

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALİF E[®]/57

HAZİRAN 2025 • sigortalifedergi.com • 200 TL

görünmeyen köy
klavuz ister



Bir tıkla kapında!

hepsiburada

trendyol

CicekSepeti

amazon

n11



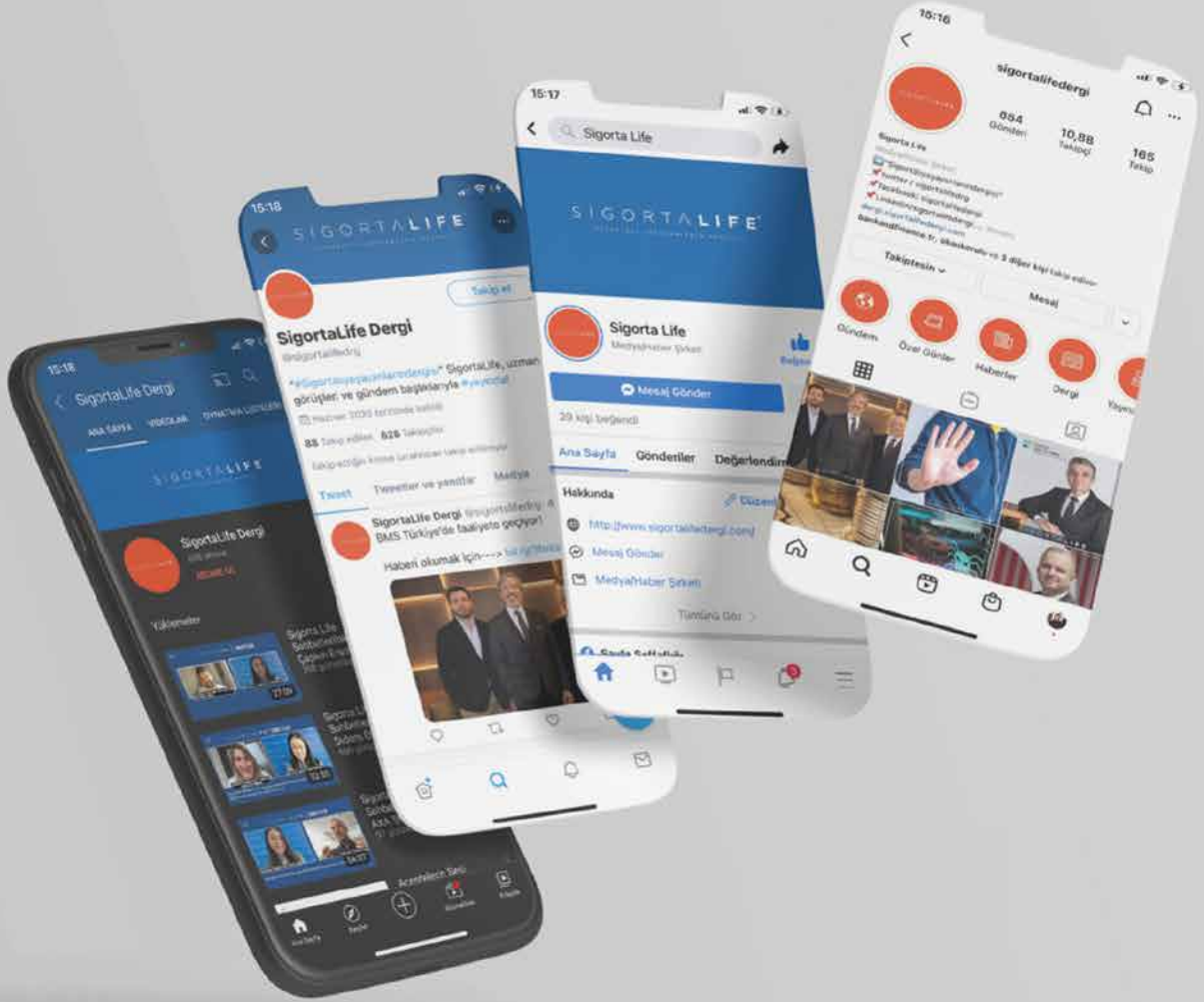


**YOU
LOCALLY
RISK,
WE
GLOBALLY
VALUE**

SİGORTALİFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

Sigorta sektörüne dair güncel bilgilerden haberdar olmak için,
sosyal medya hesaplarımızı takip edin!



Güvenin ayı Haziran'a “Merhaba” diyoruz!



“Sigortalı Yaşayanların Dergisi” Sigorta Life, her zamanki gibi yine sektöre dair en son gelişmelere yer verdiği yeni sayısı ile karşınızda. Sigortalı yaşayanların dergisi mottosu ile çıktığımız yolda 56 sayıyı geride bıraktık. Sigorta bilincini tabana yaymak için yeni nesil bir perspektifle yayın hayatına devam ediyoruz. Bu süreçte yanımızda olan tüm okuyucularımıza ve sektör paydaşlarına teşekkür ederim.

Her zaman olduğu gibi yeni sayımızda da sigorta ve BES dünyasının nabzını tutmaya ve siz değerli okuyucularımıza sektörden en güncel haberleri vermeye devam ediyoruz.

Yılın belki de en duygusal aylarından biri olan Haziran'a birlikte adım atıyoruz. Bu ay hem Babalar Günü'nü hem de Kurban Bayramı'nı karşılıyoruz. İki özel gün, iki ortak duygu: güven ve sorumluluk.

Babalar, hayatımızın sigortası gibidir. Sessizce ama kararlılıkla bizi korurlar, yolumuzu aydınlatırlar. Ne zaman bir sarsıntı yaşasak, ayakta kalmamızı sağlayan o görünmez temelin bir parçası da babalarımızın varlığıdır. Babalar Günü vesilesiyle, başta aramızda olmayan ama hatıralarıyla yaşamaya devam eden babalarımız olmak üzere, tüm babaların, Babalar Günü'nü kutluyorum.

Bu yıl ayrıca Haziran ayı, Kurban Bayramı'nı da içinde barındırıyor. Aile bağlarının güçlendiği, paylaşmanın en saf halini yaşadığımız bu özel gün, bize sadece sevdiklerimizle aynı sofrayı paylaşmanın değil, aynı zamanda toplum olarak birbirimize kenetlenmenin de önemini hatırlatıyor.

Babalar Günü'nü ve Kurban Bayramı'nı en içten dileklerle kutluyorum. Sevdiklerinizle sağlıklı, huzurlu ve mutlu bir ay geçirmeniz dileğiyle...

Herkese keyifli okumlar diliyorum.

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin deki ler

24



8-9

HABER |

Quick Sigorta 8. Yaşında Gaziantep'te Acenteleriyle Buluştu

10

HABER |

AXA Türkiye'den Mobilitenin Geleceğine Güçlü Katkı: "Sigortacılığın Yeni Rolü"

12-13

HABER |

Türkiye Sigorta, Basketbol Milli Takımlar ana sponsoru oldu

14

HABER |

BES'te Küçük Birikimlerle Büyük Hedeflere

16-17-18

HABER |

Doğa kaynaklı afetlerin önlemi Doğa'da

20-21

HABER |

QCAR Mobilité'nin yepyeni şubesi Kahramanmaraş'ta hizmete girdi

22

HABER |

Geleceğin Mühendisleri İstanbul'da Yarıştı, Depreme En Dayanıklı Tasarım Ödüllendirildi!

24-25

HABER |

Neova Sigorta Dünyada Sigortacılığın Merkezi Lloyd's ile Küresel Sigortacılık Yolculuğuna Başladı

26

HABER |

Magdeburger Sigorta, Türkiye'nin En Mutlu İşyerleri Arasında

28-29

HABER |

Sompo Sigorta Risk Danışmanı Acente Programı ilk mezunlarını verdi

30

HABER |

Tur Medical ve Unico Sigorta'dan İş Birliği!

32-33

HABER |

Paralar BES'te, gözler TES'te!

34

HABER |

Sigorta Sektörü Beach Volley Masters'da Buluştu!

36-37

ÖZEL HABER |

Sigorta sektörü şahlandı, Özgür Obalı rakamları patlattı!

38

HABER |

Neova Sigorta, NeoVizyon Buluşmaları ile Acenteleriyle Bir Araya Geldi

40-41-42

HABER |

QFLATS Kurtköy Konut Projesi Temel Atma Töreni, gerçekleştirildi

44-45

HABER |

TSB Başkanı Uğur Gülen: "Sürdürülebilir bir sigorta sektörü, son derece önemli hâle geldi"

46

HABER |

Magdeburger Sigorta Başarılı Acenteleriyle Budapeşte ve Viyana'da Buluştu

48-49

KAPAK |

Görünmeyen köy klavuz ister

50

HABER |

RS Otomotiv Grubu Go Green Türkiye'deydi!



52

52-53

RÖPORTAJ |

Sigortada Danışmanlık Çağı Başladı: Sompö Acenteleri Saha Uzmanına Dönüştürüyor

54

HABER |

Anadolu Sigorta'nın 100. Yılında "100 Yılın Liderleri Zirvesi"

56

HABER |

Ankara Sigorta'dan Acentelerine Güçlü Mesaj

58

HABER |

Auto King'in Bayi Toplantısında Gelecek Rotasını Belirledi

60

HABER |

Furkan Erişken'in kaleminden

62

HABER |

Elektrikli scooterla kaza yapıp "Pardon" deme dönemine son: Trafik sigortası zorunlu olacak!

64

HABER |

AXA Türkiye'den Sürdürülebilir Finansal Sonuçlar...

66

HABER |

Sigorta primi artışı mı? Haziran sürprizi geldi!

68

HABER |

TSB rakamları konuştu

70

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

72

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

74

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

SİGORTALİFE

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Medya ve İletişim Uzmanı

Furkan Erişken

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Direktör

Gamze Özkan

Editör

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



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



Quick Sigorta 8. Yaşında Gaziantep'te Acenteleriyle Buluştu

Quick Sigorta, Gaziantep'te düzenlediği ve Sigorta Life Dergi ekibi olarak bizim de yer aldığımız toplantıda 400'den fazla acentesiyle bir araya geldi. Acenteler ile birlikte oluşturulan QuickFinansall vizyonunun paylaşıldığı toplantıda Quick markasının yalnızca bir sigorta şirketi değil; aynı zamanda sigorta, finans ve mobilite alanlarında entegre çözümler sunan daha büyük bir yapının parçası olduğu vurgulandı.

Quick Sigorta, 13 Mayıs 2025 tarihinde Gaziantep'te gerçekleşen Mahmut Erdemoğlu Tarım Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu temel atma töreninin hemen ardından, bölge acenteleriyle Shimall Hotel'de kapsamlı bir toplantı gerçekleştirdi.

Toplantıya Maher Holding Sigorta Grubu bünyesinde faaliyet gösteren Quick Sigorta, Corpus Sigorta, Quick Hayat ve finansal iştirakler Quick Finans ile QPAY Elektronik Para, mobilite şirketi QCAR Mobilite, gayrimenkul ve inşaat şirketleri MHR GYO ve QC İnşaat markaları da katıldı. Bu şirketlerin acentelere sunduğu ürün ve hizmetler, rekabet avantajları ve QuickFinansall ekosistemini tamamlayan ürün gamı detaylı biçimde tanıtıldı.

Etkinlikte ayrıca Quick Sigorta'nın sunduğu Quick Kasko, Bina Tamamlama Sigortası, Kefalet Sigortası ürünlerinin yanı sıra Maher Holding çatısı altındaki diğer şirketlerin acentelere sağladığı ürünler hakkında da kapsamlı bilgi verildi. Quick markasının sadece sigorta alanında değil, entegre finansal hizmetler alanında da değer yaratan bir yapıya dönüştüğü vurgulandı.

Levent Uluççen: Quick adı sadece bugünü değil, yarını da temsil ediyor

Toplantıya katılan Maher Holding CEO'su Levent Uluççen ise Quick markasının geleceğe yön veren bir yapı haline geldiğini şu sözlerle vurguladı:

"Biz Quick ile sadece sektördeki boşlukları doldurmuyor, geleceği de yeniden şekillendiriyoruz. Sigortadan finansmana, mobilite çözümlerinden teknolojiye uzanan bu yolculukta her hamlemiz, bugünün ihtiyaçlarını karşılarken yarının dünyasını da inşa ediyor. Vizyonumuz hep ileriye dönük çünkü biz geleceği önceden hisseden ve bugünden ona göre pozisyon alan bir yapıyız."

Ahmet Yaşar: Finansal ekosisteme bölge acentelerimizle birlikte değer katıyoruz

Toplantıda konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QuickFinansall vizyonunun yalnızca sigortacılığı değil, tüm finansal sistemi dönüştürmeyi hedeflediğini belirtti. Yaşar şu değerlendirmelerde bulundu:

"Maher Holding olarak oluşturduğumuz bu finansal ekosistem; sigorta, finansman ve mobilite gibi farklı alanlarda güçlü ve entegre bir yapı sunuyor. Bu sistemin her bir parçasında bölge acentelerimizin bilgisine, uyum gücüne ve sahadaki dinamizmine güveniyoruz. Quick Sigorta'nın attığı her adımda onların katkısı var ve bu birliktelikle çok daha fazlasını başaracağımıza inanıyorum."

Yaşar ayrıca Quick Sigorta'nın sektördeki konumuna da değinerek şunları ekledi:

"Henüz 8 yaşında olan bir şirket olarak 2025 yılı 1. çeyrek sonuçlarına göre prim üretiminde sektörün 5. şirketi iken 59,9 milyar TL aktif büyüklük ve 14,6 milyar TL öz kaynak büyüklüğü ile yine sektörün 5. büyük oyuncusu konumundayız. Bu başarı sadece Quick Sigorta için değil, aynı zamanda Maher Holding Sigorta Grubu, iş ortaklarımız ve sektörün geleceği adına da büyük bir değer taşıyor."

Bu özel gecede Quick Sigorta'nın 8. yaşı, acenteler, çalışanlar ve basın mensupları ile birlikte coşkuyla kutlandı. Aynı zamanda QCAR Mobilite'nin de ikinci yılı kutlamalar kapsamında anıldı.





AXA SİGORTA

AXA Türkiye'den Mobilitenin Geleceğine Güçlü Katkı: Sigortacılığın Yeni Rolü

İstanbul'da düzenlenen Mobilitenin Geleceği Zirvesi kapsamında gerçekleşen "Otonom ve Elektrikli Araçlarda Sigorta" panelinde, AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken'in moderatörlüğünde mobilite ve sigorta dünyasının öncü isimleri bir araya geldi. Mobilite dünyası elektrikli, otonom ve paylaşım odaklı çözümlerle dönüşürken, AXA Türkiye bu dönüşümün hem destekçisi hem de şekillendiricisi olarak öne çıkıyor.

Panelde AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, Gün+Partners Hukuk Bürosu Kurucusu Mehmet Gün, Touch Risk Kurucusu Veyssel Sinan Geylani, Türkiye Sigortalar Birliği Başkanı, Aksigorta / Agesa / Medisa YK Üyesi Uğur Gülen ile birlikte otonom ve elektrikli araçlara dair yeni risk tanımları, hukuk düzenlemeleri ve sigortacılığın geleceğini masaya yatırdı. Ölken, sigortacılığın artık sadece hasar sonrası devreye giren bir sistem olmaktan çıktığını vurgulayarak şunları söyledi:

"Mobilite artık yalnızca ulaşım değil; veri, teknoloji ve sürdürülebilirliğin kesişiminde şekillenen yeni bir yaşam biçimi. Ekonomik ve sosyal etkileriyle kamu politikalarından sigorta ödeme sistemlerine kadar birçok alanı etkileyen bu dönüşüm, multidisipliner bir yapıyı beraberinde getiriyor. AXA Türkiye olarak, elektrikli ve otonom araçlara uyum sağlayan sigorta çözümleri geliştiriyor; bağlantılı araçlardan elde edilen verilerle adil ve dinamik fiyatlandırma modelleri sunuyoruz. Bu yeni mobilite ekosistemini sigortalarken, yapay zeka destekli içgörülerimiz ve güçlü dijital altyapımızla sürdürülebilir geleceğe liderlik etmeye kararlıyız."

Oturumda, elektrikli araçlara özel poliçeler, bağlantılı araçlardan elde edilen veriye dayalı dinamik fiyatlandırma modelleri ve otonom sistemlerin getirdiği sorumluluk sigortaları gibi yeni nesil ürünlerin önemi vurgulandı. AXA Türkiye, sürdürülebilir mobiliteye katkı sunma vizyonu ile müşterilerine geleceğin risklerine karşı güvence sağlamaya devam ediyor.

Panelin kapanışında ise AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, katkılarından dolayı panelistlere teşekkür ederek, günün anısına Ege Orman Vakfı iş birliğiyle hazırlanan "AXA Tüm Kalplerde Hatıra Ormanı" kapsamında adlarına yapılan fidan bağışlarını içeren sertifikaları takdim etti.

Türkiye Sigorta'dan Babalar Günü'ne Özel İndirimler!

30.06.2025 tarihine kadar geçerli olacak **Babalar Günü** kampanyalarımız ile sağlık sigortası ürünlerimizden avantajlı fiyatlarla yararlanabilir, Aile Yılı'nda bu kampanyaya özel kalp sağlığını, eşinizi ve çocuklarınızı Türkiye Sigorta ayrıcalıkları ile güvence altına alabilirsiniz.

