürans Oda Orkestrası'nın seçkin müzisyenleri, izleyicilere müzik dolu bir gece yaşattı. CSO Ada Ankara'nın etkileyici atmosferinde gerçekleşen konser, hem orkestranın 29 yıllık başarı dolu yolculuğunu onurlandırdı hem de izleyicilere unutulmaz bir sanat deneyimi sundu. Orkestra şefliğini Hakan Şensoy'un üstlendiği konserde Çağ Erçağ (viyolonsel), Nurkan Renda (gitar), Uğur Gülbaharlı (tuşlu çalgılar), Eylem Pelit (bas gitar), Mert Türkmen (davul) sahne aldı.

"29 Yıldır Kültür Sanata Değer Katıyor"

Millî Reasürans Oda Orkestrası, 29 yıldır Türkiye'nin kültür ve sanat hayatına değer katmaya devam ediyor. Bu renkli konser, geçmiş başarıları kutlamanın yanı sıra sanatın birleştirici gücünü bir kez daha gözler önüne serdi. Sanatseverler, orkestranın büyüleyici performansına hayran kalırken, Millî Reasürans'ın kültür ve sanata olan kesintisiz desteği bir kez daha takdir topladı. Ankara'da gerçekleşen bu keyifli konser hem geçmişe duyulan saygıyı hem de geleceğe yönelik umutları yansıtan unutulmaz bir etkinlik olarak hafızalarda yer etti.

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.





Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen: Sigorta, Hayatın Devamlılığını Sağlar

TSB Başkanı Uğur Gülen, 6 Şubat Kahramanmaraş depremlerinin 2. yıldönümü nedeniyle yaptığı açıklamada, “6 Şubat 2023 tarihi deprem gerçeğinin acı hatırası olarak her zaman hafızalarımızda yer alacak. Devletimizin 11 ilimizi yeniden ayağa kaldırma çalışmalarının hızla devam ettiğini ve kentlerimizde hayatın tekrar güzelleşmeye başladığını görmenin mutluluğu ile aradan geçen 2 yılda, sigorta sektörü olarak depremi unutmadan, ondan dersler çıkararak geleceğe daha güvenli ulaşmak için aralıksız çalışıyoruz.” dedi.

6 Şubat Kahramanmaraş depremlerinin üzerinden iki yıl geçti. Binlerce vatandaşımızın hayatını kaybettiği ve milyonlarca insanın yaşamını derinden etkileyen bu felaket, afetlere karşı hazırlıklı olmanın ve hayatın devamı için önlemler almanın önemini bizlere bir kez daha hatırlattı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDĐK) Başkan Yardımcısı Emine Feray Sezgin, TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar ve TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, 4-5 Şubat 2025 tarihlerinde 6 Şubat 2023 depremlerinin 2. yıldönümü dolayısıyla depremde büyük yara alan Kahramanmaraş ve Hatay illerini ziyaret etti. Ziyaret kapsamında 4 Şubat 2025 Salı günü Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası (KMTSO), 5 Şubat 2025 Çarşamba günü ise Antakya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) ev sahipliğinde depremlerinin ikinci yıldönümü kapsamında "Sigortacılar ve İş Dünyası Buluşuyor" panelleri düzenlendi. Türkiye Sigorta Birliği, DASK Yönetim Kurulu ve sigorta sektörünün önde gelen temsilcilerinin yer aldığı etkinliklerde, sigorta sektöründeki güncel gelişmeler, karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri ele alındı.

TSB Başkanı Uğur Gülen, depremin ikinci yıldönümü dolayısıyla yaptığı açıklamada, "Hayatını kaybeden vatandaşlarımızı rahmetle anıyor, geride kalanlara dayanışma ruhuyla destek olmaya devam ediyoruz. Sigorta sektörü olarak tüm paydaşlarımızla birlikte 6 Şubat 2023 tarihinden bu yana depremin derin izler bıraktığı 11 ilimize yönelik üzerimize düşenleri eksiksiz yerine getirme gayreti ile çalıştık çalışmaya devam ediyoruz. Söz konusu illerimizde sosyal ve ticari hayatın devletimizin büyük destekleriyle tekrar canlanıyor olduğunu görmek bizi mutlu ediyor. Bunun yanında her zaman dile getirdiğimiz gibi sigortanın yaşamın yeniden inşa sürecinde sadece maddi kayıpları telafi etmekle kalmayıp, ekonomik istikrarın korunmasına kadar geniş bir alanda kritik bir rol oynuyor. Sigorta sektörü olarak, Türkiye'yi daha dayanıklı bir geleceğe taşıma sorumluluğumuzu kararlılıkla yerine getireceğiz." dedi.

Deprem Reform Ajandası: Daha Dayanıklı Bir Gelecek

Deprem kuşağında yer alan Türkiye'de, özellikle olası bir Marmara Depremi'ne karşı hazırlık yapmanın hayati bir öncelik olduğunu belirten Gülen, TSB olarak bu kapsamda hayata geçirdikleri Deprem Reform Ajandası projesini şu sözlerle anlattı: "Bu proje ile hanelerin ve iş yerlerinin doğru teminat çözümleriyle depreme hazır hale gelmesini hedefledik. Ayrıca, belirlediğimiz yeni girişimleri karar vericilerin gündemine alınması için bir yol haritası oluşturduk ve bunu SEDĐK ile paylaştık. Bu ajanda sayesinde ürün ve servis geliştirme, fiyatlandırma, dağıtım kanalları ve ekosistem ortaklıkları temelinde aksiyonlar belirleyerek sigorta sektörünün ülke ekonomisine katkısını artırmayı hedefliyoruz."

Eksik Sigorta Sorunu ve Güçlendirilmiş Reasürans Sistemi

6 Şubat depremleri, sigorta sistemimizin iyileştirilmesi gereken alanlarını da ortaya koydu. Gülen, özellikle eksik sigorta probleminin dikkat çekici bir çıkarım olduğunu belirterek, "Bu felaket, ihtiyari deprem teminatının önemini bir kez daha ortaya koymuştur. Şirketlerimiz Maraş depreminden çıkan dersler ile olası bir Marmara depremi için daha yüksek reasürans korumaları satın aldılar ve kapasitelerini arttırmaya devam ederken, sigorta ürünlerinin içerik ve yapısını, deprem riskinin daha yüksek oranda korunması için geliştiriyorlar." dedi.

Sigorta sektörünün deprem sonrasındaki titiz çalışmalarıyla Türkiye'yi reasürörler için güvenilir bir iş ortağı olarak konumlandırdığına dikkat çeken TSB Başkanı, DASK harici toplam 75 milyar TL'lik tazminat ödemesi sektörün bu büyük felaketin yaralarını sarmadaki önemini ortaya koymuştur. Bu hasarın %95'i reasürans şirketleri tarafından karşılanmış, sektörün finansal dayanıklılığı bir kez daha kanıtlanmıştır." ifadelerini kullandı.

Sektörümüzün düzenleyici kurumu SEDĐK'nın son dönemde sektördeki istikrarı ve güvenliği artırıcı adımlarının, olası yeni depremlere karşı daha güçlü bir sermaye yapısı oluşturmak için büyük önem taşıdığına da değinen Gülen, sigortanın sadece bir lüks değil, yaşamın vazgeçilmez bir parçası olduğunu bir kez daha hatırlattı.

Neova Sigorta acenteleriyle bir araya gelerek Acente Segmentasyon yapısını tanıttı

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, Acente Vizyon Toplantısı'nda Türkiye'nin dört bir yanındaki acenteleriyle bir araya geldi ve hedeflerini paylaştı.

Neova Sigorta, Türkiye'nin dört bir yanından gelen acenteleriyle bir araya geldi. Toplantıda, şirketin 2024 yılına ait finansal sonuçları değerlendirilirken, 2025 yılı hedefleri ve sektördeki en önemli paydaşlarından biri olan acenteler için geliştirilen yeni Acente Segmentasyon yapısı tanıtıldı. Acentelerle iş birliğini daha da güçlendirmeyi hedefleyen şirket, toplantının ana mottosunu "Sıra Geldi En İyisi Olmaya" olarak belirledi.

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu: Acentelerimizle birlikte daha güçlü bir yapı için ilerliyoruz

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, toplantıda yaptığı konuşmada, şirketin Kuveyt Türk Grubu'nun sağladığı güçlü finansal yapı ve sürdürülebilir büyüme stratejisi ile sektördeki pazar payını istikrarlı bir şekilde artırdığını belirtti.

Neciboğlu, "Acentelerimiz, bizim en değerli iş ortaklarımız. Onlarla iş birliğimizi 2025'te daha da güçlendirmeyi planlıyoruz. Bu doğrultuda, her bir acentemizin farklı ihtiyaçlarını anlamamızı ve onlara özel stratejiler geliştirmemizi sağlayan acente segmentasyon yapısını hayata geçirerek operasyonlarımızı daha etkin ve verimli hale getirdik. Böylece, gelişime ihtiyaç duyulan alanları belirleyip acentelerimizin olumlu yönde ivme kazanmasını sağlayarak sürdürülebilir büyümeyi hedefliyoruz. Neova Sigorta olarak, sektörde fark yaratan projeleri hayata geçirmeye ve yenilikçi adımlar atmaya devam edeceğiz." dedi.

Neova Sigorta, 2025 Yılı İçin Stratejik Hedeflerini Belirledi

Toplantıda, Neova Sigorta'nın 2025 yılında sürdürülebilir büyüme, kârlılık, kapsayıcılık ve operasyonel mükemmellik odaklı bir strateji ile ilerleyeceği vurgulandı. Şirket, 2024 yılı boyunca acente kanalını hızla güçlendirerek yılı 3.555 acente ile tamamladı. 2024 yılı sonunda 13 milyar TL prim üretimi gerçekleştirerek, acente kanalında yüzde 69 iç pay oranına ulaştı.

Neova Sigorta, sektördeki konumunu daha da güçlendirmek için yenilikçi teknolojileri, sürdürülebilir iş modellerini ve güçlü acente iş birliklerini merkeze alarak 2025'te de büyüme yolculuğuna devam edecek.



1936'dan beri

KÖKLERİMİZDEN
***GÜÇ* ALIYOR**
BAŞARIDAN
BAŞARIYA
KOŞUYORUZ





Fibasigorta

**Erol
Öztürkoglu**
Fibasigorta Genel Müdürü



Fibasigorta'dan 2024'te Güçlü Performans

Fibasigorta için 2024 yılı; artan prim üretimi, stratejik güç birlikleri ve kazanılan ödüllerle dolu bir yıl oldu. Prim üretimini yüzde 131 oranında büyüten şirket, Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası ile Türkiye'de bir ilki de hayata geçirdi.

Büyüme yolculuğunda attığı adımları hızlandıran Fibasigorta, sunduğu hızlı ve kolay sigortacılık hizmetiyle dikkat çekmeye devam ediyor. Şirketin son bir yılda yakaladığı ivmenin detaylarını paylaştıran Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, 2024 yılında prim üretiminde bir önceki yıla göre yüzde 131 oranında büyüme yakaladıklarının altını çizirken, şirketin söz konusu başarısında, geliştirdikleri dijital dünya, sürdürülebilirlik odağı ve güç birliği çalışmalarının etkili olduğunu ifade etti. Kasko, konut, DASK, elektronik cihaz sigortası, cep telefonu sigortası, ferdi kaza sigortası, ticari paket ve iş yeri sigortası ile müşterilerine kapsamlı bir güvence sunduklarını dile getirdi.

