

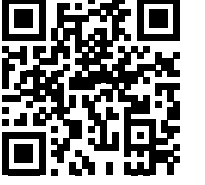
“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTA LIFE®/56

MAYIS 2025 • sigortalifedergi.com • 200 TL



9 772717 942003



**Ersin
Tüvar**

Ankara Sigorta
Genel Müdürü

**“89 Yıllık Köklü
Geçmiş, Yenilikçi
Vizyon: Ankara
Sigorta’nın İlham
Veren Hikayesi”**



**YOU
LOCALLY
RISK,
WE
GLOBALLY
VALUE**



Anneler Günü: İlhamın ve Dayanıklılığın Kaynağına Saygıyla;

Sigorta sektörü, hayatın belirsizliklerine karşı güven inşa eder. Ancak bu güven duygusunun ilk ve en saf hâlini, hepimiz bir annenin varlığında tanırız. Bir annenin sabrı, öngörüsü ve yorulmadan gösterdiği çaba; sektörümüzün temel taşları olan sürdürülebilirlik, sorumluluk ve dayanışmayla birebir örtüşür.

Her poliçede insan yaşamına duyulan bir değer saklıdır; tıpkı annelerin her adımında evlatlarına karşı verdiği o sonsuz değer gibi. İşte bu yüzden Anneler Günü, sadece bireysel bir şükran günü değil; sektörümüzdeki her yapının, her markanın ve her insanın ilhamını aldığı en temel varlığa saygı duruşudur.

Unutmamalıdır ki; hiçbir poliçe, bir annenin içgüdüsel koruyuculuğu kadar kapsayıcı, hiçbir teminat, bir annenin sevgisi kadar sürdürülebilir değildir.

Sigorta Life olarak; bu özel günde, hayatın her alanına emeğiyle katkı sunan tüm anneleri saygı, sevgi ve minnetle selamlıyoruz.

Anneler günü kutlu olsun!

SIGORTA LIFE®

Sigortalı yaşayanların rehberi bu ay da dopdolu!



“Sigortalı Yaşayanların Dergisi” Sigorta Life Dergi, gündemin nabzını tutmaya devam ediyor.

Sigorta ve BES dünyasının öne çıkan başlıklarını ve en güncel haberlerini siz değerli okuyucularımız için derlemeye devam ediyoruz.

Bu ayki sayımızda harika röportajlara ve gündemin öne çıkan başlıklarına yer verdik. Sigortam.net’in CEO’su Ataman Kalkan, Sigorta Life Sohbetlerine konuk olarak sektöre dair gelişmeleri, dijital sigortacılığı ve Sigortam.net’in başarı hikayesini anlattı.

Bu ay ayrıca Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar ile şirketin gelecek planlarını, dijitalleşme süreçlerini ve 2025 yılının ilk çeyreğindeki performansını masaya yatırdığımız bir röportaj yaptık.

Quick Sigorta’nın 8’inci yıl dönümünde Q-TV stüdyolarında Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ile de bir araya gelerek güzel bir sohbet gerçekleştirdik. Bu vesileyle de Quick Sigorta’nın 8’inci yaş gününü kutluyor ve başarılarının devamını diliyoruz.

Hayatın her anında koruyan, kollayan ve koşulsuz sevgisiyle en büyük güvenceyi sunan anneler... Tıpkı sigortanın sağladığı güven gibi, anneler de varlıklarıyla bizlere huzur verir, geleceğe umutla bakmamızı sağlar. Sigorta Life ailesi olarak tüm annelerimizin Anneler Günü’nü sevgiyle kutluyor, emekleri ve sabırları için sonsuz teşekkür ediyoruz.

Sigorta bilincini tabana yaymak için yola çıkan Sigorta Life Dergisi, siz değerli okuyucularımız için gündemin öne çıkan başlıklarını sizler için her ay büyük bir heves ve heyecanla çalışmaya devam ediyor.

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

İyi okumalar dilerim...

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santrmarketing.com

İçin deki ler

24



8-9

HABER |

Sigorta Sektöründen Kasko Alarmı: Fiyat Değil, Değer Anlatılmalı

10

HABER |

Ankara Sigorta'dan Acentelerine Güçlü Mesaj: SAHA Buluşmaları Ege'de Devam Ediyor

12-13

HABER |

Türkiye Sigorta'dan, ilk çeyrekte beklentilerin üzerinde rekor kârlılık

14

HABER |

Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi 3. Mezunlarını Verdi

16-17

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik'in Aktif Büyüklüğü 289 Milyar TL Seviyesine Ulaştı

18

HABER |

QPAY, Agora Fintech 2025'te Dijital Finansal Hizmetlerin Geleceğini Şekillendirecek

20-21

HABER |

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'in 2025 Kazananları Belli Oldu

22

HABER |

Sompo Mobilo yenilendi: Sigorta işlemlerinizi tek tıkla cebinizde

24-25-26-27

KAPAK |

89 Yıllık Köklü Geçmiş, Yenilikçi Vizyon: Ankara Sigorta'nın İlham Veren Hikayesi

28

HABER |

TÜSED Olağan Genel Kurulu Gerçekleştirildi

30-31

HABER |

Türkiye'nin İlk 2. El Oto Zirvesi Quick Finans Ev Sahipliğinde Yoğun Katılımla Gerçekleşti

32

HABER |

BES'te Küçük Birikimlerle Büyük Hedeflere

34-35

HABER |

Uğur Gülen: Sigorta sektörü olarak depreme hazırız ve unutturmayacağız

36

HABER |

10 Araçtan 6'sı Arıza Kaynaklı Yolda Kalıyor!

38-39

HABER |

Ray Sigorta'dan Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında "Ray Bee!" dedirten yenilikler

40

KUTLAMA |

19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı Kutlu Olsun

42-43

HABER |

HDI Sigorta Türkiye Kupası'nda Şampiyonlar Sahneye Çıktı: Beşiktaş ve Bursa BBSK Zirvede!

44

HABER |

AgeSA, Dijital Gönderimleriyle Sürdürülebilirliğini ve Verimliliğini Artırıyor

46-47-48

HABER |

Quick Sigorta'dan eğitimde Türkiye'ye referans proje

50

HABER |

Open Yazılım ile rakiplerinizi daima önde olun

52

HABER |

Magdeburger Sigorta, Üstün Başarı Gösteren Acenteleri ile Dubai'de Bir Araya Geldi



60

SİGORTALİFE

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Reklam ve İletişim Direktörü

Gamze Özkan

İçerik Editörü

İlminur Atçı

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Renkvizyon Matbaacılık Yayıncılık

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

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

✕ ▶ f @ in ≡ © | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



54

HABER |

SEDDK, Azerbaycan sigorta heyeti ile bir araya geldi...

56

HABER |

AXA Türkiye'den Genç Yeteneklere Fırsat: AXIS ve EXEN Genç Yetenek Programları Başlıyor!

58

ÖZEL HABER |

Furkan Ererişken Yazdı: Tablo okumayı sevmeyenler için TSB Mart ayı istatistikleri

60-61-62-63-64

RÖPORTAJ |

Timur Selçuk Turan: Türkiye'deki asistans hizmetlerinin altyapısını ve servis ağını kuran firmayız

66

HABER |

Küresel Ticari Sigorta Fiyatları 2025 Yılı İlk Çeyreğinde Yüzde 3 Düştü

68

HABER |

Magdeburger Sigorta'dan Bekleme Süresiz Doğum Teminatı

70

ARAŞTIRMA |

İstanbul'un Yarısı 25 Yaş Üzeri Binalarda Yaşıyor: Sigorta Güvencesi Hiç Bu Kadar Hayati Olmadı

72-73-74-75

RÖPORTAJ |

Sigortam.net CEO'su Ataman Kalkan: 10 milyon müşteriye ulaştık

76-78-80

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

82

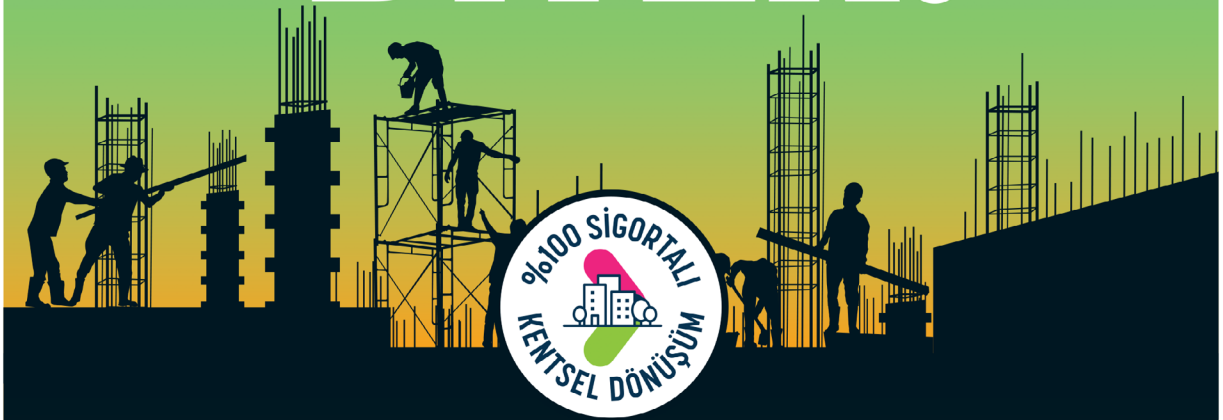
SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

BİTER Mİ

DİYE DÜŞÜNMEYİN. ● QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!



QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI

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

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

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



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q-BLOG

Q-MAG

Q-SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA

*Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı ve
Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar:*
**Yılda yaklaşık 20 milyon kasko teklifi
veriliyor ve bunun sadece 8,5 milyonu
poliçeleşiyor**

Sigorta Sektöründen Kasko Alarmı: Fiyat Değil, Değer Anlatılmalı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Müşteriye sadece fiyat göstermek yetmez, teminat farklarını sade ve net şekilde anlatmalıyız." dedi.

Yılda yaklaşık 20 milyon kasko teklifi verildiğini, bunun sadece 8,5 milyonunun poliçeleştirildiğini belirten Ahmet Yaşar, şu ifadeleri kullandı:

"Bugün sektörde yılda yaklaşık 20 milyon kasko teklifi veriliyor. Ancak bu tekliflerin yalnızca 8,5 milyonunu poliçeye dönüştürüyor. Bu tablo bize önemli bir gerçeği gösteriyor: Kasko sigortasında tekliften poliçeye dönüşüm oranı, potansiyelin oldukça altında.

Peki neden?

Öncelikle çokça dile getirilenin aksine, bugün kasko fiyatlarının yüksek olduğu yönündeki algı artık geçerliliğini yitirmiş durumda. Aksine, rekabetin etkisiyle kasko primleri bu dönem maliyetlerin 10 puan altında artışla seyrediyor. Ancak bu avantaj sadece yeterince karşılık bulamıyor. Teklif alıyoruz ama poliçeye dönüşmüyor. İnternette ve çağrı merkezlerinde alınan milyonlarca teklif, çoğu zaman gerçek satın alma niyeti taşıyor. Fiyat görmek için alınan, değerlendirilmeden kalan teklifler dönüşüm oranlarını ciddi şekilde etkiliyor.

Bir diğer önemli sorun, müşterilerin teminat içeriklerini tam olarak anlayamaması. Ucuz bir kasko ile daha kapsamlı bir ürün arasında ne fark olduğunu açıkça anlatamazsak, müşteri kararsız kalıyor ve poliçeden vazgeçiyor. Ayrıca, aynı müşteri birden fazla acenteden teklif alıyor. Sadece biri poliçeye dönüşüyor, diğer teklifler boşa düşüyor. Bu da oranları aşağı çekiyor. Trafik sigortası zorunlu olduğu için yapılırken, kasko hâlâ ertelenebilir bir harcama olarak görülüyor. Bu zihniyet de dönüşümü sınırlandırıyor.

Bir diğer önemli yapısal neden ise araç parkımızın durumu. Bugün Türkiye'de trafiğe kayıtlı araçların ortalama yaşı 14,3 yıl, kamyonların 18 yıl, otobüslerin 16, otomobillerin ise 14,2 yıl. Hatta araçların %26'sı 21 yaş ve üzeri. Bu yaş grubu, sigorta şirketleri açısından daha riskli olarak değerlendiriliyor. Dolayısıyla bazı şirketler yaşlı araçlara ya teklif vermiyor ya da çok yüksek primlerle fiyatlıyor. Bu da doğal olarak kasko yaptırmak isteyen kullanıcının karşısına caydırıcı bir tablo çıkarıyor. Yani kasko poliçe sayısının trafik sigortasına göre düşük olmasının bir diğer nedeni, sektördeki risk yaklaşımıdır. Bu noktada, daha dengeli, yaş bazlı esnek fiyatlandırma modelleri geliştirilmesi gerektiğini düşünüyorum.

Burada özellikle altını çizmek isterim: Uzun süredir sektörde yer alan 'Dar Kasko' ürünü, bugüne dek hak ettiği karşılığı tam anlamıyla bulamamıştı. Ancak bugün, galericiler ve ikinci el oto satıcıları gibi yeni kullanıcı gruplarının oluşmasıyla birlikte, dar kasko yeniden güçlü bir alternatif haline geliyor. Bu gruplar, ellerindeki araçları satışa sunmadan önce kısa süreli güvence altına almak istiyor. Ancak klasik kasko ürünleri, bu kısa vadeli ihtiyacı yanıt vermekte zorlanıyor.

İşte bu noktada dar kasko devreye giriyor. Daha uygun primli, sınırlı ama amaca hizmet eden teminatlarla oluşturulmuş bu ürün, bu kez doğru segmentte, doğru ihtiyaca cevap vererek gerçek karşılığını bulabilir. Peki genel olarak ne yapmalıyız? Sigorta sektörü olarak artık ihtiyaca özel, açık, anlaşılır ve sade ürünler üretmeliyiz. Dar Kasko gibi modüler yapılar, yalnızca ikinci el araç satıcıları için değil, genç sürücülerden şehir içi kısa mesafe kullanıcılarına kadar geniş bir segmente hitap edebilir. Müşteriye sadece fiyat göstermek yetmez. Teminat farklarını sade ve net şekilde anlatmalıyız. Dijital teklif sistemleri bu anlayışa göre yeniden kurgulanmalı. Acenteler yalnızca fiyat odaklı rekabetten değil, değer odaklı danışmanlık yaklaşımından beslenmeli.

Bu noktada sektör adına sevindirici bir gelişmeyi de paylaşmak isterim: Türkiye Sigorta Birliği, sigorta okuryazarlığını artırmak ve sigortalı adaylarının bilinçli kararlar verebilmesini sağlamak amacıyla yapay zekâ destekli bir chatbot uygulaması üzerinde çalışıyor. Bu sistem, tüketicilere sigorta kavramları, teminat içerikleri ve poliçelere dair genel bilgilendirme sağlarken ticari yönlendirme yapmadan, kullanıcıyı doğru bilgiyle buluşturarak sektöre duyulan güveni artırmayı hedefliyor. Tüketicilere sigorta kavramları, teminat içerikleri ve poliçelere dair genel bilgilendirme sağlayacak. Ticari yönlendirme yapmadan, kullanıcıyı doğru bilgiyle buluşturarak sektöre duyulan güveni artırmayı hedefliyor. Bu sayede hem doğru bilgiye kolayca ulaşılabilecek hem de karar verme süreçleri desteklenecek. Yani bu uygulama, sadece bilgilendirme değil; zamandan tasarruf, iletişim kolaylığı ve sektörle doğru temas kurma anlamında da büyük bir dönüşümün habercisi olacak.

Unutmayalım, kasko yalnızca aracı değil; hayatı, zamanı, emeği ve huzuru da korur. Bu değeri toplumun her kesimine anlatmak, hepimizin ortak sorumluluğudur."



Ankara Sigorta'dan Acentelerine Güçlü Mesaj: SAHA Buluşmaları Ege'de Devam Ediyor

Ankara Sigorta, iş ortaklarıyla birebir temas kurarak iş birliğini güçlendirmeyi hedeflediği ve “Sigorta Acenteye Hayata Açılır” mottosuyla başlattığı “Ankara Sigorta SAHA Buluşmaları” serisinin ikincisini Ege Bölgesi'nde gerçekleştirdi.

İlk durağı olan Akdeniz Bölgesi'nin ardından Ege Bölgesi'nde düzenlenen buluşma, Ankara Sigorta'nın sahadaki etkinliğini artırma ve iş ortaklarıyla bağlarını güçlendirme vizyonunun bir devamı niteliğindeydi. İzmir'de gerçekleştirilen toplantıya Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar, Satış Direktörü Ali Ünal ve Ege Bölge Müdürü İlknur Bal katıldı. Toplantıda Ege Bölgesi'nin güçlü ve aktif acenteleriyle Urla'da bir araya gelinerek samimi ve verimli bir iletişim ortamı sağlandı.

Toplantı kapsamında 2024 yılının ilk yarısına ait performans verileri değerlendirilirken, iş ortaklarının görüş ve önerileri dinlendi. Ayrıca 2025 yılına yönelik hedefler, ürün stratejileri ve bölgesel büyüme planları masaya yatırıldı. Ankara Sigorta'nın sürdürülebilir büyüme yaklaşımı doğrultusunda Ege Bölgesi'nde hayata geçirilecek projeler, toplantının öne çıkan başlıkları arasında yer aldı.

Ankara Sigorta SAHA Buluşmaları, önümüzdeki dönemde Türkiye'nin farklı bölgelerinde devam edecek. Ankara Sigorta, 89 yıllık köklü geçmişinden aldığı güçle, sigorta sektöründeki sürdürülebilir büyüme hedefini, iş ortaklarıyla birlikte hayata geçirmeyi sürdürüyor.

BES'te kazandıran fırsatlar Türkiye Hayat Emeklilik'te!

Son Gün
31
Mart

%30
devlet
katkısı

20.000 TL'ye
Varan Ek Katkı*

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

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



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



**Taha
Çakmak**

Türkiye Sigorta Genel Müdürü



Türkiye Sigorta'dan, ilk çeyrekte beklentilerin üzerinde rekor kârlılık

Güçlü finansal gelişimini 2025 yılının ilk çeyreğinde de sürdüren Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, toplamda 8 milyar TL'yi aşan net kâra ulaştı.

Sürdürülebilir büyüme ve yüksek kârlılık performansı ile bilanço yapısını daha da güçlendiren Türkiye Sigorta, 2025 yılı ilk çeyreğinde 2024 son çeyreğine göre yüzde 47 artışla 4 milyar 523 milyon TL; Türkiye Hayat Emeklilik ise aynı dönemde 2024 son çeyreğine göre yüzde 39 artışla 3 milyar 508 milyon TL net kâr açıkladı. Türkiye Sigorta 2025 yılının ilk çeyreğinde yüzde 47 büyümeyle 41 milyar 402 milyon TL'yi aşan toplam brüt prim üretimine ulaştı. Türkiye Hayat Emeklilik hayat branşında yüzde 134 büyümeyle 6 milyar 872 milyon TL'lik prim üretimi elde ederken, BES ve OKS'de ise yüzde 63 oranında bir artışla 314 milyar 131 milyon TL'lik fon büyüklüğüne ulaştı.

“Halka açık güçlü şirket konumumuzu sürdürüyoruz”

Şirket, büyüme performansının yanında bilançosunu güçlü rezerv yapısı ile kuvvetlendirmeye devam ederken aynı zamanda bileşik rasyonunu yüzde 99 seviyesinde tutmayı başardı. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, Türkiye Sigorta olarak yılın ilk çeyreği itibarıyla bileşik rasyonun yüzde 99 seviyesinde gerçekleşerek şirketin öz kaynak kârlılığının yüzde 59 seviyesinde gerçekleştiğini belirtti. Çakmak, düzenli artış gösteren prim üretimlerine dikkat çekerek yaklaşık “2,5 milyar doların üzerindeki piyasa değerimiz ile halka açık güçlü şirket konumumuzu sürdürüyoruz” dedi.

Şirketlerin güçlü finansal performansına vurgu yapan Çakmak “Şirketlerimizin güçlü finansal duruşu sektörümüz ve ülke ekonomisi için güven unsuru olmaya devam ediyor. Türkiye Sigorta olarak nakit brüt 2 milyar TL temettü dağıtımını yapacağız. Yüzde 100 bedelsiz sermaye artışı ile sermayemizi 5 milyar TL'den 10 milyar TL'ye yükseltiyoruz. Sürdürülebilir büyüme vizyonumuz doğrultusunda, hissedarlarımıza ve tüm paydaşlarımıza değer katmaya devam edeceğiz. Türkiye Hayat Emeklilik'te ise 2,5 milyar TL'lik temettü dağıtımını gerçekleştireceğiz. Buradaki sermayemizi ise 755 milyon TL'den 5 milyar TL'ye yükseltiyoruz” ifadelerini kullandı.

“Ana odağımız sigortayı herkes için erişilebilir kılmak”

Kasko ve sağlık gibi bireysel branşlarda sigortayı herkes için erişilebilir kılmak ana odakları arasında olduğunu ifade eden Çakmak şöyle konuştu: “Banka satış kanalındaki gücümüzün yanı sıra acente, broker ve direkt satış kanallarımızdaki etkinliğimizi daha da artıracacağız. Mevcut reasürans kapasitemizi yükselterek risk yönetimini optimize etmeyi, ülkemizdeki sigorta penetrasyonunu destekleyerek sigortaya olan güveni sağlamlaştırmayı hedefliyoruz. Stratejik öneme sahip milli projelere desteğimizi sürdürerek ülkemizi ileri taşıyabilecek adımlar atmaya devam edeceğiz.”

Bireysel branşlarda en yüksek artış sağlık branşında

Türkiye Sigorta 2025 yılının ilk çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 47 büyümeyle 41 milyar 402 milyon TL'yi aşan toplam brüt prim üretimine ulaştı. Aynı dönemler kıyaslandığında en yüksek artış; yüzde 149 büyümeyle 6 milyar 603 milyon TL'yi aşan prim üretimiyle sağlık branşında kaydedildi. Şirketin liderliğini güçlü bir şekilde sürdürdüğü tarım ve yangın branşlarında sırasıyla yüzde 61 ve yüzde 41 büyüme ile 10 milyar 653 milyon TL ve 10 milyar 259 milyon TL'yi aşan prim üretimi yapıldı.

“BES ve Hayat'ta liderliğimizi güçlendirdik”

BES'e olan ilginin artmaya devam ettiğini belirten Taha Çakmak, “2025 yılı ilk çeyreğinde Gönüllü BES ve OKS fon büyüklüğünde devlet katkısı dahil olmak üzere yüzde 63 oranında bir büyüme ile 314,1 milyar TL'ye ulaşarak liderliğimizi daha da güçlendirdik” dedi.

Türkiye Hayat Emeklilik'in 2025 yılının ilk çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre hayat prim üretimi yüzde 134 büyümeyle 6 milyar 872 milyon TL'ye ve poliçe sayısı ise 3,3 milyon adete ulaştı.

Hayat branşındaki güçlü büyümenin yanında yüksek kârlılık performansını da artıran Türkiye Hayat Emeklilik, 2025 yılı ilk çeyreğinde 2024 son çeyreğine göre yüzde 39 artışla 3 milyar 508 milyon TL net kâr açıklarken özkaynak kârlılığını da yüzde 79 seviyesine yükseltti.

Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi 3. Mezunlarını Verdi



Doğa Sigorta, İstanbul Topkapı Üniversitesi ile iş birliğinde, sektörde bir ilk olarak imza attığı acentelerinin mesleki yetkinliklerini güçlendirerek, gelişimlerine destek sağlayan Acente Gelişim Akademisi'nin 3. Dönem mezunlarına sertifikalarını takdim etti.

İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin Doğa Sigorta Konferans Salonu'nda düzenlenen törende mezun olan acentelerin başarısı cübbe giyme onuru ile taçlandırıldı.

İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı, aynı zamanda Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın da katılım gösterdiği törende acentelere sertifikalarını İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin ve Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar takdim ettiler.

Bu dönem Türkiye genelinde toplam 22 acentenin başarı ile mezun olup sertifika aldığı Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi böylelikle 3 senede toplam 81 acenteyi mezun etti.

3. Eğitim dönemini tamamlayan akademiye şimdiye kadar 233 acente katıldı, 81 acente derslere devamlılık ve sınavlardaki başarıları ile e-Devlet tanımlı sertifikalarını almaya hak kazandı.

Dijital Pazarlama, Hasar Süreci Yönetimi, Müşteri Odaklı Satış Teknikleri, Sigorta Fiyatlaması ve Sigorta Hukuku alanlarında, birbirinden değerli akademisyenler tarafından özenle oluşturulan geniş kapsamlı, ücretsiz online eğitim programını başarı ile tamamlayan acentelerin özellikle cübbelerini giydiklerindeki mutluluğu görülmeye değerdi.

İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı açılış konuşmasında sözlerine şu şekilde başladı;

"Bugün burada yalnızca bir Sertifika Töreni gerçekleşmiyor; aslında hep birlikte yıllardır ördüğümüz büyük yapının temellerini daha da güçlendiriyor, geleceği en aydınlık ve başarılı şekilde yaratmaya ilerliyoruz.

Doğa Sigorta'yı kurduğumuz ilk günden beri acentelerimizle büyümeyi ve ilerlemeyi hedefledik. Acentelerimizin katkı ve destekleri her zaman bugünlere gelmemizin, başarımızın en büyük anahtarı oldu. Acentelerimiz ile başarı odaklı yolumuzda yakın iletişimde olmayı benimsedik, büyük bir aile olduk."

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, mezun acentelerin mutluluğunu paylaşırken, duygu ve düşüncelerini şu şekilde dile getirdi; "Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi'nin 3. Eğitim dönemini tamamlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu eğitimlerin acentelerimizin mesleki gelişimine büyük katkı sağladığına yürekten inanıyor, iş ortaklarımızın profesyonel gelişimleri ve mesleki yetkinliklerine destek verdiğimiz için de gurur duyuyoruz. Acentelerimizle beraber başarmak, kazançlı işlere birlikte imza atmak, verimliliklerini artırmak için gereken desteği sağlamak ve acentelerimizin gelişimini bizzat takip etmek için tüm imkanlarımızı seferber ediyoruz. Özellikle teknolojinin gelişimi, dijital dünyanın hızla büyümesi sonucu sigorta sektörünün de bu dünyada rol alması ile gerekli adaptasyonları biz şirketler kadar acentelerimizin de uygulaması ve benimsemesi gerekliliğine de mutlak inanıyoruz. Söz konusu eğitim olunca, bizim için büyük bir imkân kaynağı olan, grup bünyemizdeki İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin de gücünü yanımıza alarak, 2023 yılında bu verimli eğitim programını oluşturduk ve beraber bir akademik dönemi daha tamamladık."

Gölpınar sözlerine şu şekilde devam etti, "Bu programın bir parçası olmaya, bu eğitim sertifikasını almaya duyduğunuz heyecan ve motivasyon ile aldığımız eğitim içeriğinin katkılarının sizleri çok daha başarılı ve kazançlı noktalara taşıyacağından hiç şüphem yok. Bu mezunlar grubu büyüdükçe Doğa Sigorta acenteleri arasında da öncü ve teşvik edici bir güç oluşturacak, itibarlı bir şekilde sürdürülebilirliğini sağlayacak inanıyorum. Hepinizin başarılarının katlanarak devamını diliyorum."

İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, mezun acentelerin artık hem üniversiteyi hem de Doğa Sigorta'yı temsil eden aile üyeleri olduğunu belirtti. Onlar için hazırlanan bu özel eğitim programının gerek vizyonlarına gerek iş verimliliklerine önemli katkıları olacağına inancını aktardı.

1925

2025

Anadolu Sigorta 100 Yaşında.





Serkan Uğraş Kaygalak

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik'in Aktif Büyüklüğü 289 Milyar TL Seviyesine Ulaştı

Anadolu Hayat Emeklilik, 2025 yılının ilk çeyreğine ait finansal sonuçlarını paylaştı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki toplam fon büyüklüğü 240,7 milyar TL'yi aşan Anadolu Hayat Emeklilik, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre aktif büyüklüğünü yaklaşık yüzde 53 oranında artırdı.

2025 yılının ilk çeyrek finansal sonuçlarına göre aktif büyüklüğünü yaklaşık 289 milyar TL seviyesine yükselten Anadolu Hayat Emeklilik'in özkaynakları 8 milyar TL olarak kaydedildi.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, 2025 yılının ilk çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Anadolu Hayat Emeklilik olarak bireysel emeklilik ve hayat sigortası branşlarında 2025 yılında da istikrarlı büyümemizi sürdürmeye devam ediyoruz. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 31 Mart 2025 tarihli verilerine göre, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) toplam fon büyüklüğümüz yıl başına göre yüzde 11,6 oranında artarak 240,7 milyar TL'yi aştı, katılımcı sayımız ise 3,1 milyona ulaştı. Bunun yanı sıra şirketimiz, sayısı 1,6 milyona yaklaşan gönüllü BES katılımcısı ve 12,9 milyar TL'ye ulaşan otomatik katılım fon büyüklüğü tutarı ile her iki kategoride özel sermayeli şirketler arasındaki liderliğini yılın ilk çeyreğinde de sürdürdü. Şirketimiz, 350 bine yaklaşan çocuk katılımcısı ile 18 yaş altı müşteri grubunda sektördeki öncü rolünü devam ettirdi. Hayat sigortası prim üretimimiz, 2025 yılının ilk çeyreğinde geçtiğimiz yıla göre yüzde 81,7 oranında artarak 4,4 milyar TL'ye yaklaştı. Aktif büyüklüğümüz 289 milyar TL, özkaynaklarımız ise 8 milyar TL seviyesinde gerçekleşti."

"İlk Entegre Faaliyet Raporumuzu yayımladık"

Anadolu Hayat Emeklilik'in finansal ve finansal olmayan sonuçlarını şeffaf bir şekilde tüm paydaşlarının değerlendirmesine sunduğu ilk Entegre Faaliyet Raporu'nu yayımladıklarını ifade eden Kaygalak sözlerini şöyle sürdürdü: "Anadolu Hayat Emeklilik olarak, sürdürülebilir büyümeyi merkeze alan yaklaşımımızla; müşterilerimizden çalışanlarımıza, yatırımcılarımızdan iş ortaklarımıza kadar tüm paydaşlarımız için uzun vadeli değer üretmeye devam ediyoruz. Bu anlayış doğrultusunda, 2023 yılında yayımladığımız ilk entegre sürdürülebilirlik raporumuzun ardından bu yıl da ilk entegre faaliyet raporumuzu kamuoyuyla paylaştık. Bu raporumuzda yer alan 64 çevresel ve sosyal göstergeye yönelik olarak bağımsız üçüncü taraf güvence hizmeti alınması, raporun güvenilirliğini ve şeffaflığını güçlendiren önemli bir adım oldu. Finansal sonuçlarımızı ve sürdürülebilirlik alanındaki uygulamalarımızı uluslararası normlara uygun biçimde, bütüncül bir yaklaşımla ortaya koymanın gururunu yaşıyoruz."

"2024 yılı karbon ayak izimizi yenilenebilir enerji projelerine katkıda bulunarak dengeledik"

Anadolu Hayat Emeklilik'in çevresel farkındalığının yüksek olduğunu ve bu doğrultuda 2017 yılından bu yana karbon ayak izini dengelemeye yönelik çalışmalara kesintisiz devam ettiklerini belirten Kaygalak, "Yenilenebilir enerji yatırımlarına verdiğimiz destek, çevreye duyarlı ofis uygulamalarımız ve atık yönetiminde hayata geçirdiğimiz yenilikçi iş birlikleriyle, sürdürülebilir bir gelecek için katkı sağlamayı sürdürüyoruz. 2025 yılına güçlü bir başlangıç yapan şirketimiz, sürdürülebilirlik ve dijitalleşme alanlarında ortaya koyduğu vizyoner adımlarla fark yaratmaya devam ediyor. Müşteri deneyimini sürekli iyileştiren ve geleceği şekillendiren uygulamalarla, sektörümüzdeki öncü rolümüzü daha da pekiştirmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

Onur Baran Çağlar

QPAY Genel Müdürü

QPAY, Agora Fintech 2025'te Dijital Finansal Hizmetlerin Geleceğini Şekillendirecek

17-19 Nisan 2025 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde TÖDEB ve Mobilfest iş birliğiyle düzenlenen Agora Fintech 2025 etkinliğinde QPAY, dijital finansal hizmetler alanındaki yenilikçi çözümleriyle yerini alıyor.

Etkinlik kapsamında, QPAY Risk ve İç Kontrol Direktörü Dr. Zeynep Stefan, 18 Nisan'da gerçekleşecek olan "Sigortacılığın Dönüşümü: Risk ve Kapsamı Yeniden Tanımlamada Teknolojinin Rolü" başlıklı panelde konuşmacı olarak yer alacak. Oturumda; teknolojinin sigortacılıkta risk ve teminat anlayışını nasıl dönüştüreceğine ve ödeme hizmetlerinin bu yolculuktaki rolüne dair içgörüler paylaşılacak.

QPAY Genel Müdürü Dr. Onur Baran Çağlar, etkinlikle ilgili yaptığı açıklamada şunları belirtti:

"Agora Fintech, finans ve teknoloji dünyasının kesişim noktasında yer alan önemli bir platform. QPAY olarak, dijital finans alanındaki yenilikçi çözümlerimizi ve vizyonumuzu bu etkinlikte paylaşmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Teknolojiyi, finansal piyasaların geleceğini şekillendiren stratejik bir araç olarak görüyoruz."

QPAY



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

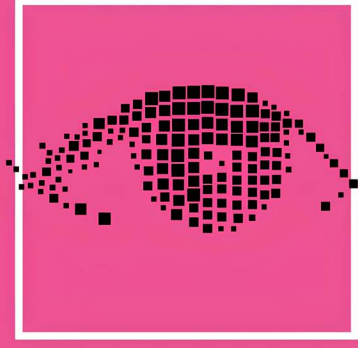
İsteğe Bağlı Olarak
Eklenebilecek
Yurt Dışı
Teminatları



axasigorta.com.tr



Police kapsamındaki
anlaşmalı kurumları
incelemek için
karekodu
okutabilirsiniz



Kadın gözüyle hayattan kareler

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'in 2025 Kazananları Belli Oldu

Anadolu Hayat Emeklilik'in düzenlediği, Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler" in 2025 yılı sonuçları açıklandı. 19'un-cusu düzenlenen yarışmada, bu yıl da kadınlar "Hayata Dair" bakış açılarını özgürce fotoğraflara yansıtıp kendilerini en iyi şekilde ifade etme imkânı buldu. Yarışmada "Flamingolar" adlı fotoğrafıyla Gülin Yiğiter birincilik ödülüne layık görüldü.

Anadolu Hayat Emeklilik'in gelenekselleşen ve Türkiye'nin yalnızca kadınlara özel tek fotoğraf yarışması olan "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler" in 2025 yılı sonuçları açıklandı. 976 kadın fotoğrafçının toplam 3.469 fotoğrafı katıldığı yarışmada toplam 45 fotoğraf ödül ve sergileme almaya hak kazandı. "Flamingolar" adlı fotoğrafıyla Gülin Yiğiter birincilik ödülüne layık görülürken, "Türk Yıldızları Anıtkabir Saygı Uçuşu" eseriyle Gülay Kocamış ikinci, "Bahar" adlı karesiyle Münevver Ulusoy üçüncü oldu.

Yarışmada bu yıl; günümüzde çok daha önemli bir konu haline dönüşen 'sürdürülebilir bir gelecek' için dikkat çekme amacıyla yeni bir kategori altında ilk kez verilen Çevresel Sürdürülebilirlik Ödülü ise, yaşamın devamlılığını gösteren "Makro" adlı eseriyle Şerife Uçarkuş'un oldu.

Mansiyon ödüllерinin sahibi olan sanatçı ve eserleri şöyle sıralandı: Arzu Adalı – "Bahkçı", Lütfiye Filiz Yolaçan – "Balerinler", Seher Bakım – "Taksim".

Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında 19 yıldır aralıksız düzenlenen yarışma, kadınların sanatsal üretimlerini destekleyerek sosyal ve kültürel gelişimlerine katkı sunmaya devam ediyor. Amatör ve profesyonel tüm kadın fotoğrafçılar bu platformda hayata dair bakış açılarını özgürce yansıtarak kendilerini ifade etme fırsatı buluyor. 2007 yılından bu yana Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında kesintisiz olarak sürdürülen yarışmada şimdiye dek 29 bini aşkın kadın fotoğrafçının, 110 bini aşkın eseri değerlendirildi.

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'nın bu yılki seçici kurul üyeleri arasında; Arel Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Grafik Tasarımı Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Güler Ertan, Beylikdüzü Fotoğraf Derneği Başkanı Hikmet Yılmaz, fotoğraf sanatçısı İzzet Keribar, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Nihal Kafalı ve Anadolu Hayat Emeklilik Kurumsal İletişim Müdürü Tuğba Öcal yer aldı.

1

*“Flamingolar”
Gülin Yiğiter*



2

*“Türk Yıldızları Anıtkabir Saygı Uçuşu”
Gülay Kocamış*



3

*“Bahar”
Münervver Ulusoy*



Sompo Mobilo yenilendi: Sigorta işlemlerinizi tek tıkla cebinizde

Sompo Sigorta, Sompo Mobilo uygulamasını tamamen yenileyerek, dijital sigortacılık deneyimini bir adım daha ileriye taşıdı. Yenilenen Sompo Mobilo; modern arayüzü, hızlı hasar bildirim süreci, anlık poliçe yönetimi ve entegre harita desteği ile sigorta işlemlerini her zamankinden daha kolay hale getiriyor. Uygulama sayesinde kullanıcılar, kasko, trafik, DASK, sağlık ve seyahat sigortalarına hızlıca erişerek poliçeleriyle ilgili tüm detayları görüntüleyip süreçleri kolaylıkla yönetebiliyor. Kullanıcı dostu tasarımı ve gelişmiş teknolojik altyapısıyla Sompo Mobilo, sigortacılığı daha erişilebilir ve güvenilir bir deneyime dönüştürüyor.

Sompo Sigorta, dijitalleşme alanındaki yatırımlarına bir yenisini ekleyerek mobil uygulaması Sompo Mobilo'yu baştan sona yeniledi. Uygulama, modern tasarımı, kullanıcı dostu yapısı ve gelişmiş işlevselliğiyle sigorta işlemlerini daha hızlı ve erişilebilir hale getirerek kullanıcıların hayatını kolaylaştırıyor. Sompo Sigorta'nın dijital sigortacılıktaki öncü yaklaşımını bir adım ileriye taşıyan yeni Sompo Mobilo, sigorta deneyimini her yönüyle daha akıllı, pratik ve güvenli hale getiriyor.

Kullanıcı dostu ve sezgisel arayüz

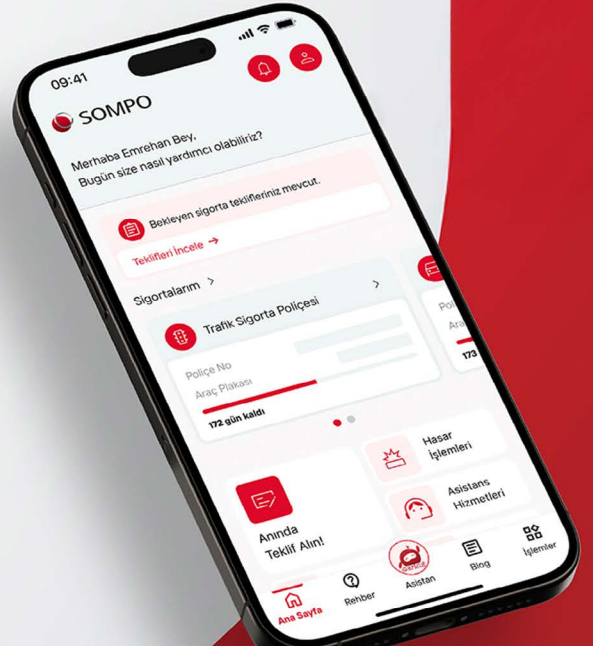
Sompo Mobilo'nun yenilenen arayüzü, kullanıcı dostu tasarımı sayesinde sigorta işlemlerini daha pratik hale getiriyor. Kullanıcılar, tüm poliçelerine tek bir sayfa üzerinden erişerek sigorta teminatlarını görüntüleyebiliyor, poliçe detaylarını kolayca yönetebiliyor ve ihtiyaç duydukları her an işlemlerini zahmetsizce tamamlayabiliyorlar. Ayrıca, sigortalılar hızlandırılan hasar bildirim süreci ile herhangi bir hasar durumunda anında bildirim yaparak, süreçlerini çok daha pratik ve şeffaf bir şekilde takip edebiliyorlar.

Gelişmiş teknolojik altyapı ile hızlı çözümler

Geliştirilen teknolojik altyapısıyla Sompo Mobilo, kullanıcıların sigorta ihtiyaçlarına kapsamlı çözümler sunuyor. Kasko, trafik, DASK, tamamlayıcı sağlık ve seyahat sigortası gibi geniş bir ürün yelpazesine sahip olan platform, sigorta tekliflerinin alınması ve satın alma süreçlerinin de kolaylıkla gerçekleştirilmesine olanak tanıyor. Üstelik uygulamaya entegre edilen harita desteği sayesinde, sigortalılar kendilerine en yakın anlaşmalı servisleri ve sağlık kuruluşlarını hızlıca bulabiliyor.

Sigorta deneyiminin modernize hali: Sompo Mobilo

Sigorta sektörü, hızla değişen müşteri beklentilerine ayak uydurarak dijitalleşme odaklı çözümler üretmeye devam ediyor. Bunun en yeni örneklerinden olan Sompo Mobilo, sigorta süreçlerini daha erişilebilir, akıllı ve pratik hale getiriyor. Teknolojiyi müşteri deneyimiyle buluşturan bu yenilikçi uygulama, kullanıcıların ihtiyaçlarına en iyi şekilde yanıt verirken, sigortacılığı geleceğe taşıyan çözümler sunuyor. Sompo Sigorta, sektörde öncü konumunu güçlendirerek dijital sigortacılığa yatırım yapmaya ve sigorta deneyimini modernize etmeye devam ediyor.



Küçük kontroller
büyük fark yaratır.

KASKO
fark yaratır.



tsb.org.tr

#SigortasızOlmaz

89 Yıllık Köklü Geçmiş, Yenilikçi Vizyon: Ankara Sigorta'nın İlham Veren Hikayesi

Türk sigorta sektörünün köklü markalarından Ankara Sigorta hem güçlü geçmişiyle hem de geleceğe dönük vizyonu ile dikkat çekiyor. Sigorta Life olarak, Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar ile bir araya geldik; sektördeki son gelişmeleri, şirketin stratejik hedeflerini ve müşteri odaklı yaklaşımını konuştuk. Bu özel röportajı Sigorta Life sayfalarından okuyabilirsiniz.

Ersin Tüvar

Ankara Sigorta Genel Müdürü

Sigorta sektörünün hızla değişen dinamiklerine nasıl uyum sağlıyorsunuz? Ankara Sigorta'nın gelecekteki vizyonu neler?

Sigorta sektörü tabi olduğu regülasyonlar ve değişen müşteri beklentileri nedeniyle doğası gereği oldukça dinamik bir yapıya sahip. Bu sebeple değişikliklere ve yeniliklere hızlıca ayak uydurulması gerekiyor. Bu değişimlere hızlı uyum sağlamak için işimizin her alanında teknolojiyi etkin şekilde kullanıyor, stratejilerimizi ve projeksiyonlarımızı düzenli aralıklarla gözden geçiriyoruz. Sahadan aldığımız anlık geri bildirimlerle hizmet kalitemizi sürekli iyileştiriyoruz. Ankara Sigorta'yı, hayat dışı sigortaların her alanında faaliyet gösteren, müşteri ihtiyaçlarına anlık ve doğru şekilde cevap verebilen, hizmet kalitesiyle de sektörde öncü bir şirket olarak konumlandırıyoruz. Bu vizyonu gelecekte de korumayı ve daha da ileriye taşımayı hedefliyoruz.

Sigorta sektörü son yıllarda dijital dönüşüm ve değişen müşteri beklentileriyle şekilleniyor. Bu dönüşüm sürecinde karşılaştığınız en büyük zorluklar neler oldu?

Dijitalleşme, müşteri beklentilerinde köklü değişimlere yol açtı ve sigorta şirketlerinin tüm iş süreçlerini yeniden şekillendirdi. Özellikle risk analizi ve fiyatlandırmada artan rekabet, altyapımızda hızlı ve dinamik değişiklikleri beraberinde getirdi. Müşterilere özel çözüm sunma hedefi; ürün çeşitliliği, teminat yapıları ve fiyatlandırma stratejilerimizi dönüştürdü. Online platformlardan alınan ürünlerde, doğru ihtiyaç analizi yaparak müşteri deneyimini iyileştirmeye odaklandık. 2024 yılı içinde dijital altyapımızda gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla bu zorlukların üstesinden geldiğimize inanıyoruz.

Sürdürülebilir büyümeye yönelik stratejik adımlarınız nelerdir?

2024 yılında, 89 yıllık köklü geçmişimiz ve %100 yerli kimliğimizden aldığımız güçle şirketimizin sürdürülebilirliğini merkezine alan bir büyüme stratejisi benimsedik. Bu kapsamda, yalnızca mevcut başarılarımızı korumakla kalmayıp, geleceğin ihtiyaçlarına da cevap verebilecek bir yapı oluşturmak için operasyonel süreçlerimizi ve iş yapış şeklimizi yeniden yapılandırdık. Müşteri odaklılık, dijitalleşme gibi temel alanlarda kapsamlı dönüşüm projeleri başlattık. Bu anlayışla yeni ürün geliştirme çalışmalarımıza hız verirken, risk yönetimi ve veri analitiği gibi alanlarda da altyapımızı güçlendirdik. Amacımız; Ankara Sigorta'yı yalnızca bugünün değil, yarının da güçlü ve güvenilir sigorta markası haline getirmek.

“ ”

Amacımız; Ankara Sigorta'yı yalnızca bugünün değil, yarının da güçlü ve güvenilir sigorta markası haline getirmek.

Halka arz süreçleri ile ilgili çalışmalara başladığınızdan bahsetmiştiniz bu konuda neler yaptınız, hangi aşamadasınız?

Halka arz hedefimize ulaşmak için Kayıtlı Sermaye Sistemi'ne (KSS) geçiş çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Önümüzdeki dönemde Olağanüstü Genel Kurul toplantısıyla iç kaynaklardan sermaye artırımını gerçekleştirmeyi ve ardından KSS başvurumuzu tamamlamayı planlıyoruz. 2025 yılı içinde bu süreci somut adımlarla ilerletmeyi hedefliyoruz. Şirketimizin daha şeffaf, güçlü ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşması için çalışmalarımıza kararlılıkla devam ediyoruz.

Müşteri odaklı hizmet anlayışınızdan bahsedebilir misiniz? Bu alanda yeni çalışmalar yapıyor musunuz?