Tamamlayıcı
Sağlık
Sigortası'nda
**%15
İNDİRİM**

Özel Sağlık
Sigortası'nda
**%15
İNDİRİM**

Aile poliçelerinde
%10
aile indirimine ek
eş ve çocuklara
**%15
İNDİRİM**

Koroner CT
testinde
%50'ye varan
İNDİRİM

Eşlerde
**DOĞUM
TEMİNATI
BEKLEME
SÜRESİ
YOK!**

Hoş geldin
**TÜRKİYE
BEBEK**
ayrıcılığı



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



0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.



Türkiye Sigorta, Basketbol Milli Takımlar ana sponsoru oldu

Sporun birleştirici ve dönüştürücü gücüne inanan Türkiye Sigorta, Basketbol Süper Ligi ile başlayıp Türkiye Basketbol Ligi ile sürdürdüğü basketbol desteğini 'Kadın ve Erkek Basketbol Milli Takımlar' ana sponsorluğuyla devam ettiriyor.

Türkiye Sigorta, 'Kadın ve Erkek Basketbol Milli Takımlar' ana sponsorluğuyla spora olan desteğini devam ettiriyor. İş birliğini duyurmak ve Kadın ve Erkek Basketbol Milli Takımların sponsorluk imzalarını atmak üzere Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak ve Türkiye Basketbol Federasyonu Başkan Vekili Harun Erdenay'ın katılımlarıyla Basketbol Gelişim Merkezi'nde (BGM) bir basın toplantısı düzenlendi.

İmza töreninde konuşan Türkiye Basketbol Federasyonu Başkan Vekili Harun Erdenay, "Kadın ve Erkek Basketbol Milli Takımlarımız bu yaz Avrupa Şampiyonaları'nda sahaya çıkacaklar. Umuyorum ki, ay yıldızlı formalarımızla yeni zaferler yaşayacak, hep birlikte gururlanacağız. Türkiye Sigorta ile iş birliğimizi Kadın ve Erkek Milli Takımlarımızın Ana Sponsoru olarak taçlandırmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Milli takımlarımızın sahada ve saha dışında güçlenmesine katkı sağlayacak bu destekle birlikte, Türkiye Sigorta logosunu artık milli formalarımızda da göreceğiz. Türkiye Basketbol Federasyonu olarak temel hedefimiz, Türk basketbolunu her alanda daha ileriye taşımaktır. Türk basketboluna verdikleri değerli katkılar için Türkiye Sigorta ailesine teşekkür ediyoruz" dedi.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak ise iş birliğine ilişkin şöyle konuştu: "Ülkemizin birleştirici ve bütünleştirici bir markası olarak gücümüzü adımızdan alırken, Kadın ve Erkek Basketbol Milli Takımlarımıza, ay yıldızımıza olan inancımızla destek vermenin gururunu yaşıyoruz. Yerli ve milli bir marka olarak ülkemizin milli takımının yanında olmak bizim için çok kıymetli. Biz, tüm faaliyetlerimizin odağında milli sorumluluk anlayışımızla Türkiye'nin sigortası olmak üzere yola çıktık. Bu ruhu, milli basketbol takımlarımızın ana sponsorluğuyla yansıtabileceğimizin ve Türk sporuna değer katmanın heyecanı içindeyiz. Azim, inanç ve cesaretlerine hayran olduğumuz ay yıldızlı sporcularımızın ülkemizi Avrupa'da başarıyla temsil edeceklerini görmek, bizlere ilham veriyor. Avrupa Şampiyonaları'nda her iki milli takımımızın da alacağı başarılar ile göğsümüzü kabartacaklarına hiç şüphem yok. Türkiye Sigorta ailesi olarak Kadın ve Erkek Milli Basketbol Takımlarımıza FIBA 2025 Avrupa Şampiyonaları'nda başarılar dileriz. Türk basketbolunun sigortası, bu heyecanın güvencesi olmaya devam edeceğiz."





**Ayhan
Sincek**

Katılım Emeklilik
Genel Müdürü

BES'te Küçük Birikimlerle Büyük Hedeflere

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 performansıyla 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.



AXA SİGORTA



KOÇ HEALTHCARE

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile

Dilediğiniz Zaman Dilediğiniz Yerde Kapsamlı Doktor Muayenesi

Koç Healthcare bünyesinde yer alan Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi doktorları ile uluslararası standartlarda yeni nesil dijital sağlık çözümleri dilediğiniz zaman, dilediğiniz yerde sizinle. AXA Sigorta'nın yüksek kaliteli, her yerden erişilebilir yeni nesil dijital sağlık çözümleri; limitsiz yatarak tedavi ayrıcalıklarıyla!

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile
reçetenizi almak da bir o kadar kolay!

📱 E-Nabız Entegrasyonu

📄 Online Reçete



Dijital Ayakta Tedavi Teminatları
Dijital Muayene Cihazı



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

axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri



Nihat Kırmızı

Doğa Sigorta Yönetim
Kurulu Başkanı

Doğa kaynaklı afetlerin önlemi Doğa'da

Özellikle doğa kaynaklı afetlere yoğunlaştıklarını belirten Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Türkiye’nin gündeminde deprem var. Ancak deprem korkusuna rağmen konutları sigortalama oranı çok düşük. Halbuki ayda 200 liranın altına her şeyi güvence altına almak mümkün” dedi.

“Deprem, sel, orman yangınları, iklim değişikliği... Biz bütün bunları doğal afet değil doğa kaynaklı afetler olarak görüyoruz. O nedenle hasarların önenebilir olduğunu düşünüyoruz. Önlenemeyen durumlarda ise Doğa Sigorta var.”

Bu sözler, Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'ya ait. Geçtiğimiz günlerde bir grup gazeteci ile bir araya gelen Kırmızı, özellikle doğa kaynaklı afetlere yoğunlaştıklarını söyledi. Türkiye'nin gündeminden hiç düşmemesi gereken deprem konusunun ancak deprem olduğu zamanlarda gündeme geldiğini belirten Kırmızı, “Uzmanların çoğu Türkiye'nin her yerinde ve özellikle İstanbul'da 7 büyüklüğünün üzerinde bir depremin olacağı konusunda beyanatlar veriyor. Bazı uzmanlar 23 Nisan'da meydana gelen 6.2'lik depremin geleceği tahmin edilen büyük deprem olduğunu söyleyerek içimize su serpiyor. Ancak hepsi profesör olan uzmanların bile anlaşılmadığı depremin olup olmayacağı konusu vatandaşın endişelerini azaltmıyor. Depreme karşı mutlaka toplumsal bir bilincin geliştirilmesi gerekiyor. Aynı zamanda bütün yapıları depreme karşı dayanıklı hale getirmek gerekiyor. Ancak hiç istenmemesine rağmen hala yıkım olursa hasarların karşılanması için Doğa Sigorta vatandaşımızın yanında. Her gün hasarın minimuma inmesi ve zararın maksimum düzeyde karşılanması için yeni poliçeler üretiyoruz” ifadelerini kullandı.

Herkes hazırlık içinde olmalı

Marmara Depremi'nin, sigorta ve reasürans şirketleri tarafından uzun süredir beklenen ve modellenen bir risk olduğuna dikkat çeken Kırmızı, “Son yıllarda yaşanan depremler, modelleme çalışmalarının ne kadar hayati olduğunu gösterdi. Doğa Sigorta olarak, düzenli aralıklarla senaryo bazlı modellemeler yaptırıyor ve bu modellemelerin öngördüğü seviyenin üzerinde reasürans koruması olarak hazırlıklı bir yapı oluşturuyoruz. Geçmiş afet deneyimlerinde olduğu gibi, sektörümüz reasürans koruması anlamında güçlü bir sınav vermiştir. Ancak, yaşanacak büyük bir Marmara depremi durumunda ortaya çıkacak mali hasarların çok yüksek seviyelerde olacağı aşikâr. Bu nedenle sadece sektörün değil, kamu kurumları ve bireylerin de bütünsel bir hazırlık içinde olması kritik önem taşıyor” dedi.

Sigortalılık oranı yetersiz

Depreme karşı sigortalılık oranını istenilen düzeyde olmadığını belirten Kırmızı, “DASK verilerine göre zorunlu deprem sigortasında sigortalılık oranı yüzde 56 civarında. Ancak bu oranın büyük bir bölümü kamu hizmet süreçlerinin zorunluluğundan kaynaklanıyor. Yani vatandaşın büyük kısmı zorunluluktan dolayı sigorta yaptırıyor, sigorta bilincinden dolayı değil. Deprem korkusunun en fazla hissedildiği İstanbul'da DASK sigortalılık oranı sadece yüzde 62. Aşlında bu oranın ciddi bir kısmının elektrik, su gibi devlet dairelerinin baskısı doğrultusunda oluştuğu ve bilinçli tüketicinin çok daha düşük bir oranda olduğunu da belirtmek gerekir. İstanbul'da yaklaşık 4 milyon 153 bin konut var bunun sadece 2 milyon 581 bini sigortalı. Sadece yasal zorunlulukla yapılan poliçeler de genelde yenilenmiyor. Bu durum, uzun vadede penetrasyon artışını da engelliyor” şeklinde konuştu.

Prim ayda 200 liranın altında

Afetlerin ardından poliçe satışlarında artışlar yaşandığını ancak bunun kısa vadeli bir artış olduğunu dile getiren Kırmızı, “Maalesef bu artışlar çok kısa süre sonra normal seyrine dönüşüyor ve yeni bir deprem yaşanana kadar bilinçli bir sigortalı olmuyor. DASK poliçelerini tamamlayıcı nitelikte olan konut sigortalarında ise sigortalı oranları çok daha düşük. Konut sigortaları ile DASK limitleri üzerinde kalan bina teminatı, eşya teminatı, yangın, hırsızlık, su hasarları gibi korumalar sağlanıyor. Bunlar gerek konut sahibi gerek kiracılar için çok önemli. Ancak sigortalılık oranı çok düşük. Halbuki çok yüksek rakamlardan da bahsetmiyoruz. İstanbul'un deprem riski yüksek olan bölgelerinde 100 metre karelik bir evin sigorta primi yıllık 2 bin 300 lira civarında. Yani aylık 200 liranın altında kalan bir maliyetten bahsediyoruz. Bu tutar deprem riski daha düşük bölgelerde daha az” ifadelerini kullandı.

Doğa Sigorta olarak sadece konutları değil, işyerlerini de güvence altına alan kapsamlı sigorta çözümleri sunduklarını aktaran Kırmızı "Konut sigortası, DASK'ın yanı sıra bina, eşya, yangın, hırsızlık, su hasarları gibi birçok riski kapsarken, işyeri sigortası da işletmelerin faaliyetlerini kesintisiz sürdürebilmesi için önemli bir güven ortamı sağlıyor. İşyeri sahiplerinin de doğal afetlerin neden olabileceği maddi kayıplara karşı önlem alması, işlerini güvence altına alması hem bireysel olarak hem de ülke ekonomisi için büyük önem taşıyor. Doğa Sigorta olarak, işletmelerin ihtiyaçlarına özel çözümler sunarak yanlarında oluyoruz, özellikle kısıtlı imkanlar ile faaliyet gösteren KOBİ'ler için çok kapsamlı uygun primlerle hazırlanan poliçelerimiz çok tercih edilmekte." dedi.

"Sigorta Yaptırmak Bir Yatırımdır"

Sigorta yaptırmamanın bir zorunluluk değil, geleceğe yapılan önemli bir yatırım olduğunu vurgulayan Kırmızı, uygun fiyatlı çözümlerle geniş kitlelere ulaşmayı hedeflediklerini belirtti. Kırmızı, "Aylık küçük bir bütçeyle hem konutunuzu hem de işyerinizi güvence altına alabilir, olası bir afette büyük kayıplar yaşamamanın önüne geçebilirsiniz. Doğa Sigorta olarak amacımız, herkesin sigortaya erişimini kolaylaştırmak ve güvende hissetmesini sağlamaktır" şeklinde konuştu.

İklim değişikliği poliçeyi etkiliyor

Türkiye'nin gündemi deprem olduğu için herkesin bu konuya yoğunlaştığını ancak diğer doğa kaynaklı afetlerin de önemli olduğunu belirten Kırmızı, iklim değişikliğinin sigorta sektörünü doğrudan etkileyen önemli bir faktör olduğunu dile getirdi. Orman yangınları, sel felaketleri, aşırı dolu yağışı gibi olayların hem sıklık açısından hem de şiddet açısından önemli bir artış gösterdiğini vurgulayan Kırmızı, bu tür afetlerin sayısındaki artışın sigorta şirketlerinin risk modellemelerini ve fiyatlama stratejilerini de zorladığını kaydetti.

Kırmızı, "Özellikle orman yangınları, kasırgalar, şiddetli yağışlar ve sellerin daha sık yaşanması, bu olayların neden olduğu hasarların büyüklüğünü artırıyor. Bu durum, sigorta şirketlerinin hasarlarını daha hızlı ve verimli bir şekilde karşılayabilmesi için yeni stratejiler geliştirmesini gerektiriyor. İklim değişikliğine bağlı hasarların artışı, reasürans kapasitesini de etkiliyor ve reasürans şirketleri, artan riskler karşısında daha yüksek primler talep ediyor. Sigorta şirketlerinin prim hesaplamaları, risk analizleri ve portföy yönetimi stratejilerinin yeniden gözden geçirilmesi gerektiği bir dönemdeyiz. Bu durum, yakın gelecekte sigortalıların ödeyeceği primlerin artmasına da neden olacak" dedi.

Sigortada teknolojik dönüşüm

Önümüzdeki yıllar içerisinde satış kanallarında ciddi bir dönüşüm yaşanmasını beklediklerini belirten Kırmızı, "Teknolojik gelişmeler, müşteri davranışlarındaki yönelim, dijitalleşme bu değişimlerde etkili olacaktır. Bu kapsamda satış kanallarındaki trendlerin değişmesine rağmen acentelerin gelecekteki rolünün azalmayacağını değişen koşullara uyum sağlayarak değişeceğini öngörüyoruz" dedi.

Mobil cihazların kullanımının artmasının, sigorta karşılaştırma ve satın alma işlemlerinin her yerden ve her zaman yapılabilmesini sağladığına dikkat çeken Kırmızı, sigorta şirketlerinin, rekabette öne çıkmak, maliyetleri düşürmek ve müşteri erişimini artırmak amacıyla dijital kanallara önemli yatırımlar yaptığını kaydetti.

E-ticaret platformlarının da farklı sigorta şirketlerinin ürünlerini ve fiyatlarını kolayca karşılaştırma olanağı sunduğunu belirten Kırmızı, "Bu şeffaflık, tüketicilerin bilinçli kararlar vermesini sağlıyor ve online satın almaya olan güveni artırıyor. Online kanallar aracılığıyla toplanan müşteri verileri de sigorta şirketlerine daha kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler sunma olanağı veriyor. Veri analitiği, risk değerlendirmesi, fiyatlandırma ve pazarlama stratejileri daha etkin bir şekilde kullanılıyor. Biz de Doğa Sigorta olarak dijitalleşmeyi önemsiyor, bu yönde hem paydaşlarımızın hem de çalışanlarımızın işlerine verim katacak yatırım ve projeleri hayata geçiriyoruz. Diğer yandan e-ticaret satışına yönelik olarak web sitemizi kullanıcı dostu bir hale getirerek yazılım ve tasarım olarak yeniledik, mobil uygulamamız üzerinde de yenilenme çalışmaları yapıyoruz. Acente, broker, banka ve e-ticaret satış stratejimizi en dengeli biçimde planlıyoruz" diyerek sözlerini tamamladı.



Elektrikli Araç Kasko Sigortası varsa elektrikli aracınız tam korumada!

Elektrikli Araç Kasko Sigortanızı yaptırın,
%100 elektrikli araçlara özel teminatlardan yararlanın.
Satış kanallarımızdan hemen teklif alın, yola güvenle çıkın.



Ayrıntılı bilgi: anadolusigorta.com.tr

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr



QCAR Mobilite'nin yepyeni şubesi Kahramanmaraş'ta hizmete girdi

Maher Holding'in mobilite alanındaki öncü markası QCAR Mobilite, Türkiye genelinde hizmet ağını genişletmeye devam ediyor. 31 Mayıs 2025 tarihinde Kahramanmaraş'ta açılan yeni acente şubesi, QCAR Mobilite'nin 22'inci acente şubesi olurken toplamda 26 şubeye ulaşılmış oldu. Açılış töreni bölge acenteleri ve basın mensuplarının yoğun ilgisiyle gerçekleşti.

Yeni şubenin sahibi, Quick Sigorta'nın da bölgedeki güçlü iş ortaklarından Bekir Kılıç oldu. Açılış törenine Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen'in yanı sıra AK Parti Kahramanmaraş Milletvekili Ömer Oruç Bilal Debgici, Onikişubat Belediye Başkanı Hanifi Toptaş, siyasi parti ve sivil toplum örgütlerinin il ve ilçe başkanları, il protokolü, bölge acenteleri, QCAR şubeleri, davetliler ve çok sayıda basın mensubu katıldı.

