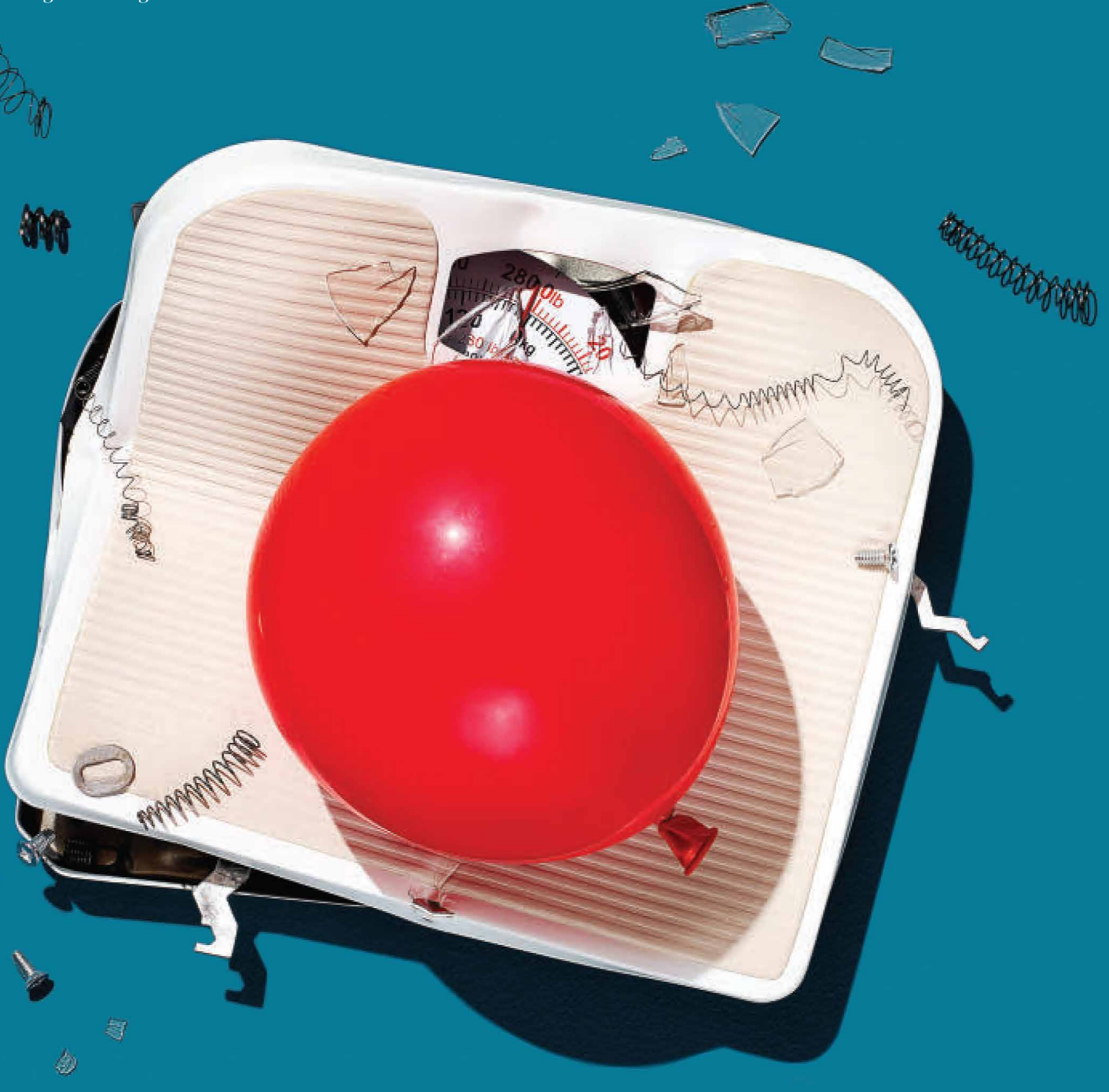


“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/58

TEMMUZ 2025 • sigortalifedergi.com • 200 TL



KÜÇÜK RİSKLERİ HAFİFE ALMA:
SİGORTANIN HAYATİ ROLÜ





**YOU
LOCALLY
RISK,
WE
GLOBALLY
VALUE**

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



Temmuz Sıcağında Sigortanın Nabızı



“Sigortalı yaşayanların dergisi” Sigorta Life Dergi, gündemin nabzını tutmaya devam ediyor.

Temmuz ayına adım attığımız bu günlerde hem mevsimin sıcaklığını hem de sigorta sektörünün artan hareketliliğini hep birlikte hissediyoruz.

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

Bu ayki sayımız yine dopdolu yine güncel.

Sektörün öne çıkan haberlerini ve güncel verileri siz değerli okuyucularımız için titizlikle derlediğimiz 58’inci sayımızda bir çok konuyu ele aldık. Türkiye Sigorta Birliği’nin üye şirketlerinden derlediği 2025 Mayıs sonu istatistiklerine sizin için sayfalarımızda yer verdik.

Öte yandan, yaz mevsiminin gelmesiyle birlikte ne yazık ki ülkemizin çeşitli bölgelerinden orman yangını haberleri alıyoruz. Bu yangınlar sadece doğayı değil, insan hayatını, tarımı, hayvancılığı ve yerel ekonomileri de tehdit ediyor. Sigorta sektörünün bu afetlere karşı dayanıklılığı artırmak, hem bireysel hem kurumsal farkındalığı geliştirmek ve sigorta okuryazarlığını güçlendirmek gibi önemli sorumlulukları bulunuyor. Yangın teminatları, tarım sigortaları ve afet risk yönetimi gibi konuların önemini bir kez daha hatırladığımız bu günlerde, sektörün tüm paydaşlarını dayanışmaya ve toplumsal riskleri azaltacak çözümler üretmeye davet ediyoruz.

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

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

İyi okumalar dilerim...

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarketing.com

İçin deki ler

8-9

HABER |

Quick Sigorta, Quick Finans ve QCAR'ın desteklediği Uluslararası Arena Aquachallenge Yüzme Şampiyonası Gerçekleşti

10

HABER |

RS Otomotiv Grubu IBIS Global Summit 2025'in Gold Partneri Oldu!

12-13

HABER |

AXA Türkiye'den Kültürel Mirasın İzine Anlamlı Katkı: Su Altındaki Tarih, UN Ocean Conference 2025'te Anlatıldı

14

HABER |

Katılım Emeklilik ile Erken BES'i sevdik

16-17

HABER |

Türkiye Sigorta, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde!

18

HABER |

QNB Sigorta "Yenilikçiler İçin En İyi 50 İş Yeri" Listesinde

20-21

HABER |

TURFİLO ile İstanbul'da Yeni Bir Dönem Başlıyor!

22

HABER |

AgeSA'ya Brandverse Awards'tan Altın Ödül!