Yenilenen İhtiyaçlara Yeni Nesil Teminatlar

Büyüyen satış kanalları, stratejik güç birlikleri ve müşterilerine sundukları sigorta çözümleri ile güçlü bir ivme yakaladıklarını ifade eden Öztürkoğlu şöyle konuştu: “2024 bizim için hedeflerimize ulaştığımız verimli bir yıl oldu. Sigorta hizmetine ihtiyaç duyan herkesin en kolay ulaştığı sigorta şirketi olmak amacıyla yatırımlarımızı artırdık. Amacımız, sigortacılığı anlaşılır ve yenilenen ihtiyaçlara tam olarak cevap veren çözümlerle herkes için ulaşılabilir hale getirmek. Öne çıkan çözümlerimizden biri, Gömülü Sigortacılık hizmetimiz. Banka kanallarımız ile güç birliği içerisinde sigortaya erişimi kolaylaştırdık. Üstelik bu ürünümüzü sadece cep telefonları ile sınırlı tutmadık; tabletten robot süpürgeye, hayatımızı kolaylaştıran diğer elektronik cihazlar için de olacak şekilde geniş bir kapsamda müşterilerimizle buluşturuyoruz. Yeni satın alınan bir cihazdan garanti çerçevesinde yenilenen cihazlara, hasarlı ürünler için alınan teknik destek sürecinden bayiiler tarafından verilen kredilere kadar her aşamada müşterilerimizi destekliyoruz. Tam Korumaya, Ekran Kırılması ve Uzatılmış Garanti olmak üzere üç farklı teminat sunuyor; yenilenen cihazlar için sunduğumuz sigortacılık hizmetiyle dönüşüm ekonomisini destekleyerek sürdürülebilir iş modelleri geliştiriyoruz.”

Öztürkoğlu, “Fibasigorta’da sunduğumuz ürünleri Fibabanka şubeleri, internet bankacılığı, çağrı merkezi ve Fibabanka’nın ödeme yöntemi olan Alışveriş aracılığıyla müşterilerimize ulaştırıyoruz. EasyCep, Başarı Servisleri, Gürgeçler ve Yenilio ile kurduğumuz güç birlikleriyle bu alandaki varlığımızı sağlamlaştırıyor ve müşteri ağıımızı genişletiyoruz” diyerek; yenilikçi ürün ve hizmetlerini daha geniş bir kitleye buluşturmak için bankasürans alanındaki yeni satış kanalları olan BurçanBank ve dijital odaklı aracı şirketlerle yaptıkları güç birlikleriyle iş modellerini ve ürün gamını zenginleştirdiklerini ifade etti.

Şirketin Yenilikçi Yüzü Asistan Robot FiGuru

Fibasigorta’nın kullanıcı dostu online şubesi, mobil uygulaması ve web sitesiyle müşterilerinin tüm sigorta işlemlerini dijital kanallardan hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirmesini sağladığını hatırlatan Öztürkoğlu, “Müşterilerimizi kendi kanallarımızda bir yapay zekâ uygulaması ile buluşturuyoruz. Sigorta hizmeti satın alımı, hasar ihbarı ve bu sürecin takibi gibi işlemleri dijital kanallardan kolayca yapabilen müşterilerimiz, yapay zekâ teknolojisiyle geliştirdiğimiz asistan robot FiGuru’yla tüm sorularına yanıt alabiliyor ve hasar taleplerini takip edebiliyorlar” dedi.

Türkiye’de Bir İlk: Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası

Sürdürülebilir bir gelecek için şirketlerin üzerine düşen sorumluluğun farkında olduklarını belirten Öztürkoğlu, “Police sahiplerinin bir yıl boyunca oluşturduğu karbon emisyonunu dengeleyen Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası ürünümüz Türkiye’de bir ilk. Dünya Bankası’nın verilerine göre ülkemizde kişi başına düşen yıllık karbon salımı 4,9 ton civarında. Uluslararası denetleme kuruluşları da engellenen her 1 ton emisyon için 1 tonluk sertifika üretme hakkı veriyor. Biz de her poliseye eklediğimiz ‘Gönüllü karbon sertifikası’ ile 5 tonluk karbon emisyonunun karbon nötr projelerle dengelenmesi sayesinde Hatay’da bulunan Gold Standard sertifikalı Ziyaret RES rüzgâr enerjisi santralini destekliyoruz. Dünyamızın sürdürülebilirliği konusunda sorumluluk duyan herkesi de policemizi değerlendirmeye davet ediyoruz” ifadelerini kullandı.

Ödüllerle Taçlanan Bir Yıl

Müşterilerine sunduğu uçtan uca dijital sigortacılık deneyimiyle sigorta sektörüne farklı bir bakış açısı kazandırdıklarının altını çizen Öztürkoğlu, “2024 yılı bizim için ödüllerle taçlanan, sene boyunca hayata geçirdiğimiz çalışmalarımızın meyvesini aldığımız bir yıl oldu. Gömülü Sigortacılık kapsamındaki çalışmalarımız ile Mastercard PSM Awards’dan ‘En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje’ kategorisinde Bronz Ödül, Insurtech Ödülleri’nde ‘En Insurtech Sigorta Şirketi’ ödülünü ve CX Awards’da ‘En İyi Dijital Müşteri Deneyimi’ kategorisinde Sigortacılık Özel Ödülü’nü kazandık. Geliştirdiğimiz her üründe müşteri deneyimini en büyük önceliklerimizden biri olarak görüyoruz, bu doğrultuda Smart-i Awards’da da ‘Yenilikçi Müşteri Deneyimi ve Etkileşimi’ kategorisinde mobil uygulamamız ile Bronz Smart-i ödülüne layık görüldük. Sektördeki dijital dönüşümün öncülerinden biri olma hedefiyle gerçekleştirdiğimiz çalışmalarımızla Genel Müdür Yardımcımız Buket Erşan’ın Fast Company’nin ‘En Başarılı Dijital 50 CMO’ listesinde Gömülü Sigortacılık ile dijitalleşme ve teknolojiyi stratejilerine en iyi şekilde entegre ederek fark yaratan pazarlama ve satış liderleri arasında yer aldığını da gururla belirtiyorum. Nice başarıları sığdırdığımız bir dönem geride kalırken, bu çalışmalarımızın üzerine koyarak çok daha büyük işler başaracağımız yeni bir yıla başladık. Müşteri ihtiyaçlarını ön planda tutmaya, sektörü güçlendirmeye ve sigorta bilincini artırmaya devam edeceğiz” dedi.



Fibasigorta'dan Sevgililer Günü'nde Cep Telefonu Aşıklarına Özel Kampanya: Aşkınız Yarıda Kalmasın

Buket Erşan

Fibasigorta Genel
Müdür Yardımcısı

Fibasigorta, hayatın ayrılmaz bir parçası haline gelen cep telefonlarına tutkuyla bağlı olanlar için 14 Şubat itibarıyla bir ay boyunca Cep Telefonu Sigortası'nda yüzde 14 indirim fırsatı sunuyor.

Sigortacılık hizmetlerini herkes için ulaşılabilir hale getirmeyi hedefleyen ve ihtiyaçlara özel çözümler sunan Fibasigorta, Sevgililer Günü'nde cep telefonlarıyla yaşanan aşka gönderme yaparak Cep Telefonu Sigortası özelinde "Aşkınız Yarıda Kalmasın" kampanyasını başlattı. Kampanya kapsamında 14 Şubat'tan itibaren bir ay boyunca fibasigorta.com.tr üzerinden SEVGILI14 koduyla "Cep Telefonu Sigortası" satın alanlara yüzde 14 indirim fırsatı sunuluyor.

Fibasigorta, Cep Telefonu Sigortası ile müşterilerine ekran kırılmalarından sıvı temasına, batarya değişiminden hırsızlığa karşı Tam Koruma Sigortası, Ekran Koruma Sigortası ve Uzatılmış Garanti Sigortası seçenekleriyle ihtiyaca uygun çözümler sunuyor. Onarım süresi boyunca telefonsuz kalınmaması için ikame cihaz avantajı da sunan şirket, her bütçeye uygun bir güvence sağlıyor.

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan kampanyayla ilgili olarak şunları söyledi: "Cep telefonlarımız hayatımızın vazgeçilmez bir parçası haline geldi. Kaybolmalarından, zarar görmelerinden korkuyor, telefonumuz kırılmasın, ekranı çizilmesin diye özen gösteriyor, adeta onlarla aşk yaşıyoruz. Fibasigorta olarak bu özel ilişkiyi anlıyor ve 14 Şubat Sevgililer Günü'nde anlamlı bir kampanya ile cep telefonu aşıklarının yüzünü güldürüyoruz. Tüm cep telefonu aşıklarının 'Aşkınız Yarıda Kalmasın' kampanyası ile en değerli eşyalarını avantajlı bir şekilde güvence altına almalarını sağlıyoruz. Gelin cep telefonunuzu Fibasigorta ile sigortalayın, kırılma, çizilme gibi riskleri dert etmeden hayatın keyfini çıkarın, aşkınız yarıda kalmasın."

Sevdiklerinizle her anı paylaşırken cep telefonunuzu güvence altına almak ve Sevgililer Günü'ne özel kampanyadan yararlanmak için fibasigorta.com.tr'yi ziyaret edebilir ve avantajlı tekliflerden yararlanabilirsiniz.



*Kampanyadan faydalanmak için
QR kodu okutabilirsiniz.*

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



*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA



TÜRKİYE SİGORTA



Taha Çakmak
Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Prim üretiminde ve kârlılıkta rekor

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, 2024 yılında pazardaki liderliklerini pekiştirdiklerini belirterek, “Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak hem ülkemizin stratejik varlıklarına güvence sunarak ekonomik kalkınmaya katkı sağlıyoruz hem de 81 ilimizde insanımızın sigorta ürünlerine kolayca ulaşması için çalışıyoruz” dedi.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik’in 2024 yılı net kârı, bir önceki yıla göre yüzde 83 büyümeyle 22 milyar TL’ye ulaştı. 101.4 milyar TL’lik rekor prim üretimine imza atan Türkiye Sigorta, hayat branşında 14.3 milyar TL’lik prim üretimi ve 271.4 milyar TL BES ve OKS fon büyüklüğü ile liderliğini sürdüren Türkiye Hayat Emeklilik; 2025 yılında da dengeli büyüme hedefliyor.

Türkiye Sigorta’nın 2024 yılı finansal performansı ile birlikte 2025 yılı hedeflerini aktaran Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak şunları söyledi: “2024 yılını 100 milyar TL prim üretimi ile kapatma hedefimizi paylaşmıştım. 10 bini aşan dağıtım kanallarımızın katkısıyla ne mutlu ki; bu sözümüzü tutmayı başardık... Türkiye Sigorta olarak Hayat Dışı toplam prim üretimimizi bir önceki yıla oranla yüzde 70 oranında artırıp; 101.4 milyar TL ile rekor prim üretimine imzamızı attık. Türkiye Sigorta’da pazar payımız yüzde 14’e erişirken; 11 milyon poliçe adedine ulaştık. 6 milyon müşterimiz ile milyonların sigortası olmaktan büyük bir onur duyuyoruz. Bunca başarıya rağmen bizce daha yolun başındayız. Sigortalılaşma oranlarında ve sektörü büyütmeye konusunda daha gidecek bir hayli yolumuz var.”

“Sağlık, kasko, ferdi kaza ve tarımda öncüyüz”

Sigortaya erişilebilirliği kolaylaştırmayı ve ihtiyaca yönelik ürünlerle sigorta bilincinin artmasını sağlamayı ana odakları arasına aldıklarını belirten Çakmak, sağlık, kasko, ferdi kaza, tarım gibi bireysel branşlarda öncü rol oynadıklarını belirtti. Taha Çakmak, “Sağlık branşında yüzde 122 büyüme ile 1 milyon sigortalıya ulaştık. Kasko ve ferdi kaza branşlarında yüzde 30’ların üzerinde bir artış yakaladık. Tarım tarafındaki prim üretimimiz yüzde 70 büyürken yüzde 61 oranında pazar payı ile yine sektör lideriyiz” dedi.