“Kahramanmaraş kendisine yapılanın fazlasıyla üstüne koyup bugünlere gelmiş bir şehir”

6 Şubat depremi sonrası tüm Türkiye'nin seferber olup depremden etkilenen şehirleri ayağa kaldırdığını belirten AK Parti Kahramanmaraş Milletvekili Ömer Oruç Bilal Debgici, açılışta şöyle konuştu: “Bekir Kılıç'a çok teşekkür ediyorum. Deprem sonrası açtığı şirketlerle bölgemize hem istihdam sağlıyor hem de tanıtımına fayda sunuyor. Elbette Kahramanmaraş'ta çok sayıda müteşebbis kardeşimiz var, her birine çok teşekkür ediyorum. Ancak depremin ilk anından itibaren cumhurbaşkanımızın sahaya inerek verdiği talimatlarla deprem bölgesi ayağa kalkıyor. Sadece Kahramanmaraş'ta bile 300'ün üzerinde şantiyede binlerce vatandaşımız çalışıyor ve şehirler ayağa kalkıyor. Bunların dışında Bekir kardeşimiz gibi müteşebbislerin de elini taşın altına koyması, göğsümüzü kabartıyor. QCAR Mobilite, Quick Sigorta ve bağlı bulundukları Maher Holding'e ve tabii Erdemoğlu ailesine şükranlarımı sunuyorum. Kahramanmaraş kendisine yapılanın fazlasıyla üstüne koyup bugünlere gelmiş bir şehir. Asrın felaketinden sonra da toparlanmaya çalışan bir şehir. Elbette her şey bitmedi, daha çok eksiklerimiz var ama bunları tamamlayacak olan yine bizleriz. QCAR Mobilite'nin bu yeni şubesinin şehrimize, çalışanlarına ve partner firmalarımıza hayırlı olmasını temenni ediyorum.”

“Kahramanmaraş şubesiyle faaliyetlerimizi taçlandırmaya çalışıyoruz”

QCAR Mobilite'nin kısa zamanda hızlı yükselişine dikkat çeken Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, açılış konuşmasında şunları kaydetti: “Kahramanmaraş bizim için önemli bir il. Özellikle 6 Şubat depremlerinden sonra hep burada olmaya çalıştık gerek deprem zamanı gerekse yıldırmalarında buradaydık. Yerinden yaptığımız yayınlarla buradaki durumu tüm Türkiye'ye aktarmaya ve şehrin moralini de yüksek tutmaya çalıştık. Bunun en güzel örneklerinden biri de Birinci Quick Sigorta Kahramanmaraş Motosiklet Festivali oldu. Festival alanında QTruck ve QKaravan ile bu festivale elimizden geldiğince destek vermeye çalışıyoruz. Bu sene ilkinizi gerçekleştiriyoruz. Bugün de burada QCAR Mobilite'nin Kahramanmaraş şubesiyle faaliyetlerimizi taçlandırmaya çalışıyoruz. İki hafta önce de Nurdağı'ndaydık. Grubumuz depremden sonra bölgede bir lise yapma kararı almıştı. Devletin bize gösterdiği Gaziantep Üniversitesi'ne ait arazide Quick Sigorta Mahmut Erdemoğlu Tarım Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve Quick Sigorta Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu'nun temellerini attık.

Daha önce yaptığımız Quick Sigorta Gülseren-Hüseyin Doğan İlkokulu'nda olduğu gibi bu binaların temeline de yine acente ve çalışanlarımızın isim ve imzalarının yazılı olduğu kapsülleri bıraktık. Bölgede hayırlı işler yapmaya devam edeceğiz inşallah. Hem bu hayır işleriyle hem sigorta ve QCAR faaliyetlerimizle hem de festivallerimizle bu şehrin de moralini yüksek tutmaya çalışacağız.”

“Kahramanmaraş'ta turizme ve istihdama katkıları olacak”

QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen ise yaptığı açılış konuşmasında şunları aktardı: “Bekir Bey'e iki teşekkürle başlamak istiyorum. Birincisi QCAR Mobilite'yi ve grubun sinerjisini çok iyi anlattığı için. İkincisi de deprem sonrası Kahramanmaraş'a yaptığı bu yatırım için. Şüphesiz ki turizme ve istihdama katkıları olacaktır. Yepyeni araçlarla hizmet vermeye başladı. Umarım sayısı her geçen gün artar. Bu sabah QCAR Mobilite teslimatına şahit olduk, çok gurur vericiydi. Şu anda resmi açılışını yapsak da aslında çalışmalar başlamış durumda. Bekir Bey Quick Sigorta ailesindeydi, artık QCAR Mobilite ailesine de katıldı. Bol kazançlar diliyorum.”

“Bu yıl 25, önümüzdeki yıl da 50 araçlık bir filoyla yolumuza devam edeceğiz”

Bir aile şirketi ile QCAR Mobilite şubesini açmaktan memnuniyet duyduklarını ifade eden Magarsus Sigorta Brokerliği'nin sahibi Bekir Kılıç, açılışta şunları dile getirdi: “Kahramanmaraş'a yeni bir işletmen kazandırmanın mutluluğu ve heyecanını yaşıyorum. QCAR Mobilite, yaklaşık iki yıl önce faaliyetlerine başladı ve Türkiye'nin birçok yerinde şubeleri açıldı. Umuyorum çok kısa sürede Türkiye'nin 81 ilinde ve birçok ilçesinde şubeleri yayılacak. Kahramanmaraş ise 6 Şubat felaketi sonrasında siyasetçisinden bürokratına ve vatandaşına kadar şehrin tüm renklerinin el ele verip hızla kalkındırmaya çalıştığı bir şehir. Bugünkü açılış da bunun bir göstergesi. QCAR Mobilite güçlü bir marka çünkü arkasında Maher Holding var. Quick Sigorta, QPAY, Quick Finans ve daha birçok iştiraki de bulunan holdingin, oluşturduğu ekosistemi ayrıca kıymetli buluyoruz. QCAR Mobilite ile hem kaskolu araçlara ikame araç hizmeti veriyoruz hem de kalite ve güveni tercih eden vatandaşlarımıza kurumsal ve bireysel kiralamalar gerçekleştiriyoruz. Yıl sonuna kadar 25, önümüzdeki yıl da en az 50 araçlık bir filoyla yolumuza devam edeceğiz. ‘Yepyeni Kahramanmaraş’ mottosuyla hem burada yaşayan vatandaşlarımıza hem de başka şehirlerden buraya seyahat edenlere kaliteli hizmet vereceğiz.”

Yeni şubeler yolda

QCAR Mobilite, kısa sürede Konya, Antalya, Şanlıurfa, İskenderun ve Diyarbakır şubelerinin de açılışını planlıyor. Marka, yıl sonuna kadar 100 şubeye ulaşmayı hedefliyor. Sınırsız ikame araç hizmeti, iki yıl garantili onarımlar, orijinal parça kullanımı ve kullanıcı dostu teknolojik altyapısıyla QCAR Mobilite, Türkiye'nin mobilite haritasını yeniden şekillendirmeye devam ediyor.

Geleceğin Mühendisleri İstanbul'da Yarıştı, Depreme En Dayanıklı Tasarım Ödüllendirildi!



Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından sekizinci kez düzenlenen Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'na bu yıl Osmanlı Arşivleri ev sahipliği yaptı. 14-16 Mayıs tarihlerinde gerçekleştirilen yarışma bir kez daha üniversite öğrencilerinin yoğun ilgisi ve coşkusu içinde tamamlandı.

Üç günlük nefes kesen bir mücadeleye sahne olan yarışmada, üniversite öğrencileri sınırları zorlayan projeleri ve etkileyici mühendislik ve mimarlık yetenekleriyle hem jüriyi hem de izleyicileri büyüledi. Yaratıcılıkla bilgiyi harmanlayan gençler, sahnede adeta geleceği inşa etti.

Sekizinci Yılım Kazananı İstanbul Teknik Üniversitesi Oldu

Dayanıklı yapıların deprem karşısında alınabilecek birincil önlem olduğu vurgusu ve bilinci ile her yıl DASK himayesinde düzenlenen etkinliğe bu yıl da üniversitelerden yoğun katılım gerçekleşti. Toplam 21 üniversitenin mühendislik ve mimarlık fakültesi öğrencilerinden oluşan takımlar, tasarladıkları binalar ile finale kalmaya hak kazandı. Yarışma bu yıl ilk kez uluslararası katılımcıların da ağırladı. Romanya'yı temsilen katılım gösteren Technical University of Civil Engineering of Bucharest öğrencileri, yarışmanın gelecek yıllarda güçlenmesi beklenen küresel boyutunu gözler önüne serdi.

Büyük bir heyecana sahne olan finallerde bina maketleri, gerçek deprem verileri baz alınarak oluşturulmuş üç farklı sarsma testine maruz bırakıldı. Dayanıklılık testlerinde en başarılı performansı ortaya koyan İstanbul Teknik Üniversitesi takımı, Armoni Termal Otel adlı projesi ile birincilik ödülünü kazandı.

Yarışmayı yüksek bir performansla tamamlayan Technical University of Civil Engineering of Bucharest ve Antalya Bilim Üniversitesi takımları ise ikincilik ve üçüncülük koltuğuna oturdu.

"Yarının Güvenli Şehirlerini Tasarlayacaksınız"

"Yarının Mühendisleriyle Geleceği Sağlamlaştırıyoruz" mototosuyla gerçekleşen yarışmanın ödül töreninde konuşan DASK Yönetim Kurulu Başkanı Hande Akın, DASK modelinin yalnızca Türkiye'de değil, uluslararası alanda da örnek alınan bir yapıya dönüştüğünü söyledi.

Akın, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Kazakistan, Azerbaycan, Arnavutluk ve bazı Orta Asya ülkeleri; Zorunlu Deprem Sigortası sistemi kurmak üzere bizimle birlikte çalışmakta ve bu modeli kendi ülkelerine uyarlamaktadır. Bu gelişmeler, Türkiye'nin tecrübe ve bilgi birikimini ortaya koyduğu gibi; aynı zamanda bölgesel iş birlikleri ve afet yönetiminde liderlik rolü açısından da önemli bir dönüm noktasıdır. Elbette bu başarı, tesadüf değil. Bu yapı; yıllara yayılan tecrübe, kurumsal sorumluluk anlayışı ve afet risklerine karşı önleyici bir yaklaşımın sonucudur. Ve bugün burada bulunan siz değerli gençler, bu yapının gelecekteki taşıyıcıları olacaksınız. Bugün bir bina maketi üzerinde çalışan her biriniz, yarının şehirlerini şekillendirecek potansiyele sahipsiniz."

Ödül töreninde yer alan tüm DASK yetkilileri, bu yılda heyecana, gurura ve neşeye dönüşen yarışmanın önümüzdeki yıllarda da büyük bir tutku ile sürdürüleceğini vurguladı. Törende Türk Reasürans Özel Ödülü'nün yanı sıra, dört özel ödül daha sahiplerini buldu. Dokuz Eylül Üniversitesi ve İzmir Katip Çelebi Üniversitesi En İyi Mimari Özel Ödülü'nü, Antalya Bilim Üniversitesi En İyi Deprem Performansı Özel Ödülü'nü, Technical University of Civil Engineering of Bucharest Türk Reasürans Özel Ödülü'nü, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi En İyi İletişim Becerisi ve Sunum Özel Ödülü'nü, Konya Teknik Üniversitesi ise Yarışma Ruhu Ödülü'nü aldı.

Seçimler
büyük fark yaratır.

Sigorta
fark yaratır.





Neslihan Neciboğlu

Neova Sigorta
Genel Müdürü

Neova Sigorta Dünyada Sigortacılığın Merkezi Lloyd's ile Küresel Sigortacılık Yolculuğuna Başladı

Neova Sigorta, sigortacılıkta dünyanın en prestijli piyasalarından birisi olan Lloyd's of London'a sermaye sağlayıcısı olarak kabul edildi. Neova bu üyelikle Türkiye'den globale vizyonunu güçlendirerek küresel sigorta pazarında yeni bir döneme adım atmış oldu.

Sigorta sektöründe en son teknolojileri ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, sermaye sağlayıcılığı rolüyle sigortacılıkta dünyanın en prestijli piyasalarından Lloyd's of London'a (Lloyd's) kabul edilerek, uluslararası düzeyde stratejik bir pozisyon elde etti. Bu gelişmeyle birlikte Neova Sigorta, uluslararası piyasalarda stratejik bir konum elde etmenin yanı sıra Türkiye'nin sigortacılık alanındaki temsil gücünü de pekiştirdi. Neova yeni üyeliğiyle küresel pazarda güçlü bir rekabet avantajı elde ederken, uluslararası iş birliklerini derinleştirerek yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler sunma imkânı yakalayacak. Bu süreç, şirketin küresel sigorta pazarında yer alması açısından önem taşıyor.

Lloyd's ile Daha Güçlü Küresel Konum

Sigortacılık dünyasında küresel ölçekte kabul gören ve akredite bir piyasa olan Lloyd's finansal istikrar, risk çeşitliliği ve sürdürülebilirlik alanlarında lider bir yapı olarak öne çıkıyor. Yaklaşık 350 yıllık geçmişi, doğrudan 80 ülkede, dolaylı olarak ise 200'den fazla ülkede faaliyet gösterme kabiliyetiyle Lloyd's platformu, Neova'nın uluslararası pazarlardaki erişimini ve etki alanını genişletecek güçlü bir kanal sunuyor. Lloyd's küresel çapta güvenilirlik sağlayarak, Neova Sigorta'nın daha geniş bir pazara hitap etmesine ve yurt dışı pazarlarda daha fazla fırsat oluşturmaya olanak tanıyacak.

“Neova'nın küresel sigortacılık yolculuğu başladı.”

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "Neova Sigorta olarak dünyanın en prestijli piyasalarından Lloyd's'a sermaye sağlayıcı olarak kabul edilmemiz, yalnızca şirketimiz değil, aynı zamanda ülkemiz için de büyük bir gurur kaynağı. Bu üyelikle, Neova'nın Türkiye'den yurt dışına sigorta yatırımını mümkün kılarak küresel açılım hedeflerimizle uyumlu bir adım attık. Bu açılım, yalnızca Türkiye'de değil, dünya çapındaki sigorta ve reasürans pazarlarında güçlü bir etki oluşturma vizyonumuzla örtüşüyor.

Neova Sigorta olarak Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın iştiraki ve global ölçekte deneyime sahip Kuwait Finance House grubunun ferdi olarak, sahip olduğumuz sermaye gücü ve uluslararası perspektifle ülkemizin uluslararası pazarlardaki temsiline değer katmayı amaçlıyoruz.

Bu stratejiyle Türkiye'nin katılım sigortacılığı alanındaki potansiyelini küresel arenada daha belirgin hale getirmeyi hedefliyoruz.” dedi.

Son olarak Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) üyeliğiyle birlikte finansal ihracatçı statüsünü de kazandıklarını belirten Neciboğlu, şöyle devam etti: “Uluslararası düzeyde güçlü bir finansal aktör olarak konumlanmamıza katkı sağlayacak olan bu süreç, şirketimizin kurumsal itibarını ve algısını güçlendirerek sektörümüzdeki öncü rolümüzü pekiştirecek.”

Magdeburger Sigorta, Türkiye'nin En Mutlu İşyerleri Arasında

Ceyhan Hancıoğlu

Magdeburger Sigorta
Genel Müdürü

Sigortacılık sektöründe yenilikçi vizyonu ve güçlü kurumsal kültürüyle öne çıkan Magdeburger Sigorta'nın çalışanlarına verdiği değer yeni bir ödülle daha taçlandı. Şirket, Happy Place to Work Bilim Kurulu'nun gerçekleştirdiği "Wellbeing Index" ve "İnsan Yönetimi Uygulamaları" baz alınarak yapılan değerlendirmeler sonucunda sigortacılık sektöründe "Türkiye'nin En Mutlu İşyerleri Listesi"ne girmeye hak kazandı ve "Mükemmel Çalışan Deneyimi Sertifikası ve Ödülü"ne layık görüldü.

Dünyanın en mutlu işyerlerini araştıran ve çalışan deneyimini bilimsel kriterlerle ölçen saygın bir uluslararası kurum olan Happy Place to Work'ün gerçekleştirdiği değerlendirmelerde yüksek ortalamalar tutturarak Magdeburger Sigorta, sektörde önemli bir başarıya imza attı.

Çalışan mutluluğunu ön plana alan şirket

Magdeburger Sigorta'nın bu ödüle layık görülmesinde, çalışan memnuniyetine verdiği önem, bireysel gelişimi teşvik eden fırsatlar, güvene dayalı çalışma ortamı ve şeffaf iletişim anlayışı belirleyici oldu. Çalışanlarının hem kişisel hem de mesleki gelişimini destekleyen uygulamalarıyla dikkat çeken şirket, yüksek motivasyon ve güçlü bir aidiyet hissi yaratan kurumsal yapısıyla öne çıkıyor.

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, konu hakkında şu ifadeleri kullandı:

"Çalışan mutluluğu bir şirketin yalnızca bugünkü performansını değil, uzun vadeli başarısının temelini de oluşturur. Magdeburger Sigorta olarak, insan merkezli bir yaklaşımla hareket ediyor, ekip arkadaşlarımızın kişisel ve mesleki gelişimlerine katkı sağlayacak fırsatlar sunuyoruz. Bu anlayış, hem bireysel potansiyelin açığa çıkmasına olanak tanıyor hem de takım ruhunu ve ortak hedeflere olan bağlılığı güçlendiriyor.