Ankara Sigorta olarak, müşteri odaklı yaklaşımı işimizin merkezine koyuyor; tüm ürün ve hizmet süreçlerimizi sigortalılarımızın gerçek ihtiyaçlarını anlayarak tasarlıyoruz. Dijital yatırımlarımızı artırarak müşteri deneyimini daha da geliştirmeyi ve her bir müşterimizin hayatına somut değer katan çözümler sunmayı öncelikli hedeflerimiz arasında görüyoruz. Ayrıca bu müşteri odaklı bakış açımızı, yalnızca satış süreçlerimizde değil satış sonrası hasar süreçlerimizde de koruyarak her zaman müşterilerimizin yanında olduğumuzu hissettiren bir deneyim şeklinde sunmaya büyük önem veriyoruz.

Ayrıca müşteri ihtiyaçlarını doğru analiz edebilmek adına iş ortaklarımızın geri bildirimlerini de süreçlerimize entegre ediyoruz. Yıl boyunca düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz bölge ziyaretleri sayesinde sahadaki paydaşlarımızla birebir temas kuruyor; onların öneri ve ihtiyaçlarını dinliyoruz. Bu geri bildirimler doğrultusunda iş ortaklarımızın kazançlarını artırmaya yönelik çeşitli geliştirmeler üzerinde çalışıyoruz. Bu kapsamda, özellikle kademeli komisyon sistemi ile başarılı iş ortaklarımızın, yalnızca şirketimize ve sigortalılarımıza değil, kendi sürdürülebilir kazanç yapılarına da doğrudan katkı sağlamış olacağız.

Yeni ürününüz Hoş Geldin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile sektörde ne gibi farklılıklar yaratmayı hedefliyorsunuz?

Hoş Geldin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası dünyasına ilk adımı atmak isteyenlere özel olarak tasarladık. Acil Sağlık Teminatı, Doktor Muayenesi gibi temel güvencelerin yanında; Diş ve Göz Bakım Paketleri, Akü & Lastik Değişimi, Onkolojik Destek ve Online Psikolojik Danışmanlık gibi ek avantajlarla sigortalılarımızın günlük yaşamını da desteklemeyi hedefliyoruz. Bu ürün ile müşterilerimize sadece mevcut ihtiyaçlarını değil, gelecekteki sağlık sigortası yolculuklarını da güvence altına alma fırsatı sunuyoruz.

Son dönemde %22'lik bir pazar payı artışı sağladınız. Bu önemli başarıyı nasıl değerlendiriyorsunuz? Büyümenin arkasındaki stratejiler nelerdir?

Geride bıraktığımız yıl, Ankara Sigorta için önemli bir dönüm noktasıydı. Sektördeki konumumuzu sağlamlaştırdığımız, müşteri güvenini pekiştirdiğimiz ve cesur adımlarla geleceğe yürüdüğümüz bir yıl oldu. 2024 yılında pazar payı artışı ana hedeflerimizden biri olmamakla birlikte, doğru ekip yapılanması ve odaklı stratejiler sayesinde bu büyümeyi doğal bir sonuç olarak elde ettik. O sebeple, bu büyümenin doğru stratejilerle yönlendirilen ve ortak bir vizyon doğrultusunda gerçek bir aile gibi çalışan ekibimizin başarısı olduğunu düşünüyorum. Elde ettiğimiz bu başarıyı, ekipçe gerçekleştirdiğimiz keyifli bir organizasyonla kutlayarak taçlandırdık. Ortaya çıkan sinerji ve motivasyonla, 2025 yılında da aynı birliktelik ve kararlılıkla daha büyük başarıları koşacağımıza olan inancım tam.

“ ”

2024'te ana hedefimiz olmamasına rağmen, doğru ekip ve odaklı stratejilerle pazar payı artışı doğal olarak gerçekleşti.

2025 yılının ilk çeyreği şirketiniz için nasıl geçti değerlendirilebilir misiniz?

2025 yılının ilk üç ayında 729 milyon TL vergi öncesi ve 455 milyon TL vergi sonrası kâr elde ederek yılı güçlü bir finansal performansla açtık. Bu sonuçlar, dengeli portföy yapımızı koruma konusundaki kararlılığımızın ve sürdürülebilir kârlılığı merkeze alan büyüme stratejimizin doğru bir şekilde işlediğinin önemli bir göstergesi oldu. Özellikle risk yönetimi, müşteri odaklı ürün geliştirme ve dijitalleşme alanlarında attığımız adımların finansal sonuçlara olumlu yansıdığını görmekten memnuniyet duyuyoruz. Önümüzdeki dönemde de finansal disiplin, etkin operasyonel yönetim ve müşteri ihtiyaçlarını odağa alan yaklaşımımızla ilerlemeye devam edeceğiz.

Yeni bir ürün hazırlığınız var mı?

Ankara Sigorta olarak, her zaman dinamizme inanan bir yapıya sahibiz. Bu anlayışla hareket ederek; sektörün, iş ortaklarımızın ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını yakından takip ediyor, taleplere hızlı ve etkili yanıtlar vermeye özen gösteriyoruz. 2025 yılı içinde tüm branşlarda, teknolojiyle entegre, müşteri odaklı ve hayatı kolaylaştıran yeni ürünler geliştirmeyi hedefliyoruz. Müşterilerimizin farklı ihtiyaçlarına yanıt verecek yenilikçi ürünlerimizin yolda olduğunu ve sektörde fark yaratan çözümlerle karşımıza çıkmaya devam edeceğimizi söyleyebilirim. Bu kapsamda, sigortalıların önemli ihtiyaçlarından biri olan Motorlu Kara Taşıtları İhtiyari Mali Mesuliyet Sigortası'nı daha kapsamlı hale getiriyoruz. Gelişmiş teminat seçenekleri, isteğe bağlı limitler ve opsiyonel avantajlarla donatılmış yeni versiyonunu hayata geçirmeyi planlıyoruz. Diğer yandan stratejik önceliklerimiz arasında yer alan sağlık sigortalarının önemi her geçen gün artarken biz de Ankara Sigorta olarak sektörün en güçlü oyuncularından biri olma hedefiyle bu alana yatırımlarımızı hızlandırdık ve ürün geliştirme süreçlerimize odaklandık. Oto dışı branşlarda da etkinliğimizi artırmak ve daha güçlü bir konum elde etmek öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Gerek asistans hizmetleri gerekse poliçeleri destekleyici yılda birkaç kez kullanılacak sağlık, araç bakımı ya da benzeri alanlardaki hizmetleri kapsayan ek avantajlarla müşterilerimize katma değer sağlamayı önemsiyoruz. Ayrıca iş ortaklarımızdan gelen yaratıcı ürün fikirlerine ve yenilikçi projelere her zaman açık bir yaklaşım sergiliyoruz; bu doğrultuda bize ulaşan tüm iş ortaklarımıza gerekli desteği sağlamaktan memnuniyet duyuyoruz. Tüm bu çalışmalar doğrultusunda, yenilikçi ürün geliştirme politikamızdan ödün vermeden, 2025 yılı içinde 6 yeni ürünü portföyümüze kazandırarak sektördeki konumumuzu daha da güçlendirmeyi amaçlıyoruz.



“ ”

Kaskonun Tanımını Yeniden Yazıyoruz

Yeni Nesil Kasko, sektöre farklı bir soluk getirdi. Bu ürünün müşteriler üzerindeki etkisi nasıl oldu? Kasko sigortasına getirdiğiniz bu yeniliklerin sektör için ne anlama geldiğini düşünüyorsunuz?

"Kaskonun Tanımını Yeniden Yazıyoruz" vizyonu ile sunduğumuz Yeni Nesil Kasko, sektörde önemli bir değişim yarattı. Mekanik arıza onarımı, periyodik bakım ve oto yıkama gibi benzersiz hizmetlerle sigortalılarımıza yalnızca hasar anında değil, araçlarının tüm yaşam döngüsünde destek sunduk. Bu yaklaşımın, müşteri memnuniyetinde ciddi bir artış sağlarken sektörde hizmet standartlarını da yukarı taşıdığına inanıyoruz. Mottomuzdan aldığımız ilhamla, Yeni Nesil Kasko ürünümüzü sürekli geliştiriyor; sunduğumuz hizmetleri farklılaştırarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına daha bütüncül çözümler sunmaya devam ediyoruz. Sektörde eşi benzeri olmayan bu yeniliklerle, sigorta deneyimini yeniden tanımlayarak müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmaya devam edeceğiz.

Dijitalleşme sigorta sektöründe devrim yaratıyor. Ankara Sigorta olarak teknoloji ve dijital platformlara nasıl entegre oluyorsunuz?

Dijitalleşmeyi yalnızca teknik bir dönüşüm değil, bütünsel bir müşteri deneyimi geliştirme süreci olarak görüyoruz. Sadece police üretimi değil; müşteri ihtiyacına göre kişiselleştirilebilen ürünler sunan, hasar anında 7/24 destek verebilen ve süreçleri uçtan uca yöneten bir dijital ekosistem hedefi doğrultusunda dijital platformlarla entegre oluyoruz. Teknolojiyi; müşteri memnuniyetini, operasyonel verimliliği ve sektör içindeki rekabetçiliğimizi artıran stratejik bir kaldıraç olarak kullanıyoruz.



TÜSED Olağan Genel Kurulu Gerçekleştirildi

Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği'nin Olağan Genel Kurulu, İstanbul Sanayi Odası Odakule Toplantı Salonu'nda 26 Nisan 2025 tarihinde gerçekleştirildi. Sigorta eksperlerinin yoğun katılımı ve güçlü desteğini alan toplantıda TÜSED Başkanı Selim Kesici, güven tazeleyerek yeni dönemde de başkan oldu.

Genel Kurul, açılış konuşmasının ardından Divan Heyetinin seçimiyle başlarken, sonrasında Yönetim Kurulu Faaliyet Raporu ile Denetçi Raporu okunarak üyelerin değerlendirmesine sunuldu. Yapılan görüşmeler neticesinde, Yönetim Kurulu ve Denetçiler, üyelerin güvenoyuyla ibra edildi.

Toplantının devamında, Akdeniz Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı Nurettin Oğuz, Ege Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı Mustafa İsmet Sarıgöz, Anadolu Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı Cafer Yalçıntaş, TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Üyesi ve Oto Dışı Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı Engin Özaydın iyi dileklerini ve mesleğin geleceğine dair temennilerini paylaştı.

Ayrıca Sigorta Eksperleri Dayanışma ve Eğitim Vakfı Başkanı Tamer Topal ve TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Sayın Ahmet Nedim Erdem de katılımcılara hitap ederek, sektörün ve mesleğin ortak geleceğine yönelik önemli mesajlar verdi.

TOBB SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem, TÜSED'in 90 yıllık tarihini, meslek kültürünün ve değerlerinin taşıyıcısı olarak nitelendirdi. Erdem, "Bugün burada sadece bir seçim yapmıyoruz; aynı zamanda yıllardır emekle ve özveriyle inşa ettiğimiz mesleki değerlerimize sahip çıkıyor, geleceğe olan irademizi teyit ediyoruz." ifadeleriyle Genel Kurul'un tarihsel önemine vurgu yaptı. Konuşmasında ayrıca Akıllı Atama Yönetmeliği çalışmaları, Sigorta Eksperleri Stratejik Eylem Planı, Ağır Hasar Genelgesi, mesleki uygulama birliği ve etik kuralların kapsamının genişletilmesi gibi güncel projeler hakkında bilgi paylaştı; Vakıf ve Eğitim Çalışma Grubu iş birliğiyle tüm eksper eğitim müfredatının yeniden yapılandırılması çalışmalarına da dikkat çekti.

Adaylık sürecinde, mevcut Dernek Başkanı Selim Kesici ile Dernek Üyesi Ulaş Erdoğan söz alarak katılımcılara hitap etti. Her iki aday da konuşmalarında birlik ve beraberlik vurgusu yaparak, seçim sonucunun kişisel kazanç değil, mesleki kazanım olacağına inandıklarını dile getirdi.

Gerçekleştirilen seçimlerde mevcut Başkan Selim Kesici beyaz listeye, diğer aday Ulaş Erdoğan ise mavi listeye yarıştı. 333 üyenin oy kullandığı seçimde, yapılan sayım sonucunda 201 oy beyaz listeye, 131 oy mavi listeye çıkarken; 1 oy ise geçersiz sayıldı. Bu sonuçla birlikte mevcut Başkan Selim Kesici güven tazeleyerek ikinci dönem için yeniden dernek başkanlığına seçilmiş oldu.

Selim Kesici, seçim sonrası yaptığı kapanış konuşmasında, yeni dönemde de kendilerine duyulan güvenin sorumluluğu bilinciyle hareket edeceklerini ifade etmiş; mesleğin bütün sivil toplum kuruluşlarıyla uyum içinde, SEİK ile bütünsel bir vizyon çerçevesinde, aramıza katılan genç meslektaşlarımızla da birlikte TÜSED'i ve sigorta eksperliği mesleğini geleceğe taşıyacak adımları kararlılıkla atacaklarını belirtti. Ayrıca Genel Kurulun yalnızca bir seçim değil eksperlik mesleğinin bütünlük içinde, özgüvenle ve umutla geleceğe yürüyüşünün de bir simgesi olduğunu ifade etti ve değişime seyirci kalmayacaklarını, değişimi yöneten bir anlayışla çalışacaklarını vurgulayan Kesici, "Meslektaşlarımızdan aldığımız gücü yine meslektaşlarımız için kullanacağız" diyerek sözlerini tamamladı.

GÜVEN DOĞAMIZDA VAR

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



www.dogasigorta.com



Türkiye'nin İlk 2. El Oto Zirvesi Quick Finans Ev Sahipliğinde Yoğun Katılımla Gerçekleşti

2. El Oto Sektörünün tüm paydaşlarını ilk defa bir araya getiren Zirve, “Türkiye’nin Otomotiv Pazarını 2. El Belirler!” mottosuyla, 16 Nisan Çarşamba günü İstanbul Kozyatağı Quick Tower’da, Quick Finans’ın ev sahipliğinde, 300’den fazla katılımcıyla gerçekleşti. Zirve’ye Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu MASFED ve İstanbul Motorlu Araçlar Derneği İMAS da katılımlarıyla destek verdi. Quick 2. El Oto Zirvesi’ne sektörün liderleri, üst düzey yöneticileri, sektör paydaşları, sektöre yön veren ülke sathındaki satıcıları, dijital kuruluş ve platformları ile sektörün dernek, federasyon ve finansal kurum temsilcileri katıldı.

Zirvenin açılış bölümünde; Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, T.C. Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü Motorlu Kara Taşıtı Ticareti Dairesi Başkanı Özgür Karacaoğlu, Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Ali Emre Ballı ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen sırasıyla açılış konuşmalarını yaparak önemli yönlendirmelerde bulundu.

Zirvenin ilk bölümünde Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, “2. El Oto Piyasa Potansiyeli, Gelişimi ve Finansmanı” konulu sunumu ile o km araç piyasasının 7 kat büyüklüğünde hacme sahip olan 2. el oto ekosistemine dair önemli verileri paylaşırken, Türkiye’nin lokomotif sektörü olan otomotivin içerisinde yer alan 2. el oto ekosisteminin az bilinen ve 100 milyar doların üzerinde hesaplanan devasa büyüklüğüne dikkat çekmek ve istikrarlı, şeffaf, güvenilir ve sürdürülebilir gelişimine yönelik çalışma ve düşünce ortamı yaratarak katkı sağlamak için bu zirveyi gerçekleştirdiklerini ifade etti.

Nihat Karadağ, “Dikkat çeken anlamlı zirve mottomuz ise 2. el oto ekosistemindeki döngüde yer alan tüm paydaşların yaratıcıları katma değer ve dinamizm ile otomotivin değerini ve talebini belirleyerek tüm sektörün yön ve seviyesini oluşturduğunu ifade etmektedir. 2. el sektöründe gerçekleşen bir adet satışın, o km araç sektöründeki satışlara göre 3 kat ticaret, finansman, noter işlemi, sigorta poliçesi ve 4 adet ilave paydaş yarattığını somut olarak görmek gerekmektedir. 2. el oto sektörünün bu devasa büyüklüğüne ve potansiyeline inancımız nedeniyle, 2 yıldan beri Smart IQ iş birliği ile her ay yayınlamakta olduğumuz 2. el oto raporu ile başladığımız yola, Türkiye’de ilk defa düzenlenen zirve ile devam ediyoruz. Her yıl düzenli şekilde yapmayı planladığımız 2. El Oto Zirvesi’nin, sektörün tüm paydaşlarının buluşma noktası olmasını ve sektöre çok değerli katkılar yapmasını diliyoruz.” dedi.

Zirvenin, “Türkiye Ekonomisinde Olası Gelişmeler ve Taşıt Kredileri Pazarına Etkileri” konulu ilk panelinde, finansal danışman ve gazeteci Ali Ağaoğlu ile Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ global ve ulusal ekonomideki gelişmeleri ve tespitlerini paylaşırken geleceğe dair beklentilerini iletiler.

Quick 2. El Oto Zirvesi’nin “İkinci El Satış Kanalları ve Ekosistemi” isimli ikinci panelinde ise Gülan Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Alp Gülan moderatörlüğünde İstanbul Motorlu Araçlar Derneği Başkanı Hasan Görkem Konu, Autorola Türkiye Genel Müdürü Oğuzhan Saygı, sektörün genç nesil girişimcilerinden İsmail Çalmaz ve Cem Bilgiç dünyada ve Türkiye’de araç sahipliğinin gelişimi ve 2. el oto piyasasına dair tespitleri, elektrikli araçlara olan talep ve büyüyüp gelişmek için sektörün finansman ihtiyacına dair görüşlerini paylaştı. Özellikle halen yürürlükte bulunan ve enflasyon karşısında eriyen bireysel taşıt kredilerindeki regülatif kısıtlamaların artık artan araç fiyatlarına göre güncellenmesi gerektiğini ifade ederek bu konuda yetkili kamu otoritelerinden destek beklediklerini iletiler.

Zirvenin sonunda, trafik sigortalarında sektörün lideri olan Quick Sigorta Trafik Branşı Koordinatörü Seyda Köksal 2. el oto satış kanallarına yönelik sigorta paketleri hakkında bilgi verdi.

Katılımcıların sorularının da yanıtlandığı zirve, gelecek yıl tekrar bir araya gelme dileğiyle sonlanırken sonrasında Quick Art Space Kürotörü Nergis Abıyeva eşliğinde “Benzer bir İpe Dügümlü Olmak” başlıklı sergi turu yapıldı.



Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), Türkiye’de en çok tercih edilen tasarruf araçlarından biri olarak büyüyor. Katılım Emeklilik, BES’teki yüzde 30 devlet katkısının yanı sıra, en çok faizsiz fon seçeneği sunan şirket olarak küçük katkılarla büyük birikim fırsatı sunuyor. Şirket, son dönemde özellikle altın ve kıymetli maden fonlarındaki başarılı performansı ile dikkat çekiyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi’nde (BES) küçük katkılarla bile uzun vadede güçlü bir birikim oluşturmak mümkün. Katılım Emeklilik olarak faizsiz yatırım fonları ve sistemin yüzde 30 devlet katkısı gibi cazip fırsatlarla tasarruf süreci çok daha avantajlı ve erişilebilir hale geliyor. Katılım Emeklilik, bu yaklaşımıyla daha geniş kitlelerin BES’e katılımını teşvik etmeyi ve Türkiye’nin tasarruf oranlarının artmasına katkıda bulunmayı hedefliyor.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, konu ile ilgili şu yorumda bulundu: “BES’in sadece büyük birikim sahipleri için değil, küçük adımlarla tasarruf yapmak isteyen herkes için güçlü bir finansal araç olduğuna inanıyoruz. Faizsiz yatırım prensiplerimiz, çeşitli fon seçeneklerimiz ve devlet katkısı avantajıyla müşterilerimizin finansal hedeflerine ulaşmalarını destekliyoruz.”

BES’te 1 Trilyon TL’yi Aşan Birikim

2025 yılı itibarıyla, Bireysel Emeklilik Sistemi’nde (BES) katılımcıların toplam fon tutarı 1 trilyon 136 milyar TL seviyesini aştı. Bu tutarın 412,3 milyar TL’si faizsiz fonlarda, 723,8 milyar TL’si ise faizli fonlarda değerlendiriliyor. Devlet katkısı fonlarının 19 milyar TL’lik kısmı da faizsiz BES’te yer alıyor. Şirketlerin toplam katılımcı sayısı 9 milyon 692 bin kişiye, sözleşme sayısı ise 11 milyon 992 bin adede ulaştı. Bu rakamlar, faizsiz emeklilik sistemine olan güvenin ve ilginin giderek arttığını gösteriyor.

Faizsiz ve Güvenilir Birikim Seçenekleri

Katılım Emeklilik, tamamen faizsiz prensiplere dayalı olarak yönetilen 19 farklı bireysel emeklilik fonu ile yatırımcılara geniş bir tercih yelpazesi sunuyor. Faizsiz bireysel emeklilik planlarında en fazla fon alternatifi sağlayan şirket konumunda olan Katılım Emeklilik, portföyüne eklediği iki yeni fonu olan KSH - Teknoloji Sektörü Katılım Emeklilik Yatırım Fonu ve KFE - Katılım Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu ile bu liderliğini daha da pekiştirdi. Fonlar, yatırımcıların risk profiline ve getiri beklentisine göre çeşitlilik göstererek portföylerini dengeleme ve uzun vadeli kazanç sağlama imkânı tanıyor. Özellikle yeni fonlar, teknoloji sektöründeki büyüme potansiyelinden yararlanmak isteyen ve farklı fonları bir arada değerlendirmek isteyen yatırımcılar tarafından ilgiyle karşılandı.

Altın ve Kıymetli Maden Fonlarında Güçlü Performans

Nisan 2025 verilerine göre, küresel piyasalardaki dalgalanmalara rağmen, Katılım Emeklilik’in KEF (Altın) fonu yüzde 36,50 gibi dikkat çekici bir getiri sağlarken, KJM (Kıymetli Madenler) fonu da yüzde 28,78 oranında değer kazanarak yatırımcılarına önemli kazançlar elde ettirdi.

Ayhan Sincek, “Altın fonumuz, Türkiye genelinde on dört emeklilik yatırım fonu arasında altıncı sıraya yükseldi. Bu, fon yönetimindeki uzmanlığımızın ve stratejilerimizin bir göstergesi. Yatırımcılarımıza güvenli liman olarak görülen bu varlıklarda uzun vadeli değer artışı sağlıyoruz.” değerlendirmesinde bulundu.



Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

BES’te Küçük Birikimlerle Büyük Hedeflere

**Sağlıkta
Yeni Bir Dönem Başlıyor!**

**HÜŞ
GELDİN**
Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası

www.ankarasigorta.com.tr
444 19 36



f @ y in X
Ankara Sigorta



Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen:
**Sigorta sektörü olarak depreme
hazırız ve unutturmayacağız**

Marmara Denizi'nde meydana gelen 6,2 büyüklüğündeki deprem, İstanbul ve bölge genelinde büyük panik yarattı. TSB Başkanı Uğur Gülen, sigorta şirketleri adına geçmiş olsun dileklerinde bulunurken, “Olası bir büyük depreme yönelik devlet kurumlarımız ve özel sektörümüzün yapacağı tüm girişimlere sigorta sektörü olarak her türlü desteği vermeye hazırız” dedi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, 6,2 büyüklüğündeki depreme yönelik yaptığı açıklamada, sigorta sektörünün 23 Nisan tarihindeki depremde maddi kayıp içeren hasar ihbarları alınmadığını, olası sonradan gelebilecek hasar ihbarlarına karşı ise tüm paydaşlarıyla birlikte aksiyon alındığını belirterek, "Şirketlerimiz Kahramanmaraş depremlerinden çıkan dersler ile olası bir büyük 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. Sigorta sektörü olarak olası bir büyük Marmara Depremi'ne hazırız" dedi.