24-25

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik 35. Yılı'nı Kutluyor

26

HABER |

Ankara Sigorta, 89. Yılı'nı Festival Coşkusuyla Kutladı

28-29

HABER |

Bursa'da Sigorta Zirvesi: Sektörün Önde Gelen İsimleri Aynı Masada

30

KÖŞE YAZISI |

Poliçede gönülleri de kapsasak ya

16



32

HABER |

Anadolu Sigorta'dan Mardin'de Kültürel Mirası Yaşatan Eğitim Projesi

34-35

HABER |

Bina tamamlama sigortası ile inşaat projelerinde güvence artıyor

36

HABER |

Unico Sigorta, İkinci Kez "Türkiye'nin En İyi İş Yerleri" Arasında Yerini Aldı!

38-39

HABER |

Elektrikli araç sahiplerine kasko uyarısı

40

HABER |

Anadolu Sigorta'ya Kristal Elma'dan 4 Ödül!

42-43

HABER |

Quick Finans ve DAF Trucks Türkiye iş birliği başladı

44

HABER |

Sompo AXIS Havacılık Finansman Sigortası (SAAFI) ile Türk Hava Yolları, Finansman Ürünü'nü Kullanan İlk Havayolu Oldu

46-47

HABER |

Quick Sigorta, Brandverse Awards'den altın ödülle döndü

48

HABER |

AXA Sigorta ve Voleybolun Unutulmazları Derneği'nden Voleybol Hafızasını Geleceğe Taşıyan Değerler Ortaklığı

50-51

KAPAK |

Küçük Riskleri Hafife Alma: Sigortanın Hayati Rolü

52

HABER |

QCAR Mobilite'den Konya'ya çifte açılış: Şube sayısı 28'e ulaştı!



58

54-55-56

HABER |

senCard Games 2025 Yaz Sezonu Unutulmaz Bir Turnuva ile Tamamlandı!

58

ÖZEL HABER |

Sema Tüfekçiler'in Kaleminden

60

HABER |

Sigortam.net, 25. yılını kutluyor

62

ÖZEL HABER |

Türkiye'nin Yeni Emeklilik Modeli

64

HABER |

Sigortacılar için sessiz tehdit: Aşırı sıcaklar!

66

HABER |

Quick Finans 2. El Oto Zirvesi Ege Bölge Çalıştayı İzmir'de Gerçekleştirildi

68

HABER |

SEDDK'dan yeni genelge: Trafik sigortası primlerine %2 zam

70

HABER |

TSB, 2025 yılı Mayıs sonu istatistiklerini açıkladı!

72

HABER |

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde sürenin önemi: Ne kadar erken, o kadar kazançlı

74-76

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

78

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.

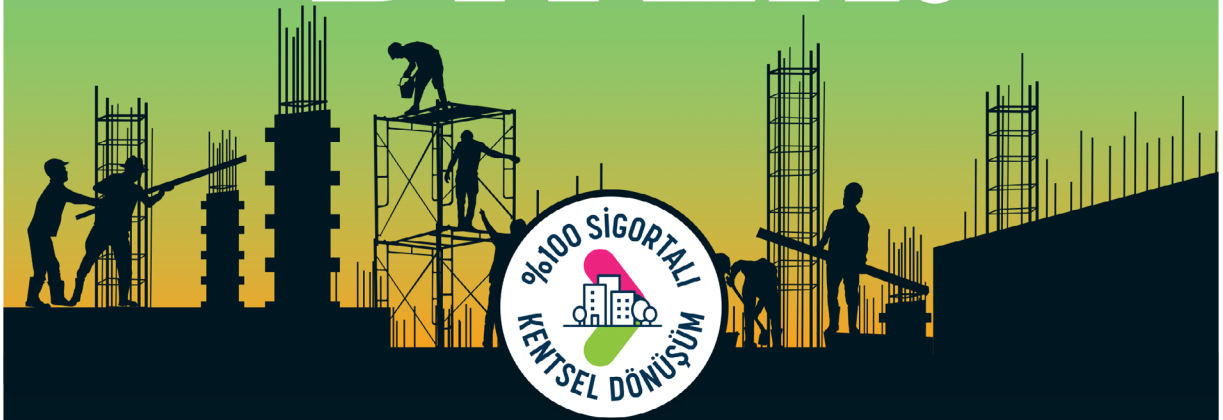
sigortalifedergi.com



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, Quick Finans ve QCAR'ın desteklediği Uluslararası Arena Aquachallenge Yüzme Şampiyonası, Yüksek Katılım ve Coşkulu Bir Heyecanla Gerçekleşti

Quick Grubunun güçlü bir şekilde yer aldığı 24'üncü Uluslararası Arena AquaChallenge Yüzme Şampiyonası, 23-25 Mayıs 2025 tarihlerinde Antalya Kaş'ta düzenlendi. Şampiyonanın bu ilk etabında yüzlerce sporcu, Akdeniz'in berrak sularında kıyasıya mücadele etti.

Quick markaları yüzme tutkusunu desteklemeye devam ediyor

Quick Sigorta, Quick Finans ve QCAR Mobilite, farklı parkur kategorilerinde sponsor olarak organizasyonun gelişimine katkı sundu. Quick Sigorta, 3x400m erkekler bayrak yarışı ve bireysel 1K parkuruna destek verirken Quick Finans, 4x400m karma bayrak yarışının sponsoru oldu. QCAR Mobilite ise 3x400m kadınlar bayrak yarışında destekçi markalardan biri olarak yer aldı.

Şampiyona boyunca sporcular, 1K'dan 10K'ya kadar farklı mesafelerde yüzme kategorilerinde mücadele etti. 14 yaş ve üzeri yüzücüler için tasarlanan AquaUltra, AquaPro ve AquaPower gibi parkurlar büyük ilgi gördü.

“Denizlerimize kulaç atarak sahip çıkıyoruz”

“Türkiye’de sadece bu şampiyonada Quick Sigorta güvencesiyle tüm yarışmacılar ve hakemler sigortalanıyor”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Quick markalarının bu organizasyondaki katkılarını şu sözlerle değerlendirdi: “Uluslararası Arena AquaChallenge Yüzme Şampiyonası’nın Antalya etabı ile birlikte 2025 sezonuna güçlü bir başlangıç yaptık. Su sporlarına olan inancımızla Quick Sigorta, Quick Finans ve QCAR Mobilite’nin desteğini bu yıl da artırarak sürdürüyoruz. Yüzücülerin güvenliği ve sağlığı için üst düzey tedbirlerin alındığı bu yarışmaların bir diğer önemli farkı da tüm yarışmacıların sigortalandığı Ülkemizdeki tek yarışma olması. Tüm yarışmacılar ve hakem heyeti Maher Holding’in amiral gemisi Quick Sigorta güvencesi ile sigortalandı. Denizlerimize kulaç atarak sahip çıkmak, bu sevdâyı her kuşağa yaymak bizim için sadece bir sponsorluk değil, aynı zamanda bir toplumsal sorumluluk. Şampiyonanın bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz.”