Açık iletişimi teşvik eden, güven duygusunu besleyen ve gelişim olanakları sunan kurum kültürümüzün böyle saygın bir ödülle takdir edilmesi bizim için büyük bir gurur. İnaniyoruz ki, geleceğin başarılı şirketleri yalnızca inovasyona değil, aynı zamanda çalışan memnuniyetine ve kurumsal bağlılığa da yatırım yapanlar olacak. Bu doğrultuda ilerlemeye devam ediyoruz. Magdeburger Sigorta olarak inovasyon, sürdürülebilirlik ve insan odaklılık prensipleriyle hareket ederek, çalışan deneyimini önceliklendiren yaklaşımımızla sektörde bir yerlere gelmeye kararlıyız."

GÜVEN DOĞAMIZDA VAR

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



www.dogasigorta.com

Sompo Sigorta Risk Danışmanı Acente Programı ilk mezunlarını verdi

Sompo Sigorta, Nar Eğitim ve BMI iş birliğiyle hayata geçirdiği Risk Danışmanı Acente Programı'nın ilk mezunlarını vererek, sigortacılıkta Risk Danışmanı Acenteciliğin temellerini attı. Eylül 2024 – Mayıs 2025 tarihleri arasında gerçekleşen yoğun eğitim sürecinde acentelere teorik bilgiyle vaka temelli uygulamalar sunuldu. Programı başarıyla tamamlayan 20 acente, sigortacılığın geleneksel acentecilik yapısının ötesine geçerek risk danışmanlığı temelleri ile hizmet vermeye başladı.





Sigorta sektörü; müşteri beklentilerinin farklılaşması ve karmaşık risklerin etkisiyle köklü bir dönüşüm yaşıyor. Dönüşümün merkezinde ise müşteriye poliçe sunmanın bir adım ötesine geçerek, onu anlayan ve geleceğe dair risklerini yöneten profesyonel acenteler yer alıyor. Sompo Sigorta, bu yeni dönemin ihtiyaçlarını öngörerek hayata geçirdiği Risk Danışmanı Acente Eğitim Programı ile sektörde yepyeni bir anlayışla acentelerin "Risk Danışmanı" rolü üstelenmelerini sağlıyor.

Bu program, sigorta acentelerinin geleneksel satış odaklı yaklaşımların ötesine geçerek, müşterilerine daha katma değerli hizmetler sunmasını ve risk yönetiminde stratejik birer iş ortağı haline gelmesini amaçlıyor. Böylece, proaktif risk yönetimi kültürünün gelişmesi ve daha geniş bir alana yayılması hedefleniyor. Bu kapsamda Sompo Sigorta, Risk Danışmanı Acente Programı ile yalnızca bir eğitim süreci değil, aynı zamanda sektöre yön verecek vizyoner bir dönüşüm başlatmış bulunuyor.

Acentelere hem teori hem uygulama sunan özel bir içerik

Bu vizyon doğrultusunda Sompo Akademi, Sompo Risk Mühendisliği, Nar Eğitim ve BMI iş birliğiyle hayata geçirilen Risk Danışmanı Acente Programı, Eylül 2024'te başladı ve Mayıs 2025'te başarıyla tamamlanarak, ilk mezunlarını verdi. Toplam 21 günlük eğitim süreci boyunca katılımcı acenteler; yoğun bir öğrenim deneyimi yaşadı. Programın içeriği, yalnızca teknik bilgi aktarımıyla sınırlı kalmayıp, işin pratiğini de kapsayan çok yönlü bir yapıda tasarlandı. Alanında uzman akademisyenler, sektör profesyonelleri, Sompo'nun Risk Mühendisleri ve Yöneticileri tarafından verilen eğitimlerde; risk kültürü yönetimi, risk mühendisliği, stratejik sigortacılık, müşteri ihtiyaç analizi, danışmanlık becerileri ve vaka temelli uygulamalar gibi birçok başlıkta derinlemesine bilgiler sunuldu.

Program, Sompo Sigorta'nın acenteleri yalnızca ürün sunan temsilciler olarak değil; riskleri öngörebilen, analitik ve çok yönlü düşünebilen ve müşterisini güvenle geleceğe hazırlamasını sağlayan risk danışmanları olarak konumlandırma vizyonunun somut bir adımını oluşturdu.

İlk mezunlar sahada: Riskin olduğu her yerde danışmanlık var

Programı tamamlayan 20 seçkin acente için 9 Mayıs'ta özel bir mezuniyet töreni düzenlendi. Sertifikaları Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur tarafından takdim edilen mezunlar, edindikleri bilgi ve becerileri sahaya taşıyarak müşteri ilişkilerinde yeni bir risk danışmanlığı anlayışını hayata geçirebilecek. Böylece, riskin olduğu her alanda proaktif ve stratejik risk danışmanlığı temelli hizmetler mümkün hale gelecek.

"Bu program, danışmanlık kültürünü yaygınlaştırıyor"

Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan Sompo Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, şu değerlendirmelerde bulundu: "Risk Danışmanı Acente Programı ile sektörde gerçek bir dönüşüm başlatarak, proaktif risk yönetimi kültürünü yaygınlaşmasına öncülük ediyoruz. Bu program sayesinde acentelerimiz yalnızca ürün değil, çözüm sunan güçlü birer stratejik danışmana dönüşüyor. Eğitim süreci boyunca edindikleri teorik ve uygulamalı bilgilerle, müşterilerinin karşılaşılabileceği riskleri öngörebilecek, bu riskleri etkin şekilde yönetebilecek bilgi ve beceriye sahip oldular. Böylece yalnızca bireysel müşterilere değil, aynı zamanda işletmelere de daha güvenli ve sürdürülebilir çalışma ortamları yaratma yönünde danışmanlık sunabilecek düzeye ulaştılar. Bu program, aynı zamanda sigorta acentelerinin topluma karşı sorumluluğunu artıran bir misyon da taşıyor. Mezunlarımız, güvenli yaşam ve çalışma alanları inşa edilmesine katkı sağlayarak toplumsal düzeyde pozitif bir dönüşüme aracılık ediyor."



Tur Medical ve Unico Sigorta'dan İş Birliği!

RS Holding çatısı altındaki Tur Assist'in yakın zamanda İMECE'yi satın alarak Tur Medical adıyla girdiği sağlık sektöründe, yeni bir stratejik iş birliğine adım atıldı. Yakın zamanda Kritik Hastalıklar Sigortası ürününü sunan Unico Sigorta ve Tur Medical arasında, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü kapsamında iş birliği anlaşması imzalandı.

Tur Assist'in kısa bir süre önce satın aldığı İMECE ve yeni yapılanması Tur Medical, yeni döneme hızlı bir anlaşmayla girdi. Dört ayda Kritik Hastalıklar Sigortası ürünüyle 40 bin sigortalıya ulaşan Unico Sigorta ile yapılan iş birliği kapsamında, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası alanında daha güçlü hizmetler sunabilmek amacıyla provizyon, tazminat, anlaşmalı network çözümleri konularında stratejik çözüm ortaklığı gerçekleştirilecek.

RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, imza töreninde memnuniyetlerini ifade ederek, "Tur Medical ile adım attığımız yeni süreçte sigorta sektörüne yeni bir bakış, yeni bir soluk getirmek istedik. Unico Sigorta ile yaptığımız bu iş birliği anlaşmasıyla da sektöre katma değer sağlayacağımıza inancımız tam." dedi.

Tur Asistans Grubu CEO'su Timur Selçuk Turan, konuyla ilgili olarak "Sağlık hizmetlerine erişim sürecinde sigortalılarımıza zaman kaybı yaşatmadan, ihtiyaç duydukları desteği hızlı ve etkin bir şekilde 7/24 provizyon hizmeti sağlayarak, müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyoruz. Bu iş birliği, her iki şirket için de çok önemli bir fırsat." açıklamasını yaptı.

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler ise iş birliğine ilişkin yaptığı açıklamada, şu ifadeleri kullandı: "Kısa süre sonra satışa çıkartacağımız Tamamlayıcı Sağlık Sigorta ürünümüz ile hizmetimizi genişleterek, bu alandaki varlığımızı daha da ileriye taşımayı hedefliyoruz. Tur Medical ile yaptığımız bu anlaşma ile müşterilerimize diğer branşlarda olduğu gibi sağlık sigortaları alanında da kaliteli ve sürdürülebilir bir hizmet sunmayı hedefliyoruz."

Türkiye'nin Güvencesi

Ankara Sigorta

80
Yaşında



Uğur Gülen

Türkiye Sigorta
Birliği Başkanı

Paralar BES'te, gözler TES'te!

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, 2025 yılının ilk çeyreğinde sigorta sektörünün performansına ilişkin önemli veriler paylaştı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, 2025 yılının ilk çeyreğinde sigorta sektörünün performansına ilişkin önemli veriler paylaştı. Açıklamalara göre sektör, yılın ilk üç ayında 303 milyar TL prim üretimi gerçekleştirdi. Bu rakam, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 52'lik bir artışa işaret ediyor.

Gülen, sektörün yalnızca prim üretiminde değil, aktif büyüklük ve öz kaynak yapısında da dikkat çekici bir büyüme gösterdiğini belirtti. Toplam aktif büyüklük, geçen yılın ilk çeyreğine kıyasla yüzde 57 artışla 2,6 trilyon TL'ye, öz kaynaklar ise yüzde 63 artışla 282 milyar TL'ye yükseldi.

Kârlılıkta Denge Arayışı

Sektördeki prim üretimi hızla yükselirken, teknik kârlılıktaki artış daha sınırlı kaldı. 2025'in ilk çeyreğinde teknik kârlılık yüzde 30-38 bandında gerçekleşirken, sektör genelinde 34 milyar TL dönemsel kâr elde edildi. Bu tutarın yaklaşık üçte biri ise hayat sigortası branşından geldi. Her ne kadar hayat sigortalarının prim üretimindeki payı yüzde 10 seviyesinde kalsa da kârlılık katkısı çok daha yüksek oldu.

BES Güçleniyor, TES Sırada

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki (BES) büyüme de dikkat çekici düzeyde. TSB Başkanı Gülen'in verdiği bilgilere göre, BES toplam fon büyüklüğü 1,4 trilyon TL'ye ulaştı. Sistemdeki katılımcı sayısı 17 milyonu aşarken, fonların GSYH'ye oranı ise yaklaşık yüzde 3 seviyesine yaklaştı.

Devlet katkısının BES'e olan ilgiyi artıran en önemli faktörlerden biri olduğunu vurgulayan Gülen, özellikle asgari ücret düzeyinde katkı payı ödeyenler için yüzde 30 teşvikin önemli bir avantaj sunduğunu söyledi. Ayrıca, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) için teknik hazırlıkların tamamlandığını belirten Gülen, yasal sürecin tamamlanmasıyla birlikte bu sistemin de devreye alınacağını ifade etti. "TES, uzun vadeli tasarrufları artırırken sosyal güvenlik sistemine de tamamlayıcı katkı sağlayacak," dedi.

Ticari Alacak Sigortalarında Gelişim Alanı Geniş

Gülen, sektörün gelişim potansiyeli taşıyan alanlarından biri olarak ticari alacak sigortalarını işaret etti. Bugün Türkiye'de bu alandaki prim üretimi yaklaşık 2,5 milyar TL seviyesinde. Oysa Avrupa ülkelerinde ticari alacak sigortalarının toplam prim üretimindeki payı yüzde 5'lere kadar çıkıyor. Türkiye'de bu oran henüz binde 3 seviyelerinde seyrediyor.

Bu farkın temel nedenlerinden birinin, Türkiye'deki güçlü bankacılık sistemi olduğunu belirten Gülen, bankaların alacak risklerini üstlenme kabiliyetlerinin, sigorta çözümlerinin önüne geçtiğini vurguladı. Ancak gelecekte bu alanda Avrupa standartlarına ulaşılması durumunda, Türkiye'de alacak sigortalarının prim üretiminin 15 kata kadar artarak 35-40 milyar TL seviyelerine ulaşabileceği öngörülüyor.

Sigorta Sektörü Direncini Güçlendiriyor

TSB Başkanı Uğur Gülen'in paylaştığı tablo, 2025 yılının sektör açısından güçlü bir başlangıç yaptığını gösteriyor. Hem üretim hem de sermaye tarafında büyüme kaydeden sektör, risklere karşı daha dayanıklı bir yapıya kavuşurken, yeni sistemlerle birlikte uzun vadeli tasarruf kültürünün de güçlenmesine katkı sağlıyor.

Sigorta Sektörü Beach Volley MasterS'da Buluştu!

RS Otomotiv Grubu'nun yoğun ilgi ve talep üzerine gelenekselleştirdiği ve bu yıl Beach Volley MasterS adıyla düzenlenen Sigorta Sektörü Voleybol Turnuvası, 18-19 Mayıs tarihleri arasında İBB Maltepe Tesisleri'nde yine dostlukla kıran kırana mücadeleye sahne oldu. Tüm sigorta sektöründen 12 kadın 20 erkek olmak üzere ve 32 farklı takım katılım gösterirken, kadınlarda kazanan Milli Reasürans, erkeklerde ise Anadolu Sigorta oldu. Zaman zaman tüm sektörün heyecanlı anlara tanıklık ettiği turnuva sonrasında RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı'nı da kutlarken, katılım gösteren tüm sektör paydaşlarına teşekkür etti, kazanan takımları kutladı.

RS Otomotiv Grubu'nun düzenlediği Beach Volley MasterS plaj voleybolu turnuvası, 2 gün boyunca süren müsabakalarda tüm sektöre heyecan yaşattı. Kadın takımların kazananı Milli Reasürans olurken, erkeklerde şampiyon Anadolu Sigorta oldu. Anadolu Sigorta ile Milli Reasürans arasında yapılan final maçında Süper Kupa'yı kazanan Anadolu Sigorta'ydı. Kadınlar klasmanında kazanan takıma Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan, erkekler klasmanında kazanan takıma RS Assurance Genel Müdürü Nihal Asker kupalarını takdim ederken, Süper Kupa'yı Anadolu Sigorta'ya RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı takdim etti.

Toplam 32 takımın katıldığı turnuvaya gösterilen yoğun ilgiden dolayı büyük mutluluk duyduklarını söyleyen RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı "19 Mayıs gibi çok özel bir tarihte bir araya geldiğimiz ve bu anlamlı günü hep birlikte kutladığımız için çok mutluyuz. Katılım gösteren tüm sektör paydaşlarımıza teşekkürlerimizi sunuyor, kazanan takımlarımıza tebrik ediyoruz. Bir sonraki turnuvarımızda buluşmak üzere." dedi.

Özel Ödüller

- En iyi smaç kullanan kadın oyuncu: Quick Sigorta Yağmur
- En iyi smaç kullanan erkek oyuncu: Anadolu Sigorta Hüseyin
- En skorer erkek oyuncu: Zurich Yaşam Sigorta Ahmet
- En skorer kadın oyuncu: Allianz Sigorta Simge
- En iyi blok erkek oyuncu: Türk Nippon Sigorta Ahmet
- En iyi blok kadın oyuncu: QNB Sigorta Nil
- En iyi servis kullanan erkek oyuncu: QNB Sigorta Berkan
- En iyi servis kullanan kadın oyuncu: Milli Reasürans Gülce





Sompo Sigorta'dan Üst Segment Araçlarınız için Kasko: Kasko Prime

Prime



Kasko Prime, üst segment otomobillere özel geniş ve yüksek bedelli teminatları ile aracınızı olası risklere karşı güvence altına alacak.

Özgür Obalı

Türkiye Sigorta Birliği
Genel Sekreteri

Sigorta sektörü şahlandı, Özgür Obalı rakamları patlattı!

Sigorta sektörünün güncel görünümü, yeni sistemler ve geleceğe yönelik hedefler Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı tarafından değerlendirildi.

Sigorta sektörünün güncel görünümü, yeni sistemler ve geleceğe yönelik hedefler Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı tarafından değerlendirildi. Bir televizyon programının konuğu olan Obalı, sektörün 2024 yılı ilk çeyrek performansına dair dikkat çeken veriler paylaştı.

Sektör Hızlı Büyüyor, Aktifler 2,6 Trilyon TL'yi Aştı

Sektörün mali yapısına dair güncel rakamları paylaşan Obalı, sigorta şirketlerinin toplam aktif büyüklüğünün geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 57 artışla 2,6 trilyon TL seviyesine ulaştığını vurguladı. Aynı dönemde özsermaye büyüklüğünün de yüzde 63 artış göstererek 282,2 milyar TL'ye çıktığını belirtti.

Sigorta Bilinci İçin “İnsanı Odağa Alan” Kampanyalar

Programda sigorta bilincinin artırılmasına yönelik yürütülen iletişim faaliyetlerine de değinen Obalı, TSB olarak insan merkezli iletişim stratejileri ile sahada olduklarını ifade etti. “Son dönemde toplumda sigorta farkındalığının yükseldiğini gözlemliyoruz. Kampanyalarımızda hep insanı odağa alarak ilerliyoruz,” dedi.