Sigorta sektörü olarak gündemin ilk sırasına depremi koyarak tüm hazırlıkları ve gelecek projeksiyonlarını bu yönde çalıştıklarını ifade eden Uğur Gülen, "Deprem ülkesiyiz ve yakın coğrafyamız da ne yazık ki böyle. 23 Nisan tarihli 6,2 şiddetindeki son deprem “Hemen şimdi” dememiz gerektiğini bizlere hatırlatırken, yerleşim yerlerinin güvenliğini, yapı standartlarını ve şehirleşme politikalarını yeniden gözden geçirme gerekliliğini net bir şekilde ortaya koyuyor. Öte yandan ülkemiz genelinde deprem farkındalığı için sektörün tamamı tanıtım faaliyetlerinde bulunuyor. Olası afetler ve olası büyük bir Marmara Depremi için iş sürekliliği çalışmalarımızı hızlandırırken, iş süreçlerimizi elden geçiriyoruz. Olası deprem için tüm paydaşlarımızla bir koordinasyon çatısı oluşturulması için çalışırken, deprem farkındalığı ve hazırlığı için sigorta data analitiği çalışmalarımız sektör komitelerimiz tarafından aktif olarak yürütülüyor." diye konuştu.

“Deprem Odaklı Sigorta Reform Ajandamız yol haritası”

“Sigorta sektörü olarak, depreme yönelik dönüşümde kritik bir görev üstlenmekteyiz” diyen Gülen sözlerini şöyle sürdürdü: “Riskleri doğru analiz edip, uygun sigorta çözümleri sunarak insanların güvenli ve sürdürülebilir yaşam alanlarına kavuşmalarını destekliyoruz. Bu amaca yönelik Türkiye Sigorta Birliği olarak Deprem Odaklı Sigorta Reform Ajandamıza 2023 depremlerinden hemen sonra çalışmaya başladık. Deprem Odaklı Sigorta Reform Ajandamız, ülkemizin hassas noktası olan deprem riskinin tüm sigorta poliçelerine sabit ve özel hazırlanmış kapsamıyla dahil edilmesinden başlayıp, sigortalılığın artması, alternatif fonlar yaratılması, dağıtım kanallarının bilinç düzeyinin artırılması, sektörel düzenlemeler dahil olmak üzere sigortalıyı odağına alan birden fazla alanda, çok taraflı ve çok boyutlu reform önerilerini içeriyor.”

“Marmara Bölgesi'nde konut sigortası oranı sadece %36”

Açıklamasında Marmara Bölgesi'ndeki deprem teminatı içeren sigortalılık oranları hakkında da bilgi veren Uğur Gülen, Türkiye genelindeki 20 milyon 32 adet konutun yaklaşık yüzde 35'lik büyük bir kısmı olan 6 milyon 840 bin adetinin Marmara Bölgesinde olduğunu söyledi. İstanbul'da ise konut sayısının 4 milyon 153 bin olduğunu belirten Gülen şöyle konuştu, “Marmara Bölgesi'ndeki 6 milyon 840 bin konutun yüzde 63,43'ünü oluşturan 4 milyon 338 bininde DASK poliçesi var. Toplam içinde yüzde 36'lık bir kısım ise yaklaşık 1 milyon 821 bin konutun ihtiyari deprem teminatı bulunuyor. Bölgedeki ticari ve sinai işletmelerimizin yaklaşık yüzde 40'i olan 392 bin 136'sının da ihtiyari deprem teminatı bulunuyor. Bu veriler isteğe bağlı yapılan ihtiyari deprem teminatında gidecek önemli bir yol olduğunu ortaya koyuyor.”

“Varlıklarımızı sigorta ile güvence altına alabiliriz”

“Depremi yalnızca gerçekleştiğinde hatırlayıp, ardından unutmak yerine, her zaman gündemimizde tutmalı ve yok saymaktan kaçınmalıyız.” diyen Gülen sözlerini şöyle tamamladı: “Depremlerde kaybedilen hayatları yerine koyamayız ama deprem zararını azaltmak için toplumsal olarak bilinçlenerek sağlığını ve bin bir emekle sahip olduğumuz varlıklarımızı sigorta ile güvence altına alabiliriz. Bu vesileyle, 23 Nisan 2025 tarihli depremler için başta İstanbul olmak üzere Marmara Bölgemizdeki vatandaşlarımıza tekrar geçmiş olsun dileklerini iletirken, sigorta sektörü olarak, ülkemizi ve halkımızı daha güvenli bir geleceğe taşımak adına üzerimize düşen her türlü görevi yerine getirmeye devam edeceğimizin altını çizmek istiyorum.”

Nihal Asker

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve RS Assurance Genel Müdürü



10 Araçtan 6'sı Arıza Kaynaklı Yolda Kalıyor!

Hasar, kaza, çalınma, doğal afet gibi konularda imdada yetişen kasko poliçeleri, sürücülerin değişen ihtiyaçlarına uyum sağlayarak yeni teminatlar da sunmaya başladı. Ne var ki RS Otomotiv Grubu'nun yaptığı araştırmalar neticesinde kasko poliçesi yaptıran sürücülerin yüzde 65'inin teminatlar ve kapsamlar konusunda yeteri kadar bilgi sahibi olmadığı ortaya çıkıyor. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve RS Assurance Genel Müdürü Nihal Asker, Tur Assist'in çektiği her 10 araçtan 6'sının arıza kaynaklı yolda kalmış olduğuna dikkat çekerek "Artık günümüzde aracın işleyişini etkileyen mekanik arızaları da teminat altına alarak sürücüler kendilerini güvence altına alabiliyor. Üstelik bu teminatlar 50 bin TL gibi limitle ve geniş bir kapsamda sigortalılara ücretsiz onarım sağlıyor" açıklamasını yaptı.

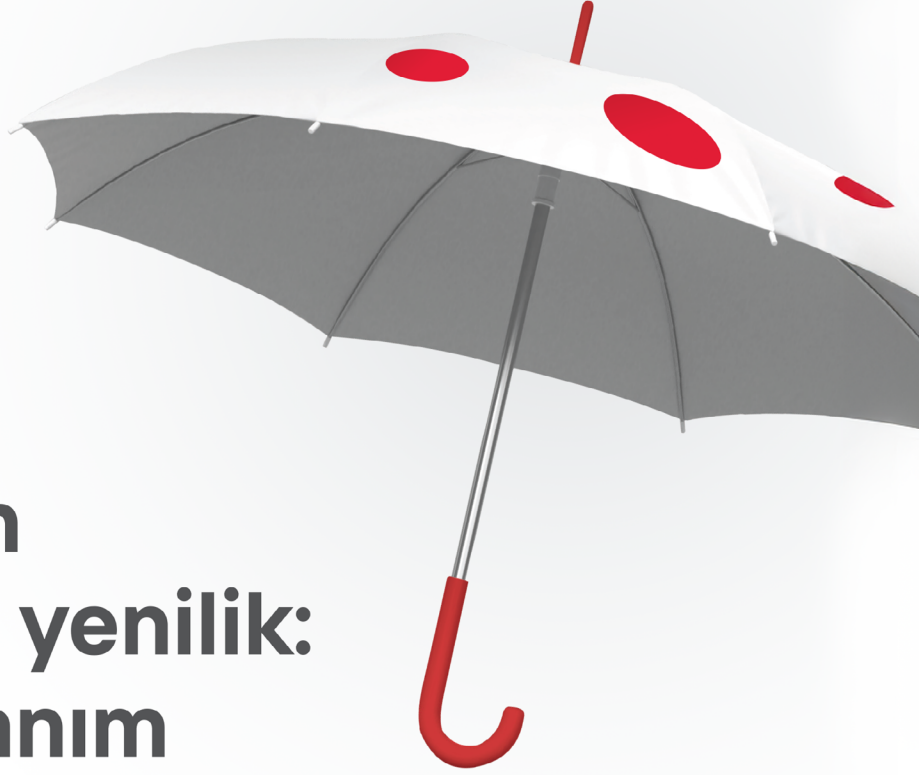
Konuyla ilgili araç sahiplerini ilgilendiren önemli notlar paylaşan RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve RS Assurance Genel Müdürü Nihal Asker, araç sahiplerinin kasko poliçelerinde ne tür teminatları olduğunu genellikle sorgulamadıklarına dikkat çekti. Asker, "Özellikle ekonomik seçenekli poliçeler tercih edilir. Halbuki yeni nesil poliçeler artık arıza, bakım, yıkama gibi birçok teminatı da barındırabiliyor ve araç sahipleri tarafından tercih edilebiliyor. Arıza onarım teminatı, aracın işleyişine engel olan tüm sorunları kapsıyor. 30 bin / 50 bin TL gibi belirli limitler dahilinde sigortalılara uygun maliyetli ve yenilikçi bir model sunulmuş oluyor. Bu sayede güvenilir, TSE belgeli servislerde bakım ve onarım endişeleri de ortadan kalkıyor." dedi.

Yurtdışında da birçok örneği mevcut

Özellikle üretici garantisi bittikten sonra araçları güvence altına almak, yürütme maliyetlerindeki artış nedeniyle büyük önem teşkil etmeye başladı. Kasko marifetiyle mekanik arıza, bakım, araç bakımı gibi teminatlar elde edilmesi, hizmetlerin de TSE belgeli ve garanti sunan servis ve uygulama noktalarında gerçekleştirilmesi, otomobillerin değerini artırıyor. Kasko poliçesi ile çekilen her 10 araçtan 6'sının arıza kaynaklı yolda kaldığını hatırlatan Asker, "Amerika ve Avrupa coğrafyasında, özellikle de onarımın işçilik ücretlerinin daha yüksek fiyathı olduğu ülkelerde sadece hasar değil, bakım, mekanik onarım teminatları hali hazırda sunuluyor. Sürücüler istenmeyen sürprizlerle karşılaşmamış oluyor. Ülkemizde de arıza onarım teminatını bu kapsamda sunan Türkiye de tek firma olarak RS Assurance şirketimiz üzerinden birkaç sigorta şirketleriyle sunmaya başladık. Uçtan uca çözüm sunmak adına yürüttüğümüz projelere periyodik bakım ve oto yıkama gibi alternatiflerle hizmet çeşitliliğini çoğaltarak farklı teminatları sunan şirketlerin bir adım öne geçtiğini gerek üretim rakamlarından gerekse hizmeti kullanan müşterilerin memnuniyetinden açıkça gözlemlemekteyiz." şeklinde konuştu.



Sompo Sigorta'dan kazandıran yenilik: Sompo Puanım



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

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

Koray Erdogan

Ray Sigorta CEO'su

Ray Sigorta'dan Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında “Ray Bee!” dedirten yenilikler

Sektörün deneyimli ve hızlı büyüyen oyuncusu Ray Sigorta sağlık sigortalarında da iddiasını ortaya koyuyor. Ray Sigorta, sağlık branşındaki yeni yapılanması ile birlikte geliştirdiği dijital yetkinlikler ve ürünlerde yaptığı geliştirmeler ile birlikte, acente ve müşterilerine en iyi deneyimi sunmayı hedefliyor.

Müşteri odaklı yaklaşımı ve kişiselleştirilebilen ürünleriyle sigortacılığın öncü şirketi Ray Sigorta, sektörde fark yaratan “Baştan Aşağı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası” ile sigortalılar için ilkleri hayata geçirmeye devam ediyor. Ray Sigorta’nın geçen yıl yenilikçi bir yaklaşımla kapsamını genişlettiği Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürünü, fiziksel sağlığın yanı sıra ruhsal sağlığı da güvence altına alan teminatlarıyla TSS’de yeni bir dönemi başlatıyor. Ray Sigorta ruhsal sağlık teminatının yanı sıra mevcut ürününde yer alan teminat kapsamlarını, anlaşmalı kurum ağını da geliştirirken yeni tarife yapısı ile de sektörde daha iddialı bir konuma geldi. Ürün özelinde hayata geçirilen iyileştirmeler kapsamında acente ve müşteri deneyimi süreçleri de yer alıyor. Müşteriler artık Ray Sigorta web sitesinden online randevu sistemiyle asistans hizmetlerine kolayca erişim sağlayabilecek, “Sağlık Kalan Haklarım” modülü aracılığıyla da poliçeleri kapsamındaki haklarını anında takip edebilecek.

Türkiye’de ilk ve tek mental sağlık teminatlı sigorta

“Baştan Aşağı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası” sektörde ilk kez; kısa süreli psikolojik danışmanlık uygulamalarından farklı olarak, 45 dakikalık seanslar ile verilen 3 adet ücretsiz, 3 adet katılım paylı olmak üzere toplam 6 online psikolog görüşmesini teminat kapsamına ekliyor. Ayrıca psikiyatrik rehabilitasyon teminatı da bundan böyle yatarak tedavi kapsamına alınıyor.

‘Sağlık branşında da iddialıyız’

Sigortacılığın her alanında müşteri ihtiyaçları doğrultusunda yenilikçi ürünler sunduklarını ifade eden Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, “Günümüzde tüm dünyada, stres başta olmak üzere pek çok mental sağlık sorununda artış gözlemleniyor. Ülkemizde de araştırmalar, her 5 kişiden birinin ‘sürekli stres ve kaygı’ yaşadığını gösteriyor. Bu nedenle Ray Sigorta olarak harekete geçtik ve geçen yıl kasım ayıyla birlikte TSS ürünümüzü mental sağlık ve wellness hizmetlerini de kapsayacak şekilde müşterilerimizle buluşturduk. Ülkemizde benzeri olmayan mental sağlık teminatlarıyla sunduğumuz ürünümüzün gördüğü ilgi ve talep çok doğru bir adım attığımızı kanıtladı. Sağlığın fiziksel ve ruhsal açıdan bir bütün olduğu gerçeğinden hareketle geliştirdiğimiz bu yenilikçi ve kapsamlı çözüm, yalnızca müşterilerimize güvence sunmakla kalmıyor, aynı zamanda TSS alanında büyüme iştahımızı ve pazardaki iddiamızı da ortaya koyuyor. Hedefimiz sağlık branşında da en büyük oyuncuların biri olmak. Emin adımlarla bu yolda yürüyoruz. Ürünümüzü sürekli geliştiriyor, sağlık sigortacılığındaki varlığımızı güçlü şekilde büyütmeye devam ediyoruz” diye konuştu.

Avantajlı tarifeler ve genişletilmiş hizmet ağı

Revize edilen ürün tarife yapısı kapsamında sigortalılar artık yaş, cinsiyet ve yaşadıkları şehirlere göre avantajlı tarifelerden faydalanabilecek. Strese bağlı hastalıkları kapsayan check-up paketi genişletilirken, yenilemelerde kullanıma bağlı indirimler müşteriler lehine iyileştirildi. Ayrıca ürün müşterileri bundan böyle Ray Sigorta’nın 63 ilde 568 sağlık kuruluşunu kapsayan “Sınırsız Network” ağına dahil ediliyor.



19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı Kutlu Olsun

19 Mayıs 1919, yalnızca bir kurtuluş mücadelesinin başlangıcı değil; aynı zamanda çağdaş, bağımsız ve güçlü bir Türkiye idealinin doğduğu gündür. Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün Samsun'da yaktığı bu meşale, bugün hâlâ yolumuzu aydınlatmaya devam ediyor.

Cumhuriyetimizin teminatı olan gençlerimizin fikirlerine, değerlerine ve azmine inanıyor; bu ülkenin yarınlarını onlarla birlikte inşa edeceğimize yürekten güveniyoruz.

Sigorta Life ailesi olarak, milletimizin 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı'nı büyük bir gurur ve coşku ile kutluyor; başta Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere, tüm kahramanlarımızı saygı ve minnetle anıyoruz.

Sigorta Life Dergisi

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK



Kurumsal Sigortacılıkta 21. yüzyıl anlayışı.

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

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





HDI Sigorta Türkiye Kupası'nda Şampiyonlar Sahneye Çıktı: Beşiktaş ve Bursa BBSK Zirvede!

İzmir Celal Atik Spor Salonu, HDI Sigorta Türkiye Kupası heyecanına ev sahipliği yaptı. TRT Spor Yıldız'dan canlı olarak yayınlanan organizasyonda hentbolun iki büyük kupası sahiplerini buldu. Erkeklerde Beşiktaş, kadınlarda ise Bursa Büyükşehir Belediyespor şampiyonluk ipini göğüsledi.

Beşiktaş 17. Kez Kupanın Sahibi Oldu

HDI Sigorta Erkekler Türkiye Kupası finalinde Beşiktaş ile Beykoz Belediyesi GSK karşı karşıya geldi. Maça hızlı başlayan siyah-be-yazlılar, ilk yarıyı 19-10'luk üstünlükle kapattı. Etkili oyununu ikinci yarıda da sürdüren Beşiktaş, karşılaşmayı 34-23 kazanarak kupayı müzesine götürdü. Bu galibiyetle Beşiktaş, Türkiye Kupası'nı 17. kez kazanarak tarihindeki başarılarına bir yenisini daha ekledi.

Final mücadelesi, Gençlik ve Spor Bakan Yardımcısı Hamza Yerlikaya, Türkiye Hentbol Federasyonu Başkanı Mesut Çebi, İzmir Gençlik ve Spor İl Müdürü Murat Eskici, Türkiye Bisiklet Federasyonu Başkanı Emin Müftüoğlu ve HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay gibi önemli isimlerin yer aldığı geniş bir protokol tarafından takip edildi. Karşılaşmanın ardından düzenlenen törende Beşiktaş'a şampiyonluk kupası Gençlik ve Spor Bakan Yardımcısı Hamza Yerlikaya, THF Başkanı Mesut Çebi ve HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay tarafından takdim edildi.

Finalin "En Değerli Oyuncusu" ödülüne layık görülen Beşiktaş'ın sol oyun kurucusu Tobias Cvetko'ya plaketini İzmir Gençlik ve Spor İl Müdürü Murat Eskici verdi. HDI Sigorta Özel Kaleci Ödülü ise Beşiktaş kalecisi Enis Yatkan'a verildi. Ödülünü HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay takdim etti.

İkincilik ödülünü alan Beykoz Belediyesi GSK'ye plaket ve madalyalarını THF Başkan Vekili Kenan Gökmen ile THF Yönetim Kurulu Üyesi Altuğ Taşdemir verdi. Finalde görev alan hakem ve gözlemcilere ise plaketleri MHGK Başkanı Faruk Akman tarafından takdim edildi.

Kadınlarda Zafer Bursa Büyükşehir Belediyespor'un

HDI Sigorta Kadınlar Türkiye Kupası finalinde ise Bursa Büyükşehir Belediyespor ile Ortahisar Belediyesi karşı karşıya geldi. Maça hızlı başlayan Bursa temsilcisi, ilk yarıyı 19-11 önde tamamladı. Etkili oyununu ikinci yarıda da sürdüren Bursa BBSK, karşılaşmayı 30-25 kazanarak kupanın sahibi oldu.

Maçı THF Başkanı Mesut Çebi, HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, THF Başkan Vekili Kenan Gökmen ve Spor Hizmetleri Genel Müdürlüğü temsilcilerinin yanı sıra kulüp başkanları da protokol tribününden izledi. Karşılaşmanın ardından düzenlenen törenle Bursa Büyükşehir Belediyespor'a şampiyonluk kupası THF Başkanı Mesut Çebi ve HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay tarafından verildi. Finalin "En Değerli Oyuncusu" ve HDI Sigorta Özel Kaleci Ödülü ise Bursa BBSK kalecisi Sevilay İmamoğlu Öcal'a verildi. Sevilay, ödülleri THF Yönetim Kurulu Üyesi Gamze Çelik ve Halil Bay'ın elinden aldı. İkincilik ödülünü kazanan Ortahisar Belediyesi'ne plaket ve madalyaları THF Başkan Vekili Kenan Gökmen ile Sporcu Yetiştirme Daire Başkanı Ali Sosanoğlu tarafından takdim edildi. Kadınlar finalinde görev alan hakem ve gözlemciler de unutulmadı; ödülleri MHGK Başkanı Faruk Akman'dan aldılar.

HDI Sigorta, Türk Hentboluna Değer Katmaya Devam Ediyor

İzmir'de iki gün boyunca süren HDI Sigorta Türkiye Kupası organizasyonu, hem erkekler hem kadınlar kategorisinde büyük bir coşkuyla tamamlandı. HDI Sigorta'nın desteğiyle düzenlenen turnuva, Türk hentbolunun gelişimine katkı sunmaya ve sporun değerini arttırmaya devam ediyor.





AgeSA, Dijital Gönderimleriyle Sürdürülebilirliğini ve Verimliliğini Artırıyor

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, teknolojiyi iş süreçlerinin merkezine alarak hem çevresel sürdürülebilirliği destekliyor hem de operasyonel verimliliği en üst seviyeye çıkarıyor. Yılda 80 milyon gönderiyi dijitalleştiren AgeSA, teknik ekiplerin talepleri çözme sürelerini %95 oranında hızlandırdı. Süreç iyileştirmeleri ve otomasyon sayesinde yıllık 19 milyon TL maliyet tasarrufu elde etti. Proje kapsamında yıllık 495 milyon litre su tasarrufu sağlanırken, 43 bin kilogram karbondioksit salınımı engellendi ve 875 ağacın kesilmesinin önüne geçildi.

Yapay zekâ, büyük veri analitiği, otomasyon ve mobil uygulama gibi teknolojileri iş süreçlerinin merkezine alan AgeSA, daha verimli, müşteri odaklı ve veriye dayalı bir sigorta deneyimi sunmaya devam ediyor. Bu kapsamda AgeSA, Green IT çalışmaları doğrultusunda hayata geçirdiği DeliverX projesi ile çevresel sürdürülebilirlik ve operasyonel verimlilik alanlarında önemli bir dönüşüm sağladı.

80 milyon Gönderi Dijital Ortamda

Karbon ayak izini ve enerji tüketimini azaltma stratejisinin bir parçası olan proje ile AgeSA, yılda yaklaşık 80 milyon gönderiyi dijital ortama taşıyarak, çevreye olan etkisini minimuma indirdi. Akıllı kuyruk yapısı ve ölçeklenebilir altyapı ile toplu gönderim hızını %96 oranında iyileştiren AgeSA, aynı zamanda 7 milyon ekli e-posta göndermek yerine, müşterilerin dokümanlara AgeSA mobil uygulaması üzerinden kolayca erişmesini sağlayarak, işlemleri daha pratik hale getirdi ve dijital kanalların kullanımını % 50 oranında artırdı.

19 milyon TL Maliyet Tasarrufu

Operasyonel verimlilik açısından da önemli gelişmeler kaydeden AgeSA, teknik ekiplerin talepleri çözme sürelerini %95 oranında hızlandırdı. Bunun yanı sıra, projenin sağladığı süreç iyileştirmeleri ve otomasyon sayesinde yıllık 19 milyon TL maliyet tasarrufu elde edildi.

Sürdürülebilir Bir Geleceğe Katkı Sağlıyor

DeliverX projesi, AgeSA'nın sürdürülebilirlik taahhüdünü somut kazanımlarla da destekledi. Proje sayesinde yıllık 495 milyon litre su tasarrufu sağlandı. Bu sayı, 680 bin kişinin 1 yıllık içme suyu tüketimine eşdeğer. 43 bin kilogram karbondioksit salınımı engellendi ve böylece 4 futbol sahasına karşılık gelen 875 ağacın kesilmesinin önüne geçildi. Ayrıca, dokümanların dijitalleşmesiyle sunucularda yıllık 1 terabaytlık alan kazanımı sağlandı.