“BES ve Hayat’ta liderliğimizi daha da güçlendirdik”

Ülkemizde 20. yılını geride bırakan BES’e teveccühün giderek arttığını belirten Taha Çakmak, “2024 yılında BES ve OKS fon büyüklüğünde devlet katkısı dahil ve hariç liderliğimizi daha da güçlendirdik. Devlet katkısı dahil olmak üzere yüzde 67 oranında bir büyüme ile 271.4 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştık. 6.4 milyon sözleşme adedi ve 5 milyon katılımcı adedi ile yüzde 22’lik bir pazar payına sahip olduk” ifadelerini kullandı.

Çakmak, 2024 yılında Hayat branşına özel olarak odaklandıklarını belirterek şunları söyledi: “Satış kanallarımızı daha etkin yönettik, sahaya indik, saha ihtiyaçlarını dinledik, ihtiyaca uygun ürünlerle hedefimize ulaştık ve liderliği yeniden yakaladık. Yılı 14.3 milyar TL prim üretimi ile lider olarak kapattık.”

“Hisse değerinde yüzde 98 artış sağladık”

Büyümenin, yükselen rakamların ve pazar paylarının şirketin borsa performansına da önemli katkısı olduğunu belirten Çakmak, “2024 yılında hisse değerinde yüzde 98 artış sağladık. BIST Temettü 25 Endeksi’ne giren tek sigorta şirketi olmak da bizim için ayrı bir gurur vesilesi” ifadelerini kullandı.

“Sektörün en geniş fon yelpazesine sahibiz”

BES, Hayat ve Hayat Dışı branşlarda yeni ürünleri müşterileri ile buluşturduklarını ifade eden Çakmak, “Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü’nü kuran ilk şirket olduk. Her ihtiyaca uygun 10 milyon TL’den 100 milyar TL büyüklüğe kadar 49 fonumuz ile sektördeki en geniş yelpazeli fon çeşitliliğine sahibiz” dedi.

Güçlü hasar stratejisi

Sigortacılığın en kritik asli işlerinin başında hasar ödemesinin geldiğini belirten Çakmak, “Dijitalleşme çalışmalarımız, robotik ve yapay zekâ uygulamalarımız ile hasar süreçlerimizi daha hızlı ve verimli hale getirdik. Analitik modelleme ve sosyal ağ analizi çalışmaları ile suistimal önleme ve veriye dayalı hasar yönetimi sağlıyoruz. Güçlü hasar stratejimiz, geniş eksper kadromuz ve mobil onarım ağımlar ile 2024 yılı boyunca; oto tarafında 345 bin 454, oto dışı branşlarla ilgili olarak 113 bin 056 adet hasar ihbarı aldık. Oto ve oto dışında toplam 27 milyar TL hasar ödemesi yaptık” dedi.

“2025’te de liderliğimizi sürdüreceğiz”

Çakmak, 2025 yılındaki stratejik hedeflerine ilişkin şunları söyleyerek sözlerini noktaladı: “Her iki şirketimizin sektör liderliğini muhafaza etmek temel hedefimiz. Güçlü bilanço ve sürdürülebilir kârlılıkla pozisyonumuzu daha da güçlendirmeyi, pazar payında sağlıklı ve dengeli büyüme ile yılı tamamlamayı hedefliyoruz.”



Doğa Sigorta ile QNB Bank Yöneticileri Strateji Toplantısı'nda buluştu

Doğa Sigorta ile QNB Bank Türkiye yöneticileri, 2025 yılı stratejilerini belirlemek için bir araya geldi. Doğa Sigorta Genel Müdürü Çoşkun Gölpınar'a, Teknik ve Reasürans'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, Satış ve Bölgeler'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay ile Acenteler ve Bankasürans Grup Müdürü Tolga Arslan eşlik etti. 2025 yılının sigorta ve banka stratejilerinin değerlendirmelerinin yapıldığı, iş birliği süreçlerinin görüşüldüğü toplantıya, QNB Bank Türkiye'den de Bireysel ve İşletme Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Enis Kurtoğlu, Bankasürans ve Ürün Yönetimi Grup Müdürü Rıdvan Ağır, Bankasürans Satış Müdürü Soner Beceral ve Elementer Ürün Müdürü Damla Bektaş katıldı.

2019 yılından beri süre gelen iş birliği ve uyumlu çalışmanın 2025 yılında da devamı ve her iki kurumu daha da iyi yerlere taşıyacak planlarla toplantı neticelendi.

MAGDEBURGER

İyilik Hikayesi

Magdeburger Sigorta'da her şey iyiliğimiz için.
Hayatın her anında ihtiyaç duyduğumuz güvence için.

Her alanda sigorta çözümleri
ile hep yanımızda.



Hiç sorunum
kalmadı.



Sigortalanabilecek
tüm noktaları
Magdeburger
Sigorta'ya
bıraktık.



Gülümsüyorum
çünkü
#magdeburgerliyim.

 **Magdeburger
Sigorta**

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!





Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Türk Nippon Sigorta, Nakliyat Emtia Ürününde %200 Büyüme Sağladı

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Nakliyat Emtia sigortalarında bir önceki yıla göre yaklaşık %200 büyüdüklerini belirtti. 2025 yılında öncelikli olarak belirledikleri kasko ve TSS ürünlerinin yanına nakliyat sigortasını da ekleyeceklerinin bilgisini veren Pamukçu, yeni yılda bu alanlarda aktif bir oyuncu olacaklarının sinyalini verdi.

2024 yılının Nakliyat Emtia Sigortaları tarafında çok başarılı geçtiğini ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “2024 yılında Nakliyat Emtia tarafında, üretimimizi artırmak için çıkardığımız yol haritasındaki notları eksiksiz uygulamamız bu ürün özelinde çok iyi bir sonuç almamıza vesile oldu. En önemli satış kanalımız olan acentelerimize, ürünün doğal olarak getireceği aciliyet kavramını da göz önünde bulundurarak en hızlı desteği vermeye çalıştık. Aynı zamanda gerekli görülen yerlerde ürün eğitimlerini hayata geçirerek ürünümüzle ilgili, acentelerimizin müşterilerine en doğruyu bilgiyi vermesini amaçladık. Öte yandan Plaka Bazlı Taşıyıcı Sorumluluk ürününde, tek çekici ile taşıma işlemi yapan nakliye şirketleri ve/veya şahıs firmaları için standart limitli, uygun primli paket ürünümüz sayesinde acentelerimizin bu ürünün satışını kolaylıkla yapmasını sağlayarak satışlarına destek verdik. Yapmış olduğumuz yenilikler sayesinde yılı bu branş özelinde yaklaşık %200 büyüme ile kapattık. Bu bizim için memnuniyet verici” dedi.

2025 yılında Türk Nippon Sigorta’nın nakliyat ürününde izleyeceği yol haritası hakkında da konuşan Dr. E. Baturalp Pamukçu “Sektörün en önemli branşlarından biri olan nakliyat branşında 2025 yılında kendi adıma geliştirmeler yapmaya devam edeceğiz. İthalat, ihracat yapan firmalara yönelik olarak seferlik emtia, abonman sözleşmeleri ile üretimi bu yönde arttırmak, gümrük işlemleri yapan gümrükçülere yönelik ürün satışlarını yukarı çekmek, yurt içinde taşıma yapan nakliye şirketlerinin sorumluluklarını teminat altına alan yurt içi taşıyıcı sorumluk ürünlerinde rekabetçi şartlar ile müşterilerin ihtiyaçlarına göre ürünler hazırlamak öncelikli hedeflerimiz olacak. Yapacağımız bu hamlelerle ürün yelpazemizi genişletmeye devam edeceğiz.” şeklinde konuştu.

‘Farklı Kampanyalarla Kaliteli Hizmet Vermeyi Sürdüreceğiz’

2025 yılında Şirket genelinde hayata geçirecekleri maddelerden de bahseden Pamukçu şunları söyledi: “2025 yılında her yıl olduğu gibi en önem verdiğimiz konu dengeli büyüme. Şirket stratejimizi hep bu motto üzerine kurguluyoruz. Bunun için yeni yılda da sürdürülebilir kampanyalar yaparak sahanın nabzını tutmaya ve güçlü satış kanallarımız sayesinde kaliteli hizmet vermeye devam edeceğiz. Yaptığımız bütün kampanya ve projelerle acentelerimizin satışlarını desteklemeyi, düzenlediğimiz kampanyalarla her zaman acentelerimizin motivasyonunu artırmayı ve beraber ek kazanımlar sağlamayı hedefliyoruz.”



Generali Sigorta Genel Müdürlüğü'ne Oğuz Karahançer atandı

Türkiye'nin ilk sigorta şirketi Generali Sigorta'nın Genel Müdürlüğü görevine sektörün deneyimli ismi Oğuz Karahançer atandı. Karahançer, "Kiler Holding'ten aldığımız güçle sektörde yeni bir başarı hikayesi yazacağımıza ve güvenin yeni adı olacağımıza inancım tam" dedi.

Kiler Holding ve grup şirketlerinden Ekol Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı'nın Türkiye operasyonlarını devraldığı Generali Sigorta'da, yeni bir dönem başladı. Generali Sigorta'nın Genel Müdürlüğü görevine, sigorta sektöründe 27 yıllık deneyimi ve önemli başarılarıyla tanınan Oğuz Karahançer atandı.

"Güvenin Yeni Adı Olacağız"

Yeni görevine ilişkin değerlendirmede bulunan Generali Sigorta Genel Müdürü Oğuz Karahançer, şunları söyledi: "160 yıldır Türkiye'de faaliyet gösteren, sektörün en köklü şirketlerinden Generali Sigorta'nın takım kaptanı olmaktan büyük onur duyuyorum. Faaliyet gösterdiği tüm alanlarda liderliği ilke edinmiş Kiler Holding'ten aldığımız güçle sigorta sektöründe sağlam adımlarla ilerleyerek, güvenin yeni adı olacağımıza inancım tam. Önümüzdeki dönemde acentelerimiz ile birlikte yeni başarı hikayelerine imza atacağımızdan hiçbir şüphem yok."

1975 yılında Kayseri'de doğan Karahançer, 1993 yılında TED Kayseri Koleji'nden mezun oldu. 1997 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Matematik Mühendisliği Bölümü'nü tamamlayan Karahançer, kariyerine 1998 yılında sigorta sektöründe başladı. Sektörde çeşitli üst düzey görevlerde bulunan Karahançer, son olarak NEOVA Sigorta'da Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütüyordu. Karahançer, evli ve bir kız çocuğu babasıdır.

TEK KASKO

TEK KASKO!

TRAFİKTEKİ
TÜM TEHLİKELERE
KARŞI

*Ben tek
siz hepiniz!*

%15'TEN
BAŞLAYAN
İNDİRİM
FIRSATI!

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

EKOLIFE



Geleceğimiz İçin Sorumluluk Alın, Karbon Ayak İzini Azaltın!

İklim değışikliği, dünyamızı tehdit eden çevresel unsurlardan biri olarak karşımıza çıkıyor. Küresel sıcaklıkların artışı, aşırı hava olayları, kuraklık ve buzulların erimesi gibi birçok olumsuz etkisi bulunan iklim değışikliğinin en büyük tetikleyicisi ise insan faaliyetleri sonucu atmosfere salınan karbon emisyonları. Bizden sonraki nesillere sağlıklı bir dünya bırakabilmek için bireylerin ve kurumların karbon ayak izinin ne olduğunu öğrenmesi ve azaltma yolları geliştirmesi hayati önem taşıyor.

Karbon Ayak İzi Nedir?

Karbon ayak izi, bireylerin, şirketlerin veya ülkelerin atmosfere saldıgı toplam sera gazı miktarını ifade eder. Kişisel karbon ayak izi; ulaşım tercihleri, enerji kullanımı, beslenme alışkanlıkları ve tüketim alışkanlıkları gibi faktörlerden etkilenirken, kurumsal karbon ayak izi ise üretim süreçleri, lojistik faaliyetler ve enerji tüketimi gibi unsurlarla belirlenir.