“Aquachallenge, Ülkemizin sosyal, ekonomik ve kültürel gelişmişlik seviyesi ve sportif yeteneklerinin tüm Dünya’da bilinirliğine önemli katkı sağlıyor.”

1K ve 2K yüzme yarışlarında da kulaç atan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ: “Aquachallenge Yüzme Şampiyonası, Ülkemizin muhteşem coğrafyasındaki hayran kalınan mavilikteki kıyıların tanıtılması yanında, Ülkemizin sosyal ve kültürel yaşam seviyesi, ekonomik ve çok yönlü gelişmişlik seviyesinin, sportif yeteneklerinin Dünya’ya tanıtılarak, doğru ve olumlu bilinirlik sağlanmasına katkı sağlanması anlamında da büyük önem taşımaktadır.

Ayrıca, Şampiyonada yer alan çok yönlü başarıları ve pozitif kişiliği ile Dünya Kadınlarının başarı örneği, 2016 Olimpiyat Oyunları’nda, üç kez Olimpiyat madalyası sahibi “Onur Konuğu” Danimarkalı yüzücü Pernille Blume’un inanılmaz bir azim, irade ve çabalarla ulaştığı başarı hikayesini kendisinden dinleyen tüm katılımcıları oldukça etkiledi. Bu yarışmaların bir diğer öne çıkan özelliği olan kadın sporcuların yüksek katılım oranı da çok önemli. %42 oranındaki kadın yüzücü katılımı Avrupa’daki Şampiyonalardan bile fazla olup, Ülkemizin geldiği gelişmişlik seviyesini göstermesi açısından da önemli bir kriter. Sağlıklı, zinde gençlerimizin yetişmesine örnek olmak için, dünya standartlarında bir organizasyona destek vermekten çok mutluyuz” dedi.

Etkinlik boyunca Quick Sigorta, Quick Finans ve QCAR stantları katılımcılara ürünlerini tanıtmaya fırsatı sunarken bölgedeki Quick acenteleri de stantları ziyaret ederek hem markalara hem de sporculara destek verdi.



RS Otomotiv Grubu IBIS Global Summit 2025'in Gold Partneri Oldu!



RS Otomotiv Grubu



Dünyanın önde gelen otomotiv hasar onarımı ve yönetimi zirvesi IBIS Global Summit 2025, bu yıl 24-26 Haziran tarihleri arasında İstanbul Swissôtel The Bosphorus'ta düzenlendi. "Shaping the Future – Leadership Through Collaboration" temasıyla düzenlenen global zirve; küresel çapta liderleri ve kanaat önderlerini bir araya getirirken, etkinliğin Gold Partner sponsoru ise satış sonrası hizmetleri alanının öncü şirketlerinden RS Otomotiv Grubu oldu.

170'ten fazla ülkede aktif faaliyette bulunan IBIS, 2025 Global Summit ile bu yıl "Shaping the Future – Leadership Through Collaboration" (Geleceği Şekillendirmek – İş Birliği Yoluyla Liderlik) mottosuyla, otomotiv sektörü temsilcilerini bir araya getirerek iş birliği, liderlik, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik gibi temel başlıkları masaya yatırdı.

Zirve boyunca fuaye alanında RS Otomotiv Grubu'nun standı da yer alırken, katılımcılar, RS Otomotiv Grubu'nun hizmetleri ve çözümleriyle ilgili bilgi aldı. Ayrıca sektördeki yenilikleri yakından inceleme fırsatı bulan katılımcılar, grup şirketlerinin hasar onarımı alanındaki dijital dönüşüm vizyonuna dair detaylara erişti.

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, zirveyle ilgili olarak "IBIS Global Summit, yalnızca otomotiv ve tamir sektörlerinin profesyonellerinin değil, aynı zamanda geleceği şekillendirmek isteyen sigorta, yazılım, eğitim sektörü gibi paydaş sektörlerden vizyonerlerin bir araya geldiği, uluslararası düzeyde değerli bir platform. Bu etkinliğin Gold Partner'i olmaktan gurur duyuyoruz. İstanbul'un ev sahipliğinde düzenlenen buluşmada, Türkiye otomotiv sektörünün geldiği noktayı ve RS'nin bu yolculuktaki yenilikçi vizyonunu dünyaya tanıtmaya imkân yakaladık." açıklamasını yaptı.

Türkiye Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile hayatınıza değer, sağlığınıza güvence!

- ✓ Yatarak ve Ayakta Tedavi Teminatı*
- ✓ Online Doktor Hizmeti**
- ✓ Geniş Anlaşmalı Kurum Ağı
- ✓ Check-Up***
- ✓ Göz ve Diş Muayene Paketleri***
- ✓ Taksit Seçenekleri
- ✓ Ücretsiz Ek Hizmetler



* 0-64 yaş aralığındaki kişiler için düzenlenmektedir.

** 3 Adet Uzman Doktor Muayenesi ve Sınırsız 7/24
Pratisyen Hekim Tıbbi Danışmanlık hizmeti sunulmaktadır.

*** Yılda 1 defa tek seans olmak üzere ücretsizdir.



Detaylı bilgi için **karekodu okutabilir** ya da
turkiyesigorta.com.tr internet sitemizi veya
anlaşmalı banka şubelerimiz ile acentelerimizi
ziyaret edebilirsiniz.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.



AXA Türkiye'den Kültürel Mirasın İzine Anlamlı Katkı: **Su Altındaki Tarih, UN Ocean Conference 2025'te Anlatıldı**

AXA Türkiye, Akdeniz Arkeolojisi Derneği'nin yürüttüğü su altı arkeolojisi projelerine verdiği destekle, kültürel mirasın korunmasına katkı sunuyor. Dernek Başkanı Doç. Dr. Hakan Öñiz'in bilimsel liderliğinde yürütölen çalışmalarda, Akdeniz'in derinliklerindeki batıklar, antik liman yapıları ve tarihi kalıntılar bilimsel yöntemlerle kayıt altına alınıyor ve gün yüzüne çıkarılıyor.

Akdeniz Arkeolojisi Derneği'nin yürüttüğü su altı arkeolojisi çalışmaları, Fransa'nın Nice kentinde düzenlenen Birleşmiş Milletler Okyanus Konferansı'nda (UN Ocean Conference) gerçekleştirilen özel etkinlikte uluslararası kamuoyuyla paylaşıldı. AXA Grubu'nun ev sahipliğinde düzenlenen organizasyona AXA Türkiye'yi temsilen katılan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Öñken, AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı Onur Koçkar ve çalışmalara liderlik eden Doç. Dr. Hakan Öñiz, katılımcılara yürütölen projelerin çıkış noktası, kültürel mirasa katkısı ve yerel sorumluluk bilinciyle oluşturduğu etki konusunda bilgi verdiler.