BES Hedefi: 22 Milyon Katılımcı

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ile ilgili değerlendirmelerde de bulunan Özgür Obalı, sistemin Türkiye için büyük bir başarı hikayesine dönüştüğünü söyledi. Mevcut katılımcıların yüzde 10'unun 18 yaş altı bireylerden oluştuğunu belirten Obalı, “2026 yılında 22 milyon katılımcıya ulaşmayı hedefliyoruz” dedi.

TES İçin Geri Sayım: Teknik Altyapı Hazır

Gündemdeki önemli konulardan biri olan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) hakkında da açıklamalarda bulunan Obalı, bu sistemin mevcut Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) revize edilmiş bir versiyonu olacağını dile getirdi. “TES için tüm teknik hazırlıklar tamamlandı. Bu sistemde işveren desteği belirleyici olacak,” ifadelerini kullandı.



Neova Sigorta, NeoVizyon Buluşmaları ile Acenteleriyle Bir Araya Geldi

Neova Sigorta'nın acenteleri için hayata geçirdiği ve dijital gelişime odaklanan NeoVizyon Buluşmaları'nın ilki gerçekleşti. Neova Sigorta'nın Teknopark ofisinde düzenlenen etkinlikte siber güvenlik ve yapay zekanın sigortacılık süreçlerine etkisi konuşuldu.

Sigorta sektöründe en son teknolojileri ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, dijitalleşme vizyonunu yalnızca ürün ve hizmetlerle sınırlamıyor; aynı zamanda bu yaklaşımı iş ortaklarıyla da paylaşarak birlikte büyümeyi hedefliyor. Bu anlayışla hayata geçirilen "NeoVizyon Buluşmaları" eğitim programının ilki Neova segmentasyon acentelerinin katılımıyla başarıyla tamamlandı.

Dijital Dönüşümde El Ele

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu'nun açılış ve selamlama video mesajıyla başlayan buluşma, Neova Teknopark İstanbul ofisinde gerçekleşti. Neova'nın segmentasyona göre belirlediği acentelerinin katılımıyla gerçekleşen eğitim, Neova Sigorta Bilgi Teknolojileri Direktörü Gökhan Görmüş ve İnovasyon, Veri ve Yönetişim Direktörü Bulut Karadağ'ın gerçekleştirdiği oturumlarla zenginleştirildi.

Neova Eğitimlerde teknoloji, yapay zekâ, siber güvenlik ve dijitalleşme trendleri derinlemesine ele alındı. 2025 yılına yönelik teknolojik öngörüler ve sigorta sektörüne etkileri, katılımcılarla birlikte değerlendirildi. Özellikle yapay zekâ uygulamaları ve siber güvenliğin sigortacılıktaki yeri acentelerimiz açısından yeni fırsatlara kapı araladı.

Acentelerle Birlikte Dijital Geleceğe Doğru...

NeoVizyon Buluşmaları, sadece bilgi paylaşımına değil, birlikte gelişime odaklanıyor. Bu programla Neova Sigorta, acentelerinin dijital dönüşüm yolculuğuna eşlik etmeyi ve günlük iş yapış biçimlerine teknolojiyle değer katmayı amaçlıyor.

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "Neova Sigorta olarak teknolojiyi sadece yakından takip etmiyor, aynı zamanda süreçlerimize entegre ederek dönüştürüyoruz. Dijitalleşme yolculuğumuzda müşterilerimizle birlikte iş ortaklarımızı da geleceğe taşımak önceliklerimiz arasında yer alıyor. NeoVizyon Buluşmaları, acentelerimizle bu vizyonu paylaşmak için adına çok kıymetli bir platform" dedi.

Neova Sigorta, NeoVizyon Buluşmaları kapsamında Haziran ayında yeniden acenteleriyle buluşarak uzun vadede güçlenerek geleceğe adım atmayı hedefliyor.

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!



QFLATS Kurtköy Konut Projesi Temel Atma Töreni, gerçekleştirildi



Konutta güvenli ve sürdürülebilir yaşam anlayışını benimseyen QFlats projesinin temel atma töreni, Kurtköy'de yoğun katılımı ile gerçekleştirildi.

Temel atma töreninde, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, Allianz Teknik ve Risk Mühendisliği Direktörü Dr. Ceyhun Eren ve MHR GYO Gayrimenkul Yatırımları Proje Geliştirme Komitesi Başkan Yardımcısı Emin Murat Kan proje hakkındaki düşüncelerini mikrofonlarımıza anlatılar.



Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar:

“Bugün, temel atma törenimizi gerçekleştireceğiz. Geçen hafta bir iş birliği töreni yapmıştık. Burada, sadece bir konut projesi değil, Türkiye’ye örnek olacak bir model oluşturuyoruz. QFlats’ın en önemli özelliği, yalnızca bir konut projesi olması değil, güvenli yapılara olan ihtiyaç ve bu ihtiyaç doğrultusunda geliştirilen bir proje olmasıdır. Ülkemizin en büyük sorunlarından biri, hatta adeta beka sorunumuz haline gelen deprem gerçeğiyle başa çıkabilmek için dirençli ve güvenli yapılara ihtiyaç duyuyoruz. İnsanlar, güvenli konutlara güvenle erişmek istiyor. Biz de bu ihtiyacı karşılamak için sigorta destekli güvenli konut projesini hayata geçirdik. Geçen hafta duyurduğumuz iş birliğiyle bu projeyi başlatmıştık, bugün ise temel atma törenini gerçekleştiriyoruz. Bugün burada, alanında uzman kişilerin bir araya gelerek bir projeyi nasıl hayata geçirebileceğini göstereceğiz. Bu proje, MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı tarafından geliştirilecek ve QC İnşaat’ın arsasında inşa edilecektir. Bizim için bu projenin ticari yönü kadar, deprem güvenliğini sağlayan teknik analizlerin önemi de büyük. Allianz Teknik, projenin deprem performans analizlerini yaparak, bu projenin depreme dayanıklı olduğuna dair teyit verdi.”

Projede ayrıca, Quick Sigorta bina tamamlama sigortasını üstlendi ve projenin tamamlanıp teslim edilmesini garanti altına aldı. Corplus Sigorta ise inşaatın tüm riskler sigortasını ve her türlü sorumluluk sigortasını teminat altına alarak güvenliği pekiştirdi. Bu sayede sigorta destekli güvenli bir konut projesi ortaya çıkıyor. Projenin müteahhidi ise Tepe İnşaat. Tepe İnşaat, sadece Türkiye’de değil, dünyada sayılı ve saygın müteahhitler arasında yer alan bir firmadır. Bu konsorsiyumun amacı yalnızca bu projeyi gerçekleştirmek değil, aynı zamanda depremi bertaraf etmek için kentsel dönüşümde örnek olacak bir model oluşturmak, güvenli konuta erişimi kolaylaştırmak ve ön ödemeli konut satışlarına dair yeni bir model geliştirmektir. Bu temeli atarak 2027 yılına kadar süreci tamamlayacak ve güvenli konutlara insanların erişmesini sağlayacağız. Ancak asıl amacımız, bu modeli sadece bu projeye sınırlı tutmak değil, tüm Türkiye’de uygulamaya geçirmektir. Diğer müteahhitlerimizle birlikte geliştirdiğimiz sigorta destekli güvenli yapı modelini, tüm Türkiye’ye yaymak istiyoruz.”

Allianz Teknik ve Risk Mühendisliği Direktörü Dr. Ceyhan Eren:

“Allianz Teknik olarak katkı sağladığımız çok önemli bir proje. Ülkemizin, bu tür güvenli yapıların inşa edilmesine gerçekten çok ihtiyacı var. Biz de bu projede, Allianz Teknik olarak deprem performans analizlerini gerçekleştirdik. Şu anda yürürlükte olan Türkiye Bina Deprem Yönetmeliği’ne uygunluğunu kontrol ettik ve bu kapsamda gerekli çalışmaları yürütüyoruz. Toplumumuz, böyle güvenli yapılarda ve önemli şirketlerin yer aldığı projelerde oturmayı hak ediyor. Umarım bu proje, güvenli yapılar için bir başlangıç olur. Allianz Teknik olarak vizyonumuz da bu projeye tamamen örtüşüyor: Bilinçli toplum, güvenli yapılar, sürdürülebilir gelecek.”





MHR GYO Gayrimenkul Yatırımları Proje Geliştirme Komitesi Başkan Yardımcısı Emin Murat Kan:

"Bu, bizim MHR GYO olarak geliştirdiğimiz ilk gayrimenkul projemiz. Bu yüzden çok heyecanlıyız ve çok coşkuluyuz. Bu projemiz, Quick Sigorta ile birlikte oluşturduğumuz bina tamamlama sigortasıyla yükselen bir proje. Tüm paydaşları bir araya getirdiğimiz kurumsal yapıdaki ilk gayrimenkul geliştirme projesi olması açısından da sektöre örnek olacağını düşünüyoruz. Burada, Têpe İnşaat ana yüklenicimiz. Allianz Teknik, projelerimizin depreme dayanıklılığını analiz etti. Öte yandan, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta aracılığıyla all risk sigortaları ve mali mesuliyet sigortalarını da yaptırarak. Bu yönüyle bakıldığında, yüzde yüz sigorta destekli ve kurumsal yapıda gelişen ilk gayrimenkul projesi olması sebebiyle çok heyecanlı ve çok mutluyuz."

MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz:

"Bugün bizim için oldukça heyecan verici bir gün. Bildiğiniz üzere, QFlats Kurtköy Projesi, bizim ilk gayrimenkul projemiz. Dolayısıyla MHR GYO olarak bugün önemli bir başlangıç yapıyoruz. Bu başlangıçım ardından daha büyük projelerle yatırımcıların ve müşterilerin karşısına çıkmayı hedefliyoruz. Biz, bir sigorta şirketi iştiraki olan gayrimenkul geliştirme şirketiyiz. Bu nedenle sigorta sektörüne özel bir önem veriyoruz. Bu projede de bina tamamlama sigortasını kullanarak süreci güvence altına aldık. Türkiye açısından bu, önemli bir gelişme çünkü sigorta destekli gayrimenkul geliştirme modelini yaygınlaştırmayı önemsiyoruz."

Ayrıca, bu projede çok güçlü bir model kurduk. Têpe İnşaat gibi sektörün öncüsü bir firmayla ana yüklenici olarak çalışıyoruz. Deprem analizleri konusunda ise yine alanında uzman Allianz Teknik ile iş birliği yapıyoruz. Günümüzde depremin ne kadar önemli olduğu düşünüldüğünde, bu katkının çok kıymetli olduğunu düşünüyoruz. Bunların dışında, entegre proje yönetimi alanında uzman bir firmayla proje yönetimini sürdürüyoruz. Mimari tasarımı ise Tâgo Mimarlık üstleniyor. Projemizi bina tamamlama sigortasıyla Quick Sigorta, tüm risk sigortasıyla da Corpus Sigorta güvence altına alıyor. Bu modeli fazlasıyla önemsiyoruz ve sektör için örnek teşkil etmesini diliyoruz. Hem bu projeye hem de bundan sonraki projelerimize ışık tutacak bir yapı kurduğumuza inanıyoruz. İnşallah, daha güzel projeleri de hayata geçireceğiz."



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



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon Sigorta'ya gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı kaskomuzla onu güvence altına alın. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.





TSB Başkanı Uğur Gülen: “Sürdürülebilir bir sigorta sektörü, son derece önemli hâle geldi”

Türkiye Sigorta Birliği'nin desteğiyle, sektörün düşünce platformu Sigorta Strateji tarafından organize edilen Sigortalı Anadolu Zirvesi'nin ikinci buluşması Kütahya Dumlupınar Üniversitesi evsahipliğinde gerçekleştirildi. SEDDK Başkan Yardımcısı Hande Hatunoğlu Kurtulan, TSB Yönetimi, sektörün önde gelen yöneticileri ve akademisyenlerin etkinlik büyük ilgi gördü.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) desteğiyle organize edilen Sigortalı Anadolu Zirvesi'nin ikinci buluşması 7 Mayıs 2025 tarihinde Kütahya Dumlupınar Üniversitesi'nde gerçekleşti. Sigorta sektörü paydaşlarını Anadolu'daki üniversitelerle bir araya getirmeyi amaçlayan konferans serisinin ikincisi olma özelliğini taşıyan etkinliğe Türkiye'nin farklı üniversitelerinden katılan öğretim üyeleri sigorta sektöründeki gelişmelere akademik perspektiften mercek tutarken, gün boyu süren etkinliği takip eden üniversite öğrencileri de sektörü yakından tanıma imkânı buldu.

Konferansın açılışında konuşan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, sigortacılığın gelişmesi ve tabana yayılması yolunda en önemli önceliklerini eğitime verdiklerini belirterek, "Türkiye Sigorta Birliği olarak eğitimi, bilgiyi merkezimize koyarak, geçen yıl başladığımız ve bu yıl ikincisini gerçekleştirdiğimiz ve geleneksel hale getirilmesinin amaçlandığı bu güzel buluşmanın ülkemizin dört bir yanında güzel buluşmalarla devam etmesini canı gönülden diliyoruz." dedi.

Sigortacılık mesleğine olan ilginin her geçen gün arttığının altını çizen Gülen, "Günümüzde sigortacılık hızla gelişen, dinamik yapıyla geleceğin parlak meslekleri arasında yer alırken Türk sigorta sektörü, sigorta ve reasürans şirketleri, acenteler, brokerlik, eksperlik şirketleri ve diğer aktörleri ile birlikte finans sektörü içerisinde ciddi anlamda istihdam yaratan bir sektör olarak öne çıkıyor. Ülkemizin genç nüfus potansiyeli ve doymamış pazar oranları, yabancı yatırımcıların ilgisini çekmeye devam ederken, bunun yanında yeni şirket kuruluşları da sektörün geleceğine olan güvenin en önemli göstergesi durumunda. Bu durum gençlerimiz açısından önemli bir iş potansiyelini de beraberinde getirirken, gençlerimizin sigorta sektörüne ilgisinin de her geçen gün arttığını görmek bizleri mutlu ediyor." diye konuştu.

"Sektörün geleceği gençlerde"

Gençlerin sigortacılık mesleğinin de geleceği olduğuna vurgu yapan Uğur Gülen sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugünün genç nesli teknolojinin içine doğdu. Yapay zeka artık günümüzde tüm sektörler tarafından değerlendirilmekte ve mümkün olduğunca denenmekte ve uygulama alanı bulmakta. Bu uygulamalar sonucunda ekonomik anlamda pozitif etkilerin yaratıldığını görmek de mümkün. Bu nedenle gelecek de siz gençlerimizin. Sizlerin fikirleri, sizlerin girişimleri sigortacılığı da değiştirecek. Sigortanın önemini anlatmada sizlere çok ihtiyacımız var. Çünkü bilinmezlerle dolu ve sürekli değişen dünyamızda, sigortanın ekonomik refah ve büyüme için önemi ve vazgeçilmez olduğunu sizlerin çok iyi bildiğine inanıyoruz."

Konuşmasında koruma açıklarına değinen Uğur Gülen, belirsizlik ve hızlı değişimlerin arttığı günümüz dünyasında, dayanıklı ve sürdürülebilir bir sigorta sektörü, son derece önemli hâle geldiğinin altını çizerek, "Sigorta koruma açığı, ekonomik olarak faydalı olan sigorta miktarı ile gerçekte satın alınan sigorta miktarı arasındaki farktır. Günümüzde koruma açıkları dört ana konuda öne çıkıyor. Bunlar doğal afetler, siber güvenlik, hayat ve sağlık sigortası ile emeklilik sistemleri gibi kilit alanlarda. Türkiye Sigorta Birliği olarak bu alanlarda nasıl çözümler üretebiliriz bu konuda yoğun şekilde çalışıyoruz" şeklinde konuştu.

SEDDK Başkan Yardımcısı Hande Hatunoğlu Kurtulan: Sektörde çalışanların niteliğinin artması çok önemli

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı Hande Hatunoğlu Kurtulan konuşmasında sektörün dinamik yapısına dikkat çekerek, 2024 yılı sonu itibarıyla sigortacılık sektörünün finansal sektör içerisindeki payının yüzde 6,4 olduğunu 811 trilyon TL teminat büyüklüğü ile sektörün gayri safi yurtiçi hasılabın 19 katında teminat sağladığını belirtti.

Sigorta ekosistemi için öncelikle, finansal okuryazarlık ve özelde sigorta okuryazarlık bilincinin artırılması gerektiğinin altını çizen Kurtulan, "Sektörün istihdam ettiği çalışanların niteliğinin artması, sektörde sunulan ürünlerin daha iyi anlaşılması, tüketicilere bu ürünlerin daha iyi anlatılması ve tüketicilerin de bilinçli tercihlerde bulunabilmesi adına sigorta eğitimi de ön plana çıkmaktadır. SEDDK olarak Türkiye yüzyılında ulaşmaya çalıştığımız hedef, hem ulusal kalkınmamıza en iyi şekilde katkıda bulunan bir sigorta sektörünün varlığını sağlamak ve bu sektörün ihtiyaç duyduğu beşeri sermayenin oluşmasına katkıda bulunmak, hem de vatandaşlarımızın da sigorta okuryazarlığına sahip bireyler olarak bilinçli tercihlerde bulunmalarını sağlamaktır." dedi.