Başarı Hikayesi Ödüllerle Taçlandı

Dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odaklı dönüşümün sektördeki öncü projelerinden biri olarak öne çıkan DeliverX, kazandığı ödüllerle de başarısını taçlandırdı. CIO Ödülleri 2025'te En İyi Maliyet Tasarrufu Projeleri kategorisinde İş Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı A. Fahri Arkan'a CIO Ödülü'nü kazandıran proje, aynı zamanda Teknoloji Kaptanları 2024'te "Yılın Teknoloji Kaptanı" unvanını getirdi. Proje, Teknoloji Kaptanları 2024'te Maliyet İyileştirme kategorisinde 1.'lik, Dijital Dönüşüm kategorisinde 2.'lik ödüllerini kazandı. Ayrıca, Future of Cloud & AI Awards 2024'te Best Digital Transformation kategorisinde ödül aldı.

AgeSA, teknolojiyi iş süreçlerinin merkezine alarak hem çevresel sürdürülebilirliği desteklemeye hem de müşteri deneyimini en üst seviyeye taşımaya devam edecek.

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



Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

Türk Nippon'a gelin, evinizi ve eşyalarınızı, doğal afetlerden yangına, hırsızlıktan su basmasına kadar tüm risklere karşı koruyalım.

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

ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.



444 88 67 turknippon.com TurkNippon @turknippon @turknipponsigorta Türk Nippon Sigorta



Quick Sigorta'dan eğitimde Türkiye'ye referans proje

Quick Sigorta, Gaziantep'in Nurdağı ilçesinde Türkiye'ye örnek olacak iki büyük eğitim eserinin temelini attı. Quick Sigorta Mahmut Erdemoğlu Tarım Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Quick Sigorta Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu, bölgenin yeniden inşası ve kalkınması için stratejik bir adım olarak dikkat çekiyor.

Quick Sigorta, Gaziantep'in Nurdağı ilçesinde hayata geçirdiği Mahmut Erdemoğlu Tarım Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu'nun temelini 13 Mayıs 2025 tarihinde düzenlenen törenle attı. Bu anlamlı adım, yalnızca bölgenin yeniden ayağa kalkmasına değil; uzun vadeli eğitim ve kırsal kalkınma hedeflerine de hizmet edecek bir toplumsal sorumluluk hamlesi olarak kayıtlara geçti.

Temel atma töreni; Gaziantep Valisi Kemal Çeber, Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mine Erdemoğlu, Gaziantep Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Sait Mesut Doğan, Gaziantep İl Jandarma Komutanı Tümgeneral Halil Şen, Gaziantep İl Emniyet Müdürü Celal Özcan, Erdemoğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Erdemoğlu, Merinos Halı Yönetim Kurulu Başkanı Ali Erdemoğlu, Maher Holding CEO'su Levent Uluççen, Maher Holding İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Gökay Erdemoğlu, Maher Holding Yönetim Kurulu Üyesi Türkay Erdemoğlu, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy İl Milli Eğitim Müdürü Dr. Erdal Kılınc, Nurdağı Kaymakamı Nurullah Cemil Erciyas, Nurdağı Belediye Başkanı Mehmet Yıldırım, SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem, Tarsim Genel Müdürü Bekir Engürülü, SAİK ve TSB Temsilcileri, Maher Holding Şirketlerinin üst yönetimi, bölge protokolü, ve Türkiye'nin dört bir yanından gelen sigorta acentelerinin katılımıyla gerçekleşti. Şehit Ömer Halis Demir Ortaokulu 6'ncı sınıf öğrencileri de törene renk kattı.

“Babamızın ülkemize kalıcı eserler bırakın vasiyetini yerine getiriyoruz”

Törende konuşan Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, “Rahmetli babamız Mehmet Erdemoğlu’nun ‘Ülkemize kalıcı ve faydalı eserler bırakın’ vasiyetini yerine getiriyoruz. 6 Şubat depreminin ardından, en fazla etkilenen bölgelerden biri olan Nurdağı’nda, yalnızca bir okul değil, aynı zamanda bölgesel kalkınmaya katkı sağlayacak bir meslek lisesi inşa etmeye karar verdik. Bu okulumuz yalnızca Nurdağı’na değil, çevre ilçelere de hizmet verecek. Gençlerimizin iş kaygısını azaltacak ve tarımda uzmanlaşmalarını sağlayacak bir yapı inşa ediyoruz. Barınma ihtiyacına yanıt verecek öğrenci yurduyla birlikte, bugün iki önemli yapının temelini atıyoruz.” dedi.

Vali Kemal Çeber: Gaziantep sanayi kadar tarımda da öncü bir şehir

Gaziantep Valisi Kemal Çeber törende yaptığı konuşmada, eğitim ve kalkınmayı birlikte ele alan bu anlamlı girişimin önemine şu sözlerle dikkat çekti: “Nurdağı ve Gaziantep’i ayağa kaldıran güçlü devlet yapısının yanı sıra, burada gördüğümüz Gaziantep ailesi ruhu, iş birliği ve vicdanla atılmış adımlar sayesinde oldu. Deprem sonrası yaşanan büyük yıkıma rağmen, hep birlikte yeni bir şehir kuruyoruz. Ama bu şehir yalnızca binalardan ibaret değil; okuluyla, hastanesiyle, parklarıyla ve insanıyla yeniden doğuyor. Tarım açısından da son derece önemli bir coğrafyadayız. Sayın Mahmut Erdemoğlu ile yaptığımız görüşmelerde, bir tarım meslek lisesine ihtiyaç olduğunu ifade ettiğimizde, hiç tereddüt etmeden ‘Biz yaparız’ dedi. Bu yaklaşım, ülkemizin geleceğine duyulan inancın ve sorumluluk duygusunun bir göstergesidir.”

Fatma Şahin: Nurdağı’nı tarımın başkenti yapmak için birlikte çalışacağız

Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin ise törende yaptığı konuşmada, “Gıda güvenliği, savunma sanayii kadar stratejik bir konudur. Erdemoğlu ailesi, yalnızca bugünü değil, geleceği görerek bu adımı atıyor. Gaziantep’imize tarım alanında çok değerli bir eğitim yatırımı kazandırıyoruz. Temeli atılan Quick Sigorta Mahmut Erdemoğlu Tarım Meslek Lisesi ve Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu, sadece bir okul ve yurt değil, tarımda eğitilmiş dönüşümün öncüsü olacak, Türkiye’ye örnek bir model...”

Bu vizyoner projeye katkıları için Erdemoğlu ailesine gönülden teşekkür ediyorum. Tarımda kalkınmanın yolu eğitimden geçiyor. Gaziantep’te eğitilmiş tarımın gelişmesi için üzerimize düşeni yapmaya devam edecek Nurdağı’nı tarımın başkenti yapmak için çalışacağız.” dedi.

Erdal Kılınç: Türkiye’de bir ilk ve Türkiye’nin referans projelerinden biri olacak

Gaziantep İl Milli Eğitim Müdürü Dr. Erdal Kılınç, konuşmasında “Bugün sadece bir okulun değil, tematik yapısıyla ülkemize örnek olacak bir eğitim modelinin temelini atıyoruz. Hem teknik donanımı hem de kapsayıcılığıyla bu okul, yalnızca Nurdağı’nın değil, Türkiye’nin referans projelerinden biri olacak.” dedi.

Quick Sigorta’nın bu kalıcı eseri, Türkiye’de bir ilke de imza atacak. 470 dönümlük Gaziantep Üniversitesi’ne ait uygulama sahası üzerinde kurulacak okul kompleksi; 16 derslikli okul binası, tarımsal uygulama atölyeleri, özel tip seralar, hayvancılık üniteleri ve klinik laboratuvarlar ile donatılacak. 100 öğrenci kapasiteli yurt ise çevre ilçelerden gelen öğrencilerin konaklama ihtiyacını karşılayacak.

Quick Sigorta’nın sosyal sorumluluk yolculuğu Nurdağı’yla devam ediyor

Quick Sigorta’nın eğitim alanındaki ilk kalıcı eseri, 2019 yılında temeli atılan ve 2022 yılında hizmete giren Alanya’daki Gülseren – Hüseyin Doğan İlkokulu olmuştu. 32 dersliğiyle 380 öğrenciye ev sahipliği yapan bu okul, örnek bir sosyal sorumluluk projesi olarak öne çıkmıştı. Şimdi Nurdağı’nda temeli atılan yeni eğitim yapılarıyla bu yolculuk daha da derinleşiyor.

8 bin 600 isimlik zaman kapsülü temele bırakıldı

Quick Sigorta’nın bu anlamlı projesi, sembolik bir detaya da sahne oldu. Törende, “Temelinde Biz Varız” mottosuyla Quick Sigorta’nın 8 bine yakın acentesi, paydaşları ile Maher Holding çatısı altındaki 600 çalışanın isimlerinin yer aldığı özel bir zaman kapsülü, okulun temelini bırakıldı. Bu anlamlı jest yalnızca bir okulun değil; bir dayanışma ruhunun, ortak hafızanın ve gelecek kuşaklara bırakılan kalıcı bir mesajın da temsili oldu.





Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

“Quick Sigorta, kurulduğu günden bu yana sosyal sorumluluğu iş yapış biçiminin merkezine alan bir marka oldu. 2019’da Alanya’da inşa ettiğimiz ilkokuldan sonra bugün, 8000 acentemiz ve 600’e yakın çalışanımızla çok daha büyük bir vizyonla hareket ediyoruz. Bu okulda yalnızca derslikler değil; uygulama alanları, hayvan padokları ve tarım laboratuvarları da olacak. Türkiye’de bir ilk olacak bu proje, yalnızca Nurdağı’nın değil, tarımın geleceğine yapılan bir yatırımdır. Her şeyin temelinde biz varız. Paydaşlarımızla, acentelerimizle, çalışanlarımızla birlikte varız. Bu dayanışmayı kalıcı hale getirmek için 8 binin üzerindeki ismi, bu okulun temeline gömdük.”

Eyüp Özsoy

Quick Sigorta Genel Müdürü

“Quick Sigorta olarak halktan aldığımızı halka geri veriyoruz. Bu okul yalnızca bir eğitim kurumu değil, tarımın geleceği için önemli bir merkez olacak. Temele bıraktığımız kapsül, burada yalnızca bir yatırım değil; bir duyguyu, bir aidiyeti ve bir misyonu da temsil ediyor.”



Levent Uluçeken

Maher Holding CEO’su

“Biz sigorta grubuyuz ama sadece poliçe keserek var olamayız. Geleceğimizin sigortası dediğimiz gençlere yatırım yapıyoruz. Bu projeye bir tarım bölgesine yalnızca okul değil, umut ve gelecek inşa ediyoruz.”



**YARIN
NE OLACAĞINI
BİLEMEYİZ
EN İYİSİ
TAMAMLAYICI
SAĞLIK
SİGORTASI
YAPTIRMAK**

*Aman,
ihmal
etmeyin*

444 1 636

neova.com.tr

NEOVA
SİGORTA

Open Yazılım ile rakiplerinizden daima önde olun

Kurulduğu günden bu yana yazılım dünyasında yenilikçi çözümleriyle öne çıkan Open Yazılım, sigorta sektörüne özel geliştirdiği zaman yönetimi odaklı yazılımlarla acentelerin iş süreçlerini dijitalleştirerek büyük kolaylık sağlıyor.

Open Yazılım'ın kuruluş amacı, sigorta acentelerinin günlük operasyonlarını daha verimli hale getirmek, iş yükünü azaltmak ve ofis içi süreçleri teknoloji ile optimize etmektir. Bugün, sunduğu çözümlerle sadece iş süreçlerini kolaylaştırmakla kalmayan şirket, aynı zamanda acentelere hız, kontrol ve verimlilik kazandırıyor.

Türkiye genelinde tüm sigorta acentelerine en iyi hizmeti sunmayı misyon edinen Open Yazılım, bu süreçte daha fazla kişiye istihdam sağlayarak ülke ekonomisine katkı sunmayı da öncelikleri arasında görüyor. Sigorta sektöründeki başarısını farklı sektörlerle taşıyarak inovatif yazılım çözümleri geliştiren şirket, yerel gücünü global vizyonla birleştiriyor.

Türkiye ile sınırlı kalmayan Open Yazılım, uluslararası pazarlarda da yazılım hizmetleri sunarak globalde etkin bir oyuncu olma yolunda emin adımlarla ilerliyor.

Daha fazla bilgi için QR kodu okutun!



BES'lerimizi de yaptırđık.

Hayattaki keyif anları birikim yapmaya engel değil.

Katılım Emeklilik'ten BES yaptırın,
düzenli katkılarla hayatın her anında
kazançlı çıkın.

**%100
FAİZSİZ**

**+%30
DEVLET
KATKISI**

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



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için karekodu okutun.



Magdeburger Sigorta, Üstün Başarı Gösteren Acenteleri ile Dubai’de Bir Araya Geldi

Magdeburger Sigorta, güçlü acente ağı ile başarılarını birlikte kutlamaya devam ediyor. 2024 yılının ikinci yarısında düzenlenen kampanya kapsamında üstün başarı gösteren acenteler ile 10-13 Nisan tarihleri arasında Dubai’de gerçekleşen seyahat, eşsiz deneyimlerin yaşandığı özel bir organizasyon oldu.

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu’nun ev sahipliğinde gerçekleştirilen seyahate İç Sistemler Genel Müdür Yardımcısı İlge Yazgan, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, İş Geliştirme ve Strateji Koordinatörü İlknur Öztürk ile Doğu Bölgeler Satış Koordinatörü Nihan Bakmaz da katıldı.

Ceyhan Hancıoğlu: Birlikte büyümeye odaklanıyoruz

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, organizasyonla ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: “Başarılarımızda en büyük paya sahip olan acentelerimize teşekkür etmek ve onları teşvik etmek bizim için büyük önem taşıyor. Bu organizasyon, birlikte elde ettiğimiz başarıları kutlamak adına anlamlı bir vesile oldu.

Magdeburger Sigorta olarak biz, yalnızca finansal hedeflere değil, birlikte büyümeye, birlikte gelişmeye de odaklanıyoruz. Bu tarz etkinliklerle hem bağlarımızı kuvvetlendiriyor hem de iş birliklerimizi daha ileriye taşımak için ilham alıyoruz. 2024 yılındaki güçlü performansımızı 2025’te de sürdüreceğiz. Buna vesile olan tüm acentelerimize ve çalışanlarımıza teşekkür ediyorum.”

Seyahat sıra dışı unutulmaz bir deneyim sundu

Düzenlenen seyahat boyunca, katılımcılar lüksün başkenti Dubai’nin simge yapılarıyla tanışma ve unutulmaz anılar biriktirme fırsatı buldu. Burj Khalifa, Burj Al Arab, Palmiye Adaları gibi ikonik noktaların yanı sıra; Gelecek Müzesi (Museum of the Future) ziyareti, dünyaca ünlü La Perle gösterisi, dünyanın en büyük alışveriş merkezi Dubai Mall, çölde safari turu ve bedevi çadırlarında gün batımı etkinlikleri ile acentelere sıra dışı bir deneyim sunuldu.



Bir

MAGDEBURGER

Mutluluk Hikayesi

**TAMAMLAYICI
SAĞLIK
SİGORTASI**

Magdeburger Sigorta'nın bekleme süresi bulunmayan doğum paketi çözümleriyle tanışın.

Doğum
masraflarımızı
teminat altına aldık.



Kendimize
en uygun
network yapısını
belirledik.



Bebek beklemenin
heyecanını sigorta
bekleme süresi olmadan
yaşadık.



Mag Bebek ile
Ömür Boyu Yenileme
Garantisi Aldık!



*Poliçe başlangıcından sonra gerçekleşen gebelikler teminat kapsamına dahildir

**Magdeburger
Sigorta**

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!





SEDDK, Azerbaycan sigorta heyeti ile bir araya geldi...

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Azerbaycan Merkez Bankası Sigorta Genel Müdürü Vüsal Gurbanov ve Sigorta Denetim Daire Başkanı Anar İslamov'u konuk etti. Ziyarete kardeş ülke Azerbaycan ile sigortacılık alanında güncel konuların ele alındığı bir görüşme gerçekleştirdi.

Tarım, doğal afetler ve bilişim alanında iş birliği ve temaslarda bulunmak üzere üç günlük bir ziyaret kapsamında ülkemizde bulunan Azerbaycan Heyeti'nden Merkez Bankası Sigortadan sorumlu Genel Müdürü Vüsal Gurbanov ile Sigorta Denetim Daire Başkanı Anar İslamov SEDDK'yi ziyaret etti. Ziyarete SEDDK Başkanı Davut Menteş ve Başkan Yardımcıları Emine Feray Sezgin, Dilek Sakallıoğlu, Hande Hatunoğlu ve Tahir Emre Ardal ile ilgili Daire Başkanları katılım sağladı.

Ziyaret kapsamında her iki ülke, sigortacılık alanındaki güncel gelişmeler ile program gündemindeki konular hakkında bilgi alışverişinde bulunuldu.



“RAY BEEEEE!”

DEDİRTEN TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Baştan Aşağıya Tamamlayan Sağlık Sigortası

Ray Sigorta'dan Baştan Aşağı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile Türkiye'de ilk defa hem fiziksel sağlığınız hem de mental sağlığınız geniş teminatlarla güvence altında.

Kaçırılmayacak fırsatlar 30 Haziran 2025 tarihine kadar!

Hoşgeldin
indirimi
%25

Yenileme
indirimi
%20

Transfer
indirimi
%15



Geniş
hastane ağı



Ayakta ve yatarak
tedaviler



Mental Sağlık
Hizmetleri



Kapsamlı
check up hizmeti

AXA Türkiye'den Genç Yeteneklere Fırsat: **AXIS ve EXEN Genç Yetenek Programları Başlıyor!**



AXA Türkiye, genç yetenekleri henüz öğrenim hayatları devam ederken sigorta sektörüne kazandırmak amacıyla hayata geçirdiği Genç Yetenek Programı kapsamında bu yıl da iki farklı staj programı sunuyor: AXIS ve EXEN.

Gençlerin beklenti ve ihtiyaçlarına göre geliştirilen ve uçtan uca yapılandırılmış uzun dönemli genç yetenek programlarıyla, sadece AXA Türkiye'nin değil, sektörün de ihtiyaç duyduğu insan kaynağına yatırım yapılıyor. AXA Türkiye, bu programlar aracılığıyla gençlerin gelişimlerine katkı sunarak onları hem geleceğe hem de sigorta dünyasına hazırlıyor.

AXIS Staj Programı Başvuruları Başladı!

AXA Türkiye'nin İstanbul'daki Genel Müdürlük departmanlarında görev alacak üniversite öğrencileri için kurgulanan AXIS Genç Yetenek Programı, gençlere gerçek bir iş deneyimi edinirken iş dünyasını yakından tanıma ve profesyonel becerilerini geliştirme fırsatı sunuyor.

AXIS başvuruları 5 Mayıs 2025 tarihine kadar devam edecek. Sınırlı sayıda kontenjana sahip programda, adaylardan yüksek motivasyon, öğrenmeye istekli olma ve gelişim odaklı bir yaklaşıma sahip olmaları bekleniyor.

EXEN Staj Programı Başvuruları 1 Mayıs'ta Başlayacak...

AXA Türkiye'nin bölge organizasyonunu yakından deneyimlemek isteyen genç yetenekler için tasarlanan EXEN Genç Yetenek Programı, Bölge Müdürlüklerindeki Satış ve Teknik ekipleriyle birlikte yürütülüyor ve gençlerin sahadaki işleyişi öğrenmeleri açısından önemli bir fırsat sunuyor. EXEN başvuruları 1 Mayıs 2025 tarihinde başlayacak ve 31 Mayıs'a kadar devam edecek.

*AXA Türkiye'nin staj programlarını incelemek
ve başvurmak için linke tıklayabilirsiniz:*



**TRAMER
360**



Araç Alırken Sürprizlere Yer Yok!

Yeni hizmetimiz **TRAMER360** ile araç geçmişini tek bir raporda görüntüleyin.



**TRAMER360 araç hasar
sorgulama raporuna şimdi ulaşın!**

Hemen sorgula: Sigortam360.com



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi



Furkan Erişken

Santra Marketing Medya ve İletişim Uzmanı

Furkan Erişken Yazdı: Tablo okumayı sevmeyenler için TSB Mart ayı istatistikleri

Sigorta sektörü, 2025 mart ayında önemli bir performansa imza attı. TSB'nin yayımladığı verilere göre sektörün toplam prim üretimi 304,16 milyar TL'ye ulaştı.

Türkiye sigorta sektörü, 2025 yılının mart ayında önemli bir performansa imza attı. Türkiye Sigorta Birliği'nin yayımladığı verilere göre sektörün toplam prim üretimi 304,16 milyar TL'ye ulaştı. Bu rakam, geçen yılın aynı dönemine göre nominal olarak %52,17, enflasyon etkisinden arındırıldığında ise %10,19 oranında büyümeye işaret ediyor.

Sağlık Sigortaları Liderliği Bırakmadı

Branşlar bazında incelendiğinde, hastalık-sağlık sigortası 66 milyar TL'lik üretimle sektörün en büyük segmenti olmaya devam etti. Bu alanda reel büyüme %26,1 olarak kaydedildi. Trafik sigortası ise 39 milyar TL üretimle ikinci sırada yer alırken, reel artış yalnızca %3,3 ile sınırlı kaldı. Yangın ve doğal afetler branşı %85'lik nominal, %33,3'lük reel büyüme ile öne çıktı.

Şirketler Arasında Rekabet Kızışıyor

2025 Mart itibarıyla en fazla prim üretimi gerçekleştiren şirketler şöyle sıralandı:

- Türkiye Sigorta AŞ – 41,4 milyar TL (%47 artış, %13,6 pazar payı)
 - Allianz Sigorta AŞ – 30,4 milyar TL (%51,2 artış, %9,9 pazar payı)
 - Anadolu Sigorta – 23,2 milyar TL (%40,9 artış, %7,6 pazar payı)
 - AXA Sigorta – 20,7 milyar TL (%45,4 artış, %6,8 pazar payı)
 - Quick Sigorta AŞ – 13,3 milyar TL (%271,3 artış, %4,36 pazar payı)
- İlk 10 şirketin toplam pazar payı %59,99'a ulaşırken, Quick Sigorta %271'lik büyüme oranıyla sektördeki en dikkat çekici başarıyı yakaladı. Şirket, bir önceki yıla göre 2,7 kat büyüme kaydetti.

Alternatif Branşlarda Fırsat

Sektör yapısal olarak hâlâ sağlık, trafik, kasko ve yangın sigortalarına odaklı olsa da; hukuksal koruma, kredi sigortaları gibi alternatif branşlar henüz küçük oranlarda yer kaplıyor. Dijitalleşme ve ürün çeşitliliği, firmalar için öne çıkma fırsatı yaratıyor.

Branşlara Göre Liderler

- Trafik Sigortası: 68,68 milyar TL – Türkiye Sigorta AŞ (%25,77)
- Hayat Sigortası: 37,6 milyar TL – Türkiye Hayat ve Emeklilik AŞ (%18,28)
- Kasko: 32,62 milyar TL – Anadolu Sigorta (%12,92) / Reel büyüme: -%7,40
- Sağlık Sigortası: 66,01 milyar TL – Allianz Sigorta AŞ (%31)
- Yangın ve Doğal Afetler: 43,23 milyar TL – Türkiye Sigorta AŞ (%23,73)

Dikkat Çeken Detaylar

- Quick Sigorta AŞ, sektörde en yüksek büyümeyi yakaladı: %271.
- Aksigorta AŞ, kasko branşında %7,89 oranında daralma yaşadı.
- Türkiye Hayat ve Emeklilik AŞ, hayat sigortası branşında %134,49'luk büyümeyle öne çıktı.
- Hava araçları sigortasında %11,56'lık küçülme görüldü.