Birleşmiş Milletler Okyanus Konferansı'na katılan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Öñken konuyla ilgili yaptığı açıklamada, "Sigortacılık sadece riskleri değıil, değıerleri de güvence altına almayı gerektirir. Kültürel miras projelerine sağladığımız bu katkı, geleceğe bırakacağımız ortak hafızamız için uzun vadeli sorumluluğumuzun bir parçası. Sadece kültürel mirasımızı korumakla kalmayacağız aynı zamanda denizlerimizdeki biyoçeşitlilik farkındalığı ile iklim değıişiminin yaratacağı etkileri minimize etmek için çalışmaya devam edeceğiz." ifadeleriyle Akdeniz Arkeolojisi Derneğı ile yürütölen iş birliğinin şirket açısından önemini vurguladı.

"Geçmiş i anlamadan geleceğı koruyamayız."

Toplantıda konuşan AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı Onur Koçkar, projenin sunduğı çok yönlü sürdürülebilirlik katkısına dikkat çekerek şu değıerlendirmede bulundu: "Bu projeyi yalnızca bir iş birliği değıil, kültürel belleğe sahip çıkma çabası olarak görüyoruz. Denizlerin altında saklı olan tarihi gün yüzüne çıkarmak, bize kim olduğumuzu hatırlatıyor. Geçmiş i anlamadan geleceğı koruyamayız. Türkiye'nin üç tarafının denizlerle çevrili olması yalnızca coğrafi bir gerçek değıil; beraberinde tarihsel bir sorumluluk getiriyor. Bizim için denizler, doğ al kaynak olmanın ötesinde, geçmiş i kurduğumuz bağı n sessiz tanıklarıdır."

Projeye liderlik eden Akdeniz Arkeolojisi Derneğı Yönetim Kurulu Üyesi Doç. Dr. Hakan Öñiz ise şu değıerlendirmede bulundu: "Su altı arkeolojisi, denizin derinliklerinde yatan hassas kültürel değıerler üzerine çalışılan zor bir bilim dalı. Bu yüzden, ileri düzeyde uzmanlık gerektiriyor; çalışmalarımız genellikle çoğıu kişinin gözle göremeyeceğıi, suyun 40-50 metre altında yürütölüyor. Bu alanda yıllar süren emeğ in sonucunda Türkiye, su altı arkeolojisinde dünya standartlarını yakalayan, hatta aş an bir noktaya ulaştı. Bu süreçte akademik kurumların yanı sıra, özel sektörün de katkısı çok değıerliydi. AXA Türkiye'nin vizyoner desteğı i, kültürel mirasın korunmasına sadece sigorta penceresinden değıil, ortak bir gelecek vizyonuyla yaklaştığ ının güçlü bir göstergesi oldu."

Kültürel Miras için Bilimsel Güvence...

Su altında keş fedilen kalıntılar, geçmiş i bugüne taşımanın ve kültürel hafızayı canlı tutmanın bir aracı olarak önem kazanıyor. AXA Türkiye, geçmiş in izlerini bilimsel verilerle koruma altına alan bu tür projelere destek vererek yalnızca riskleri değıil, değıerleri de güvence altına almaya devam ediyor.

Bu yaklaşım, AXA Grubu'nun iklim değıiş ikliğiyle mücadele, doğ ayı koruma, kültürel mirası yaş atma ve sürdürülebilir turizmi destekleme yönündeki küresel taahhüdüyle de örtüş üyor. Grup düzeyinde yürütölen bu stratejik ortaklık sayesinde, AXA Türkiye ve Akdeniz Arkeolojisi Derneğı; Antalya açıklarında yer alan Kumluca ve Finike batıkları gibi önemli keş ifleri koruma altına alarak hem bilimsel araştırmalara katkı sağlıyor hem de bölgenin kültürel belleğini yaş atıyor.

AXA Türkiye ve Akdeniz Arkeolojisi Derneğı'nin yürüttüğü su altı arkeolojisi projesi iş birliğine yönelik hazırlanan videoyu QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik
Genel Müdürü



Katılım Emeklilik ile Erken BES'i sevdik

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) 18 yaş altı katılımcı sayısı Mayıs ayı itibarıyla 1,7 milyonu aşarken, Katılım Emeklilik 175 bin katılımcı ile pazarda yüzde 10'un üzerinde pay aldı. 0-1 yaş grubunda en çok tercih edilen beş kurumdaki biri olan Katılım Emeklilik, sunduğu faizsiz fon seçenekleri ve yaşa özel avantaj paketleriyle ailelerin birikim tercihinde öne çıkıyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Tasarruf artık doğumla birlikte başlıyor; bu da bize geleceğe dair güçlü bir finansal farkındalık sinyali veriyor" yorumunda bulundu.

Çocukların finansal geleceğine yapılan yatırımın önemi her geçen gün artarken, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) bu alanda dikkat çekici bir yükseliş sergiliyor. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre, 18 yaş altı Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) katılımcı sayısı 1 milyon 720 bine ulaştı. Bu alanda Katılım Emeklilik, 175 bin katılımcı ile toplam pazarın yüzde 10'unu aşan bir pay elde etti. 0-1 yaş grubundaki 15 bin katılımcı ile sektör genelinde en çok tercih edilen ilk beş kurumdaki biri oldu.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Erken BES ürünüümüzdeki büyüme, ailelerin çocuklarının geleceği için tasarrufa her zamankinden daha bilinçli yaklaştığını gösteriyor.

Bu ilgi, sadece bugünü değil geleceği de güvence altına almak isteyen ailelerin, devlet katkısı gibi avantajlarla uzun vadeli tasarruf sistemlerine yöneldiğini ortaya koyuyor. Tasarruf artık doğumla birlikte başlıyor; bu da bize geleceğe dair güçlü bir finansal farkındalık sinyali veriyor" diyor.

Geleceğe Yatırımın Adresi: Faizsiz Fonlar

Katılım Emeklilik'in sunduğu geniş ürün portföyü, özellikle faizsiz yatırım tercihi yapan aileler için cazip seçenekler barındırıyor. Katılım Emeklilik'in tamamen faizsiz prensiplere dayalı olarak yönetilen 19 farklı bireysel emeklilik fonu yatırımcılara geniş bir tercih yelpazesi sunuyor. Bu fonlar arasında yer alan Altın Katılım Fonu (KEF) ise hem getiri performansı ile hem de yüksek katılımla öne çıkıyor. Aynı zamanda Kıymetli Madenler (KJM) fonu da son dönemin en çok kazandıran fonları arasında yer alıyor.

Sincek, "Katılımcılarımıza sunduğumuz bu fonlar sayesinde, katılımcılarımızın enflasyonun üzerinde kazanç elde etmelerine imkan sunuyoruz. Faizsiz yatırım anlayışımızla hem değerlerimize uygun hem de finansal olarak avantajlı bir gelecek planı sunuyoruz" diyor.