Karbon Ayak İzini Azaltmanın Yolları

Hem bireyler hem de şirketler, karbon salınımını azaltmak için çeşitli adımlar atabilir.

Bireysel Önlemler:

- Toplu taşıma araçlarını kullanmak veya bisiklet gibi çevreci ulaşım yöntemlerini tercih etmek.
- Enerji tasarruflu cihazlar kullanarak elektrik tüketimini minimize etmek.
- Tek kullanımlık plastik tüketimini azaltmak ve sürdürülebilir ürünler tercih etmek.
- Beslenme alışkanlıklarını gözden geçirerek daha az et ve daha fazla bitkisel bazlı gıda tüketmek.

Kurumsal Önlemler:

- Yeşil enerjiye yatırım yaparak üretim süreçlerinde yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanmak.
- Karbon nötr politikalar geliştirerek çevre dostu uygulamaları teşvik etmek.
- Atık yönetimi ve geri dönüşüm süreçlerini iyileştirmek.
- Çalışanlara sürdürülebilirlik bilinci kazandıracak eğitimler vermek.

Türkiye ve Dünyada Karbon Emisyonlarını Azaltma Çalışmaları

Dünya genelinde birçok ülke, karbon salınımını düşürmek ve iklim değişikliğinin etkilerini azaltmak için çeşitli adımlar atıyor. Paris İklim Anlaşması kapsamında ülkeler, karbon nötr hedeflerine ulaşmak için taahhütlerde bulunuyor. Avrupa Birliği, 2050 yılına kadar karbon nötr olmayı hedeflerken, Çin ve ABD gibi büyük ekonomiler de yeşil enerjiye geçişi hızlandırıyor.

Türkiye'de 2053 yılına kadar net sıfır emisyon hedefini duyurarak önemli bir adım attı. Yenilenebilir enerji yatırımları, elektrikli araç teşvikleri ve enerji verimliliği projeleri bu hedef doğrultusunda yapılan çalışmalar arasında yer alıyor. Ayrıca, bireylerin ve işletmelerin sürdürülebilirlik konusunda bilinçlenmesi adına çeşitli eğitim ve teşvik programları uygulanıyor.

Karbon ayak izinizi azaltmak için küçük bir adım atarak büyük sonuçlar elde edebilirsiniz

İklim değişikliği ile mücadelede her bireyin ve kurumun katkısı büyük önem taşıyor. Karbon ayak izinizi azaltmak için günlük yaşamınızda küçük değişiklikler yapmak dahi uzun vadede büyük farklar yaratabilir. Daha temiz bir gelecek için bugünden harekete geçmek, sadece bireysel değil, toplumsal bir sorumluluk olarak ele alınmalıdır. Bu bilinci geliştirmek için önce kendinizden işe başlayarak sürdürülebilir alışkanlıklar edinebilir, çevrenizde farkındalık oluşturarak karbon ayak izi azaltma hareketlerine katkıda bulunabilirsiniz.

Ankara Sigorta, Büyük Başarıları Görkemli Bir Geceyle Kutladı

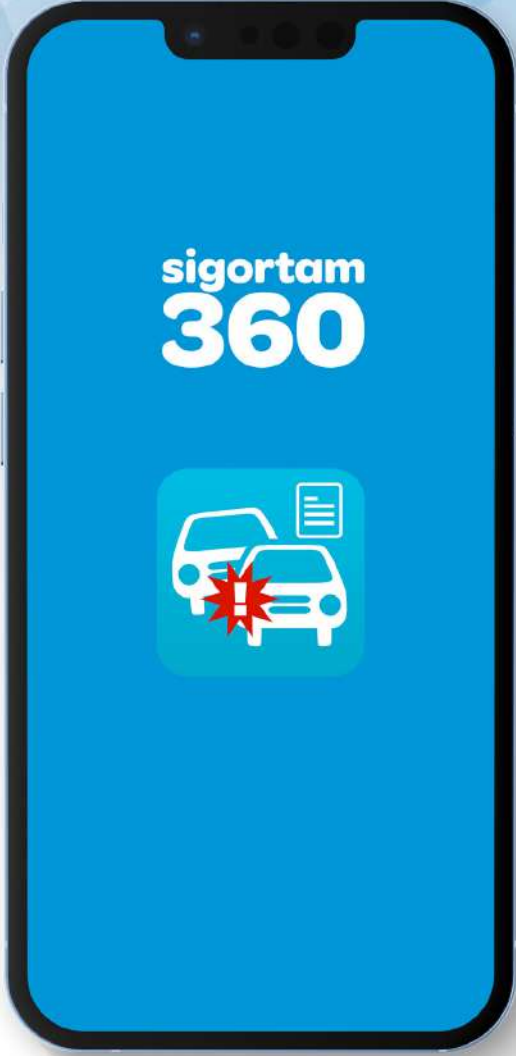
Ankara Sigorta, 2024 yılındaki başarılarını İstanbul'da düzenlenen görkemli bir geceyle kutladı.

Ankara Sigorta, bu yıl karşılaştığı zorlukları fırsata çevirerek müşteri memnuniyeti, yenilikçi ürünler ve sürdürülebilir büyüme alanlarında kayda değer adımlar attı ve şirket için dönüm noktası olan 2024 yılını olağanüstü başarılarla tamamladı. Şirket çalışanlarının katıldığı gecede konuşma yapan Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar, konuşmasında şu ifadelerle yer verdi: "Geride bıraktığımız yıl, Ankara Sigorta için yalnızca finansal başarılar elde ettiğimiz bir dönem olmanın ötesinde; sektördeki konumumuzu sağlamlaştırdığımız, geleceğe cesur adımlar attığımız bir yıl oldu. Sizlerin katkıları olmadan bu noktalara ulaşmamız mümkün olmazdı. Bu yüzden Ankara Sigorta'nın sadece bir şirket değil, gerçek bir aile olduğuna inanıyorum. 2025 yılında, bu birliktelik ruhuyla daha büyük başarılarla imza atacağımıza ve başarıdan başarıya koşacağımıza eminim."

Konuşmasının devamında Ankara Sigorta'nın 2025 hedeflerini ve stratejilerini paylaşan Tüvar, ekibinden büyük alkış aldı. Gece boyunca kıdem ödülleri kazanan çalışanlara ödülleri takdim edilirken, Motto Orkestrası'nın performansı katılımcılara keyifli anlar yaşattı. Müzik ve eğlencenin renklendirdiği gece, tüm katılımcılar için unutulmaz bir anıya dönüştü.

Ankara Sigorta, 2024 yılını büyük başarılarla tamamlarken, geleceğe umut ve kararlılıkla bakmaya devam ediyor. Çalışanlarına, tüm paydaşlarına ve müşterilerine teşekkür eden şirket, önümüzdeki yıllarda da başarı hikayeleri yazmaya devam edeceğinin altını çiziyor.





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

BNP Paribas Cardif Türkiye'nin deprem bölgesine verdiği destek, ikinci yılda da devam ediyor

Değişen dünyanın sigortacısı BNP Paribas Cardif Türkiye, 6 Şubat depremlerinin ikinci yılında da depremzedelere yönelik desteğini sürdürüyor. 1 Milyon Saat Gönüllülük hareketinin bir parçası olan Cardif gönüllüleri, eğitim bursu ve kadın kalkınması başta olmak üzere, imza attıkları sosyal sorumluluk faaliyetleri ile depremzedelerin yanında yer alıyor.



Değişen dünyanın sigortacısı BNP Paribas Cardif Türkiye, 6 Şubat depremlerinin ikinci yıldönümü itibarıyla depremden etkilenen bölgelere yönelik sosyal sorumluluk faaliyetlerini sürdürüyor. Şirket, genç yaşta eğitime sürekli ve takip edilebilir bir şekilde destek olmak amacıyla başlattığı TEV Cardif Türkiye – Değişen Dünyanın Burs Fonu kapsamında, TEV iş birliği ile depremden etkilenen üniversite öğrencilerine yönelik burs desteğine devam ediyor. Cardif gönüllüleri, geçtiğimiz aylarda da Türkiye Spastik Çocuklar Vakfı iş birliği ile deprem bölgesini ziyaret ederek 900 öğrenciye hediye dağıtımını gerçekleştirdi. 8 Mart'ta Kadın Emekini Değerlendirme Vakfı (KEDV) iş birliği ile de depremden etkilenen kadınlar için kermes düzenlendi. KEDV'in iktisadi işletmesi olan Nahl'ın ürünlerinin de satıldığı organizasyon kapsamında elde edilen tüm gelir, 6 Şubat'ta yaşadığımız deprem afetinden etkilenen kadınların kalkınmasına destek olmak amacıyla KEDV'e bağışlandı.

BNP Paribas Cardif Türkiye, 6 Şubat deprem afetinin hemen ardından, yaralarının hızla sarılması amacıyla çok yönlü ve kapsamlı bir yardım seferberliği de başlatmıştı. 'Yaralarımızı Birlikte Saralım' Aksiyon Planı'nı da devreye alan şirket, bu plan çerçevesinde, ilk olarak çalışanları ile güvenli bağış noktaları ve kan bağışi bilgileri paylaştı. Aynı zamanda bölgedeki acil elektrik ihtiyacının karşılanabilmesi için ilgili STK'larla iş birliği gerçekleştirerek, jeneratör alımları için bağış gerçekleştirdi. Çalışanlarının desteğiyle topladığı ihtiyaç malzemelerini, yine gönüllü çalışanlarının katılımıyla afet koordinasyonu merkezlerine teslim etti. Bölge ile irtibat halinde kalarak belli periyotlarda giysi temini de gerçekleştiren şirket, Türkiye Spastik Çocuklar Vakfı aracılığıyla bölgeye medikal malzeme desteğinde bulundu. Depremin hemen ardından 'Rescue and Recover Fund' inisiyatifi devreye alan BNP Paribas Grubu ise yapılan gönüllü bağış tutarı kadarlık bir meblağı da bu fona bağışladı. Böylece bu fonda, kısa sürede 1 milyon avroluk bir bağış toplandı. Kampanya ulaştığı bağış tutarı ile bugüne kadar Vakıf tarafından yürütülen en büyük ikinci bağış kampanyası oldu. Bu durum tüm BNP Paribas Grubu çalışanlarının yaşanan afete karşı duyarlılığının da bir göstergesi olarak nitelendirildi.

1 Milyon Saat Gönüllülük Programı ile "Her Adımda Pozitif Etki" hedefliyor

Türkiye sigortacılık sektörünün en kapsamlı sigorta platformu olan BNP Paribas Cardif Türkiye, 2020 yılından itibaren BNP Paribas'ın yürütmekte olduğu 1 Milyon Saat Gönüllülük global hareketinin bir parçası olarak hareket ediyor. Bu hareket kapsamında çalışma saatlerinde Cardif gönüllülerinin katılımlarıyla toplumsal farkındalık ve fayda yaratan şirket; eğitim, deprem, sokak hayvanları ve sağlık gibi pek çok farklı alandaki gönüllülük hareketine öncülük etmeyi sürdürüyor. Daha kapsayıcı ve ekolojik bir dünya için BNP Paribas'ın taahhüt programı olan 1 Milyon Saat Gönüllülük Programı, global çapta tüm BNP ülkelerinde çalışanların çalışma saatlerinde toplumsal konularda gönüllülük hareketi yürüterek "Her Adımda Pozitif Etki" yaratmayı hedefliyor. Grup çalışanlarını bir araya getirmek ve onların, normal çalışma saatleri içinde, daha kapsayıcı ve çevre dostu bir dünya inşa etmek amacıyla sivil toplum kuruluşlarının çalışmalarına katkıda bulunmalarını sağlamak için tasarlanan program, tüm dünyadaki BNP Paribas çalışanlarının 1 milyon saate ulaşacak kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinde bulunmasını kapsıyor. Ürün ve hizmetleriyle olduğu gibi sosyal sorumluluk politikalarıyla da toplumsal alanda Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'na uygun olarak fayda yaratmayı amaçlayan BNP Paribas Cardif Türkiye, eğitim, deprem, sokak hayvanları ve sağlık gibi pek çok farklı alanda kurumsal sosyal sorumluluk aksiyonlarına imza atmayı sürdürüyor.