Prof. Dr. İsmail Yalçın: Sigorta artık hayatın her alanında

Sigortalı Anadolu Zirvesi'nin ikincisine ev sahipliği yapan Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. İsmail Yalçın konuşmasında, güvenin teminatı konumunda olan sigorta sektörünün temsilcilerini ağırlamaktan dolayı mutlu olduklarını belirterek, "Üniversitemizdeki bilimsel çalışmalardan dolayı gururluyuz. Sigorta artık hayatın her alanında ve bizim için çok önemli." dedi.

Magdeburger Sigorta Başarılı Acenteleriyle Budapeşte ve Viyana'da Buluştu

Magdeburger Sigorta, başarılı acentelerini ödüllendirmeye yönelik geleneksel yurt dışı gezilerini kesintisiz sürdürüyor. 2024 yılının ikinci yarısında düzenlenen “Hukuksal Koruma Teminatı” kampanyasında öne çıkan acenteler, şirketin üst düzey yöneticileriyle birlikte 7-10 Mayıs 2025 tarihleri arasında Budapeşte ve Viyana'yı kapsayan özel bir seyahatte bir araya geldi.

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'nun ev sahipliğinde gerçekleşen seyahate, Oto Dışı ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Barış Baran Sertel, Hasar, Hukuk ve Rücu'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Selcen Seçginli, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, Batı Bölgeler Satış Koordinatörü Uğur Atilla ve Doğu Bölgeler Satış Koordinatörü Nihan Bakmaz da katıldı.

“Birlikte başardıklarımızı kutluyor, geleceğe güçlü adımlarla ilerliyoruz”

Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, seyahate ilişkin yaptığı açıklamada, “Budapeşte ve Viyana seyahatimiz hem kültürel hem de tarihsel açıdan ilham verici bir deneyim oldu. Başarılı acentelerimizle bir araya gelmek, yalnızca iş ilişkilerimizi pekiştirmekle kalmadı, aynı zamanda ortak vizyonumuzu da güçlendirdi. Bu tür organizasyonlar, birlikte elde ettiğimiz başarıları kutlamak ve geleceğe daha güçlü adımlarla ilerlemek adına büyük önem taşıyor. Kampanyada üstün performans sergileyen tüm acentelerimizi gönülden tebrik ediyor, başarılarının devamını diliyorum.” dedi.

Tarihi ve kültürel açıdan ilham veren bir deneyim

Tarihi ve kültürel açıdan zengin bir deneyim sunan organizasyonda katılımcılara ilham dolu anlar yaşattı. Osmanlı İmparatorluğu'nun yaklaşık 150 yıl himayesinde kalan Macaristan'ın başkenti Budapeşte'de tarihi Zafer Meydanı'nda başlayan tur, Avrupa'nın en güzel binalarından Macaristan Parlamentosu ve Tuna Nehri kenarındaki ayakkabılar gibi yerlerin ziyareti ile devam etti. Akşamında ise katılımcılar, Orta Çağ temalı bir etkinlikte geleneksel Macar mutfağının lezzetlerini deneyimledi.

Gezinin ikinci gününde ise Macaristan'ın şairler ve ressamlar kasabası olarak bilinen Szentendre ziyaret edildi. Buradaki kısa turun ardından, kara yolu ile Avusturya'nın başkenti Viyana'ya geçildi. Viyana'da geçirilen üçüncü günde Ring Bulvarı, Opera Binası, Parlamento Binası, Maria Teresa Meydanı, Belveder Sarayı Bahçesi, Kartner Caddesi, Hofburg Sarayı ve Stephansdom Katedrali gibi şehrin simge yapıları ziyaret edildi.

Habsburg Hanedanı'nın yazlık ikametgâhı Schönbrunn Sarayı ziyareti

Seyahatin en dikkat çekici duraklarından biri ise Avusturya'yı ve Avrupa'nın büyük bir kısmını yönetmiş olan Habsburg Hanedanı'nın yazlık ikametgâhı Schönbrunn Sarayı oldu. UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde yer alan ve 1.441 odası bulunan Barok mimarisine sahip saray, katılımcılara benzersiz bir tarih ve kültür deneyimi yaşattı.

Magdeburger Sigorta, önümüzdeki dönemlerde de başarılı acentelerini ödüllendirmeye ve motivasyonlarını artırmaya yönelik benzer organizasyonlara devam edecek.





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

*Aman,
ihmal
etmeyin*

444 1 636

neova.com.tr

NEOVA
SİGORTA

görünmeyen köy klavuz ister

Sigorta Sektörü
Belirsizlik Sarmalında Yol Arıyor



Her sektörün kendi görünmeyen köyleri vardır. Yol tabelaları eksik, patikaları kaygan, iklimi beklenmedik sürprizlerle doludur. Sigorta sektörü ise 2025 yılının ikinci çeyreğine girerken tam da böyle bir köyün ortasında ilerliyor. TSB'nin açıkladığı Nisan verileri ve TÜİK'in GSYH ile güven endeksi raporları, sektörün yükselen eğrileriyle birlikte derin çatlaklarını da gün yüzüne çıkardı. Bu görünmeyen köyde, pusulasız ilerleyenler savruluyor, stratejiye dayalı rotalar çizenler ise öne çıkıyor. İşte tam bu noktada, algısal bir "kılavuzluk" meselesi doğuyor.

Zarar Tablosu Alarm Veriyor

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2025 Nisan sonu istatistikleri yüzeyde güçlü bir üretim artışına işaret etse de detaylara inildiğinde riskli bir yapı ortaya çıkıyor. Sektörde faaliyet gösteren bazı şirketler, bir önceki yıla göre üretimlerini sıfırlamış ya da negatif üretim kaydederek piyasadan silinme sürecine girmiş durumda. Son regülatif kararlar ile Aveon Global Sigorta, 962,9 milyon TL'lik üretimini tamamen sıfırlamış durumda. Benzer şekilde Gri Sigorta, Mellce Kooperatifi ve Global World Sigorta da üretimi sıfıra çekmiş görünüyor.

Bu durum, sadece finansal zarar değil; güven kaybı, ruhsat problemleri, yönetsel krizler ve stratejik zafiyet anlamına da geliyor.

Zarar eden büyük oyuncular arasında Aksigorta (%35,7), Zurich Yaşam (%49,6), Arex (%48,2) ve AcıTurk Sigorta (%71,3) gibi şirketler bulunuyor. Bu şirketlerin zararlarında yalnızca piyasa koşulları değil, regülatif kurumların aldığı kararlar da etkili oldu. SED-DK'nın AcıTurk ve Arex Sigorta hakkında uyguladığı ruhsat askıya alma kararları hem kamuoyunda hem sektörde güven sorunlarını derinleştirdi. Bu kararlar, sektörde sermaye yeterliliği, teminat kabiliyeti ve sürdürülebilirlik açısından denetim mekanizmasının daha belirgin şekilde çalışmaya başladığını gösteriyor.

TÜİK Verileri: Güven Eriyor, Belirsizlik Artıyor

TÜİK ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası iş birliğiyle yayımlanan Finansal Hizmetler Güven Endeksi (FHGE), sektörün nabzını tutan önemli göstergelerden biri. 2025 yılı Nisan verilerine göre finansal hizmetler genelinde iyimserlik havası artarken, sigorta ve emeklilik fonları sektöründe güven endeksi bir önceki aya göre 6,8 puan azaldı. Bu, sektör özelinde kısa vadeli beklentilerin zayıfladığını gösteriyor.

Daha dikkat çekici olan, sigorta aracı kurumları ve sigorta faaliyetlerine yardımcı hizmetlerde de güven endeksinin 3,3 puan düşmesidir. Bu düşüşler, sektör içi aktörlerin önümüzdeki döneme dair iyimserlikten uzaklaştığını ortaya koyuyor. Aynı dönemde diğer finansal hizmet faaliyetlerinde (sigorta dışı) güven endeksi 8,4 puan artarken, sigorta sektöründeki bu gerileme, stratejik öngörü eksikliğine ve kırılğan bir yapıya işaret ediyor.

FHGE, şirketlerin iş durumu, hizmet talebi, istihdam ve kârlılık gibi değişkenlere verdiği yanıtları baz alıyor. Sigorta şirketlerinin, özellikle yeni nesil risk alanları (iklim krizi, doğal afetler, dijital saldırılar) karşısında belirsizlik içinde olduğunu bu verilerden okumak mümkün. Bu belirsizlik, yatırım iştahını ve büyüme stratejilerini de doğrudan etkiliyor.

Branşsal Eşitsizlikler Derinleşiyor

TSB verilerine göre bazı branşlar açık ara büyüme gösterse de bu durum sektör genelinde homojen bir gelişme yaşandığı anlamına gelmiyor. Sağlık sigortaları yüzde 73'lük artışla öne çıkarken, zorunlu trafik ve kasko sigortalarında büyüme yavaşladı, hatta bazı alanlarda reel küçülmeler yaşandı. Özellikle Tarım Sigortaları, iklim krizinin etkilerinin sert şekilde hissedildiği 2025 yılında dahi sınırlı kaldı. 14,3 milyar TL üretim yapılmasına rağmen, hasar ve risk karşısında bu rakamlar yetersiz bulundu.

Kapsamlı branş eşitsizlikleri, ürün geliştirme politikalarının sektördeki dönüşüm hızına ayak uyduramadığını gösteriyor. Geleneksel poliçeler yerini yeni risk alanlarına bırakırken, sigorta şirketleri bu dönüşüme hazır mı? Soru işaretleri çok.

Görünmeyen Köyde Yön Arayanlara Kılavuz Gerek

2025 yılı sigorta sektörü için yalnızca büyüme ya da daralma verileriyle ölçülebilecek bir dönem değil. Her satır arası, değişen risk haritalarını, dalgalanan güven duygusunu ve regülasyonla şekillenen bir yapısal dönüşümü işaret ediyor. Bu görünmeyen köyde, sektör oyuncuları rotalarını sağlam belirlemek, veriye dayalı kararlarla ilerlemek zorunda. Aksi halde ne patikanın kayganlığı ne de tabelasızlık affediyor.

Bu sektörde artık risk, sadece sigortalının değil; sigortacının da üzerinde.

Derleyen: Furkan Ererişken

RS Otomotiv Grubu Go Green Türkiye'deydi!

RS Otomotiv Grubu, Türkiye'nin öncü elektrikli araç fuarı Go Green Türkiye'de yerini aldı. 8-10 Mayıs tarihlerinde Bursa Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilen fuara Met Teknik, RS Mobility ve Tur Assist markalarıyla katılan RS Otomotiv Grubu, elektrikli araç onarım eğitim programlarını ve elektrikli araç yardım hizmetlerini tüm sektörle buluşturdu. Ayrıca yüzde yüz elektrikli Maxus modelleriyle ticari araç kullanıcılarının yanında oldu.

Ülkemizde satış sonrası hizmetlerinin gelişiminde önemli roller alan RS Otomotiv Grubu, elektromobilité tarafında da var olmaya devam ediyor. Bu yıl ikincisi düzenlenen Go Green Türkiye Fuarı'nda tüm sektör paydaşları ve ziyaretçilerle buluşan şirket, RS Mobility, Tur Assist ve Met Teknik ile katılım gösterdi. Yeni nesil mobilité çözümlerini sergileyen RS Otomotiv Grubu, yüzde yüz elektrikli Maxus modelleriyle ticari araç kullanıcılarını hedeflerken, elektrikli araçlarda yardım ve bakım ile onarım hizmetlerini, elektrikli araç onarım programları ve eğitimlerini tek çatı altında topladı.



BES'imi de yaptırdım.

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](#) [X /katilimemek](#)
[@ /katilimemeklilik](#) [in /katilimemeklilik](#)



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için karekodu okutun.





Sigortada Danışmanlık Çağı Başladı: Sompo Acenteleri Saha Uzmanına Dönüştürüyor

Sompo Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, Risk Danışmanı Acente Eğitim Programı hakkında tüm detayları Sigorta Life'a özel olarak anlattı.

Risk Danışmanı Acente Dönüşüm Programı'ndan kısaca bahseder misiniz?

Risk Danışmanı Acente Programı, sigorta acentelerimizi yalnızca police satan birer temsilciden çıkarıp, müşterilerine stratejik risk yönetimi çözümleri sunabilen danışmanlara dönüştürme vizyonuyla hayata geçirdiğimiz öncü bir eğitim süreci. Programda acentelerimiz hem teorik bilgilerle hem de vaka temelli uygulamalarla donatılıyor. Böylece satış odaklı yapıdan danışmanlık temelli bir hizmet modeline geçiş sağlıyoruz. Nar Eğitim ve BMI iş birliğiyle yürütülen bu program, sektörde danışmanlık kültürünü yaygınlaştırma adına çok güçlü bir adım oldu.

Bu programı başlatma kararı alınırken sizi en çok hangi sektör dinamikleri ve müşteri beklentileri etkiledi?

Sigortacılık sektörü, müşteri beklentilerinin daha çok danışmanlık ve kişiselleştirilmiş çözümlere kaydığı, risklerinse daha karmaşık hale geldiği bir dönüşüm sürecinde. Artık yalnızca ürün sunmak yeterli değil; müşteriyi anlayan, risklerini öngörebilen, güvenilir bir yol arkadaşlığı sunan bir acente profiline ihtiyaç duyuluyor. Bu değişen dinamikleri doğru okuyarak, proaktif risk yönetimi kültürünü sektörümüzde yaygınlaştırmak istedik.

Sompo Kurumsal Sigortalar olarak acenteleri “risk danışmanı” kimliğine dönüştürme stratejinizin uzun vadeli hedefleri nelerdir?

Uzun vadeli hedefimiz, acente kanalımızı sadece satış noktası olarak değil, müşterilerimizle güvene dayalı ve sürdürülebilir ilişkiler kuran bir danışmanlık yapısına dönüştürmek. Böylelikle hem bireysel hem de kurumsal müşterilerimizin geleceğe yönelik risklerini etkin şekilde yönetmelerine katkı sağlayan bir yapıyı kalıcı hale getirmeyi hedefliyoruz. Acentelerimizin bu yeni rolü, aynı zamanda toplum genelinde daha güvenli yaşam ve çalışma ortamlarının oluşmasına da katkı sunacak.

Program kapsamında hangi risk türlerine (operasyonel, finansal, siber, vs.) odaklanıyorsunuz?

Program, sigortacılık perspektifinden bakıldığında karşılaşılabilecek tüm temel risk türlerini kapsayacak şekilde tasarlandı. Operasyonel risklerden finansal tehditlere, siber güvenlikten doğal afet risklerine kadar geniş bir yelpazede eğitim içerikleri sunuyoruz. Aynı zamanda bu risklerin analizi, önlenmesi ve yönetimi konularında vaka temelli uygulamalara da yer veriyoruz.

Programa katılım için acentelerden beklenen minimum deneyim düzeyi veya uzmanlık alanı var mı?

Programa katılan acenteler, sahada belirli bir deneyime sahip ve müşteri ihtiyaçlarını okuyabilen kişiler arasından seçildi. Bu sayede hem verilen bilgilerin daha etkin içselleştirilmesini sağladık hem de bu kazanımların sahada uygulanabilirliğini artırdık. Bu nedenle belirli bir deneyim seviyesi ve sigortacılıkta temel bilgi birikimi bizim için önemli kriterler oldu.

Eğitim sonrasında acentelerin uygulamada elde ettiği kazanımları nasıl takip edeceksiniz?

Eğitim sonrasında birebir saha uygulamaları başladı. Acentelerimizin edindikleri bilgi ve becerileri sahaya nasıl yansıttığını yakından izliyoruz. Bu süreci düzenli raporlamalar ve performans analizleriyle destekleyerek hem gelişimlerini takip ediyoruz hem de ihtiyaç duydukları alanlarda onlara destek olmayı sürdürüyoruz.

Program uygulanırken karşılaştığınız en büyük güçlük ne oldu ve Sompo olarak bu güçlüğü nasıl aştınız?

En büyük güçlük, geleneksel satış odaklı acente yapısından danışmanlık temelli yapıya geçiş sürecinde oluşan zihinsel dönüşümü sağlamaktı. Bu dönüşüm, sadece bilgi değil, aynı zamanda bakış açısı değişikliği gerektiriyor. Bunu aşmak için programı yalnızca teknik eğitimlerden değil; vaka analizleri, sahadan gelen örnekler ve interaktif uygulamalardan oluşan bir yapıda kurguladık. Böylece katılımcıların öğrenmeyi içselleştirmesini kolaylaştırdık.

Bu sürecin Sompo bünyesinde risk yönetimi kültürüne katkısı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu program, Sompo çatısı altındaki tüm acentelerin risk yönetimine olan bakışını değiştirdi. Artık yalnızca poliçeyi sunmakla yetinmeyen, riskleri proaktif biçimde ele alabilen ve çözüm sunan bir yapı inşa ediyoruz. Bu da hem iç süreçlerimizde hem de müşterilerimizde daha güçlü bir etki yaratıyor. Risk yönetimi artık kurum kültürümüzün daha merkezi bir unsuru haline geldi.

Programdan geçen bir acentenin başarı hikâyesi varsa bunu bizimle paylaşabilir misiniz?

Programın mezunlarından biri, eğitimin ardından bir Kurumsal müşterisinin sahip olduğu operasyonel riskleri analiz ederek, müşteriyle birlikte özel bir sigorta çözümü tasarladı. Bu müdahale, potansiyel büyük bir zararın önlenmesini sağladı ve müşteri ile acente arasında güçlü bir güven bağı kuruldu. Bu örnek, danışmanlık bakış açısının sahadaki gücünü açıkça ortaya koyuyor.