Katılım Emeklilik, Erken BES kapsamında sunduğu yaşa özel avantaj paketleriyle de dikkat çekiyor. Yeni doğanlar için hazırlanan özel pakette annelere ücretsiz psikolojik danışmanlık, oyuncak, mobilya, kıyafet ve kreş gibi alanlarda anlaşmalı markalardan indirim fırsatları sunuluyor. 2-5 yaş grubu çocuklar için ise ücretsiz diş ve göz muayeneleri, oyun terapisi ve danışmanlık hizmetleri yer alıyor. 5-18 yaş arası okul çağındaki çocuklara yönelik paketlerde ise üniversiteye girişte online tercih danışmanlığı, ergenlik destek hizmetleri ve spor salonlarında indirimli kurslar gibi pek çok ayrıcalık bulunuyor.



AXA SİGORTA

Deprem Finansal Destek Sigortası

KOBİ'lerin Geleceği Güvende, Depreme Karşı Hızlı Finansal Destek AXA Sigorta'da!

Önceden belirlenen bir bölgede belirli büyüklükte bir depremin gerçekleşmesi halinde, fiziksel zarar olup olmadığına bakılmaksızın 'Deprem Finansal Destek Sigortası' ile hızlı ödeme güvencesine sahip olun.

Nasıl İşler?

1



Deprem gerçekleşir.

2



Kandilli Rasathanesi büyüklüğü doğrular.

3



Sigortalı riziko adresinin sigorta kapsamına alınabilir iller içerisinde olduğu teyit edilir.



4

Parametre tutuyorsa, işletmenin fiziksel zararı olup olmadığına bakılmaksızın ödeme yapılır.

Siz işinizi büyötmeye odaklanın, deprem sonrası finansal güvenliğini bize bırakın!



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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





TÜRKİYE SİGORTA

Gücü, adında.



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Türkiye Sigorta, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde!

Türkiye Sigorta, çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) alanındaki stratejik çalışmaları, entegre yönetim anlayışı ve kapsamlı sürdürülebilirlik politikaları sayesinde “BIST Sürdürülebilirlik Endeksi”ne dahil edildi.

Güçlü finansal performansının yanı sıra çevresel ve sosyal sorumluluk alanındaki çalışmalarıyla sektördeki lider konumunu pekiştiren Türkiye Sigorta, sürdürülebilirlik konusundaki çalışmalarıyla “Borsa İstanbul (BIST) Sürdürülebilirlik Endeksi”ne dahil olma kriterlerini eksiksiz karşılayarak listede yerini aldı.

Çevre duyarlılığı ve toplumsal sorumluluk alanındaki şeffaflık yaklaşımını güçlü raporlama süreçleriyle destekleyen Türkiye Sigorta, 2024 yılında yayımlanan ve bağımsız denetimden geçen ilk TSRS uyumlu sürdürülebilirlik raporuyla bu alandaki kararlılığını bir kez daha gösterdi. GHG Protocol çerçevesinde hazırlanarak TSE tarafından makul güvence düzeyinde doğrulanan karbon ayak izi beyanı da Türkiye Sigorta'nın çevresel sorumluluklarına ne kadar önem verdiğini kanıtladı.

“Sadece bugünü değil, geleceği de planlıyoruz”

Bu başarının sürdürülebilirliğe verdikleri önemin somut bir göstergesi olduğunu ifade eden Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, şu değerlendirmede bulundu:

“Elde ettiğimiz bu başarıda kurumsal yönetimde hayata geçirdiğimiz politikalar, TSRS uyumlu raporlama yapımız, entegre stratejik yaklaşımımız ve BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA), UNGC, WEPs ve UNPRI taahhütleriyle şekillendirilen çok boyutlu sürdürülebilirlik stratejimiz var. Dijital dönüşümden çevre dostu ürünlere, sosyal kapsayıcılıktan kurumsal yönetime kadar uzanan bütüncül yaklaşımımız, LSEG ESG puanındaki bu yükselişe doğrudan katkı sağladı. Türkiye Sigorta olarak çevresel, sosyal ve yönetim kriterlerine verdiğimiz önemle, sürdürülebilirliği tüm iş süreçlerimizin merkezine yerleştiriyoruz. Bu başarı, sadece bugünü değil, geleceği de planlayan entegre bakış açımızın bir yansımasıdır.”

Kurumsal yönetim anlayışının temelini sürdürülebilirlik ilkeleriyle oluşturan Türkiye Sigorta, 30 Eylül 2024'te Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni (UNG) imzalayarak iş etiği, insan hakları, çevre koruma ve yolsuzlukla mücadele alanlarında uluslararası standartlara bağlılığını bir kez daha vurguladı. Türkiye Sigorta, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nın (SKA) 10'dan fazlasına doğrudan katkı sağlayarak sosyal etki alanında da güçlü adımlar attı.

Şirketin sürdürülebilirlik alanındaki sistematik ilerlemesi, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'ne dahil olma kriterlerini eksiksiz karşılamasını sağladı. Türkiye Sigorta, BIST Endeksi'nde baz alınan LSEG ESG puanını 76'ya yükselterek sürdürülebilirlik performansını somut verilerle belgeledi. Endeks kapsamında şirketlerin genel sürdürülebilirlik notunun 50'nin üzerinde, her bir ana başlık notunun 40'ın üzerinde ve kategori notlarından en az sekizinin 26'nın üzerinde olması gerekiyor.

Sosyal sorumluluk kapsamında spor alanında önemli destekler sunan Türkiye Sigorta, 2022 yılından bu yana Basketbol Süper Ligi ve Türkiye Basketbol Ligi isim sponsoru. Basketbola desteğini bir adım daha ileriye taşıyarak, A Millî Kadın ve Erkek Basketbol Takımlarının ana sponsorluğunu da üstlenen Şirket, 2023'ten bu yana Tekerlekli Sandalye Tenis Millî Takımı sporcusu Zeliha Aksak, Para Yüzme sporcusu Sevilay Öztürk ve Paralimpik tenisçi Uğur Altınel'e bireysel sponsorluk sağlıyor. Ayrıca, Türkiye Basketbol Federasyonu iş birliğiyle, 6 Şubat depremlerinden en çok etkilenen illerde (Hatay, Gaziantep, Kahramanmaraş ve Adıyaman) gençlerin sporla buluşmasını sağlamak amacıyla basketbol sahaları inşa edilerek, 3x3 turnuvalar düzenlendi.

QNB Sigorta “Yenilikçiler İçin En İyi 50 İş Yeri” Listesinde

QNB Sigorta, Fast Company Türkiye tarafından bu yıl ikinci kez yayınlanan “Best Workplaces for Innovators” (Yenilikçiler İçin En İyi İş Yerleri) listesinde yer aldı.

Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza sigortaları ile Bireysel Emeklilik branşlarında hizmet veren QNB Sigorta, çalışanlarının yenilikçi fikirlerini destekleyen ve sürdürülebilir inovasyon kültürü oluşturan yapısıyla, Türkiye’de yenilikçilere en çok fırsat tanıyan 50 şirket arasında gösterildi. Fast Company Global tarafından uzun süredir yürütülen ve Türkiye’de iki yıldır düzenlenen bu araştırma, inovasyonu kurum kültürüne entegre eden ve çalışanlarını bu yönde destekleyen şirketleri öne çıkarıyor.