Geleceğe dair hayallerimizi sürdürüyoruz

Anadolu Sigorta olarak Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nı destekliyor, attığımız her adımı geleceği düşünerek atıyoruz.

Detaylı bilgi için:

 anadolusigorta.com.tr/surdurulebilirlik

Türkiye Hayat Emeklilik İtibarını Zirveye Taşdı

Türkiye Hayat Emeklilik, bu yıl on birincisi düzenlenen The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nde kendi kategorisinde tüketici nezdinde itibarını en çok artıran marka olarak birinciliği elde etti.

Türkiye Hayat Emeklilik, bu yıl 11'ncisi düzenlenen, pazarlama ve iletişim sektörünün en prestijli ödülllerinden biri olarak kabul edilen The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nde önemli bir başarıya imza attı. Marketing Türkiye ve Akademetre Research and Strategic Planning iş birliğiyle gerçekleştirilen organizasyonda, Türkiye Hayat Emeklilik, Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortaları kategorisinde birinciliği elde ederek itibarını en çok artıran marka oldu.

11 yıldan bu yana düzenli olarak gerçekleştirilen ve halk jürisinin oylarıyla "Yılın İtibarlı Markalarını" ödüllendiren bir organizasyon olan The ONE Awards'ta ödül süreci 12 ilde 1.200 kişiyle yüz yüze gerçekleştirilen "İtibar ve Marka Değer Performans Ölçümü" araştırmasına dayanıyor. Araştırmada genel başarı, marka bilinirliği, güven skoru ve sosyal sorumluluk faaliyetlerinin beğeni skoru gibi 9 ana ve 16 alt kriter doğrultusunda yılın en başarılı markaları ve ajansları belirleniyor.

Türkiye Hayat Emeklilik Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu elde edilen bu başarıya ilişkin, "Bu ödül, sigortalılarımızın bize duyduğu güvenin ve markamıza olan bağlılıklarının güçlü bir göstergesi. Aynı zamanda da ekibimizin özverili çalışmalarının bir sonucu. Markamızı bu ödülle taçlandırmaktan dolayı gururluyuz, bizi daha büyük hedefler için de motive ediyor. Şirket olarak, yenilikçi ve ulaşılabilir çözümlerimiz ve müşteri odaklı yaklaşımımızla sektörde öncü olmaya devam ederken, tüketicilerimizin güvenini ve memnuniyetini de en üst düzeyde tutmaya devam edeceğiz" dedi.



“Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız”

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



Magdeburger Sigorta, Yılın İlk Seyahatini KKTC'ye Gerçekleştirdi

Son dönemlerde başarılı acenteleriyle gerçekleştirdiği yurt içi ve yurt dışı programlarıyla adından sıkça söz ettiren Magdeburger Sigorta, 2025 yılı seyahatlerine Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) ile başladı.

Geçtiğimiz yıl İhtiyariMAG ürünü kapsamında düzenlenen kampanyada üstün performans sergileyen 100'e yakın acente temsilcisi, 29-31 Ocak 2025 tarihleri arasında KKTC'de düzenlenen etkinlikte bir araya geldi. Yoğun ilgiyle takip edilen etkinlikte, 2024 yılının genel değerlendirmesi yapılırken, 2025 hedefleri ve büyüme stratejileri masaya yatırıldı.

Programa, Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, Batı Bölgeler Satış Koordinatörü Uğur Atilla, Doğu Bölgeler Koordinatörü Nihan Bakmaz, İş Geliştirme ve Strateji Koordinatörü İlknur Öztürk, İstanbul Bölge Direktörü Murat Vergili, Kanal Yönetimi Direktörü Damla Esin ve Pazarlama ve Müşteri Yönetimi Direktörü Gökhan Özden de katıldı.

"Sektörün çok üzerinde büyümemizi sürdürüyoruz"

Ceyhan Hancıoğlu, toplantıda yaptığı konuşmada, geçtiğimiz yılı sektörün çok üzerinde yüzde 301'lik bir büyüme oranı ile bitirdiklerini belirterek, büyümenin sürdürülebilir bir şekilde devam edeceğini ve kazanırken iş ortaklarına da kazandırmayı hedeflediklerini söyledi.

İhtiyariMAG, HesapıMAG ve KaskolaMAG gibi çok tercih edilen ve ihtiyaca yönelik ürünler geliştirmeye devam edeceklerinin altını çizen Hancıoğlu, "Magdeburger Sigorta olarak 2024 yılı için koyduğumuz hedeflere elbette siz değerli acentelerimizin katkılarıyla ulaşmanın memnuniyetini yaşıyoruz. Bu yıl da yüksek bir büyüme ivmesi yakalamayı ve alt yapı yatırımlarımızı devam ettirmeyi planlıyoruz. Sizlerin iş süreçlerini kolaylaştırmaya ve sigortalılarımızın hayatlarına katkı sunmaya devam edeceğiz." dedi.

Deprem'de hayatını kaybeden KKTC'li genç sporcuların hatırasına anlamlı organizasyon

Seyahat sırasında 6 Şubat 2023 tarihinde Kahramanmaraş merkezli meydana gelen depremde hayatını kaybeden KKTC'li genç sporcuların anısına Magdeburger Sigorta'nın da sponsorları arasında olduğu "Masal" filminin galası düzenlendi.

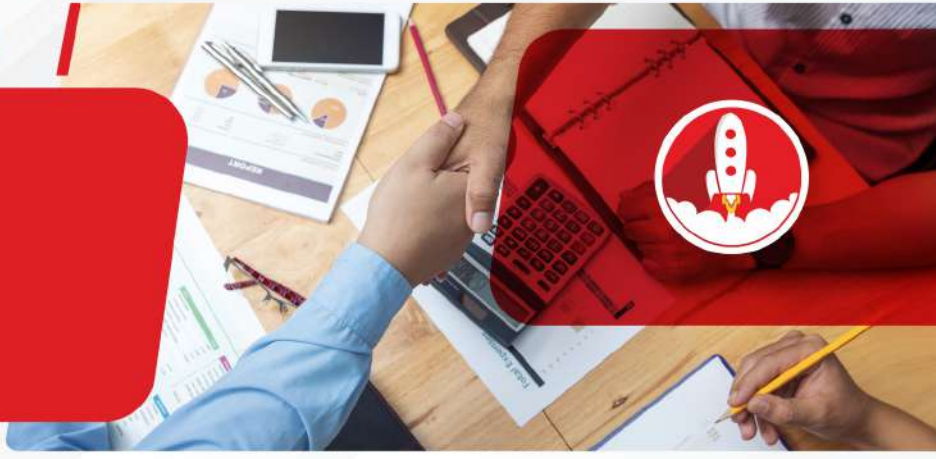
Acenteleriyle birlikte Girne Amerikan Üniversitesi'nde düzenlenen gala katılan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, yaptığı konuşmada, "Burada hem bir vatan daş hem bir baba hem de bir sigorta şirketi genel müdürü olarak bulunuyorum. Üzüntümüz hala çok taze. Bildiğiniz üzere kısa bir süre önce yine çok acı bir felaket yaşadık. Artık ihmaller sebebiyle kıymetli canlarımızı kaybetmemeyi diliyorum. Bir kez daha acılı tüm ailelere ve halkımıza başsağlığı diliyorum." ifadelerini kullandı.

Gala gecesine bir konuşma da gerçekleştiren KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar başta olmak üzere KKTC siyasetinin önde gelen isimleri, Girne Amerikan Üniversitesi Kurucu Rektörü Serhat Akpınar, Şampiyon Melekleri Yaşatma Derneği Başkanı Ruşen Karakaya ve filmin bazı oyuncularını katılım gösterdi.

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



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

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken'e Yeni Global Sorumluluk

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, 1 Şubat 2025 tarihi itibarıyla mevcut görevlerine ek olarak AXA International Markets Veri ve Yapay Zekâ Lideri rolünü üstlenecek. Yavuz Ölken, bu yeni görevinde AXA International Markets'a (IMA) bağlı ülkelerin veri ve yapay zekâ konularında yapacakları yatırımlar ve aksiyonlar konusunda danışmanlık verecek.

AXA Türkiye, sigorta sektöründe yapay zekâdan büyük veri analizine kadar geniş bir yelpazede teknolojiyi etkin şekilde kullanarak öncü bir konumda yer alıyor. Yenilikçi yaklaşımı sayesinde Şirket, AXA International Markets ülkeleri arasında teknoloji de liderliğini sürdürüyor. Bu başarının bir göstergesi olarak AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, AXA International Markets bünyesindeki ülkelere veri ve yapay zekâ alanlarında danışmanlık yapmak üzere görevlendirildi.

Veri ve yapay zekâ alanında başarılı projelere ve girişimlere imza atan AXA Türkiye, AXA International Markets organizasyonu için öncü ve yol gösterici olacak. Liderliği ve stratejik vizyonu ile diğer ülkelere de ilham kaynağı olan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, yeni rolünde cesur ve adil yaklaşımıyla veri ve yapay zekânın sunduğu tüm potansiyeli açığa çıkararak, global ekipleri ileriye taşımaya hazırlanıyor.

AXA Türkiye CEO'su ve AXA International Markets Veri ve Yapay Zekâ Lideri Yavuz Ölken ise yeni görevi ile ilgili duyduğu heyecanı şu sözlerle ifade etti: "AXA Türkiye olarak, yıllardır dijitalleşme ve yenilikçi teknolojilere öncelik vererek sektörde fark yaratan yatırımlar gerçekleştirdik. Veri ve yapay zekâ dönüşümüne yönelik projelerimiz, grup içinde bağlı olduğumuz AXA International Markets bünyesindeki diğer kuruluşlar için önemli bir örnek oluşturuyor. Biz AXA'da, sürdürülebilirlik ve teknoloji odaklı bir geleceğin hem müşterilerimize hem de sektörümüze daha fazla değer katacağına inanıyoruz. Yeni görevimle birlikte, bu vizyonu daha geniş bir ölçekte hayata geçirme fırsatına sahip olmaktan mutluluk duyuyorum."



Risklerinizi doğru fiyatlandırığınıza emin misiniz?

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

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

Lumnion

İstanbul | Köln | München



Anadolu Hayat Emeklilik Geleneksel Acenteler ve Direkt Satış Zirvelerini Gerçekleştirdi

Anadolu Hayat Emeklilik, her yıl geleneksel olarak düzenlediği Acenteler ve Direkt Satış Zirvelerini bu yıl 16-18 Ocak tarihlerinde İstanbul'da gerçekleştirdi. 2024 yılı değerlendirmeleri ve 2025 yılı öngörülerıyla beraber şirketin bu yıl odaklanacağı stratejilerinin de konuşulduğu zirvede, başarılı acentelere ve direkt satış ekibine ödülleri verildi.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörlerinin öncülerinden olan Anadolu Hayat Emeklilik, Acenteler ve Direkt Satış Zirvelerinde gelecek hedeflerini konuştu. Zirvelerin açılış konuşmasını yapan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, 2024 yılına dair değerlendirmelerde bulunarak 2025 yılına ilişkin hedefleri ve stratejileri aktardı.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak şunları söyledi: "1990 yılında Türkiye'nin ilk hayat sigortası şirketi olarak kurulan Anadolu Hayat Emeklilik, bugün itibarıyla sayısı 5 milyona ulaşan müşterimize hayat sigortası, bireysel emeklilik ve otomatik katılım kapsamında hizmet veriyor. Gönüllü BES katılımcı sayımız ve otomatik katılım fon büyüklüğümüzde özel şirketler arasındaki lider pozisyonumuzu bu yıl da koruduk. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 31 Aralık 2024 tarihli verilerine göre, Anadolu Hayat Emeklilik olarak gönüllü BES ve otomatik katılım kapsamındaki toplam fon büyüklüğümüz, 2024 yılının başına oranla %61 oranında artarak 216 milyar TL'ye ulaştı. Katılımcı sayımız ise %8 oranında büyüyerek 3 milyonu aştı.