Sektör, Sürdürülebilir Büyüme İçin Yeni Alanlara Yöneliyor

2025 Mart dönemi itibarıyla Türkiye sigorta sektörü, enflasyonun üzerinde reel büyüme kaydederek güçlü bir performans sergiledi. Sağlık, trafik ve yangın gibi geleneksel branşlarda rekabet yoğunlaşırken; kredi, hukuksal koruma ve mühendislik sigortaları gibi gelişime açık alanlar şirketler için yeni fırsatlar barındırıyor. Sektör, istikrarlı büyümesini sürdürmek adına hem ürün çeşitliliğini artırmaya hem de müşteri ihtiyaçlarına daha esnek çözümler üretmeye odaklanıyor.

EMTEA SİGORTASI **AREX'te**



 /arexsigorta

AREX
SİGORTA

arexsigorta.com.tr



Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan: Türkiye'deki asistans hizmetlerinin altyapısını ve servis ağını kuran firmayız

Sigorta Life Sohbetleri'nin yeni konuğu, asistans hizmetleri alanında sektörün öncü markalarından Tur Assist'in Genel Müdürü Timur Selçuk Turan oldu. Röportajda, asistans sektörünün gelişiminden dijitalleşmeye, müşteri deneyiminden sigorta şirketleriyle olan iş birliklerine kadar birçok başlık ele alındı.

Türkiye'nin ilk asistans firması Tur Assist. Aldığınız süreçten bugüne kadarki süreci özetler misiniz?

Tur Assist, Türkiye'de kurulmuş ilk asistans şirketlerinden biridir cümlesi doğru fakat biraz eksik bu konuya açıklık getirmek isterim. Türkiye'deki yerleşik, Türk vatandaşlarına hizmet sunmak üzere kurulmuş ilk asistans şirkettir. Daha önce yurt dışından gelen insanlara hizmet sunan başka firmalar vardı. Ama Tur Assist, yerleşik Türk vatandaşlarına hizmet sunarak sektördeki önemli kilometre taşlarını atmış ve asistans hizmetlerinin faydasını insanların görmesini sağlamıştır. Bu anlamda sektördeki liderliği devam etmektedir. 2002 yılında, Mafra Assistência'nın Türkiye'den çıkma kararı ile satın alma süreci başladı ve Mayıs 2022 sonunda RS Otomotiv Grubu bünyesine geçmiş oldu.

RS Otomotiv Grubu'na katıldıktan sonra süreç nasıl ilerledi? Hedeflerinize ulaştınız mı?

RS Otomotiv grubu sizin de bildiğiniz üzere 13 farklı şirketten oluşmakta ve Tur Assist de bunlardan biri aslında. Geçmişte sektör lideriydi ama sonrasında biraz geriye gitmişti. RS Otomotiv Grubu'na katılmamızın ardından ilk hedefimiz, Tur Assist'i tekrar hak ettiği sektör liderliğine yerleştirmekti. Bu doğrultuda pek çok önemli plan ve programımız vardı. Bu 3 yıl içerisinde adım adım bu hedeflerimize ulaştık. Şu anda güçlü bir ekibimiz var, geniş ürün yelpazemiz ve müşteri portföyümüzle hizmet veriyoruz.

Asistans deyince çoğu kişinin aklına hemen çekici geliyor. Peki, Tur Assist hangi alanlarda hizmet veriyor?

RS Otomotiv grubu sizin de bildiğiniz üzere 13 farklı şirketten oluşmakta ve Tur Assist de bunlardan biri aslında. Geçmişte sektör lideriydi ama sonrasında biraz geriye gitmişti. RS Otomotiv Grubu'na katılmamızın ardından ilk hedefimiz, Tur Assist'i tekrar hak ettiği sektör liderliğine yerleştirmekti. Bu doğrultuda pek çok önemli plan ve programımız vardı. Bu 3 yıl içerisinde adım adım bu hedeflerimize ulaştık. Şu anda güçlü bir ekibimiz var, geniş ürün yelpazemiz ve müşteri portföyümüzle hizmet veriyoruz.

2024 nasıl geçti, 2025'in ilk çeyreğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Aslında asistans denince, insanların aklına genelde çekici ve ikame araç gibi hizmetler gelir. Ancak asistansın hizmet yelpazesi çok daha geniş. Türkiye'de en çok sigorta sektöründe kullanıldığını söyleyebiliriz. Çekici ve ikame araç, en yaygın kullanılan hizmetlerdir ama konut ve iş yerlerinde meydana gelen acil hasarlarla ilgili de asistans hizmetlerimiz bulunuyor. Örneğin, anahtar kaybolduğunda çilingir çağırarak, su kaçağı tespitleri, cam kırılması gibi durumlar da bizim sunduğumuz hizmetler arasında. Ayrıca otomotiv sektörüne de sigorta sektörü dışında hizmet veriyoruz. Orada da önemli müşterilerimiz bulunmakta. Uzatılmış garanti, yol yardımı, lastik patlaması, akü bitmesi gibi birçok hizmetimiz var. Bir de bizim alternatif kanal dediğimiz bir kanal var. Oradan örnek vermek gerekirse, kredi kartları ile sağlanan asistans hizmetleri bulunuyor. Çok bilinmese de herkesin cebinde bulunan kredi kartları aracılığıyla da bu hizmeti sağlıyoruz. Fakat bizim kaderimiz bu. 365 gün, 7/24 Türkiye'nin bütün illerinde ve ilçelerinde geniş bir hizmet ağıımız var. Hizmet verdiğimiz müşteriler, biz B2B hizmet verdiğimiz için, hizmeti asıl aldıkları şirketin olarak algılıyorlar.

Tur Assist, birçok şehirde ve özellikle çekici hizmetlerinde yaygın. Bu görünürlük nasıl sağlandı?

Bu, Tur Assist'in 29 yıllık geçmişinden geliyor. Türkiye'deki asistans hizmetlerinin altyapısını ve servis ağını kuran firmayız. Bu süreçte pek çok servis sağlayıcıyı sektöre kazandırdık. Birçok tedarikçimizle yaptığımız sözleşmeler ve anlaşmalar sayesinde, Tur Assist logosu, Türkiye'nin dört bir yanında görülebiliyor. Bizim için bir gurur kaynağı. Uzun yıllardır bizimle çalışan tedarikçilerimiz tarafından logolar hâlâ kullanılıyor. Hem bu tedarikçiler hem de bizimle çalışmayan bazı firmalar da logomuzu taşımaya devam ediyor. Bu da Tur Assist'in köklü bir marka olduğunu gösteriyor.

Rakipleriniz çok. Tur Assist'in sektördeki diğer rakiplerinden farkı nedir?

Tur Assist'i rakiplerinden ayıran en büyük özellik, sektörel kapsayıcılığımızdır. Sigorta, finans, otomotiv ve son dönemde sağlık sektörünü de kapsıyoruz. Bizim diğerlerinden farkımız, sunduğumuz hizmetlerin çeşitliliği ve genişliği. Türkiye genelinde 3 binden fazla iş ortağımız ve 25 binden fazla iş ortaklarımızın bünyesinde çalışan saha personelimiz var. Bu sayede tedarikçi ağıyla sahada güçlü bir ilişki kuruyoruz. Bu ilişki ise çok köklü bir ilişki, geçmişten gelen bir bağ var. İş ortaklarımızla ilişkimizi tarihsel olarak değerlendirdiğimizde ortalama yüzde 40 oranında iş ortağımızla, 20 seneden fazla birlikte çalıştığımızı görüyoruz. Rakiplerimizden bizi ayıran en belirgin özelliğimizin bu unsur olduğunu söyleyebilirim. Ayrıca grup şirketimizdeki diğer güçlü kaslardan faydalanarak, farklı hizmetler ve ürünler sunabiliyoruz. Örneğin, "HDM-Hasar Destek Merkezleri" projemiz var. Bu, daha önce başlatılmış ama durdurulmuş bir projeydi. Biz bunu geçen yıl yeniden başlattık ve şu anda Ankara'da pilot olarak devam ediyoruz. Diğer büyük illerimizde de bu hizmeti yaygınlaştırmayı planlıyoruz.

Müşteri memnuniyetini nasıl sağlıyorsunuz?

Asistans hizmetlerinde müşteri memnuniyeti çok önemlidir çünkü genelde insanlar acil durumlar nedeniyle bizlere başvurur. Herhangi bir acil durumda aranan ilk yer biz olduğumuz için bu konuda çok hassas davranıyoruz. Türkiye'nin her bölgesinde 7/24 hizmet veriyoruz. Müşteri memnuniyetini sağlamak için iki temel alanda çalışmalar yapıyoruz. Birincisi, çağrı merkezimizdeki müşteri memnuniyeti. Burada ulaşılabilirlik ve iletişim kalitesine odaklanıyoruz. Yüzde 90'lık bir memnuniyet oranına sahibiz ve bu oramı korumak için sürekli iyileştirmeler yapıyoruz. İkinci olarak, hizmet tamamlandıktan sonra geri bildirim alıyoruz. Sektörel olarak yüzde 85'in üzerinde bir müşteri memnuniyeti sağlıyoruz.

Yapay zeka kullanıyorsunuz. Nerelerde devreye giriyor?

Yapay zeka, çağrı merkezi altyapımızda çok etkili bir şekilde kullanılıyor. Geleneksel yöntemle örneklem alıp kaliteyi ölçerken, artık yapay zeka sayesinde tüm çağrıları değerlendirebiliyoruz. Hem müşteri memnuniyetini hem de müşteri temsilcilerimizin performansını anlık olarak izleyebiliyoruz. Ayrıca, yapay zeka sayesinde şikayet oluşmadan potansiyel sorunları tespit edip, anında müdahale edebiliyoruz. Bu, şikayetleri önceden engellemeye olanak tanıyor.

Elektrikli araçlarla ilgili nasıl bir hizmet sunuyorsunuz?

Elektrikli araçlarla ilgili Türkiye'de ilk hizmet veren firmalardan biriyiz. Elektrikli araçların satışı başladığında, distribütörler bizden bu hizmeti talep etti. Biz de altyapıyı kurarak, saha personelimizi elektrikli araçlar konusunda eğittik ve gerekli ekipmanları sağladık. Şu anda elektrikli araçların şarjı bittiğinde, mobil şarj ünitemizle olay yerine gidip şarj hizmeti veriyoruz. Bu hizmeti ilk olarak Ankara'da başlattık, şimdi diğer illere de yaygınlaştırmayı planlıyoruz.

Grubun sağlık alanındaki yatırım planları üzerine konuştuğumuzda, İMECE'nin gruba dahil edilmesinin önemli bir adım olduğunu belirtiyorsunuz. Sağlık sektörü, grup için eksik bir alandı ve uzun süre bu alandaki potansiyel değerlendirildi. Bu kararın arkasında ne gibi stratejiler yatıyor?

İmece fırsatı, grubumuz için kritik bir nokta oldu. Tur Assist az önce bahsettiğim gibi 3 yıldır bu grubun içinde. Biz sektördeki sağlık alanında ne gibi şeyler yapabiliriz diye düşünüyorduk. Yapılan analizler sonucu sağlık alanının ciddi anlamda bir know-how gerektirdiğini anladık. Sağlık alanında güçlü bir know-how'a sahip oldukları için, sıfırdan bir yapı kurmak yerine mevcut potansiyeli satın alarak geliştirmeyi tercih ettik. Dün itibarıyla İMECE'nin tüzel kişilik adı da değişti ve Tur Asisist Sağlık Destek Hizmetleri Anonim Şirketi olarak yoluna devam edecek. Bu strateji, gruba hem hız kazandıracak hem de sektördeki varlığımızı güçlendirecek.

İMECE'nin bünyeye katılmasıyla birlikte, sağlık alanında nasıl yeni hizmetler ve projeler bekliyoruz? Bu süreçte hangi adımlar atılacak?

İMECE zaten çok güçlü bir şirketti. Şimdi biz İMECE'yi Tur Assist Sağlık Destek Hizmetleri Anonim Şirketi olarak yeniden yapılandırıyoruz. Şu anda, dijital sağlık ve sağlık turizmi gibi yeni alanlarda çalışmalarımızı yoğunlaştırıyoruz. Ayrıca, İMECE'nin portföyünde olmayan yerinde sağlık hizmetleri gibi yeni hizmetler eklemeyi planlıyoruz. Amacımız, sağlık sektörüne daha yenilikçi ürünler sunmak ve hizmet yelpazemizi genişletmek.

Sağlık sektörü için belirlediğiniz stratejik hedefler ve projeler nelerdir?

İMECE'nin güçlü altyapısı üzerine, yeni dijital sağlık çözümleri geliştirmeyi hedefliyoruz. Ayrıca, sağlık turizmi ve yerinde sağlık hizmetlerini de ürün yelpazemize dahil etmek istiyoruz. Bu yeni hizmetler, bireysel müşterilerimize daha ulaşılabilir ve kaliteli sağlık hizmetleri sunmamıza olanak tanıyacak.

Grup, otomotiv ve sağlık alanlarında büyürken, organizasyonel yapısını nasıl değiştiriyor?

Tur Assist Sağlık ile birlikte grup yapısında önemli bir reorganizasyona gittik. Artık RS Otomotiv grubunun altında üç farklı grup bulunuyor. Bunlar, RS Otomotiv Grubu, Tur Asistans Grubu ve Teknoloji Grubu. Her grup kendi içerisinde uzmanlaşmış ve belirli alanlarda faaliyet gösteren şirketlerden oluşuyor. RS Otomotiv Grubu'nun altında bizzat otomotive hizmet veren şirketlerimizi topluyoruz. Tur Assist Assistans grubunun altında Tur Assist, Tur Assist Sağlık, Konut Konfor, OtoKonfor ve Konfor ailesi bulunuyor. Teknoloji grubunun içinde İMECE'nin de gelmesiyle diğer grup şirketlerimiz arasında bulunan teknoloji şirketlerine bir yenisi daha eklendi AffinityBox diye. Onları da bir araya topluyoruz. Bu yapısal değişiklik, hizmet yelpazemizi daha da genişletecek. Teknoloji Grubu, grubun geleceği için çok önemli. Aslında bu grupta, sadece grup şirketlerimize hizmet sunan değil, dışarıya da yazılım ve teknoloji çözümleri sunan bir yapı kurduk. Bu sayede sektördeki dijitalleşme sürecine katkı sağlayacak projeler geliştireceğiz.

2025'in ilk çeyreğinde ne gibi gelişmeler yaşandı ve yılın başlangıcında neler yapıldı?

Bu değerlendirmeden önce şunları ifade etmeliyim. Hem otomotiv hem sigorta sektöründe hem de diğer kanallardan assistans hizmeti alan müşteriler sözleşmelerini yıllık olarak yaparak bu hizmetleri sağlıyor. Haliyle büyük oktanlı satın alımlar olduğu için ihale yöntemleri ile bunları gerçekleştiriyor. Dolayısıyla biz assistans şirketleri her sene yeni bir challenge ile karşılaşyoruz. Tüm müşteri portföyümüzün ihaleleri yenileniyor. Eldeki müşterileri korumak, yeni müşteriler kazanmak her sene bizim için yeni bir heyecan oluşturuyor. Bu ihale süreci de yılın son iki ayı ve müteakip yılın ilk iki ayında gerçekleşiyor. Sonuç olarak değerlendirecek olursam ilk çeyrek, oldukça başarılı geçti. Müşteri portföyümüzü yenileyerek hiçbir müşteriyi kaybetmeden mevcut sözleşmeleri devam ettirdik. Yeni müşteriler ekledik ve sektörel anlamda da genişlemeler kaydettik. Özellikle büyük ihalelerin yenilenmesi, bizim için kritik bir süreçti. Bu başarıyı elde ettiğimiz için çok mutluyuz.



Asistans hizmetlerinin düzenlenmesi ve sektördeki denetim ihtiyacı üzerine görüşleriniz nelerdir? Son zamanlarda pek çok şirket assistans hizmeti vermemesine rağmen tabelalarına assistans yazmaya başladı. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Asistans hizmeti dediğimiz şey; zor zamanlarda müşterinize dokunmanız, onlara yardımcı olmanız gereken, çok önemli ve acil hizmetleri kapsayan bir alandır. Bu yüzden köklü bir yapı oluşturulması, buna uygun saha ağı kurulması, güçlü bir finans ve IT altyapısı, KVKK uyumluluğu, sağlam bir organizasyon şeması gibi birçok unsurun aynı anda bir araya gelmesi gerekir. Hem insan kaynağının deneyimli olması hem de yeterli sayıya ulaşması bu işin olmazsa olmazıdır.

Tüm bu yapıyı bugünden yarına, sıfırdan kurulan bir şirketin gerçekleştirmesi kolay değildir. Asistans şirketi sayısının sektörde az olmasının nedenlerinden biri de budur. Ancak bu alan oldukça önemli ve gelişime açık. Ticaretin her alanında olduğu gibi bu alanda da yatırımcılar fırsat gördüğünde yeni şirketler kurmaya yönelebiliyor ve bunu da gerçekleştirebiliyor. Bu doğal ve olması gereken bir süreç. Rekabet olacak, sektör büyüyecek, hizmet verenlerin sayısı da artacak. Ancak burada bir regülasyonun olması kesinlikle gerekli çünkü yaptığımız iş gereği, son kullanıcının mağdur olması tüm sektöre zarar verebilir. Bu nedenle, bir şirketin assistans şirketi olarak –özellikle sigorta sektöründe– hizmet verebilir hale gelmesi için, tıpkı sigorta şirketlerinde olduğu gibi, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından regülasyona tabi olması gerektiğine inanıyoruz. Zaten bu görüşümüzü, üyesi olduğumuz Asistans Şirketleri Derneği çatısı altında da paylaştık. Yönetim kurulu olarak bu konuda hemfikiriz ve SEDDK'ya bir çalışma yaparak görüşlerimizi ilettik. Yani biz aslında, kendisinin de regüle edilmesini isteyen bir sektörüz. Bu da bizim için çok kıymetli ve anlamlı.”

Ekosistemi tamamladık dedikten sonra, yeni yatırımlar için nasıl bir yol izlenecek?

Aslına bakarsanız, ekosistem tamamlandı diyebiliriz ama bu kez de ekosistemin kendi içinde doğurduğu yeni ekosistemler oluşmaya başlıyor. Girdiğiniz her alanda yatayda genişliyorsunuz, ekosisteme yeni parçalar ekleniyor. Ancak aynı zamanda her yeni alan, kendi içinde dikey olarak da genişletilebilecek fırsatlar barındırıyor. Dolayısıyla yatırımlar için “Tamamlandı, bitti” demek pek mümkün değil. Biz bu alanda oldukça dinamik bir grubuz ve yatırımlarımız da bu dinamizme paralel olarak devam ediyor.

Yeni ürün ve hizmetleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Yeni ürünlerimiz arasında aslında sayabileceğim en önemli iki kalem var. Bunlardan ilki, Konut Konfor. Aslında bu tamamen yeni bir ürün değil; daha çok şirketleşme yolundaki bir ürünümüz diyebiliriz. Burada yapmak istediğimiz şey, yıllardır sigorta sektörü aracılığıyla konutlara ve iş yerlerine sağladığımız onlarca hizmeti artık bireysel pazara da ulaştırmak.

Bu hizmetleri online dijital kanallar üzerinden ya da iş ortaklarımızla kuracağımız yeni iş birlikleriyle müşterilere sunmak istiyoruz. Bu projeye geçtiğimiz yılın ikinci çeyreğinde başladık. Şu an itibarıyla yaklaşık sekiz-dokuz aydır kendi usta networkümüzü oluşturduk. Yani artık bordrolu ustalarımız var. Daha önce tedarikçiler aracılığıyla verdiğimiz hizmetlerin bir kısmını şimdi doğrudan kendi ustalarımızla sunar hale geldik. Bu ustaların altında araçlarımız bulunuyor. Araçların arkasında ise gittikleri yerde ihtiyaç duyacakları tüm tesisat, ekipman ve sarf malzemeleri yer alıyor. Talebin geldiği noktaya giderek, Konut Konfor logolu araçlarımız ve kurumsal kıyafetli personelimizle hizmeti sunuyor, tamamlıyor ve ayrılıyorlar. Bu projeyi tüm Türkiye'ye yaymak üzere bir yolculuğumuz var ve bu yönde ilerlemeye devam ediyoruz.

İkinci önemli başlık ise assistans sektörünün doğasına dair. Bu sektör, yüzde 99,9 oranında tedarikçiye bağımlı bir yapıdadır. Yani verdiğimiz hizmetlerin neredeyse tamamı tedarikçiler aracılığıyla, iş ortaklarımızla birlikte gerçekleştirilir. Ancak biz burada bir farklılık ortaya koyduk. Asistans denince ilk akla gelen hizmet olan çekici hizmetinde yeni bir yaklaşım geliştirdik.

İstanbul özelinde yürüttüğümüz bir pilot uygulama kapsamında, 20 adet özmal araç satın alarak bunları çekici haline getirdik. 1 Mayıs itibarıyla İstanbul'un tüm ilçelerinde, 7/24 hizmet veren, "Tur Assist" logolu, giydirmeli çekicilerimiz ve kendi şoförlerimizle hizmet vermeye başladık. Bu uygulama, sektörde bir devrim niteliğinde. Tur Assist'in 1996'daki kuruluşunda gerçekleştirdiği ilkere sadık kalarak ilerlediğimiz bu model, aynı vizyonun devamı niteliğinde. Bu hizmeti, büyük illerle sınırlı tutmak koşuluyla yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

Buradaki temel motivasyonumuz, müşterilerimize daha kaliteli bir hizmet sunabilmek. Hizmeti sunarken aynı zamanda farklılaştırmak, dijital kanallar üzerinden izlenebilirlik sağlamak ve teknolojiyi bu hizmetin bir parçası haline getirerek çekici hizmetini bambaşka bir boyuta taşımak istiyoruz. Bu iki ürün ve hizmet, bizim için önemli farklılık yaratma alanları.

Proje ve yatırımlarınız devam edecek mi?

Çok dinamik bir grubuz bu alanda. Şunu da ifade etmek gerekir ki Günel Bey başkanlığında projelerimiz asla durmaz. Yeni yatırımlar, projeler her zaman gelişim gösterir. Şu anda garanti ikinci el gibi yeni projeler üzerinde çalışıyoruz. Bu alanda büyümek bir büyüme bekliyoruz.

Sektöre ve okurlarımıza bir mesajınız var mı?

Asistans, önemli bir hizmet ve önemli bir sektör. Bu nedenle mutlaka regülasyona tabi olmalı. Denetlenebilir, şeffaf yapılara kavuşması ve yalnızca ruhsatlandırılmış şirketlerin assistans hizmeti vermesinin sağlanması gerektiğine inanıyoruz. Böylece sektörü koruma altına alabilir, müşteriye sağlanacak hizmetleri de garanti altına almış oluruz. Temennimiz, bu yapının yakın zamanda hayata geçmesi ve yolumuza daha sağlam adımlarla devam etmemiz yönünde. Bu keyifli röportaj için sizlere çok teşekkür ederim. Bizim için her zaman yenilikçi adımlar atmak, sektöre değer katmak önemli. Bu misyonla ilerliyoruz ve bundan sonra da her zaman büyüyerek devam edeceğiz.



Kısa Kısa...

Sizi mutlu eden üç şey?

Birincisi düzen. Yaptığım işlerde ne kadar çok düzen varsa, o kadar kendimi güvende ve mutlu hissediyorum.

İkincisi, gelişim ve inovasyon. Kendim de dahil olmak üzere, her günüm bir önceki günden farklıysa ve kendime bir şey katabiliyorsam bu beni mutlu eder.