Acentelerin risk danışmanı kimliğini benimserken göz önünde bulundurması gereken en kritik faktörler nelerdir?

En önemli faktör, müşteriyle güven temelli bir ilişki kurmak ve onu gerçekten anlamaya çalışmak. Risk danışmanı kimliği, yalnızca teknik bilgiyi değil; empati, analiz yeteneği ve çözüm geliştirme becerilerini de gerektiriyor. Acentelerimizin bu bakış açısını içselleştirmesi, onların sahada fark yaratmasının önünü açıyor.

Risk danışmanlığı yaklaşımının müşteri memnuniyeti ve bağlılığına katkısı nasıl özetlersiniz?

Müşteri, yalnızca bir poliçe değil, kendini güvende hissedeceği bir çözüm arıyor. Bu noktada danışmanlık yaklaşımı, müşteriye verilen değeri artırıyor. Riskleri önceden öngörebilen ve bunlara karşı stratejik çözümler sunabilen bir acente ile çalışan müşteri, yalnızca memnun kalmıyor; aynı zamanda uzun vadeli bağlılık da geliştiriyor. Bu da hem müşteri yaşam boyu değeri hem de marka sadakati açısından çok kıymetli.

Bu girişimin Türkiye sigorta sektöründe uzun vadede nasıl bir değişim yaratmasını umuyorsunuz?

Umuyoruz ki bu program, sektörde danışmanlık temelli acentecilik anlayışının yaygınlaşmasına öncülük eder. Sadece Sompo değil, tüm sigorta şirketlerinin acente kanallarını bu yönde dönüştürmesi, sigortacılığın Türkiye’de daha stratejik ve toplumsal fayda üreten bir yapıya evrilmesini sağlar. Böylece hem müşteri hem sektör hem de toplum kazanır.



Anadolu Sigorta'nın 100. Yılında "100 Yılın Liderleri Zirvesi"

Anadolu Sigorta, kuruluşunun 100. yılı kapsamında düzenlediği "100 Yılın Liderleri Zirvesi" ile tüm yönetim kadrolarını aynı çatı altında buluşturdu. 10 Mayıs Cumartesi günü gerçekleşen zirve, yaklaşık 300 yöneticinin katılımıyla İstanbul'da düzenlendi.

Anadolu Sigorta, kuruluşunun 100. yılında yöneticilerini "100 Yılın Liderleri Zirvesi"nde bir araya getirdi. Zirvede, Anadolu Sigorta'nın yeni yüzyılı için hedeflediği liderlik vizyonu ve şirketin geleceğe dair yol haritası masaya yatırıldı.

Zirvenin açılış konuşmasını yapan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İdil Pamir, etkinliğin yalnızca bir liderlik buluşması değil, 100 yıllık köklü geçmişin ve gelecek vizyonunun ortak paydada bulunduğu özel bir an olduğunu belirtti. Pamir, "Bu etkinlik, sıradan bir zirve değil; kökleri Cumhuriyet'e uzanan, temelleri Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün imzasıyla atılmış bir çınarın gölgesinde geçmişe ve geleceğe birlikte bakma buluşmasıdır" dedi.

"100 Yılın Liderleri Zirvesi", 2021 yılında başlatılan Liderlik Yolculuğu programının doğal bir uzantısı olarak kurgulandı. Bugüne kadar 200'e yakın yöneticinin eğitim, çalıştay ve koçluklarla desteklediği program, şirketin liderlik gelişimi vizyonunun temel taşlarından biri haline geldi. Pamir, bu gelişim sürecine dikkat çekerek şöyle konuştu: "Eylül 2021'de hayata geçirdiğimiz Liderlik Yolculuğu programı ile 200'e yakın yöneticimizi eğitimler, çalıştaylar ve koçluklarla destekledik. Bugün geldiğimiz noktada bu programın en kıymetli duraklarından birindeyiz."

Zirvede, liderliğin değişen dünya koşullarındaki anlamı, takım ruhunun gücü, bireysel etki alanları ve ilham veren liderlik hikâyeleri de ele alındı. Anadolu Sigorta Akademisi ekibinin organizasyonu ile hayata geçirilen etkinlik, katılımcılardan tam not aldı.



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!



*Police başlangıcından sonra gerçekleşen gebelikler teminat kapsamına dahildir

**Magdeburger
Sigorta**

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!



Ankara Sigorta'dan Acentelerine Güçlü Mesaj: SAHA Buluşmaları Güneydoğu Anadolu ve Marmara'da!



Ankara Sigorta, iş ortaklarıyla birebir iletişimi güçlendirmek ve iş birliğini artırmak amacıyla başlattığı, “Sigorta Acenteye Hayata Açılır” mottosunu taşıyan SAHA Buluşmaları serisine Güneydoğu Anadolu ve Marmara Bölgesi ile devam etti.

İlk iki buluşmanın ardından bu kez sahadaki iş ortaklarıyla Adana ve Bursa'da bir araya gelen Ankara Sigorta, iki farklı bölgede düzenlediği toplantılarla acenteleriyle güçlü bir sinerji yakaladı.

Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar ve Satış Direktörü Ali Ünal'ın katılımıyla gerçekleşen buluşmalarda; Adana'da, Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürü Cem Turan'ın ev sahipliğinde Güneydoğu Anadolu Bölge acenteleriyle iki gün süren keyifli ve verimli toplantılar düzenlendi. Bursa'da ise Marmara Bölge Müdürü Serkan Kandel'in ev sahipliğinde Marmara Bölge acenteleriyle bir araya gelindi. Marmara buluşması da yüksek katılım ve güçlü etkileşimle başarıyla tamamlandı.

Toplantılarda 2024 yılı performans değerlendirmeleri yapılırken, acentelerin geri bildirimleri doğrudan dinlendi. Aynı zamanda 2025 yılı için belirlenen stratejik hedefler, bölgesel büyüme planları ve müşteri odaklı yeni ürün stratejileri masaya yatırıldı. Ankara Sigorta'nın köklü geçmişinden aldığı güçle sahadaki iş ortaklarıyla kurduğu dayanışma, toplantıların ana temasını oluşturdu. Şirketin sürdürülebilir büyüme hedefi doğrultusunda, acente görüşlerinin iş süreçlerine entegre edilmesine büyük önem verildi. Ankara Sigorta, SAHA Buluşmaları kapsamında Türkiye genelindeki acenteleriyle buluşmaya devam edecek. Ankara Sigorta, 89 yıllık köklü geçmişi ve sahadaki güçlü iş birlikleriyle istikrarlı büyümesini devam sürdürüyor.



“RAY BEEEEEE!”

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



Auto King'in Bayi Toplantısında Gelecek Rotasını Belirledi

Araç bakım ve onarım hizmetlerinde Türkiye'nin öncü markalarından Auto King, 'Yenilenen Auto King, Güçlü Gelecek' temasıyla düzenlediği bayi toplantısında, sektörün önde gelen isimlerini buluşturdu. 100'ün üzerinde davetlinin katıldığı organizasyonda, müşteri odaklı yaklaşım ve dijitalleşme yatırımları vurgulanırken, sürdürülebilir büyüme vizyonu katılımcılarla paylaşıldı.

Auto King, 2025 yılı bayi toplantısını "Yenilenen Auto King, Güçlü Gelecek" temasıyla İstanbul'da düzenledi. Türkiye genelinden 50'ye yakın bayinin katıldığı etkinlikte, 100'ün üzerinde davetli ağırlandı. Toplantıya sahibinden.com yöneticilerinin yanı sıra sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden üst düzey isimler de katıldı.

Auto King Yönetim Kurulu Başkanı Burcu Batı ve Genel Müdür Serkan Süer'in açılış konuşmalarıyla başlayan etkinlikte, markanın dönüşüm süreci, müşteri odaklı yaklaşımı, dijitalleşme yatırımları ve sürdürülebilir büyüme vizyonu vurgulandı. Burcu Batı, konuşmasında Auto King'in sektördeki öncü konumunu güçlendirmeye yönelik stratejik adımları, Serkan Süer ise, dijital dönüşüm süreci ve müşteri deneyimine yönelik gelecek dönem süreçlerini katılımcılarla paylaştı.

Organizasyonun ikinci bölümünde sektörün deneyimli isimleri "Auto King Talks: Sigorta Sektöründe Müşteri Deneyimi" oturumunda buluştu. Moderatörlüğünü Auto King Genel Müdürü Serkan Süer'in üstlendiği oturumda, HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sinem Gürün, Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ve Ray Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bal-kır Demirkan konuşmacı olarak yer aldı. Sigorta sektöründeki yeni trendler, dijitalleşmenin müşteri deneyimine etkisi, hizmet kalitesinin artırılması ve sektörle iş birliklerinin geleceğinin ele alındığı oturumda, sigorta ekosistemindeki değişim ve müşteri beklentilerindeki dönüşüm değerlendirildi.

Auto King'in sektördeki öncü rolünü ve kurumsal gücünü pekiştiren toplantıda; kurumun hizmet standartları, müşteri memnuniyeti odaklı yeni nesil çözümler, bayi yapılanması, dijital dönüşüm çalışmaları kapsamında hayata geçirilen yeni uygulamalar, teknolojik alt yapı yatırımları, operasyonel süreçlerin standardizasyonu için hayata geçirilecek projeler, 2025 yılı hedefleri ve büyüme stratejisi de paylaşıldı.

Auto King'in müşteri odaklı yaklaşımını ve operasyonel vizyonunu paylaşan Genel Müdür Serkan Süer şunları söyledi: "Dijitalleşme ve müşteri deneyimi, stratejimizin iki temel ayağını oluşturuyor. Süreçlerimizi bu ekseninde yeniden tasarlayarak; hızlı, şeffaf ve tutarlı hizmet modelleri geliştirdik. Yeni nesil teknolojilerle desteklediğimiz bu altyapı hem müşteri memnuniyetimizi artıracak hem de bayi ağımızın rekabet gücünü yükseltecek. Yeni ve potansiyel bayilik adaylarımızla büyümeye devam ederken, iş ortaklığı modelimizi güvence, sürdürülebilirliğe ve ortak başarıya dayalı olarak konumlandırıyoruz."

Ayrıca, toplantı sonrasında değerlendirmede bulunan Auto King Yönetim Kurulu Başkanı Burcu Batı ise "Satış sonrası hizmetlerdeki dönüşümü sadece izleyen değil, ona yön veren bir marka olarak ilerliyoruz. Bugünü yönetirken geleceği öngören bir perspektifle hareket ediyoruz. Sektördeki değişimin yalnızca bir parçası değil, bu dönüşümün mimarlarından biri olmayı hedefliyoruz. Auto King olarak amacımız; dijitalleşmenin sunduğu olanakları müşteri deneyimine entegre ederken, sürdürülebilir büyüme stratejilerimizi de sağlam temellere oturtmak. Yeni dönemde sadece kendi dönüşümümüzü değil, sektörün de geleceğini şekillendirecek adımları atıyoruz" dedi.

**TRAMER
360** 

**Aracınızın geçmişini öğrenmek
hiç bu kadar kolay olmamıştı!**

Yeni Hizmetimiz **TRAMER360** Araç Hasar Sorgulama
hizmetimizle tek bir raporda tüm detayları öğrenin!

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

Hemen sorgula: Sigortam360.com



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi



Furkan Ererişken

Santra Marketing Medya ve İletişim Uzmanı

Marinaya Girişin Anahtarı: Tekne Sigortası Artık Lüks Değil, Zorunluluk

Yaz mevsiminin gelişiyle birlikte Türkiye'nin gözde sahil kasabaları Bodrum, Göcek, Fethiye, Marmaris ve Çeşme bir kez daha teknelerle dolmaya başladı. Ancak bu cennet kıyılarda marinaya demir atmanın olmazsa olmaz şartlarından biri, geçerli bir tekne sigortasına sahip olmak.

Birçok tekne sahibi, marinalarda "sigortasız giriş yapılamaz" uyarısıyla karşılaştığında bu gerekliliğin yalnızca bir kural değil, aynı zamanda bir güvenlik zorunluluğu olduğunu fark ediyor. Oysa tekne sigortası sadece bir giriş belgesi değil, aynı zamanda deniz üzerindeki yaşamın sürdürülebilirliğini sağlayan bir güvenlik ağıdır.

Peki, tekne sigortası neleri kapsar?

Aşağıdaki başlıklar, standart bir tekne sigortası poliçesinin genellikle içerdiği teminat alanlarıdır:

- Gövde ve motor teminatı: Çarpma, batma, yangın ve fırtına gibi durumlarda meydana gelen fiziksel hasarlar.
- Hırsızlık ve vandalizme karşı güvence: Özellikle limanlarda veya konaklama sırasında yaşanabilecek olumsuz durumlara karşı koruma.
- Üçüncü şahıs mali mesuliyet: Diğer teknelere, marina altyapısına ya da kişilere verilebilecek zararların teminat altına alınması.

- Mürettebat ve yolcular için ferdi kaza teminatı: Tekne üzerinde yaşanabilecek kazalara karşı güvence.
- Çekme-kurtarma giderleri: Arıza veya kaza sonrası ortaya çıkabilecek operasyonel masraflar.
- Opsiyonel teminatlar: Yat yarışları, uluslararası sularda seyir gibi özel durumlara yönelik kapsam genişletmeleri.

Neden bu kadar önemli?

Marinalar, yoğun yaz sezonunda ciddi bir trafikle karşılaşılıyor. Kalabalık limanlarda küçük bir dikkatsizlik büyük sonuçlar doğurabilir. Polisiyesiz tekneler, marina yönetimi tarafından kabul edilmeyebiliyor. Bu da tatil planlarını başlamadan sona erdirebilir. Ayrıca sigortasız bir tekne, herhangi bir kaza durumunda doğrudan sahibini maddi yükümlülük altına sokar.

Sigorta sadece marina şartı değil, denizdeki sorumluluğunuzun parçasıdır

Sigorta, sadece sizin değil, çevrenizdekilerin de güvenliğini garanti altına alır. Bu yönüyle, tekne sigortası denizcilik kültürünün önemli bir parçasıdır. Unutulmamalıdır ki; denizde özgür olmak, önlem almakla başlar.

EMTEA SİGORTASI **AREX'te**



    /arexsigorta

AREX
SİGORTA

arexsigorta.com.tr

Elektrikli scooterla kaza yapıp “Pardon” deme dönemine son:

Trafik sigortası zorunlu olacak!

Elektrikli scooter sahiplerini ilgilendiren kanun için yeni düzenlemelerin detayları belli olmaya başladı. Buna göre, çevre yolu ve otopanlara çıkan scooterlar için bazı zorunluluklar geliyor.

Meclis'e gelen Karayolları Trafik Kanunu'nda elektrikli scooterlar için de bazı düzenlemeler yer alıyor. Milyonlarca kullanıcısı olan scooterlar için kanun kapsamında da bazı zorunluluklar hayata geçirilecek. Trafik kazalarına karışan ve usulüzce park edilen scooterlar için getirilecek olan düzenlemede, zorunlu trafik sigortası da yer alıyor. Elektrikli scooterlarda plaka, sigorta, fenni muayene, ehliyet gibi zorunluluklar bulunmuyor ve kanunla birlikte bunun önüne geçilmesi amaçlanıyor.

Trafik Sigortası Yapılacak

Bugün herhangi bir yerden elektrikli scooter alarak trafiğe katılabiliyorsunuz. Ancak trafiğin olağan düzenine aykırı olarak hareket edildiğinde ve ortaya çıkan maddi ve manevi hasarlarda elektrikli scooter sahibi de karşı taraf da büyük zorluk içine giriyor.

Elektrikli scooterlar trafiğe katıldığı için zorunlu trafik sigortasına tabi tutulmak isteniyor. Böylece elektrikli scooterın karıştığı bir kazada karşı tarafa verilen hasar trafik sigortasından karşılanacak.

Büyük Mağduriyetler Yaşanıyor

Günümüzde elektrikli scooterlerinin karıştığı maddi ve manevi hasarlı kazalarda uzun süren dava süreçleri başlıyor ve büyük mağduriyetler ortaya çıkıyor.

Plaka Sistemi Getirilebilir

Trafikte plakasız olarak dolaşan elektrikli scooterlar yeni sistemle birlikte plakaya sahip olması gerekebilir. Hem kural ihlalleri hem de trafik sigortası için plakaya işlenmesi gereken bilgiler nedeniyle elektrikli scooterlar plaka alabilir.



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**



AXA Türkiye'den Sürdürülebilir Finansal Sonuçlar...

AXA Türkiye, "2025 Acente Buluşmaları" kapsamında, AXA Türkiye'nin 2024 yılına ait finansal sonuçlarını ve sigorta sektörüne yön verecek yeniliklerini paylaşmaya devam ediyor. Şirket, stratejik planı doğrultusunda sigortacılığa odaklanarak finansal çeviklik ve güçlü bilançosuyla öne çıkıyor; sürdürülebilir başarısını kararlılıkla devam ettiriyor.

2024 yılını başarılı sonuçlarla tamamlayan AXA Grubu, Türkiye operasyonlarında da etkileyici bir performans sergiledi. Yıl sonu itibarıyla prim üretimi 61,1 milyar TL'ye ulaşan AXA Türkiye, hayat dışı branşlarda %69,2'lik büyüme elde ederek yılı 4,6 milyar TL net kâr ve %8,3'lük pazar payı ile tamamladı.