Bu rakamlar, şirketimizin bireysel emeklilik ve otomatik katılım fon büyüklüğünde özel sermayeli şirketler arasındaki lider konumunu başarıyla sürdürdüğünü gösteriyor. Hayat sigortası branşındaki en güncel verilere göre yılın ilk 10 ayında hayat sigortası prim üretimimiz %80,6 artışla 9,9 milyar TL'yi aştı. Bu branşta da istikrarlı büyümemizi sürdürüyoruz.

Eylül 2024 itibarıyla 242 milyar TL aktif büyüklüğümüz, 8,3 milyar TL'ye ulaşan özkaynaklarımız ile Şirketimizin ulaştığı bu güçlü konum, Anadolu Hayat Emeklilik ailesinin siz değerli üyelerinin emeği, fedakârlığı ve başarısı ile güçleniyor. Bu buluşma vesilesi ile sizlere bir kez daha teşekkür etmek istiyorum".

Acenteler ve Direkt Satış Zirvelerinde Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak'ın yanı sıra; İş Portföy Yönetimi Genel Müdürü Burak Sezercan, Anadolu Hayat Emeklilik'in satış kanallarından sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Altınsoy, Kurumsal Satış Müdürü Akay Ertit, Acenteler Müdürü Birkan Cemil Cano ve Bireysel Satış Müdürü Esin Oğan geçmiş yıla ait değerlendirmelerini ve 2025 yılı için beklentilerini paylaştılar. Toplantı sonrasında gerçekleştirilen ödül töreni ile çeşitli kategorilerde başarı gösteren acentelere ve direkt satış ekibi çalışanlarına ödül verilirken, aynı zamanda Anadolu Hayat Emeklilik'in uzun yıllardır birlikte çalıştığı direkt satış ekibi çalışanlarına da hizmet hatıraları takdim edildi.

YARINLAR ÇABUK GELİR

Erken BES'le
çocuğunuzun
küçük adımlarını
büyük hayallere,
küçük birikimlerini
büyük kazançlara
dönüştürün.

Ayrıca Erken BES'in
Asistans Hizmetlerinden
ücretsiz yararlanın:

- Psikolojik danışmanlık /
Oyun terapisi
- Diş ve göz check up'ları
- Online rehberlik
hizmetleri

**+%30
DEVLET
KATKISI**

**%100
FAİZSİZ**



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

**Katılım
Emeklilik**
Şimdi Başla

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

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



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için karekodu okutun.





Berna Semiz Ergünten

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü

Anadolu Sigorta, Kurtaran Araç ile Sokak Hayvanlarının Rehabilitasyonuna Destek Oluyor

Sürdürülebilirlik bakış açısını bütüncül şekilde kurularak toplumsal refahı büyütmeyi hedefleyen Anadolu Sigorta, Kurtaran Ev Derneği iş birliğinde, sokak hayvanları için taşınabilir klinik projesi Kurtaran Araç'ı geçtiğimiz yıl hayata geçirmişti. Zor durumda kalan sokak hayvanlarına yardım ulaştırmak için tasarlanan Kurtaran Araç, Ev Çiftliği'nde sokak hayvanlarının bakımı ve tedavisi için 29 Ocak 2024 tarihinden bu yana hizmet veriyor.

Kurulduğu günden bu yana hayata geçirdiği projelerle sürdürülebilir kalkınma için katma değer yaratan Anadolu Sigorta, sokak hayvanlarının tedavisi ve rehabilitasyonu alanında, geçtiğimiz yıl ocak ayında önemli bir projeye imza atmıştı. Bu projeye Anadolu Sigorta, öncelikli olarak afet dönemleri için hayata geçirdiği Kurtaran Araç ile, sokak hayvanlarının yaşam koşullarını iyileştirmeyi ve toplum sağlığına katkıda bulunmayı amaçlıyor. Hemogram, biyokimya, ultrason, röntgen ve operasyon odası gibi bir klinikte bulunması gereken birçok ileri seviye ekipmanla donatılan Kurtaran Araç'ta sokak hayvanlarının tedavisi ve rehabilitasyonu için gönüllü veteriner hekimler de görev alıyor. Proje kapsamında 1 yıl içinde, 500'den fazla hayvanın röntgen, hemogram ve biyokimya testleri ile ilk muayeneleri gerçekleştirildi.

"Kurtaran Araç ile sokak hayvanlarının refahı için elimizi taşın altına koyuyoruz"

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, Anadolu Sigorta'nın tam 100 yıldır sürdürülebilir bir dünya için çalıştığını belirterek, sürdürülebilirlik perspektiflerini sokak hayvanları konusuna da yansıttıklarını söyledi. Ergünten, "Anadolu Sigorta olarak, Kurtaran Araç ile sokak hayvanlarının tedavisinin devamlılığını sağlamak ve rehabilitasyonları alanında çalışmalar yapmak üzere bundan tam bir yıl önce bir yola çıktık. Kurtaran Ev ile birlikte hayata geçirdiğimiz Kurtaran Araç ile sokak hayvanlarının sağlığı ve refahı için elimizi taşın altına koyduk ve her canlının yaşam hakkına duyduğumuz saygıyla sokak hayvanlarının hayatlarına katkı sunmayı hedefledik. Kurtaran Araç'ta yer alan tetkik ekipmanları sayesinde 500'den fazla sokak hayvanına dokunarak teşhis ve tedavilerini sağladık. Sokak hayvanlarının bakımlarında üstlendiğimiz bu rol ile bütüncül sürdürülebilirlik anlayışımıza da katkı sunduk. BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları çerçevesinde sürdürülebilirlik konusunda değer yaratırken "Karasal Yaşam" hedefi için de çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİMİZ

AcnTurk
SİGORTA

AKSigorta

Allianz 

ANADOLU
SİGORTA


ANA SİGORTA
"Her Olmuş Zorunda"

ANKARA
SİGORTA

AREX
SİGORTA

ATLAS MUTUEL
SİGORTA

AXA SİGORTA

BEREKET
SİGORTA

CORPUS
SİGORTA

Doğa sigorta
güven doğasında var

emaa
sigorta

ethica sigorta

eureko
sigorta

Fibasisigorta

GENERALI

GIG
SİGORTA

HDI
SİGORTA

HDI
KATILIM
SİGORTA

hepiyi
SİGORTA

KORU SİGORTA
her gününüzde

Magdeburger
Sigorta

MAPFRE Sigorta

NEOVA
SİGORTA

orient
orient sigorta a.ş.

PaySigorta

PRIVE
Sigorta

QUICK
SİGORTA

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

SOMPO

Şeker Sigorta

TÜRK NIPPON
SİGORTA

TÜRKİYE
KATILIM
SİGORTA

TÜRKİYE SİGORTA
Çocuk, adında.

UNI'CO
SİGORTA

ZURICH
SİGORTA

*Alfabetik sıralanmıştır.



Çiğdem Kılıç

Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri
Genel Müdür Yardımcısı

“Türkiye Sigorta Mobil Uygulaması” 6 milyon kez indirildi

Dijital hizmetleriyle müşterilerinin yanında olan “Türkiye Sigorta Mobil Uygulaması” devreye alınan yeni fonksiyonlarıyla teknolojiyi yakından takip ediyor.

Sunduğu çözümlerle sektörde fark yaratan Türkiye Sigorta, müşteri odaklı hizmet anlayışını dijital platformlarına da taşıyarak büyük bir başarıya imza atarken, Bireysel Emeklilik, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Kasko ve Seyahat Sağlık Sigortası satışlarını da mobil uygulamasına taşıyarak yeni dijital fonksiyonlarıyla kullanıcılarına dijital deneyim kolaylığı sunuyor.

Günde ortalama 200 bin kişi tarafından ziyaret edilen uygulama, geçtiğimiz yıla oranla kullanım oranını yüzde 125 artırırken, toplamda 6 milyon indirme sayısına ulaştı. Bir mobil uygulamanın ötesinde, 28 marka ve 36 farklı hizmetle kurgulanan süper uygulama olarak kullanıcı dostu bir deneyim sunuyor.

Uygulamadaki yeni geliştirmeler ile birlikte sadece görüntüleme değil sigortacılık işlemleri de yapılabilir

Mobil Uygulamanın özelliklerinden bahseden Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç, “Uygulamamızdaki yeni geliştirmeler ile müşterilerimiz sigortacılık işlemlerini kolayca yapabiliyorlar. Platform üzerinden birikim detaylarını görüntüleme, ara ödeme, hediye BES, katkı payı değişikliği, geçmiş veya gelecek vade ödeme, makbuz görüntüleme, sağlık, araç ve konut poliçe görüntüleme, anlaşmalı servis ve sağlık kuruluşlarına erişim, poliçe kullanımları ve harcama işlemleri, çekici işlemleri, hasar talepleri ve mini onarım talepleri gibi birçok işlem kolayca yapılıyor. Online Doktor randevu hizmetiyle, sağlık sigortası müşterileri hastaneye gitmeden diledikleri yerden diledikleri zamanda sağlık hizmetine hızlıca erişebiliyor. Ayrıca Fona Sor uygulaması sayesinde bireysel emeklilik katılımcılarına yatırım hedeflerine uygun fonları seçme ve yönetme imkânı sunuluyor. Tüm bu yenilik ve geliştirmelerin yanı sıra; devir fonksiyonu ile Portföy Yönetim Şirketine yaklaşık 670 Milyon TL devir sağladık” dedi.

Yapılan geliştirmelerin sonuçlarını paylaşan Çiğdem Kılıç, “2024 yılında yapılan çalışmalar ile birlikte mobil uygulama üzerinden devam eden geliştirmelerimiz kapsamında; Sağlık Grup ve bireysel tekliflerinin mobilden poliçeleşmesi ile birlikte 3 bin 279 adet poliçe yapılarak 50 milyon TL’lik tahsilat bu kanal üzerinden gerçekleştirdik. Sağlık provizyon işlemlerinde sağlık tazminat taleplerinin yüzde 94,4’ü mobil uygulama üzerinden alınarak ödeme süreçlerinde verimlilik sağladık” diye konuştu.

Kullanıcı ihtiyaçlarına göre sürekli güncellenen Türkiye Sigorta Mobil Uygulaması, yalnızca bir dijital platform değil; aynı zamanda yenilikçi ve güvenilir bir yaşam asistanı olarak sektörde fark yaratmaya devam ediyor.



- 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

Ocak 2024'e Göre; 0 KM Pazarı Daralırken 2. El Oto Yıla Artışla Başladı

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

2025 yılı Ocak ayı 0 km otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2024 yılı Ocak ayına göre %13,9 azalarak 68.654 adet oldu. Bu azalışın en önemli nedeninin, 2024 yılında satışlarda patlama yaşanmasına sebep olan engelli araçlarındaki ÖTV muafiyetinin kısıtlanacağı beklentisinin yeni düzenleme ile gerçekleşmesi olduğu düşünülmektedir.

0 km araç pazarındaki düşüşe karşın, 2. el oto pazarında ise 15 yaş ve 350.000 km'ye kadar araçların satışları bir önceki yılın aynı ayına göre uzun yıllar içerisindeki istikrarlı trendini sürdürerek %9 oranında arttı. Buna paralel olarak stokta kalma süresi de 52 günden 51 güne geriledi.