Üçüncüsü ise aile.

Size ilham veren kişi?

Çok klasik olacak belki ama Atatürk.

Yapmaktan keyif aldığımız şey?

Teknoloji alanında yeni bir şeyler öğrenmek.

Stresli ve yoğun bir günün ardından yapmaktan keyif aldığımız şey?

Hiçbir şey düşünmeden ve yapmadan boş vakit geçirmek.

Yapmaktan en hoşlanmadığımız şey?

Röportaj vermek diyebilirim.

Ömür boyu tek bir yemek hakkınız olsa hangisini seçerdiniz?

Yaprak sarması.

Erken uyanmak mı, geç kalkmak mı?

Erken uyanmak.

Tatil: dinlenmeli mi yoksa aktiviteli mi geçmeli?

Kesinlikle aktiviteli.

Yaz tatili mi, kış tatili mi?

Yaz tatili.

Cumartesi mi, pazar mı?

Cumartesi.

Hırs mı, konfor mu?

Hırs.

Dijital mi, analog mu?

Kesinlikle dijital.

Geçmişe mi, geleceğe mi ısınlanmak isterdiniz?

Geçmişe.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.

BES YATIRIMLARINIZ GÜMÜŞ GİBİ PARLASIN

Siz de BES'in gümüşe dayalı ilk fonu, Anadolu Hayat Emeklilik Gümüş Fon Sepeti Fonu ile tanışın; bireysel emeklilik yatırımlarınızda gümüşe yatırım yapmaya hemen başlayın.



*tefas.gov.tr'de yer alan 02.05.2025 tarihli veriler esas alınmıştır. İlgili fonun içtüzüğü 11303 sayılı ve 02.04.2025 tarihli Ticaret Sicil Gazetesi'nde yayımlanmıştır.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI



ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK

Küresel Ticari Sigorta Fiyatları 2025 Yılı İlk Çeyreğinde Yüzde 3 Düştü

Müşterilerinin sektörlerine özel riskleri etkili bir şekilde yönetmeleri için yaratıcı çözümler sunan Marsh'ın yayınladığı 'Küresel Sigorta Piyasa Endeksi'ne göre küresel ticari sigorta fiyatları 2025 yılının ilk çeyreğinde yüzde 3 düşüş gösterdi.

Dünyanın lider sigorta brokeri ve risk danışmanı Marsh, 'Küresel Sigorta Piyasası Endeksi'nin 2025 yılı ilk çeyrek sonuçlarını açıkladı. Verilere göre, küresel ticari sigorta fiyatları yüzde 3 düşerek, yedi yıl süren artış trendinin ardından ilk kez üst üste üç çeyrek boyunca geriledi.

Mevcut ve yeni reasürörlerin artırdığı kapasite nedeniyle küresel sigorta pazarında yükselen rekabetin etkisiyle, 2021'in 1. çeyreğinden bu yana fiyatlar ılımlı seyrediyor. Bu durum sigortacıların aktif olarak yeni fırsatlar aradığı ve teklif içeriklerini genişlettiği sabit kıymet sigortaları, finansal, profesyonel ve siber sigortalarda belirgin olarak gözlemleniyor.

Yılın ilk çeyreğinde, küresel ölçekte fiyatlarda yıllık bazda düşüşler yaşandı. Fiyatlar Pasifik'te %8, Birleşik Krallık'ta %6, Hindistan, Orta Doğu ve Afrika (IMEA) bölgesinde %4, Asya ve Kanada'da %3, Latin Amerika ve Karayipler (LAC) bölgesinde %2, ABD ve Avrupa'da ise %1 oranında geriledi.

Raporda öne çıkan bazı önemli bulgular şöyle:

- Sabit kıymet sigorta fiyatları, 2024'ün dördüncü çeyreğinde yaşanan %3'lük düşüşün ardından, ilk çeyrekte %6 oranında geriledi. En yüksek fiyat düşüşleri %9 ile ABD ve Pasifik bölgelerinde görülürken, Birleşik Krallık'ta fiyatlar %6, IMEA ile Latin Amerika ve Karayipler'de %4, Kanada'da %3, Avrupa ve Asya'da ise %1 oranında düştü. Küresel sabit kıymet sigortası piyasasında bu fiyat hareketlerini, sigortacıların güçlü finansal performansı ve reasürans maliyetlerindeki düşüşe bağlı olarak oluşan kapasite fazlası belirliyor.



Yeşim Aksüt
Marsh Türkiye CEO'su

- Sorumluluk sigortası fiyatları, bir önceki çeyrekte olduğu gibi 2025'in ilk çeyreğinde de %4 oranında arttı. Bu artışın başlıca nedeni, ABD'de sorumluluk sigortası hasarlarının sıklığı ve şiddetindeki artışa bağlı olarak fiyatların %8 yükselmesi. Aynı dönemde, ABD'de sigortacıların sunduğu sorumluluk sigortası kapasitesi sınırlı kaldı. Diğer bölgelerde ise ya tek haneli artışlar ya da fiyat düşüşleri gözlemlendi.

- Finansal ve profesyonel sorumluluk sigortalarında fiyatlar, bir önceki çeyrekte olduğu gibi %6 oranında geriledi. Her bölgede fiyat düşüşleri kaydedildi; bu durum, piyasadaki güçlü rekabet ve mevcut kapasite fazlasının bir sonucuydu.

- Siber sigorta fiyatları ise, önceki çeyrekteki %7'lik düşüşün ardından global ölçekte %6 oranında azaldı. Sigortalıların risk yönetimine daha proaktif yaklaşımları bu trendde etkili oldu. Birçok sigortalı, elde ettikleri prim tasarruflarını poliçe kapsamalarını genişletmek, muafiyetleri azaltmak ve teminat limitlerini artırmak için kullanmayı tercih ediyor.

Rapor sonuçlarını değerlendiren Marsh Türkiye CEO'su Yeşim Aksüt, "Sigorta şirketleri arasındaki rekabetin artması ve uygun reasürans maliyetleri sayesinde, 2025 yılının ilk çeyreğinde – ABD'deki sorumluluk sigortaları hariç – küresel ticari sigorta trendleri müşterilerimizin lehine gelişmeye devam etti. Genel eğilimin bu doğrultuda sürmesini ve sigorta piyasasında, beklenmedik bir değişiklik yaşanmadıkça, rekabetin daha da artmasını öngörüyoruz. Müşterilerimizin maliyetlerini etkin şekilde yönetmelerine, bilançolarını korumalarına ve piyasadaki iyileşmeden en iyi şekilde faydalanmalarına destek olma kararlılığımızı sürdürüyoruz" dedi.

Open Hızlı Teklif İle **ZAMAN KAZANIN** **TEKLİFLERİ HIZLANDIRIN**

Sigorta sektörüne yönelik teknoloji odaklı çözümler sunarak, acentelerin iş süreçlerini dijitalleştirerek daha hızlı ve verimli hizmet vermesine katkı sağlıyoruz.



OPEN HIZLI TEKLİF

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



OPEN ACENTEM WEB

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

0850 800 2 444 www.openasistans.com
Open Asistans

Yol Yardım Güvenceniz **HER AN HER YOLDA** **HIZLA YANINIZDA**

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



OTOMOBİL

KAMYONET

MOTOSİKLET

AĞIR TİCARİ

.. ➤ Yol Yardım Paketlerimizde Yaş Sınırı Yoktur ➤ ..

Magdeburger Sigorta'dan Bekleme Süresiz Doğum Teminatı

Bor Holding bünyesinde faaliyet gösteren sigorta sektörünün dinamik markası Magdeburger Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamında sunduğu yenilikçi çözümle anne adaylarına bekleme süresi olmadan doğum teminatı sunuyor. Gebelik başlamadan önce poliçeye doğum teminatı ekleyen sigortalılar, bu avantajdan hemen faydalanabiliyor.

Ek prim karşılığında poliçeye eklenebilen doğum paketi teminatı, doğum masraflarını belirlenen limitler dahilinde yüzde 100 karşılıyor. Gebelik kontrolleri ise ayakta tedavi limitlerinden düşülüyor. Gebelik sürecindeki rutin kontroller de poliçede yer alan ayakta tedavi limitleri kapsamında karşılanıyor. Bu sayede anne adayları, hamilelik sürecindeki düzenli sağlık kontrollerini de güvence altına alarak, bebeklerinin ve kendilerinin sağlığını koruma altına alabiliyor.

Doğum teminatı, her poliçe dönemi içerisinde sadece bir kez kullanılabilir. Olsa da teminatın kapsamlı yapısı anne adaylarına doğum öncesi, doğum sonrası ve doğum sonrası süreçlerde ihtiyaç duydukları sağlık hizmetlerine kolayca erişim imkânı tanıyor.

Mag Bebek ayrıcalığı ile bebekler de güvence altında

Yalnızca anne adaylarını değil, "Magdeburger Bebeği" veya kısaca "Mag Bebek" ayrıcalığı ile yeni doğan bebekleri de koruma altına alan Magdeburger Sigorta, doğumdan itibaren 30 gün içinde sigortalanan bebeklere Ömür Boyu Yenileme Garantisi, bekleme süresiz sigorta ve yaygın çocukluk hastalıklarının kapsama alınması gibi önemli avantajlar sunuyor. Doğumdan sonraki 30 gün içinde sigorta kapsamına alınmayan bebekler bu ayrıcalıktan faydalanamıyor.

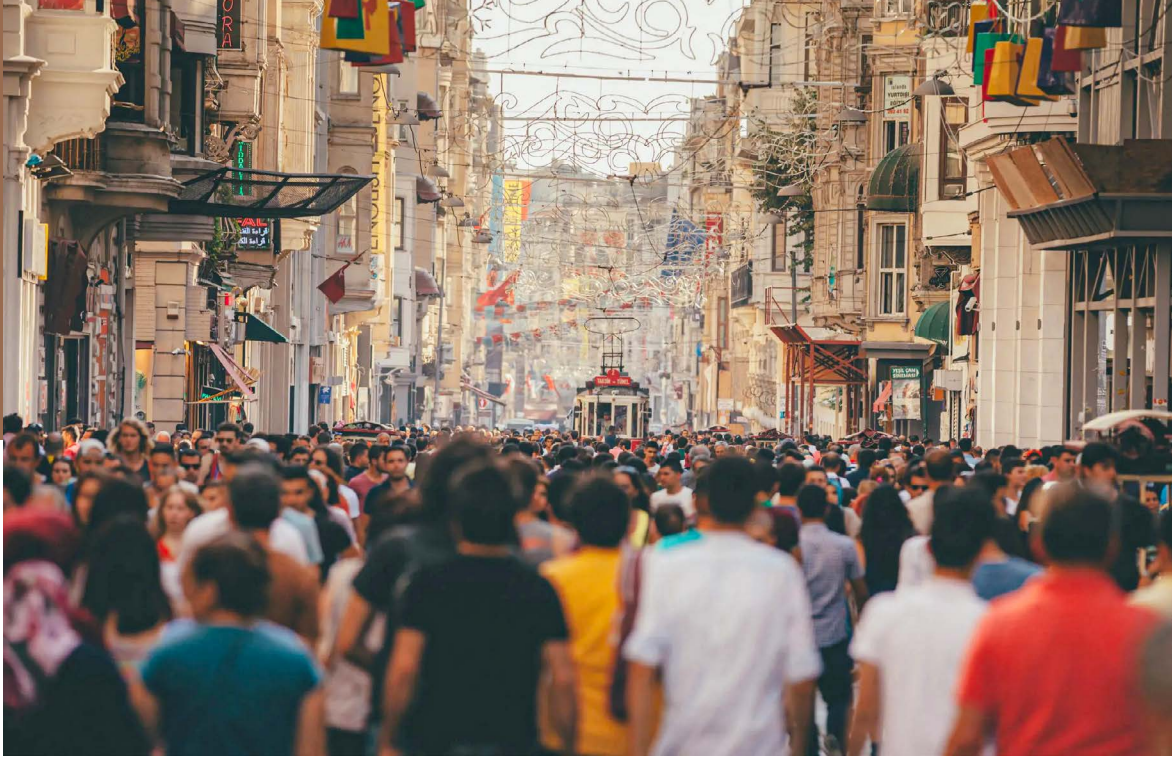
Magdeburger Sigorta'nın tamamlayıcı sağlık sigortası, SGK ile anlaşmalı özel hastanelerde ek ücret ödmeden kaliteli sağlık hizmeti alabilme imkânı sunarak, sigortalıların bütçelerini korurken sağlık hizmetlerine erişimi de garanti altına alıyor. Özellikle doğum gibi önceden planlanabilen ve yüksek maliyetli sağlık hizmetleri söz konusu olduğunda, Magdeburger Sigorta'nın doğum teminatı sigortalıların finansal yükünü önemli ölçüde hafifletiyor.

Magdeburger Sigorta hem annelerin hem de bebeklerin sağlığını önceliklendirerek, güvenli bir gelecek için kapsamlı sigorta çözümleri sağlıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamında sunulan doğum paketi ek teminatlara ilişkin detaylara <https://www.magdeburger.com.tr/> internet adresinden ulaşılabilir.



“Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız”

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



İstanbul'un Yarısı 25 Yaş Üzeri Binalarda Yaşıyor: Sigorta Güvencesi Hiç Bu Kadar Hayati Olmadı

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) verilerine göre, İstanbul'daki hane halklarının yaklaşık yarısı, 2000 yılı öncesinde inşa edilmiş binalarda yaşıyor. 4 milyon 755 bin 86 hanenin 2 milyon 244 bin 49'u, yani yüzde 47'si 25 yaş ve üzeri yapı stoğunda bulunuyor.

Bu veri, İstanbul gibi yüksek deprem riski taşıyan bir şehirde yapı güvenliği kadar, maddi risklere karşı alınan finansal önlemlerin de gözden geçirilmesi gerektiğini bir kez daha gösteriyor.

Yapıların Yaşı Arttıkça Maddi Risk Artıyor

Yaşlı binalarda depreme karşı dayanıklılık düşük olabilir. Ancak yalnızca bina güçlendirmesiyle değil, olası bir afetten sonra ortaya çıkabilecek maddi hasarın telafisiyle de güvence sağlanmalıdır. Bu noktada Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) ve Konut Sigortası, bina sahipleri ve kiracılar için vazgeçilmez iki ayrı güvence sistemidir.

DASK: Temel Koruma, Yasal Zorunluluk

DASK, deprem kaynaklı hasarların binanın yapısal bileşenlerinde meydana getirdiği zararları karşılamak üzere kurulmuş, yasal olarak zorunlu olan bir sigorta türüdür. Kolon, giriş, duvar, temel gibi ana unsurlarda oluşan hasarlar bu kapsamda değerlendirilir.

DASK poliçesi olmadan elektrik, su, doğalgaz gibi temel abonelik işlemleri yapılamazken, tapu devir işlemleri de gerçekleştirilemez. Bu açıdan hem finansal hem hukuki bir zorunluluktur.

Konut Sigortası: Eşyalarınızı ve Yaşam Konforunuzu Korur

Konut Sigortası ise yalnızca bina değil, binanın içindeki tüm taşınır varlıklar, beyaz eşyalar, mobilyalar ve hatta kombi gibi donanımlar için güvence sağlar. Deprem, yangın, sel, hırsızlık gibi risklere karşı kapsamlı koruma sunar.

Ayrıca geçici barınma, kira kaybı gibi deprem sonrası ortaya çıkabilecek ikincil etkiler için de teminat sunarak, hayatın olağan akışının bozulmasını önlemeye yardımcı olur.

Sigorta Bilinci, Riskin Yarısını Azaltır

Uzmanlara göre DASK ve Konut Sigortası birlikte değerlendirildiğinde hem yapısal hem de yaşam alanına yönelik risklerin büyük bölümü güvence altına alınabiliyor. Özellikle eski yapıların yoğun olduğu bölgelerde bu iki sigorta türünün birlikte varlığı, deprem sonrası ekonomik toparlanmanın anahtarı olabilir.

Sigorta Life olarak hatırlatıyoruz:

İstanbul gibi deprem riski taşıyan şehirlerde yaşamak, sadece fiziksel önlem almayı değil, maddi güvenceyi de zamanında sağlamayı gerektirir. Poliçelerinizi gözden geçirin, sadece evi değil geleceğinizi de güvenceye alın.



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



*Sigortam.net CEO'su
Ataman Kalkan:
10 milyon müşteriye
ulaştık*

Sigorta Life Sohbetleri'nin yeni konuğu Sigortam.net CEO'su Ataman Kalkan oldu. Kalkan sektöre dair gelişmeleri, dijital sigortacılığı ve Sigortam.net'in başarı hikayesini anlattı.

Ataman Kalkan

Sigortam.Net CEO'su

“ ”

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası için bize danışan müşterilerimiz gönül rahatlığıyla poliçelerini seçebiliyorlar

Sizi biraz tanıyarak başlayalım. Kendinizden bahseder misiniz?

Lisans eğitimimi Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünde tamamladım. Ardından National University of Singapore’da Yönetici Gelişim Programı’na katıldım.

Kariyerimin ilk yıllarında yazılım geliştirme, proje yönetimi ve iş zekâsı alanlarında yöneticilik yaptım. Daha sonra sigorta sektörüne geçtim. SOMPO Sigorta’da önce Bireysel Sigortalar, ardından Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcılığı görevlerini yürüttüm. 2023 Aralık ayından bu yana Sigortam.net CEO’su olarak görev yapıyorum.

Sigortam.net, sektörün lider dijital oyuncularından biri. Sadece online poliçe satışı değil, aynı zamanda marka bilinirliği açısından da çok güçlü bir yapıya sahip.

Sigortam.net’e ilk geldiğinizde neler hissettiniz?

Sigortam.net, teknolojiye olan yatırımla çok dinamik bir yapı. Bu beni en çok heyecanlandıran konulardan biri oldu. Teknolojiyi kullanarak sigortayı sadeleştirmek ve herkesin erişebileceği bir hale getirmek için ciddi bir emek harcanıyor. Ben de bu vizyonun bir parçası olmak istedim.

Dijital sigortacılık hakkındaki bakış açınız bu süreçte nasıl değişti?

Önceki şirketimde de dijitalleşmenin hızla arttığını görüyorduk. Ancak Sigortam.net’te dijitalin ne kadar merkezde olduğunu daha yakından deneyimleme fırsatım oldu. 25’ten fazla şirketin tekliflerini karşılaştırabildiğiniz, sigortayı sadeleştiren bir yapıdan bahsediyoruz. Bu, kullanıcı açısından da çok büyük bir değer sunuyor. Bankacılık sektörümüzdeki dijitalleşmenin dünya çapındaki serüvenini hep beraber gördük. Sigorta sektöründe de tüm paydaşlarımızla birlikte dijitalin çok daha hızlı büyüyeceğini öngörüyoruz.

2024 nasıl geçti, 2025’in ilk çeyreğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

2024 bizim için oldukça başarılı geçti. 10 milyon müşteriye ulaştık. Müşteri memnuniyetini ön planda tutarak büyümeye devam ediyoruz. Ayrıca müşterilerimizin yüzde 73’ü yapay zekâ destekli “Üçlü Kart Sistemi” adını verdiğimiz sistemle, poliçelerini seçiyor. Bu sistem sayesinde müşteriler; en ucuz, en kapsamlı ve fiyat-performans açısından en uygun poliçeyi aynı anda görebiliyor. Bu, müşteriye anlama başarımızın bir göstergesi olarak bizi gururlandırıyor.

2025 bizim için çok özel bir yıl çünkü şirketimizin 25. yılı. Bu kapsamda heyecan verici birçok projemiz var.

Sigortam.net kullanıcıları en çok hangi ürünleri tercih ediyor?

Elementer sigortalar bizim başlıca alanımız. Türk sigorta sektöründe kasko, trafik ve tamamlayıcı sağlık sigortaları en çok tercih edilen branşlar. Bizde de paralellik gösteriyor. Özellikle tamamlayıcı sağlık sigortamızda son 10 yılda çok hızlı bir büyüme görüyoruz. Bu branş, Türkiye genelinde de son yıllarda çok ciddi bir ivme kazandı. Gerçekten Türk halkının büyük bir ihtiyacı karşılar olduğu görüldü. Bu konuda ki donanımı danışmanlarımızla müşterilerimize anlatarak onları çok rahatlatıyoruz. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası için bize danışan müşterilerimiz gönül rahatlığıyla poliçelerini seçebiliyorlar.

Bireysel emeklilik ürünleri neden yok?

Bireysel emeklilik, saha anlatımı gerektiren bir ürün. Biz daha çok dijitalden seçilip kolayca satın alınabilen ürünlere odaklanıyoruz. Ancak çok yakında hayat sigortası ürünlerine başlayacağız. Önce detaylı bilgilendirme yapacağız, ardından bu ürünleri dijitalle taşıyacağız.

Türkiye’nin en çok dijital poliçe satan firması olmanızın sırrı nedir?

Sigortam.net olarak ILAB Holding’in bir parçasıyız. Grup şirketleri, Türkiye’de dijitalleşmeye öncülük eden, inovatif firmalar. Bu sinerjiden güç alıyoruz.

Müşteri odaklılık bizim en temel ilkemiz. Tüm süreçlerimizi müşterilerimizin memnuniyetini sağlamak için tasarlıyoruz. Dijitalde en yalın, basit, hızlı ve şeffaf ortamı sağlamaya çalışıyoruz. 7/24 destek sunuyoruz. 3 saniyede hasar bildirimi yapılabilen bir sistemimiz var. Yüzde 99.7 oranla hasarı 3 saniyede açabiliyoruz. Bu da kullanıcı deneyimimizi en üst seviyeye çıkarıyor.

Online poliçe almanın müşteri açısından avantajları neler?

Günün her saatinde, cep telefonları aracılığıyla çok hızlı ve kolay bir şekilde poliçe alınabiliyor. Kullanıcı dostu, sade ekranlarımız sayesinde 25’ten fazla şirketin tekliflerini rahatlıkla karşılaştırabiliyorlar. Bu sayede kendileri için en uygun poliçeleri seçebiliyorlar.

Ayrıca, kredi kartıyla ödeme imkânı ve e-posta ile dijital poliçeye ulaşma gibi kolaylıklar da sunuyoruz.

Gelecek planlarımız neler?

2025 için çok sayıda planımız var. Biz Türkiye'nin lider Insuretech'i olarak tamamen teknoloji odaklı bir şirketiz. Örneğin, Teknopark'ta Esnet Teknoloji adlı yeni bir şirket kurduk. Bu şirketle birlikte Ar-Ge yatırımlarımızı hızlandırıyoruz. Yapay zekâ, makine öğrenmesi, Generatif AI gibi teknolojileri kullanarak müşterilerimize daha iyi hizmet verecek projeler geliştiriyoruz.

Sigorta ekosistemi içindeki yerinizi nasıl tanımlarsınız?

Biz bir broker şirketiyiz. Yani müşterinin temsilcisiyiz. Müşterimizin ihtiyaçlarını en ince detayına kadar anlayarak, 25'ten fazla şirket içerisinden onlara göre en uygun şirketi ve ürünlerini en uygun fiyatlarla sunuyoruz. Hasar anında da 7/24 onların yanındayız. Çağrı merkezimiz ve dijital kanallarımız bu konuda çok güçlü. Ayrıca çok yüksek hacimli poliçeler kestiğimiz için çok deneyimli iş arkadaşlarımız var. Bundan dolayı her zaman müşterilerimiz bizleri arayıp istedikleri her konuda gönül rahatlığıyla bilgi alabiliyorlar.

Sigorta bilincini artırmak için neler yapılmalı?