QNB Sigorta’nın “Yeniliğe Değer” ilkesi ve “Yeni Yollarda İz Bırakmak” stratejisi doğrultusunda inovasyonu kurum stratejisinin merkezine yerleştirdiklerini belirten QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş bu listede yer almaktan gurur duyduklarını belirtti. Kuriş, “İnovasyonu hem şirketimizin hem de sektörümüzün geleceğine taşınmanın temel değerlerimizden biri olduğuna inanıyoruz. Yarının dünyasını şekillendirecek fikirlerin, cesaretle ortaya konup hayata geçirilebildiği bir kültür inşa etmeyi; çalışanlarımızdan genç yeteneklere ve girişimcilere uzanan geniş bir ekosistemde inovasyonu beslemeyi öncelikli sorumluluğumuz olarak görüyoruz. Fast Company tarafından açıklanan bu prestijli listede yer almak, vizyonumuzun ve attığımız adımların karşılık bulduğunu gösteriyor. Bu başarı, bizim için hem güçlü bir motivasyon hem de gelecekte daha fazlasını başarmak adına önemli bir ilham kaynağı” dedi.

Pınar Kuriş

QNB Sigorta Genel Müdürü

QNB Sigorta, yenilikçiliği teşvik eden birçok projeye imza atıyor. Genç yeteneklere yönelik Future Ready staj programı ve MT² (Meet Today, Make Tomorrow) gibi programların yanı sıra üniversitelerle iş birlikleri kurarak yaratıcı fikirlerin gelişmesini sağlıyor. Şirket içi fikir paylaşımını destekleyen Cin Fikir öneri platformu, yenilikçi projeleri ödüllendiren Q Star programı ve kurum içi girişimciliği destekleyen i.deal platformu, çalışanların fikirlerini somut projelere dönüştürmesine olanak tanıyor.

Bununla birlikte QNB Sigorta, teknolojik inovasyona da yatırım yapıyor. Yapay zekâ destekli işe alım asistanı sayesinde aday deneyimini iyileştirirken, süreçlerin verimliliğini artırarak geleceğe uyumlu bir yapı inşa ediyor. Ayrıca, girişimcilik ekosistemiyle kurduğu güçlü bağlar kapsamında Startup Network Day etkinliğiyle girişim dünyasını bir araya getiriyor ve Partner Hub platformuyla sektöre değer katacak iş birliklerinin yolunu açıyor.



Anadolu insanı el ele verir, her derdin üstesinden gelir.

Anadolu Sigorta 100 yıldır
Anadolu insanının yanında.



Timur Selçuk Turan

Tur Assist Genel Müdürü

TURFİLO ile İstanbul'da Yeni Bir Dönem Başlıyor!

1996 yılından bu yana Türkiye'de sürücülerin her an yanında olan Tur Assist, asistans alanında getirdiği yeniliklerle sigorta sektörüne katma değer yaratmaya devam ediyor. Yol yardım hizmeti süreçlerini daha güvenli, hızlı ve teknolojik hale getiren TURFİLO ile ilgili olarak Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan, "Kendimize ait araçlarla kurduğumuz yeni filomuz TURFİLO, sadece operasyonel bir dönüşüm değil; aynı zamanda sektöre yön verecek bir başarıya işaret ediyor. 4 farklı noktada kamerayla ve aplikasyonla sürekli izlenen çekicilerimiz İstanbul'da kilit lokasyonlarda konuşlanarak elektrikli araçtan büyük SUV'lara, her türlü aracın kaza ve arıza durumunda hızla yanında oluyor." açıklamasında bulundu.

Tur Assist, kendine ait öz mal 20 yeni araç kurtarıcısıyla TURFİLO'yu kurarak sigorta ve asistans sektöründe bir ilki gerçekleştirdi. İstanbul'da hizmet vermeye başlayan TURFİLO, Avrupa ve Anadolu Yakası'ndaki önemli lokasyonlarda acil durumlar için konumlandırıldı. Ahtapot ve kayar kasa yapıya sahip filo araçları; binek otomobillerin yanı sıra, özel teknik gerektiren büyük SUV ve elektrikli araçları da arıza ve kaza durumunda olay yerinden çekebiliyor.

Farklı senaryo ve araç tiplerine uygun şekilde filoyu kurduklarını aktaran Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan, "Operasyonel esnekliğimizi her koşulda sürdürerek araç sahiplerinin yanında olmaktan mutluluk duyuyoruz. Öte yandan araçlarımız 4 farklı kamera ve GPS sistemiyle de an be an takip ediliyor." dedi.

Olası riskleri önceden görebilen teknolojik alt yapı

29 yıllık saha tecrübesini teknoloji yatırımlarıyla pekiştiren Tur Assist, yeni filo araçlarında akıllı mobil uygulama sayesinde olası riskleri önceden görebildiği gibi lokasyon eşleştirmesi, rota optimizasyonu, anlık görev takibi işlemleri gerçekleştirebiliyor. Sürücülerin kaza veya arıza sonrası bekleme sürelerini minimuma indiren ve güvenliği ön planda tutan Tur Assist, TURFİLO ile her anlamda sektörde bir ilki gerçekleştirmiş oldu.





AgeSA'ya Brandverse Awards'tan Altın Ödül!

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, Marketing Türkiye ve BoomSonar iş birliğiyle düzenlenen Brandverse Awards 2025'te, Social Brands Veri Analitiği Ödülleri Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortaları kategorisinde bu yıl da altın ödülün sahibi oldu.

Deloitte Türkiye'nin yürüttüğü bağımsız araştırmada, 51 binden fazla markanın sosyal medya performansını SocialBrands Sosyal Medya Marka Endeksi üzerinden detaylı biçimde analiz edildi. Takipçi sayısı ve artışı, içerik çeşitliliği, toplam etkileşim hacmi gibi veriler üzerinden yapılan analiz sonucunda AgeSA, sektöründe en başarılı sosyal medya performansını göstererek bu yıl üçüncü kez altın ödüle layık görüldü.

Nitelikli İçerik, Güçlü Etkileşim ve Veriye Dayalı Yaklaşım

İletişim çalışmalarıyla paydaşlarına her kanaldan ulaşmayı ve hayatlarına dokunmayı önemseyen AgeSA, sosyal medyayı dijital pazarlamanın en etkili kanallarından biri olarak görüyor. Dijitalde her an ulaşılabilir olmanın önemine inanan şirket, paydaşlarıyla güçlü, hızlı ve etkili bağlar kurmayı hedefliyor. Bu doğrultuda güncel içerik trendlerini ve kullanıcı alışkanlıklarını yakından takip eden AgeSA, "AgeSA ile Finansal Terapi" videoları gibi dikkat çekici ve etkileşim odaklı marka iletişim çalışmalarıyla öne çıkıyor.

Sosyal medya performansını düzenli olarak analiz eden AgeSA, bu mecralardaki pazarlama etkinliğini her geçen gün daha da artırıyor. Potansiyel müşteri kitlesi oluşturmak ve marka bilinirliğini güçlendirmek amacıyla sosyal medyayı stratejik bir kanal olarak kullanan şirket, önümüzdeki dönemde de bu alandaki yatırımlarını sürdürecektir.