5,7 milyar TL'lik ödenmiş sermaye ile sektörün güçlü oyuncularından biri olduğunu bir kez daha gösteren Şirket, sermaye yeterlilik oranını %150,5 seviyesinde tutarak sürdürülebilir ve kârlı büyümesini devam ettirdi, yangın sigortalarında yoğunlaşarak üretim faaliyetleri ve artan müşteri portföyüyle birlikte aktif müşteri sayısını 3,7 milyona, yaşayan poliçe adetini ise 5,4 milyona yükseltti. AXA Türkiye, 2024 yılında Hayat ve Emeklilik tarafında da başarılı bir yılı geride bırakarak fon büyüklüğünü 12,2 milyar TL olarak gerçekleştirdi. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) yaşayan sözleşme adedi 75 bine, Otomatik Katılım Sistemi (OKS) yaşayan sertifika adedi 171 bine ve hayat ile ferdi kaza sigortalarındaki yaşayan poliçe sayısı ise 208 bine yükseldi.

AXA Türkiye'nin finansal sonuçlarının değerlendirildiği AXA Türkiye ile Farklı Bakış programını izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.





SİGORTA ACENTENİZİN DİJİTAL ASİSTANI

OPEN HIZLI TEKLİF

GÜVENİLİR TEKLİF SÜRECİ

Acentelerin bir numaralı tercihi olan yazılımlarımızla işlerinizi kolaylaştırın, her adımda hız ve daha fazla müşteri kazanarak 2025 yılını zirvede tamamlayın. Programlarımızın size sağlayacağı tüm avantajlardan yararlanmak için bizimle iletişime geçebilirsiniz.

 www.openyazilim.com



6 Branşta Teklif Çalışma

Trafik, Kasko, TSS, Konut, DASK ve IMM branşlarında teklif çalışabilirsiniz.



Hızlı ve Hatasız Teklif Sorgusu

Sadece 2 dakikada şirketlerinizden sorgu yapabilir ve teklif oluşturabilirsiniz.



Tüm Sigorta Şirketleri Tek Ekranda

Farklı şirketlerin tekliflerini tek platformda kolayca görüntüleyin ve yönetin.



Robot ve Web Servis Hibrit Sistemi

Hem robot hem de API destekli altyapısıyla geniş sorgulama imkânı sunar.



Web Sitemizi
Ziyaret Edin!



İletişim Numaramız
0850 800 07 60



Mail Adresimiz
info@openyazilim.com



Sigorta primi artışı mı? Haziran sürprizi geldi!

SED DK, yayımladığı genelge ile Haziran ayı trafik sigortası prim artış oranını belirleyerek, açıkladı. Buna göre Haziran ayında trafik sigortasının primleri yüzde 3 artacak.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SED DK), Haziran ayı trafik sigortası prim artış oranını belirleyerek, açıkladı. Buna göre Haziran ayında trafik sigortasının primleri yüzde 3 artacak. Taksı, minibüs (sürücü dâhil 10-17 koltuk), otobüs (sürücü dâhil 18-30 koltuk) ve otobüs (sürücü dâhil 31 ve üstü koltuk) araç gruplarında bu orana yüzde 2 ilave edilecek.

2024 yılının Mayıs ayından itibaren trafik sigortasında hasar maliyet endeksi uygulaması başlamıştı. Aylık fiyat artışları hasar maliyet endeksine göre belirleniyor. SED DK, TÜİK'in açıkladığı verilere göre, her ay, asgari ücretteki artışa, araç fiyat artış oranına, hasar onarım ve yedek parça fiyatlarındaki değişime göre trafik sigortasında hasar maliyet endeksi belirliyor. Bu endekse göre de gelecek ayın trafik sigortasındaki prim artışı belirlenip, açıklanıyor. Sigorta şirketleri de bu orana göre primlerini artırıyor.

Bu kapsamda da 2025 yılı Mayıs ayında araç grubu ve kullanım türüne göre uygulanan azami primler, 2025 yılı Haziran ayı için yüzde 3 artırılarak uygulanacak. Taksı, minibüs (sürücü dâhil 10-17 koltuk), otobüs (sürücü dâhil 18-30 koltuk) ve otobüs (sürücü dâhil 31 ve üstü koltuk) araç gruplarında söz konusu orana yüzde 2 ilave edilecek.

“Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız”

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

TSB rakamları konuştu

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2025 yılı Nisan ayı sonu itibarıyla sektör genelinde gerçekleşen prim üretimi istatistiklerini yayımladı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2025 yılı Nisan ayı sonu itibarıyla sektör genelinde gerçekleşen prim üretimi istatistiklerini yayımladı. Açıklanan verilere göre sektör genelinde ciddi bir büyüme yaşanırken, bazı şirketler ve branşlar performanslarıyla dikkat çekti.

Sağlık Sigortası Yükselişte, Tarım Sigortası Beklentinin Gerisinde

Branş bazlı verilerin yer aldığı TSB raporunda, Hastalık-Sağlık branşı 80,5 milyar TL'lik üretimle sektör lideri oldu. Yüzde 73'ü aşan büyüme oranıyla öne çıkan sağlık sigortaları hem bireysel hem de tamamlayıcı sağlık ürünlerine olan talebin artmaya devam ettiğini gösterdi. Öte yandan, iklim krizinin etkilerinin hissedildiği 2025 sezonunda Devlet Destekli Tarım Sigortaları 14,3 milyar TL üretimle sınırlı kaldı. Yüzde 69'luk artış kaydedilse de tarımsal hasarların büyüklüğü karşısında bu rakamlar yetersiz bulundu.

Quick Sigorta'dan Sektöre Damga Vuran Büyüme

Şirket bazlı sıralamada, Türkiye Sigorta A.Ş. 50,5 milyar TL üretimle pazar liderliğini korurken, Allianz Sigorta 37,9 milyar TL ile ikinci sırada yer aldı. Üçüncü sırayı ise 29,7 milyar TL üretimiyle Anadolu Sigorta aldı. Ancak asıl dikkat çekici gelişme Quick Sigorta cephesinde yaşandı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde 4,3 milyar TL üretim gerçekleştiren şirket, 2025 Nisan sonunda üretimini 16,7 milyar TL'ye taşıyarak yüzde 285 gibi olağanüstü bir büyüme oranına ulaştı. Quick Sigorta, bu performansla sektördeki dengeleri değiştirecek bir ivme yakaladığını gösterdi.

Kasko ve Trafik Branşlarında Durağanlık Sinyali

Her zaman yüksek hacimli üretimle dikkat çeken Kasko ve Zorunlu Trafik sigortaları ise pazar payı açısından önceki yıla göre düşüş yaşadı. Reel büyüme oranları negatif seyreden bu iki branşta, artan maliyetler ve değişen müşteri alışkanlıkları etkili oldu.

TSB Raporu Ne Anlatıyor?

Türkiye Sigorta Birliği'nin yayımladığı bu rapor, sektörün sadece büyümediğini, aynı zamanda farklı alanlara yönelerek dönüşüm geçirdiğini de gösteriyor. Şirketler arasındaki rekabetin hızlandığı, klasik branşların yerini yenilikçi ürünlerin almaya başladığı bu dönemde, önümüzdeki süreçte sigorta sektöründe daha fazla çeşitlilik ve segmentasyon bekleniyor.

herkesin

sigortayeri

KASKO SİGORTAN PEŞİN VEYA TAKSİTLİ ÖDEME SEÇENEKLERİYLE



sigortayeri

Sektörden

Kısa Kısa

Türkiye Sigorta'nın Kurumsal Eğitimlerine Silver Ödül!

Türkiye Sigorta, kurumsal eğitim faaliyetlerinin değerlendirildiği Global CCU Awards 2025'ten Silver ödül almaya hak kazandı.

Sigorta sektörünün lideri Türkiye Sigorta, Yapay Zekâ Elçileri projesi kapsamında sürdürdüğü dijitalleşme odaklı eğitim projeleriyle, Global CCU Awards 2025 finalinde yer alarak, Türkiye'yi temsil eden 3 şirketten biri oldu. Kurumsal akademilerin eğitim faaliyetlerinin değerlendirildiği uluslararası prestijli ödül programı Global CCU Awards'ta, Türkiye Sigorta Akademi – Yapay Zekâ Elçileri eğitim programıyla Silver Ödüle layık görüldü.

Türkiye Sigorta'nın, teknolojiyi insanla buluşturan ve kültürel dönüşüme liderlik eden yenilikçi gelişim yolculuğu doğrultusunda yalnızca bugünün değil geleceğin yetkinliklerine de odaklanarak kurguladığı, çalışan gelişimi kapsamında yürüttüğü çalışmaların ödüllendirilmiş olmasından duyduğu memnuniyeti dile getiren İnsan Kaynakları, Strateji ve Destek Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Dr. Doğan Başar şöyle konuştu: "Türkiye Sigorta olarak yapay zekâyı yalnızca bir teknoloji olarak değil, stratejik bir dönüşüm alanı olarak görüyoruz.



Bu dönüşümün merkezine insanı yerleştirerek 'Yapay Zekâ Elçileri – AİT' programıyla çalışanlarımızın sadece bilgi edinmelerini değil, aynı zamanda bu bilgiyi anlamlandırarak çevrelerine ilham veren ve yön gösteren bireyler hâline gelmelerini amaçladık. Bu programla birlikte çalışanlarımız, teknolojiye uyum sağlamakla kalmadı; dijitalleşmeye yön vermeyi, sorumluluk almayı ve kurum içindeki dönüşümün aktif bir parçası olmayı öğrendi. Çünkü biz inanıyoruz ki, teknoloji insanla birleştiğinde anlam kazanır. Uluslararası alanda takdir gören bu ödül, Türkiye Sigorta'nın insana, gelişime ve geleceğe olan bağlılığının bir göstergesidir. Bu başarımız ise bireylerin dönüşümünü odağına alan sürdürülebilir bir kurum kültürü inşa etme vizyonumuzun somut bir sonucudur."

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), bazı basın organlarında yer alan "İnsera Sigorta Kooperatifi'ne onay verildi" haberlerinin gerçeği yansıtmadığını açıkladı.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), 28 Mayıs 2025 tarihinde yaptığı açıklamayla, Sınırlı Sorumlu İnsera Sigorta Kooperatifi'nin kuruluşuna kurum tarafından onay verildiğine ilişkin haberlerin asılsız olduğunu bildirdi.

Kurumdan yapılan yazılı açıklamada, "Bazı basın yayın organlarında yer alan Sınırlı Sorumlu İnsera Sigorta Kooperatifi unvanlı sigorta kooperatifinin kuruluşuna Kurumumuzca uygunluk verildiğine yönelik haberler gerçeği yansıtmamaktadır" denildi.

Açıklamada ayrıca, söz konusu "gerçek dışı haber" nedeniyle ilgili kişi ve kurumlar hakkında adli süreç başlatıldığı belirtildi.



SEDDK'dan İnsera Sigorta Kooperatifi ile ilgili iddialara yanıt

Aracınız için profesyonel oto servis, üstelik uygun fiyata **Auto King'de!**



Mini Onarım



Mobil Parça Onarımı



Hasar Onarım



Mekanik Bakım ve
Onarım



Oto Bakım ve Koruma
Hizmetleri



İlginç Sigorta Hikayeleri

Uzaydan Gelen Fatura

Mart 2024'te Florida'da yaşayan bir ailenin çatısına uzaydan büyük bir metal parça düştü. NASA, parçanın Uluslararası Uzay İstasyonu'ndan atılan bir enkaz olduğunu doğruladı. Aile, parçanın neden olduğu hasar için sigorta şirketinden yaklaşık 80.000 dolar tazminat talep etti.

Köpeğin Sebep Olduğu Trafik Kazası

Yeni Zelanda'da bir kadın, köpeğinin park halindeki kamyonetinin el frenini yanlışlıkla serbest bırakmasıyla şaşkına döndü. Araç geri geri giderek sokakta park halindeki başka bir otomobile çarptı. Kadın durumu polise itiraf etti ve sigorta hasarı karşıladı.

Ölü Taklidi Yapan İş Adamı

2000 yılında Avustralyalı iş adamı Harry Gordon, yatta kaybolmuş gibi yaparak kendisini ölü gösterdi ve 3,5 milyon Avustralya doları hayat sigortası almaya kalkıştı. Sigorta şirketi ödeme yapmayınca Gordon, Yeni Zelanda'ya kaçıp yeni bir kimlikle yaşadı. Ancak kaçışını organize eden kardeşiyle beklenmedik bir karşılaşma, hikayeyi ortaya çıkardı ve Gordon hapis cezası aldı.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz!

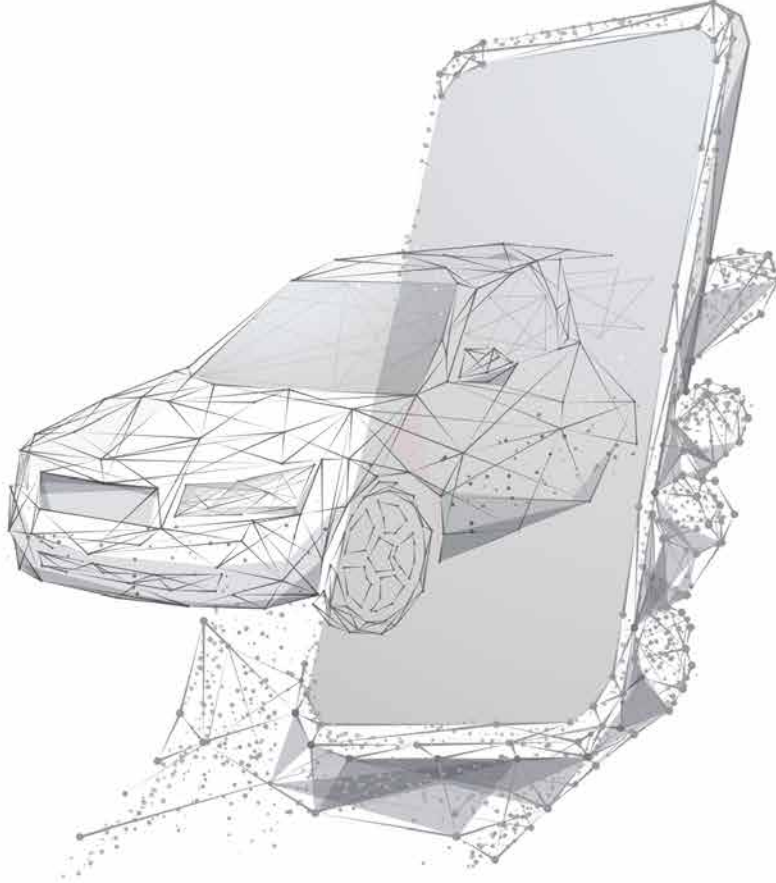


RS 5.0



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

RS 5.0 Dünyasına hoş geldiniz.



RS Otomotiv Grubu

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

TUR ASSIST MET teknik OtoKonfor CARSHINE SigortaAcentesi



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?

• Tekafül Nedir?

Tekafül, karşılıklı güven ve dayanışma ilkelerine dayanan bir İslami sigorta sistemidir. Katılımcılar, belirli bir meblağ toplayarak, herhangi bir zarara uğrayan kişinin zararını karşılamak için bu fonu kullanırlar. Tekafül, konvansiyonel sigortacılıktan farklı olarak faiz ve belirsizliği reddeder. Katılımcılar gönüllü olarak katkı yapar ve bu katkılar "teberru" olarak kabul edilir,

yani bağış olarak nitelendirilir. Ayrıca, yatırımlar İslami usullere uygun şekilde yapılır ve İslam Hukuku'na aykırı poliçeler düzenlenmez. Bu sistem, İslami prensiplere uygun bir sigorta modelidir.

• Tahkim Nedir?

Tahkim, sigorta şirketleri ile sigortalı arasındaki anlaşmazlıkları çözmek için kurulan ve kanunlarla belirlenen bir komisyondur. Sigorta ettirenler ya da sigorta sözleşmesinden fayda sağlayan kişiler, tahkim başvurusu yaparak bu anlaşmazlıkları çözebilirler. Başvuru için sigorta şirketine olumsuz yanıt alınması veya 15 iş günü içinde yanıt verilmemesi gerekir. Tahkim, sigorta sözleşmesiyle ilgili anlaşmazlıkları ve Güvence Hesabı taleplerini değerlendirir.

• Navlun Nedir?

Navlun, malların taşınması için nakliye şirketine ödenen ücrettir ve taşımacılık yöntemi, mesafe, boyut gibi faktörlere göre değişir. Sigortacılıkta ise navlun sigortası, nakliye sırasında mallarda meydana gelen hasar veya kayıpların, nakliye şirketinin sorumluluğu kapsamında sigortalanmasını sağlar. Bu sigorta, nakliye şirketinin ihmalden kaynaklanan hasarları kapsar ve sigorta masrafları genellikle nakliye şirketi tarafından ödenir. Ayrıca, uluslararası ticaret kurallarını belirleyen Incoterms, navlun ve risklerin kim tarafından karşılanacağı konusunda belirleyici rol oynar.



- 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

Kaskoda #DoğruRota



Yolda güvenle ilerlemek için...