Bireysel müşteriler Ocak ayında, altın fiyatlarında yaşanan hızlı yükselişi değerlendirmeye devam ederken, alımlarda araç değerine göre çok yetersiz kalan kredi kullanım sınırlamalarını aşmaya yönelik olarak senetli sistemleri ve kredi kartlarını tercih etmeyi sürdürdüler.

Rapordaki verilere göre; 2025 Ocak ayında İkinci El Pazarında Bir Önceki Yılın Aynı Aya Göre Binek Araç Satışları %8, Ticari Araç Satışları %9 Arttı!

Genel olarak pazarda satılan toplam araç sayısı %9, B-C-D-E segmentinde bu artış %7'de kaldı. Tek başına SUV araçlar incelendiğinde ise artış oranı %27'yi buldu. Tüm bu olumlu gelişmelerle birlikte önceki yıllarda olduğu gibi aralık ayına göre bakıldığında satışlar tüm segmentlerde düşüş gösterdi.

İkinci El Pazarında Stokta Kalma Süreleri Sabit Seyrediyor!

İkinci el araç piyasasında stokta kalma süreleri büyük oradan sabit kalırken, bazı segmentlerde değişiklikler yaşandı. 2024 ve 2025 Ocak ayları karşılaştırıldığında, piyasa genelinde stok süresi 52 günden 51 güne düşerken, binek araçlarda ise 54 günden 52 güne geriledi. Ticari araçlarda ise stok süresi 44 günden 46 güne yükseldi.

İkinci El Elektrikli Araç Fiyatları, Yıl İçinde Arka Arkaya Gelen Regülasyonlarla Birlikte Yeni Marka ve Modellerin de Etkisiyle Dalgalı Bir Seyir İzledi!

2024 yılı boyunca ikinci el elektrikli araç fiyatları dalgalı bir seyir izledi. Yılın başında 2,4 milyon TL seviyesinden başlayan fiyatlar, yaz aylarında 2,2 milyon TL seviyesine kadar geriledi. Son çeyrekte toparlanma sinyalleri veren fiyatlar, yıl sonunda 2,3 milyon TL bandına kaldı. 2025 yılına ise 2,4 milyon TL seviyesinde giriş yapıldı.

İkinci El Elektrikli Araçlarda Stokta Kalma Süresi Artıyor!

İkinci el elektrikli araçların stokta kalma süresi yükselişe geçti. Ekim 2024'te 60 gün olan ortalama stok süresi, Kasım ve Aralıkta 59 gün seviyesinde kalırken, Ocak 2025 itibarıyla 64 güne çıktı. Aynı dönemde ortalama fiyatlar %8'lik bir artış gösterirken, satılan araç adedinde %7'lik bir gerileme gözlemlendi.



Hurda Teşviki Haberleriyle 25 Yaş Üstü Araç Sahipleri Beklemeye Geçti!

Son aylarda hurda teşviki haberlerine bağlı olarak, 25 yaş üstü araçların satış payında belirgin bir düşüş yaşanıyor. Kasım ayında %11,72 olan bu segmentin pazar payı, aralıkta %7,59 düşerek %10,83 seviyesine geriledi. Ocak ayında ise %0,74'lük ek bir düşüşle %10,75 seviyesine indi. Veriler, araç sahiplerinin satış yapmaktan kaçındığını ve araçlarını ellerinde tutmaya başladığını gösteriyor.

İKİNCİ EL ARAÇ	GEÇEN AY GÖRE DEĞİŞİM	2024 OCAK AYINA GÖRE DEĞİŞİM
TÜMÜ	-%11	%9
B-C-D-E	-%12	%7
SUV	-%12	%27
BİNEK	-%12	%8
TİCARİ	-%17	%9

*Aralık 15 yaşına ve 350.000 TL'ye kadar olan araçlar kapsamaktadır.

smartIQ

2025 Ocak ayında İkinci El Pazarında Bir Önceki Yılın Aynı Ayına Göre Binek Araç Satışları %8, Ticari Araç Satışları %9 Arttı!

Genel olarak pazarda satılan toplam araç sayısı %9, B-C-D-E segmentinde bu artış %7'de kaldı. Tek başına SUV araçlar incelendiğinde ise artış oranı %27'yi buldu. Tüm bu olumlu gelişmelerle birlikte önceki yıllarda olduğu gibi aralık ayına göre bakıldığında satışlar tüm segmentlerde düşüş gösterdi.



*Aralık 15 yaşına ve 350.000 TL'ye kadar olan araçlar kapsamaktadır.

smartIQ

İkinci El Pazarında Stokta Kalma Süreleri Sabit Seyrediyor!

İkinci el araç piyasasında stokta kalma süreleri genel olarak sabit kalırken, bazı segmentlerde değişiklikler yaşandı. 2024 ve 2025 Ocak ayları karşılaştırıldığında, piyasa genelinde stok süresi 52 günden 51 güne düşerken, binek araçlarda ise 54 günden 52 güne geriledi. Ticari araçlarda ise stok süresi 44 günden 46 güne yükseldi.

QUICK.FINANS smartIQ



smartIQ

İkinci El Elektrikli Araç Fiyatları, Yıl İçinde Arka Arkaya Gelen Regülasyonlarla Birlikte Yeni Marka ve Modellerin de Etkisiyle Dalgalı Bir Seyir İzledi!

2024 yılı boyunca ikinci el elektrikli araç fiyatları dalgalı bir seyir izledi. Yıl başında 2,4 milyon TL seviyesinden başlayan fiyatlar, yaz aylarında 2,2 milyon TL seviyesine kadar geriledi. Son çeyrekte toparlanma sinyalleri veren fiyatlar, yıl sonunda 2,3 milyon TL bandına kaldı. 2025 yılına ise 2,4 milyon TL seviyesinde giriş yapıldı.



smartIQ

İkinci El Elektrikli Araçlarda Stokta Kalma Süresi Artıyor!

İkinci el elektrikli araçların stokta kalma süresi yükselişe geçti. Ekim 2024'te 60 gün olan ortalama stok süresi, Kasım ve Aralık'ta 59 gün seviyesinde kalırken, Ocak 2025 itibarıyla 64 güne çıktı. Aynı dönemde ortalama fiyatlar %8'lik bir artış gösterirken, satılan araç adetinde %7'lik bir gerileme gözlemlendi.

QUICK.FINANS smartIQ

AYLAR	25 YAŞ ÜSTÜ PAZAR PAYI
KASIM	%11,72
ARALIK	-%10,83
OCAK	-%10,75

*Aralık 25 yaşın üzerindeki araçlar kapsamaktadır.

smartIQ

Hurda Teşviki Beklentisi Arttı, 25 Yaş Üstü Araç Sahipleri Beklemede!

Son aylarda hurda teşviki haberlerine bağlı olarak, 25 yaş üstü araçların satış payında belirgin bir düşüş yaşanıyor. Kasım ayında %11,72 olan bu segmentin pazar payı, Aralık'ta %7,59 düşerek %10,83'e geriledi. Ocak ayında ise %0,74'lük ek bir düşüşle %10,75 seviyesine indi. Veriler, araç sahiplerinin satış yapmaktan kaçındığını ve araçlarını ellerinde tutmaya başladığını gösteriyor.

QUICK.FINANS smartIQ



QCAR Mobilite Mardin'deki üçüncü şubesini açtı

Maher Holding'in en dinamik iştiraklerinden QCAR Mobilite, 2025'e hızlı bir giriş yaparak 18 Ocak'ta Mardin'deki üçüncü, Türkiye genelindeki 16'ncı şubesini açtı. Artuklu'da hizmete giren yeni şubenin sahibi ise Quick Sigorta acentesi SZR Sigorta'dan Şeyhmus Sezer oldu.

Şubenin açılışına Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR Genel Müdürü Barış Sezen, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Mardin Ticaret Odası Başkanı Hatip Çelik'in yanı sıra çok sayıda acente ve basın mensubu da katıldı.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, açılışta yaptığı konuşmada şunları söyledi: "QCAR Mobilite, Maher Holding'in finansal market ekosistemindeki yenilikçi rolüyle sektöre önemli katkılar sunuyor. Sigorta acentelerimizin bu ekosistemdeki aktif rolü, QCAR'ın büyüyen yapısına önemli bir destek sağlıyor. Mardin'de açılan yeni şubemizle birlikte, bölge halkıyla olan bağımızı daha da güçlendirmekten mutluluk duyuyoruz. Bu adım, Türkiye genelindeki büyüyen varlığımızın ve müşteri odaklı yaklaşımımızın bir kanıtı niteliğinde."

QCAR Mobilite olarak 2025'e iddialı bir giriş yaptıklarını belirten QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen ise sözlerine şöyle devam etti: "Hedefimiz, yenilikçi hizmet anlayışımızı daha geniş bir coğrafyaya yayarak Türkiye'nin her köşesine ulaştırmak. Araç kiralamanın ötesine geçerek, müşterilerimize hem bireysel hem de kurumsal seviyede yenilikçi çözümler sunuyoruz. Her yeni şube, bu yolculuğumuzun önemli bir kilometre taşıdır."

Açılışa katılım sağlayan ve sözlerine QCAR Mobilite'ye teşekkür ederek başlayan Mardin Ticaret Odası Başkanı Hatip Çelik şunları kaydetti: "Mardin turizm açısından araç kiralamaya ihtiyaç duyan bir şehir. QCAR Mobilite'nin gerek geniş araç filosu gerekse hizmet kalitesi ile şehrimize katkı sağlayacağından hiç şüphemiz yok. Burada 3 şubenin olması da bu durumu pekiştiriyor."

QCAR Mobilite'nin Mardin'de 3. şubesi olan SZR Sigorta sahibi Şeyhmus Sezer ise Mardin'in turizm açısından araç kiralama potansiyeline dikkat çekerken bu ihtiyacı karşılamak için Mardin'de 20'den fazla araç ve personel ile hizmet vereceklerini, QCAR Mobilite'nin şehre çok yakıştığını belirtti.

Yıl sonuna kadar hedef 100 şube

Geçtiğimiz Aralık ayında Mardin'in Midyat ve Kızıltepe ilçelerinde açılan yeni şubelerin ardından hizmete giren Artuklu şubesi, 2025'in ilk şubesi oldu. QCAR'ın Mardin'deki bir sonraki durağı ise Prof. Dr. Aziz Sancar Havalimanı olacak. QCAR Mobilite, büyümeye odaklandığı bu yılda Konya ve İstanbul'da da yeni şubeler açmaya hazırlanıyor. Yeni şubelerle birlikte, QCAR Mobilite'nin hedefi Türkiye genelindeki hizmet noktalarının sayısını yılı sonuna kadar 100'e ulaştırmak.



Kadın
gözüyle
hayattan
kareler '25

FOTOĞRAF YARIŞMASI

Konu: Hayata Dair

Türkiye'nin kadınlara özel
tek fotoğraf yarışması
Kadın Gözüyle Hayattan Kareler
19 yaşında!

Son
Başvuru:
14 Mart

2025'te sıra belki de sizin karelerinizde...

Son başvuru tarihi: 14 Mart 2025

Ödüller

Birinci 30.000 TL | İkinci 25.000 TL | Üçüncü 20.000 TL
Çevresel Sürdürülebilirlik Ödülü 10.000 TL
Mansiyon 10.000 TL (3 adet) | Sergileme 3.000 TL

Katılım bilgileri

- Yarışma, 18 yaşını dolduran kadın fotoğrafçılara açıktır.
- Fotoğraflar dijital olarak görüntülenmiş olmalıdır.
- Başvurular sadece online olarak yapılacaktır.
- Eser dosyalarının en geç 14 Mart 2025 Cuma günü saat 23.00'e (TSİ) kadar www.anadoluhayat.com.tr veya www.tfsfonayliyarismalar.org adresine yüklenmesi gerekmektedir.