Fırat Kuruca

AgeSA Genel Müdürü

Küçük detaylar
büyük fark yaratır.

**Konut Sigortası
fark yaratır.**





**Serkan Uğraş
Kaygalak**

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik 35. Yılına Kutluyor

Kurulduğu 1990 yılından bugüne, bireysel emeklilik ve hayat sigortası alanında birçok ilke imza atan Anadolu Hayat Emeklilik, 35. kuruluş yılını kutluyor. Türkiye'nin ilk hayat sigortası şirketi ve halka açık ilk emeklilik şirketi olan Anadolu Hayat Emeklilik; 2025 yılı itibarıyla gönüllü BES katılımcı sayısı, otomatik katılım fon büyüklüğü ve ürün çeşitliliğiyle özel şirketler arasındaki öncü konumunu sürdürüyor.

Gönüllü BES katılımcı sayısı ve otomatik katılım fon büyüklüğünde özel şirketler arasında lider konumda bulunan Anadolu Hayat Emeklilik, bu sene 35. yılını kutluyor. Hayat sigortası, bireysel emeklilik ve otomatik katılım kapsamında toplamda 5 milyon aktif müşteriye ve yaklaşık 290 milyar TL aktif büyüklüğe ulaşan şirket, yenilikçi ve müşterilerin ihtiyaçlarına karşılık veren ürünleri ve ödüllü projeleriyle sektöre yön verirken hem finansal gücü hem de müşteri odaklı hizmetleriyle öne çıkıyor.

Şirketin 35. yıl dönümüne ilişkin değerlendirmelerde bulunan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygala: “35 yıl önce çıktığımız bu yolda, faaliyet gösterdiğimiz tüm sektörlerdeki birçok alanda sektöre liderlik etmekten gurur duyuyoruz. Dijital kanallar üzerinden müşterilerimize en iyi kullanıcı deneyimini sunma vizyonu ile dijital olgunluğumuzu artırmaya devam ediyoruz. Müşterilerimiz BES ve hayat sigortası ürünleriyle ilgili birçok işlemi selfservis olarak dijital kanallarımızdan yapabiliyor. Sektörde dijital kanallar aracılığıyla 10 farklı BES ve hayat sigortası ürününü satışa sunan tek şirket olarak; finansal gücümüz, müşteri memnuniyetine verdiğimiz önem, yenilikçi ürünlerimiz ve sürdürülebilirlik yaklaşımımızla, önümüzdeki dönemde de müşterilerimize iyi bir gelecek sunmaya devam edeceğiz. Müşterilerimizin bize duyduğu 35 yıllık güven, gelecekte atacağımız adımlara ilham olmayı sürdürecektir” diye konuştu.

Finansal göstergelerde güçlü büyüme

35. yaşını kutlayan Anadolu Hayat Emeklilik’in 2025 yılı ilk çeyrek verilerine göre, gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve otomatik katılım toplamındaki fon büyüklüğü 240,7 milyar TL’ye ulaştı. Yılın ilk çeyreğinde gönüllü BES fon büyüklüğünde %11,6 oranında büyüme gösteren Anadolu Hayat Emeklilik, bu kategoride 227,8 milyar TL’lik fon büyüklüğü ile sektörde güçlü konumunu koruyor. Otomatik katılım branşında ise 12,9 milyar TL fon büyüklüğü ile özel sermayeli şirketler arasında liderliğini sürdürüyor. Anadolu Hayat Emeklilik’in aktif büyüklüğü 2025 yılının ilk çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre %53 artarak yaklaşık 290 milyar TL’ye ulaştı. Güçlü finansal yapısıyla dikkat çeken şirket, sürdürülebilir büyümesini istikrarlı şekilde devam ettiriyor.

“Çocuğum için BES” ile 18 yaşından küçüklere de gelecek güvencesi

Şirket, 350 bine ulaşan “Çocuğum için BES” katılımcı sayısı ile sektörde açık ara liderliğini koruyor. Anadolu Hayat Emeklilik, erken yaşta birikim yapmayı teşvik eden ürün ve hizmetleriyle bu alanda da sektöre yön vermeye devam ediyor.

Türkiye’nin ilk gümüş fonu Anadolu Hayat Emeklilik’ten

Yenilikçi ürün gamına bir ilki daha ekleyen şirket, Türkiye’nin ilk gümüşe dayalı emeklilik yatırım fonunu kurdu. Fonla ilgili detaylı bilgilere şirketin internet sitesi, anadoluhayat.com.tr’den ulaşılabilir.

35 yıllık başarı ödüllerle taçlanıyor

Anadolu Hayat Emeklilik, başarılarla dolu 35 yıllık yolculuğunda müşteri deneyimi, dijital dönüşüm ve çok kanallı pazarlama alanlarında sektöre yön veren projeleriyle öne çıkıyor, son yıllarda aldığı ödüllerle de fark yaratıyor. Şirket bireysel emeklilik alanında üst üste iki kez ALFA Awards birinciliği kazanırken, Capital Dergisi’nin En Beğenilen Şirketler araştırmasında da zirvedeki yerini korumaya devam ediyor. Reklam ve iletişim çalışmalarıyla da dikkat çeken Anadolu Hayat Emeklilik, Kristal Elma Ödülleri’nde Prim İadeli Hayat Sigortası kampanyasıyla üç ödülün sahibi olurken, Mastercard PSM Awards’ta İnovatif Stratejik Dijital İş Birlikleri projesiyle Altın PSM ödülünü kazandı.

Sürdürülebilirlikte de öncü yaklaşım

Anadolu Hayat Emeklilik, finansal performansının yanında, sürdürülebilirlik çalışmalarıyla da sektöründe öncü konumda yer alıyor. Anadolu Hayat Emeklilik, “Herkese İyi Gelecek” mottosuyla hazırladığı ilk entegre faaliyet raporunu da 2025’te yayımladı. 2020 yılından bu yana Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi’nde yer alan ilk sigorta ve emeklilik şirketi olan Anadolu Hayat Emeklilik, karbon ayak izini sınırlamakla kalmayıp çevresel ve toplumsal etki alanında da çeşitli projelere imza atıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik, küresel sürdürülebilirlik inisiyatiflerine katılım konusunda da sektöre öncülük etmeye devam ediyor. Sürdürülebilir Sigortacılık İlkeleri’ni (PSI) imzalayarak sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlama taahhüdünü pekiştirdi. Birleşmiş Milletler Çevre Programı Finans Girişimi (UNEP-FI) ve Birleşmiş Milletler Sorumlu Yatırım İlkeleri (UN PRI) gibi küresel sürdürülebilirlik inisiyatiflerinin imzacısı olarak, sorumlu yatırımı teşvik eden şirket, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi’ne (UN Global Compact) de 2021 yılında katılmıştı. Bu üyelikler, Anadolu Hayat Emeklilik’in sürdürülebilirlik alanındaki kararlılığını ve dünya çapındaki ortaklıklarını güçlendiriyor.