Türkiye ekonomisi dünyada ilk 20'de, ama sigorta sektörü hala 38'inci sırada. Bu farkı kapatmak için sigorta bilincini artırmalıyız. Dünyadaki örnekleri iyi takip ederek rotamızı belirlemeliyiz. Sigortam.net olarak bu konuda öncü bir rol üstleniyoruz. Türk halkının sigortaya erişimini kolaylaştırmış, hızlandırmış ve şeffaflaştırmış haldeyiz. Sektörün tüm paydaşlarının ortak hareket etmesiyle daha güçlü bir sigorta bilinci oluşturulabilir.

Farklı alanlarda yatırımlarınız var mı?

Sigortacılık alanında Türkiye'nin en çok ziyaret edilen web sitesiyiz. Ayrıca geçtiğimiz yıl Beşiktaş SuperApp içerisinde yer alan il Insuretech şirketi olduk. Sporseverler bize oradan da ulaşabiliyorlar. Farklı takımlarla da benzer iş birlikleri yapmayı planlıyoruz. Sporu ve sporcuyla desteklemeyi önemsiyoruz. Basketbol takımımız ise bu yıl ILAB Basket adıyla yoluna devam ediyor.





Kısa Kısa...

Takım tutar mısınız?

Futbolla çok ilgili değilim ama oğlumla birlikte Fenerbahçe basketbol maçlarına gidiyoruz. Hatta bir totemimiz bile var!

Sizi mutlu eden şeyler nedir?

Ailemle birlikte vakit geçirmek. Özellikle seyahat etmek. Deniz tatillerini seviyoruz. Oğlum 14 yaşına girdi. Geçen sene onunla bir karavan tatili yaptık. Bu sene de havaların ısınmasını ipe çekiyoruz.

Toteminiz nedir?

Maç öncesi yürüyen merdiven yerine sabit merdiveni kullanıyoruz. Uğur getiriyor diyelim.

Bu mesleği yapmasaydınız ne yapardınız?

Ekonomist olmak isterdim. Hem Türkiye hem de dünya ekonomisi beni çok ilgilendiriyor. Tüm büyük resimdeki değişimler ilgimi çekiyor.

Size ilham veren biri var mı?

Spesifik biri yok ama birlikte çalıştığım başarılı insanlardan ilham alırım. Takım arkadaşlarımdan çok şey öğreniyorum.

Çay mı, kahve mi?

Reflü nedeniyle kahve içemiyorum. Bu yüzden çay.

Stresli günlerden sonra en keyif aldığınız şey?

Araştırma yapmayı çok seviyorum. Konunun ne olduğu önemli değil. Merak ettiğim her şeyi araştırmak bana çok iyi geliyor. Büyük gemilerin limana hangi teknikle yanaştığından tutun, Magnezyumun hangi formunun ne kadar emildiği, spor yaparken Karvonen formülüne göre hangi yoğunlukta sporun vücudunuza nasıl geldiği gibi detaylı konularda araştırma yapmayı seviyorum. İş stresimi atmama yardımcı oluyor. Ayrıca yürüyüş yapmayı da seviyorum.

Ömür boyu tek bir yemek hakkınız olsa neyi seçerdiniz?

Tüm yemekleri severim. Çocukluğumdan beri, hatta kereviz seven ender gençlerden olmuştumdur. Fakat yemeğin yanına bol limonlu bir salata olmazsa olmazım.

Erken mi, geç mi uyanırsınız?

Geç uyanmayı severim. Özellikle hafta sonları.

Yaz tatili mi, kış tatili mi?

Kesinlikle yaz tatili. Şort ve tişörtle bir şehir keşfetmek favorim.

Tatilde eğlenmeyi mi tercih edersiniz dinlenmeyi mi?

İkisi de. Deniz tatiliyle dinlenmek, şehir tatiliyle kültürel keşif yapmak bana büyük keyif veriyor.

İş hayatınızdaki olmazsa olmazınız nedir?

Katı kurallardan yana değilim. Hayatı esnek ve uyumlu yaşamın daha sağlıklı olduğunu düşünüyorum.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.

Sektörden Kısa Kısa

SEGEM 2025 Haziran Teknik Personel Yeterlilik Sınavı Başvuruları Başladı!

Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) tarafından gerçekleştirilen 2025 Haziran Teknik Personel Yeterlilik Sınavı için başvuru süreci başladı. Sınav, 28 Haziran 2025 tarihinde Adana, Ankara, Erzurum, İstanbul Anadolu, İstanbul Avrupa, İzmir, Konya ve Samsun illerinde yapılacaktır.

Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) tarafından gerçekleştirilen 2025 Haziran Teknik Personel Yeterlilik Sınavı için başvuru süreci başladı. Sınav, 28 Haziran 2025 tarihinde Adana, Ankara, Erzurum, İstanbul Anadolu, İstanbul Avrupa, İzmir, Konya ve Samsun illerinde yapılacaktır.

Başvurular, 2-22 Mayıs 2025 tarihleri arasında alınacaktır. Tüm adaylar için sınav ücreti 1.250 TL olarak belirlendi. Daha önce sınava katılıp başarısız olan adaylar da aynı ücret üzerinden başvuru yapabilecek.



Teknik personel yeterlilik sınavı, sigorta sektöründe görev alacak kişilerin mevzuat bilgisi ve mesleki yeterliliğini ölçmeyi amaçlıyor. Sınav sonuçları, SEGEM resmi internet sitesi üzerinden ilan edilecek.



Sektörde iç sistemler güçleniyor: SEDDK'dan yeni genelge

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), sektörün kurumsal yapısını güçlendirmek amacıyla 2025/14 sayılı yeni bir genelge yayımladı.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), sektörün kurumsal yapısını daha da güçlendirmek amacıyla 2025/14 sayılı yeni bir genelge yayımladı. Genelge, özellikle sigorta ve emeklilik şirketlerinin iç sistemlerine yönelik önemli güncellemeler içeriyor.

30 Mayıs 2022 tarihli ve 2022/16 sayılı "Sigortacılık ve Özel Emeklilik Sektörlerinde İç Sistemlere Dair Yönetmelik"te değişiklik niteliği taşıyan bu yeni düzenleme ile risk yönetimi, iç denetim ve uyum fonksiyonlarının daha etkin ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturulması hedefleniyor.

Genelgeye göre, şirketlerin iç kontrol mekanizmalarının güçlendirilmesi, risklerin daha önleyici bir yaklaşımla yönetilmesi ve düzenleyici gerekliliklere eksiksiz uyum sağlanması öncelikler arasında yer alıyor. Bu doğrultuda, iç sistemler birimlerinin organizasyon yapılarında netlik sağlanırken, bu birimlerin bağımsızlığı ve kaynak yeterliliği de güvence altına alınıyor.

SEDDK yetkilileri, yapılan bu düzenlemenin sektörde kurumsal yönetim ilkelerine uyumu artıracak ve şirketlerin sürdürülebilir büyüme stratejilerine olumlu katkı sağlayacağını belirtiyor. Aynı zamanda, iç sistemlerin güçlendirilmesinin sigortalı haklarının korunması açısından da büyük önem taşıdığı vurgulanıyor.

Sektör temsilcileri tarafından olumlu karşılanan genelge ile birlikte, önümüzdeki dönemde şirketlerin denetim ve raporlama süreçlerinde de kalite artışı bekleniyor.



TÜRKİYE'NİN HER NOKTASINA
7/24 SERVİS HİZMETİ
— 444 00 70 —



Türkiye Sigorta'nın 5. Olağan Genel Kurul Toplantısı tamamlandı...

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in 5. Olağan Genel Kurul Toplantısı 25 Nisan'da gerçekleşti. Genel Kurul'da Aziz Murat Uluğ yeniden Yönetim Kurulu Başkanı olurken, Genel Müdür Taha Çakmak Yönetim Kurulu Başkan Vekilliğine yeniden seçildi.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in 5. Olağan Genel Kurul Toplantıları, 25 Nisan Cuma günü İstanbul Levent'te bulunan genel müdürlük binasında yapıldı. Hem şirketlerin finansal performansı hem de yeni dönem stratejilerinin ele alındığı Genel Kurul'da, Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Murat Uluğ ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür Taha Çakmak mevcut görevlerine yeniden seçilirken, Yönetim Kurulu Üyeliği'nde iki isimde değişiklik yapıldı.

Ray Sigorta'dan Karadeniz Hamlesi

Sigorta sektörünün öncü şirketi Ray Sigorta, bölgedeki acenteleriyle olan iş birliğini daha da güçlendirmek ve Karadeniz bölgesindeki büyümesini hızlandırmak amacıyla Samsun'da Karadeniz Bölge Müdürlüğü'nü hizmete açtı. Samsun'un Canik ilçesinde bulunan Baran Plaza'daki Bölge Müdürlüğü Ofisi'nde gerçekleştirilen açılış daveti, Ray Sigorta'nın bölgedeki acente temsilcileri ve davetlilerin yoğun katılımıyla gerçekleşti. Açılış töreninde konuşan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, Karadeniz Bölge Müdürlüğü'nün hem şirketin büyüme stratejisi hem de acente ilişkilerinin geliştirilmesi açısından stratejik bir adım olduğunun altını çizdi.

'İstikrarlı büyümemizi bölgeye taşıyoruz'

Erdoğan, konuşmasında şu ifadeleri kullandı: "Ray Sigorta olarak sağlam mali yapımız ve sürdürülebilir kârlılığımız ile Türkiye sigorta sektöründe istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ediyoruz. Karadeniz Bölge Müdürlüğümüz ile bu güçlü yapıyı bölgeye taşıyarak, Samsun başta olmak üzere tüm Karadeniz'de yeni bir atılım hedefliyoruz. Acentelerimizle daha yakın temas halinde olacak, çözümlerimizi çok daha hızlı ve etkin şekilde sunacağız. Karadeniz bölgesinde yer alan 18 ilimiz, yaklaşık 8 milyon toplam nüfusuyla, üretim, ticaret, turizm gibi sektörlerdeki iş hacmi ve gelecek potansiyeli ile ülkemiz için vazgeçilmez bir değer taşıyor. Ray Sigorta olarak bu değeri daha yakından takip edecek, bölgenin ihtiyaçlarına özel çözümler üretmeye devam edeceğiz."

Yeni dönemde Yönetim Kurulu'na Mahmut Kaçar Yönetim Kurulu Üyesi, Yavuz Kaynarca ise Bağımsız Üye olarak katılırken, Yönetim Kurulu Üyesi Bilal Bedir ile Bağımsız Üyeler Prof. Dr. Murat Akbalık ve Ayşe Türkmenoğlu da görevlerine tekrar atandılar.

Sürdürülebilir Büyüme Stratejisiyle Yeni Dönem

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Taha Çakmak, 2025'e güçlü bir başlangıç yaparak sektördeki liderliklerini sürdürdüklerini belirtti. 2025 yılının ilk çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre hayat dışında yüzde 47 büyüme kaydederek 41 milyar TL'yi aşan toplam brüt prim üretimi ile, hayat branşında yüzde 134 büyümeyle 6 milyar 872 milyon TL'ye ulaştıklarını söyledi. Gönüllü BES ve OKS fon büyüklüğünde, devlet katkısı dâhil olmak üzere yüzde 63 oranında bir büyüme ile 314,1 milyar TL'ye ulaşarak liderliklerini daha da güçlendirdiklerini ifade eden Çakmak, sözlerine şöyle devam etti:

"2025 ilk çeyrek sonuçlarına göre; Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik şirketlerimizin toplam net kârı 8 milyar TL'yi aştı. Elde ettiğimiz bu sonuçlar, sürdürülebilir kârlılık odaklı stratejimizin doğruluğunu ve finansal yapımızın ne kadar sağlam olduğunu gösteriyor. Türkiye Sigorta olarak güçlü bilanço yapımız, dinamik ürün portföyümüz ve dijitalleşme odaklı hizmet anlayışımız sayesinde, sektörümüzde çitayı her geçen gün daha yukarı taşıyoruz. Hem ülkemiz ekonomisine katkı sağlamaya hem de paydaşlarımıza uzun vadeli değer sunmaya kararlılıkla devam edeceğiz. Aynı zamanda müşteri memnuniyetini ve operasyonel verimliliği ön planda tutarak, gelecek dönemde de büyüme ivmemizi koruyacağız."



Karadeniz Bölge Müdürlüğümüz, bölgedeki tüm paydaşlarımızla daha güçlü bir iletişim, daha hızlı hizmet ve daha yakın bir iş birliği zemini oluşturacak."

Güçlü mali yapımız ve acentelerimizle büyütüyoruz

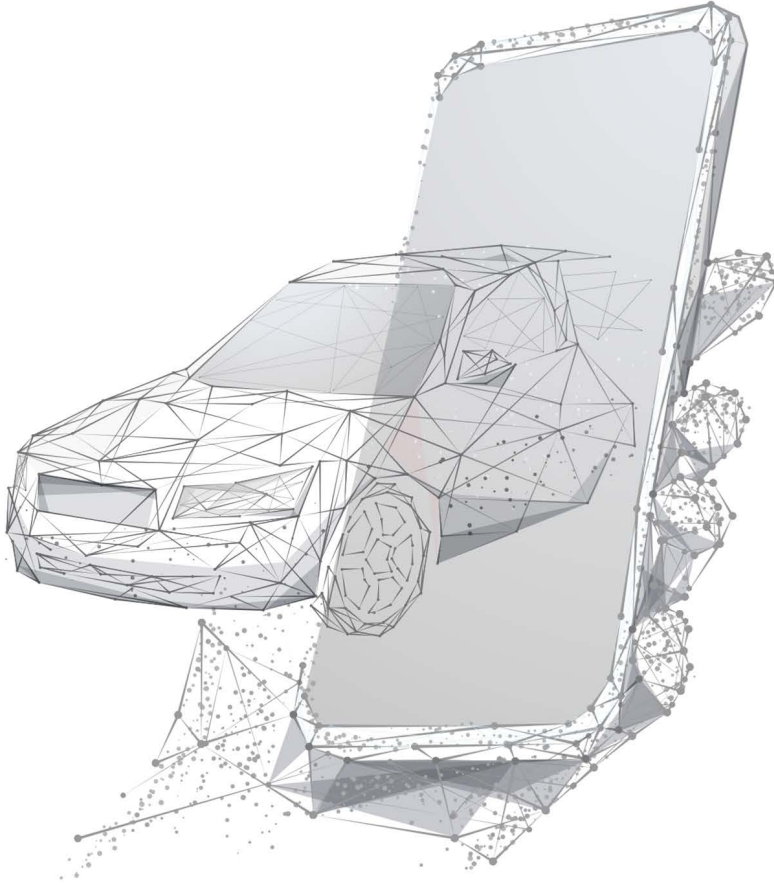
"67 yıllık bu kıymetli markayı, sigortacılığın Türkiye'deki lider kuruluşu haline dönüştürmek için çalışıyoruz" ifadelerini kullanan Erdoğan sözlerini şöyle sürdürdü: "Müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına sektörde fark yaratan çözümlerle yanıt üretiyoruz. İhtiyaca göre kişiselleştirilebilen ürünlerimiz ve pek çok ödüle layık görülen mükemmel müşteri deneyimimiz ile sektördeki öncü ve lider kimliğimizi pekiştiriyoruz. Sektör çok zorlu koşullarla boğuşurken, geçen yıl Ray Sigorta olarak muazzam bir performans gösterdik. 2024 sonu itibarıyla hayat dışı sigortacılık sektörü yüzde 72 büyürken, yüzde 145 gibi rekor bir üretim artışıyla Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketi olmaktan gurur duyuyoruz. Bu başarı ekibimizin olduğu kadar aynı zamanda, en önemli iş ortağımız olan acentelerimizin de başarısıdır. Karşılıklı güven ve iş birliği ile sağladığımız bu sinerji, sektörümüzde örnek gösterilen başarıları gerçek kılıyor."

RS 5.0



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

RS 5.0 Dünyasına hoş geldiniz.



RS Otomotiv Grubu

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

TUR ASSIST MET teknik OtoKonfor CARSHINE SigortaAcentesi





Uğurlu Glass, gün geçtikçe başarılarını artırarak OSB'ler arasında ihracatını en çok artıran firma kategorisinde 55'inci sıraya yükseldi.

Uğurlu Glass, Denizli'de oto cam montaj servisi olarak başladıkları ticari hayatlarına, üretimden montaja ve ihracata uzanan geniş ürün yelpazesini her geçen gün geliştirerek çalışmaya devam ediyor. Uğurlu Glass Oto Cam A.Ş., 1971'den bu yana vatandaşlara hizmet vermeye devam ediyor. İlk olarak oto cam üreterek başladıkları çalışma hayatına bugün, otomotiv camlar, otobüs ve ticari araç camları, iş ve tarım makineleri camları, deniz taşıtları camları, raylı sistem camları, mimari camlar, kurşuna dayanıklı camlar ve tencere cam kapakları ile toplam 8 kategoride faaliyetleriyle tüketicilerin yanında yer alıyor.

Denizli merkezli olan Uğurlu Glass Oto Cam A.Ş., başarılarına bir yenisini daha kattı. Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu'nun (OSBÜK) paylaştığı bilgiye göre, Uğurlu Glass Oto Cam, OSB'ler arasında ihracatını en çok artıran firma kategorisinde 55'inci sıraya yükseldi.

Uğurlu Glass Oto Cam, başarısını her geçen gün artırıyor!

Anadolu Hayat Emeklilik, AHE Gümüş Fon Sepeti Emeklilik Fonu ile BES'te Bir İlke Daha İmza Attı

Anadolu Hayat Emeklilik, bireysel emeklilik sektöründe bir ilke imza atarak gümüşe dayalı emeklilik yatırım fonunu kurdu. Sermaye Piyasası Kurulu'ndan kuruluş onayı alan AHE Gümüş Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu, yatırımcılara kıymetli madden piyasasındaki fırsatları bireysel emeklilik birikimlerine yansıtma imkânı sunuyor.

Anadolu Hayat Emeklilik, bireysel emeklilik sistemindeki (BES) yatırım alternatiflerini genişletmeye devam ediyor. Anadolu Hayat Emeklilik'in, Sermaye Piyasası Kurulu'ndan (SPK) almış olduğu 18 Mart 2025 tarihli kuruluş izni uyarınca hizmete sunduğu yeni AHE Gümüş Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu, gümüşe dayalı yatırım yapmak isteyen bireysel emeklilik katılımcılarına yeni bir seçenek olarak öne çıkıyor. Hizmete sunulan fon, toplam değerinin en az %80'ini gümüşe dayalı endeksleri takip eden yerli ve yabancı borsa yatırım fonlarına ve yatırım fonu katılma paylarına yönlendirerek, dünya ölçeğinde kıymetli maden piyasalarındaki fiyat gelişmelerini yatırımcısına yansıtmayı amaçlıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik'in sunduğu bu yeni fon, portföy çeşitliliği arayan bireysel emeklilik yatırımcılarının kıymetli madenlere dayalı portföy oluşturma ihtiyacına yönelik geliştirilmiş bir seçenek olarak dikkat çekiyor. Bu kapsamda, Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu'nda (BEFAS) yer alan 2 Mayıs 2025 tarihli verilere göre, fonun bireysel emeklilik sisteminde ağırlıklı olarak gümüşe dayalı ilk fon olması, emtia yatırımlarına yönelen yatırımcılar için fonu benzersiz bir yatırım seçeneği haline getiriyor.



Konuyla ilgili açıklama yapan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak: "Geleceğe güvenle bakabilmek için tasarruf yapmak ve doğru yatırım araçlarıyla birikimleri değerlendirmek büyük önem taşıyor. Ekonomik kalkınmaya ve toplumsal refaha hizmet eden, uzun vadeli kaynak sağlayan bireysel emeklilik sistemini ileriye taşıyarak katılımcılarımıza çeşitli alternatifler sunma hedefiyle yenilikçi adımlar atmaya devam ediyoruz. Hayata geçirdiğimiz AHE Gümüş Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu, Türkiye'de bireysel emeklilik sisteminde, portföyünde ağırlıklı olarak gümüşe endeksli fonlara yatırım yapan ilk fon olma özelliğine sahip. Kurulan yeni fonumuz, kıymetli maden piyasalarındaki fırsatları bireysel emeklilik sistemine taşıyor. AHE Gümüş Fon Sepeti Emeklilik Fonu, portföy çeşitliliği arayan, aynı zamanda ekonomik belirsizlikler karşısında portföyünü çeşitlendirmek isteyen yatırımcılar için de bir alternatif oluşturuyor. Anadolu Hayat Emeklilik olarak, getirdiğimiz yeniliklerle bireysel emeklilik katılımcılarımızın tasarruf alışkanlıklarını desteklemek ve finansal hedeflerine ulaşmalarını sağlamak için çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.

AHE Gümüş Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu'na Anadolu Hayat Emeklilik'in mobil uygulaması, internet şubesi ve müşteri hizmetleri merkezi üzerinden yatırım yapılabilir. Ayrıca, Anadolu Hayat Emeklilik müşterisi olmayan katılımcılar da BEFAS aracılığıyla bu fona erişim sağlayabiliyor.



- 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

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?

• Navlun Nedir?

Navlun; malları kara yolu, intermodal taşımacılık (demir yolu ve kara yolu), gemi veya hava yoluyla taşınması için nakliye şirketine ödenen ücrettir. Navlun maliyetleri; seçilen nakliye yöntemi, başlangıç ve varış noktası, boyut, ağırlık ve varsa özel işlem gerektiren (soğutma ya da tehlikeli madde) teslimatlar da dahil olmak üzere çeşitli faktörlere göre değişiklik gösterir.

• Sigortacılıkta Navlun Nedir?

Navlun sigortası, nakliye sırasında müşterilerin mallarında meydana gelen hasar veya kayıplar için nakliye şirketinin sorumluluğunu kapsar. Bu tür hasar ya da kayıpların sigorta kapsamında değerlendirilebilmesi ve tazminat talebinin ödenebilmesi için nakliye şirketinin ihmalden kaynaklanması gerekir. Nakliye şirketinin sorumluluk koşulları, seçilen taşıma şekline bağlı olarak değişen sözleşmelerle belirtilir. Navlun sigortası, nakliye komisyoncusu ücretlerinin bir yüzdesi olarak hesaplanır. Sigorta masrafları nakliye şirketi tarafından ödenebilir ve müşteriye, nakliye şirketinin hizmet teklifine dahil edilen bir maliyet olarak iletilir.

• Incoterms Teslim Şekilleri ve Navlun

Göndericilerin sorumlulukları da dahil olmak üzere dünya çapında mal satışına ilişkin kurallar, genellikle incoterms olarak adlandırılan 2020 Uluslararası Ticaret Koşulları'na tabidir. Uluslararası Ticaret Odası, dünya çapında ticareti kolaylaştırmak için resmi olarak uluslararası ticari terimler olarak da bilinen bir dizi incoterm yayımlar. Küresel olarak tanınan bu terimler, alıcıların ve satıcıların yükümlülüklerini netleştirerek dış ticaret sözleşmelerindeki karışıklığı önler.

Yurt içi ve yurt dışı ticaretle uğraşan taraflar, incoterm'leri iş düzenlemelerinin kesin şartlarını anlamaya yardımcı olmak için genellikle bir tür kısaltma olarak kullanır. Bazı incoterm'ler herhangi bir ulaşım aracı için geçerliken bazıları ise sadece deniz taşımacılığına özgüdür. Incoterms ile ilgili dikkat edilmesi gereken en önemli nokta, iki iş ortağından hangisinin malların riskinden ve dolayısıyla sigortasından sorumlu olduğu ve riskin bir taraftan diğerine ne zaman geçeceği.



ANINDA SAĞLIK HİZMETİ ÇOK YAKINDA!

Kaskoda #DoğruRota



Yolda güvenle ilerlemek için...