Sonuçlar 18 Nisan 2025 tarihinde www.anadoluhayat.com.tr adresinde ilan edilecektir.

Detaylı bilgi için: www.anadoluhayat.com.tr

İletişim ve etkinlik bilgileri için: iletisim@anadoluhayat.com.tr

Sektörden

Kısa Kısa

Anadolu Sigorta, Kasko Sigortalılarına AS+ Yetkili Servisleri'nde Birçok Avantaj Sunuyor

Anadolu Sigorta, AS+ Yetkili Servisleri aracılığıyla kasko sigortalılarının hasarsızlık kademelerinin etkilenmemesini sağlarken, araç sahiplerine farklı risklere karşı kapsamlı bir güvence ve onarım paketlerini içeren yenilikçi bir hizmet sunuyor.

Sigortalılarına sunduğu yenilikçi ürün ve hizmetleri sayesinde ihtiyaç duydukları her anda müşterilerinin yanında duran Anadolu Sigorta, AS+ Yetkili Servisleri'nde müşteri memnuniyetini ön planda tutuyor. Sigortalılar, 7 gün 24 saat, herhangi bir kaza veya arıza durumunda Anadolu Sigorta Müşteri İletişim Merkezi veya Sigortam Cepte uygulaması üzerinden, yolda kalan aracın tamirciye götürülmesi, özel şoför hizmeti gibi benzersiz birçok hizmetten ücretsiz olarak faydalanabiliyorlar. Anadolu Sigorta "Değiştirme Onar" prensibiyle devreye aldığı hizmet sayesinde, AS+ Yetkili Servisleri'nde ağırlıklı olarak parça değişim yerine onarımı tercih ederek hasar kaydının düşürülmesine ve araç ikinci el piyasa değerinin korunmasına katkı sağlıyor.



Cumhurbaşkanı Erdoğan'dan Türkiye Sigorta'ya plaket

ANADOLU SİGORTA

Kasko sigortalılar, poliçe vadesi içerisinde meydana gelen bir adet hasarın onarımını Anadolu Sigorta AS+ Yetkili Servisleri'nde gerçekleştirmeleri durumunda, ilave bir hasar olmaması şartıyla, yıllık poliçe yenilemesinde hasarsızlık kademeleri etkilenmeden, indirim hakkına da sahip oluyorlar.

Ayrıca Anadolu Sigorta, İstanbul'da AS+ Yetkili/Özel Servisleri'ni kullanan araç sahiplerine, evlerinden veya iş yerlerinden ayrılmalarına gerek olmadan, dilerlerse araçlarının ücretsiz olarak özel şoför ile alınıp, onarım sonrası kendilerine teslim edilmesi suretiyle ayrıcalıklı bir onarım hizmeti de sunuyor.

6 Şubat depremlerinin ikinci yılında Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla Adıyaman'da "Bir Oluruz" temalı anma töreni gerçekleştirildi.

6 Şubat 2023'te meydana gelen ve 11 ili etkileyen Kahramanmaraş depremlerinin ikinci yılında, Adıyaman'da düzenlenen "Bir Oluruz" temalı anma töreninde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak'a depremin hemen ardından yürütülen çalışmalardan dolayı plaket taktim etti.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Türkiye Sigorta bu yıl güzel kar yaptı. Devletin kurumu diye yanılmayın. Devletin kurumları hep zarardaydı biliyorsunuz ama şimdi karda." diyerek Türkiye Sigorta'nın başarısını kutladı.



Aklımız Hep Sizde!

Eviniz GIG Güvencesinde!

Eviniz daha güvenli, hayat daha huzurlu olsun diye Konut Sigortası ürünlerimizle **aklımız hep sizde**. Birçok riske karşı eviniz ve en değerli eşyalarınız GIG güvencesinde!



QR kodu okutarak
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



gig.com.tr

GIG 
SİGORTA **TÜRKİYE**



AXA Sigorta ve Maxtone İşitme Merkezleri İş Birliğiyle İşitme Cihazlarına Geniş Kapsamlı Koruma!

AXA Sigorta, Meders Grup iş birliğiyle işitme cihazı kullanıcılarına geniş kapsamlı koruma sunuyor. Bu kapsamda, Meders Grup bünyesindeki Maxtone Merkezleri'nden işitme cihazı alan müşterilere cihaz sigortası hediye ediliyor. Polİçe kapsamında; herhangi bir kaza sonucu elektronik cihazın fiziki olarak hasar görmesi, sıvı ile temas etmesi ve polis çalıntı raporu ile cihazın kapalı bir ortam ya da araçtan çalınması gibi durumlara karşı cihaz 1 yıl süre ile korunuyor.

AXA Sigorta ve Meders Grup iş birliğiyle sunulan bu sigorta hizmeti, işitme cihazı kullanıcılarının cihazlarını güvenle kullanmalarını sağlarken, olası riskler karşısında oluşabilecek maddi kayıpları da en aza indiriyor. Tamamen ücretsiz olarak sunulan bu hizmet, işitme cihazlarını elektriksel ve fiziksel hasarlar, kaza sonucu oluşan zararlar ve hırsızlık gibi birçok riske karşı koruma altına alıyor.

"İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" amacı ve sorumluluk bilinci ile hareket eden AXA Sigorta, yalnızca bireylerin maddi varlıklarını değil, aynı zamanda yaşam kalitesini artıracak çözümler geliştirmeyi de hedefliyor. Ayrıca dezavantajlı gruplar için kapsayıcı sigorta çözümleri sunarak sigorta güvencesinden eşit şekilde yararlanmayı mümkün kılmayı amaçlıyor. Maxtone İşitme Merkezleri ile yapılan bu iş birliği, her kesimden topluma ulaşma ve bireylerin ihtiyaçlarına yanıt verme misyonunun bir parçası olarak hayata geçiriliyor. AXA Sigorta, gelecekte de her kesimden bireyin yaşamını kolaylaştıracak yeni hizmetler geliştirme çalışmalarını sürdürüyor.



Sigorta sektöründe büyük satış!

Legal & General ABD'deki işini 2.3 milyar dolarlık anlaşmayla satıyor. Meiji Yasuda Life Insurance satın almayı gerçekleştirdi

Legal & General Group, ABD'deki koruma birimini uzun vadeli ortağı Meiji Yasuda Life Insurance'a 2,3 milyar dolar değerinde bir anlaşma ile satıyor.

FTSE 100 listesinde yer alan sigortacı Cuma günü yaptığı açıklamada, anlaşmanın tamamlanmasıyla birlikte hisse geri alımları yoluyla hissedarlara ek 1 milyar sterlin getiri sağlamayı beklediğini söyledi. Yönetim kurulunun, 2027 yılına kadar piyasa değerinin yüzde 40'ını temettü ve geri alımların bir kombinasyonu yoluyla hissedarlara iade etmeyi beklediğini de sözlerine ekledi.

Şirketin piyasa değeri, Perşembe günkü kapanış hisse fiyatı olan 238.90 pounda göre 14.08 milyar sterlin.

Anlaşmanın bir parçası olarak Meiji Yasuda, şirketin yüzde 5 hissesini satın alacak ve L&G ile mevcut varlık yönetimi ortaklığını geliştirecek.

Meiji Yasuda CEO'su Hideki Nagashima, hissenin Meiji Yasuda'nın L&G'nin liderliğine, stratejisine ve uzun vadeli beklentilerine olan güvenini yansıttığını söyledi.



ANINDA SAĞLIK HİZMETİ ÇOK YAKINDA!

 0850 532 37 38

dokorevinizde.com

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?

• Konşimento Nedir?

Konşimento ya da taşıma senedi, gönderici ve taşıyıcı arasında yapılan ve gönderiyi doğru bir şekilde işlemek için gerekli tüm ayrıntıları sağlayan, yasal olarak bağlayıcı bir belgedir. Konşimentonun; belgede tanımlanan malların mülkiyet belgesi olmak, makbuz bilgilerini taşımak ve malların taşınması için kararlaştırılan hüküm ve koşulları temsil etmek gibi önemli işlevleri vardır. Bir konşimento yasal olarak taşınan malların türünü, miktarını, varış yerini, nasıl faturalandırıldığını ve nasıl taşınması gerektiğini ayrıntılarıyla açıklar. Sevk edilen mallara eşlik eder ve tarafların yasal temsilcileri tarafından imzalanır.

• Deniz Konşimentosu Nedir?

Deniz konşimentosu, gemiyle taşınan malların uluslararası sularda nakliyesi için gerekli bir belgedir. Kıymetli bir evrak olarak gönderici, alıcı ve taşıyıcı arasında yasal olarak bağlayıcı bir sözleşme niteliğine sahiptir. Bu belge veya sözleşme, malların nereye sevk edileceğinin yanı sıra malzeme miktarı, özellikleri ve gönderenle ilgili önemli ayrıntıları sağlar. Sözleşmede belirtilen diğer bilgiler, sevk edilen malların değerini ve nakliye sırasında kullanılan ambalaj türü gibi ek bilgileri içerebilir.

Konşimento hem gönderici hem de taşıyıcı tarafından imzalanır ve sevkiyat tamamlandıktan sonra yine imza karşılığında alıcıya verilir. Her biri benzersiz şartlara ve koşullara sahip farklı türde konşimentolar vardır. Örneğin, mallar önce karadan taşınacaksa sadece kara yolu ile malların kıyıya ulaşmasına izin veren özel konşimentolar düzenlenebilir. Deniz konşimentoları nama, emre ya da hamiline yazılı olmak üzere farklı şekillerde düzenlenebilir. Örneğin nama yazılı konşimentoda, mallar varış limanına vardığında bunlar üzerinde hak iddia edebilecek tek kişi, faturada adı geçen kişidir.

• Hava Yolu Konşimentosu Nedir?

Hava konşimentosu (AWB), gönderi hakkında ayrıntılı takip ve bilgi sağlamak ve için hava yolu şirketi tarafından gönderilen mallara eşlik eden bir belgedir. Faturanın birden fazla kopyası vardır ve böylece sevkiyata dâhil olan tüm taraflar nakliye belgeliye olabilir. Taraflara daha az koruma sunmak gibi bazı farklılıkları olmakla birlikte bir AWB, deniz konşimentolarına benzer bir işleve sahiptir.

Hava yolu konşimentosunda göndericinin adı ve adresi, alıcının adı ve adresi, üç harfli menşe havaalanı kodu, üç harfli varış havaalanı kodu, gümrük için beyan edilen sevkiyat değeri, parça sayısı, brüt ağırlık, malların açıklaması ve varsa özel taşıma talimatları yer alır. Bir AWB ayrıca, taşıyıcının sorumluluk sınırları, talep prosedürleri, malların tanımı ve geçerli ücretler gibi hüküm ve koşullarını açıklayan sözleşme koşullarını da içerir. AWB'ler, diğer konşimentolardan farklı olarak gönderinin hangi uçuşta gönderileceğini veya varış noktasına ne zaman ulaşacağını belirtmez.



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

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com

MET teknik

EĞİTİMİN USTASI

www.met-teknik.com

OtoKonfor

SİZ KEYFİNİ SÜRÜN..

www.otokonfor.com

GARANTİLİ OTO SERVİS

GARANTİYİ BOZMAYAN
GARANTİLİ SERVİS

www.garantilioservis.com

CARSHINE

OTO BAKIM ve KORUMADA
PROFESYONEL DOKUNUŞ

www.carshine.com.tr

RS Assurance

360° GÜVENCE ÇÖZÜMLERİ

www.rsassurance.com.tr

RS Mobility

ELEKTRİĞİN GÜCÜYLE GELECEĞE...

www.rsmobility.com.tr

SigortaAcentesi

SİGORTA ACENTEDEN ALINIR

www.sigortaacentesi.com



Kaskoda #DoğruRota



Yolda güvenle ilerlemek için...