Ankara Sigorta, 89. Yılını Festival Coşkusuyla Kutladı

Türkiye'nin köklü sigorta şirketlerinden Ankara Sigorta, kuruluşunun 89. yılını çalışanlarıyla birlikte özel bir etkinlikte kutladı. "Yaza Merhaba" temasıyla düzenlenen kutlama, festival atmosferiyle renklenirken, çalışanlara unutulmaz bir akşam yaşatıldı.

Müzik, sokak lezzetleri, sürpriz aktivitelerle dolu gecede, Ankara Sigorta çalışanları keyifli vakit geçirirken, kurumsal birlikteliğin gücü bir kez daha hissedildi.

Gecenin açılış konuşmasını gerçekleştiren Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar, konuşmasında şirketin 89 yıllık geçmişine ve geleceğe dönük vizyonuna değindi.

Tüvar, "Bu kurum, neredeyse bir asra yaklaşan tarihini sadece rakamlarla değil; güven, istikrar ve insan odaklı bir çalışma anlayışıyla yazdı. Ankara Sigorta, bugün sizlerin emeğiyle, aklıyla ve kalbiyle büyümeye devam ediyor. Temelimizde yalnızca bir sigorta markası değil; bir ekip, bir değerler bütünü ve güçlü bir gelecek vizyonu yatıyor," dedi.

Tüvar ayrıca, şirketin 2025 hedeflerine ışık tutan başarılarına da dikkat çekerek şunları söyledi: "Ankara Sigorta tarihinin en yüksek kâr rakamına ulaşarak 3 milyar TL'lik bir başarıya imza attık. Umuyorum ki bu, ileride aşılabilecek büyük bir rekor olur. Önümüzde çok uzun bir yol var. Bu nedenle bugün sadece geçmişimizi kutlamıyoruz; birlikte yazacağımız yeni başarı hikâyelerinin heyecanını da yaşıyoruz." Konuşmasının sonunda Temmuz ve Ağustos aylarında şehir dışı çalışma uygulamasını hayata geçireceklerini paylaşan Tüvar, yaz döneminde çalışanlara daha esnek ve keyifli bir çalışma ortamı sunacaklarının da müjdesini verdi.

Ankara Sigorta, bu özel akşamla hem kurumsal hafızasını onurlandırdı hem de geleceğe olan bağlılığını pekiştirdi. 89 yıllık tecrübenin üzerine inşa edilen bu güçlü yapı, önümüzdeki dönemde de güvenle büyümeye ve yeni başarı hikâyeleri yazmaya devam edecek.

GÜVEN DOĞAMIZDA VAR

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



www.dogasigorta.com

Bursa'da Sigorta Zirvesi: Sektörün Önde Gelen İsimleri Aynı Masada



Bina Tamamlama Sigortaları ile Ticari Alacak ve Kefalet Sigortaları Bilgilendirme Toplantısı Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nda düzenlendi.

Etkinliğe katılan, TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, Quick Sigorta Finansal Sigortalar Genel Yardımcısı Yasemin Ezenerden ve Türk Resürans Genel Müdür Yardımcısı Ali Sertaç Canal mikrofonlarımıza özel açıklamalarda bulundular.



Ahmet Yaşar

TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nda finans ve sigortalar üzerine konuşacağız. Bina tamamlama sigortası, kefalet sigortası ve alacak sigortaları başta olmak üzere; Maher Holding Sigorta Grubu'ndan arkadaşlarımız, Türkiye Sigorta Birliği adına ben, TOBB SAIK Başkanı Levent Korkut ve Türk Reasürans'tan Ali Sertaç Canal burada olacak. Ülkemizde özellikle bina tamamlama sigortası ve kentsel dönüşüm konuları giderek daha fazla gündeme geliyor. Bursa özelinde baktığımızda ise, önemli firmalardan birinin son günlerde piyasadan çekiliyor olması kamuoyunda ciddi bir etki yarattı. Bu durumun toplantıya olan ilgiyi artırdığını görüyoruz. Bu toplantının; sigorta aracılarının, gayrimenkul sektörünün, konut alıcılarının ve yatırımcıların yoğun ilgi göstereceği bir buluşma olacağını düşünüyorum. Biz de bu ilgiye karşılık vermek ve bildiğimiz kadıyla görüşlerimizi paylaşmak üzere buradayız.

Levent Korkut

TOBB SAIK Başkanı

Bu, gerçekten çok değerli bir toplantıydı ve bu toplantının kamuoyuna aktarılması açısından Sigorta Life farkını ortaya koydu. Bu nedenle sizlere özellikle teşekkür ediyorum. Katılım sağlayan ve katkıda bulunan herkese şahsım ve TOBB SAIK adına teşekkürlerimi sunuyorum. Katkı sağlayanların aktardıkları doğrultusunda, meslektaşlarımızın özellikle şimdiye kadar çok fazla ilgi göstermedikleri finansal sigortalar konusunda — özellikle de bina tamamlama sigortalarında — önemli bir ihtiyaç olduğu bir kez daha ortaya çıktı. Bu alan, uzun süredir bir teminat koruma açığına sahipti. Bina tamamlama sigortaları, tüketicinin daha güvenli konutlara ulaşmasını sağlarken; oluşabilecek kayıpların da önüne geçilmesine katkı sunuyor ve bu yönüyle kentsel dönüşüm sürecini destekliyor. Bina tamamlama sigortasının yanı sıra, kefalet sigortası ve alacak sigortası gibi ürünler de büyük önem taşıyor. Ayrıca, önümüzdeki dönemde daha etkin hale gelmesi beklenen yapı denetimi sigortalarının da öne çıkacağını düşünüyoruz. Bu toplantı, özellikle finansal sigortalar alanında meslektaşlarımızın dikkatini çekerek bu alanda büyümelerini sağlayacak ve sektörün gelişimine önemli katkılar sunacaktır.



Yasemin Ezenerden

Quick Sigorta Finansal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı

Özellikle buraya gelen acentelerimize teşekkür ediyorum. Bu toplantıda kefalet senedi ürünümüzle ilgili bir konuşma gerçekleştirdim. Bu ürün, sigorta sektöründe biraz daha niş bir alan ve bilinirliği hâlâ sınırlı. Quick Sigorta olarak, bu ürünün sektörde yaygınlaşması ve bilinirliğinin artması adına bu tür toplantıları çok önemsiyoruz. Ürünle birlikte acentelerimize ve aracılara pek çok katkı sunduğumuzu vurguluyoruz. Acentelerimizin de bu konuda hem heyecanlı hem de istekli olduklarını görmek bizi ayrıca memnun ediyor. Ürünün bilinirliğinin artmasıyla birlikte hacminde de önemli bir artış olacağını düşünüyoruz. Bu nedenle bu tür toplantıların son derece faydalı olduğunu inanıyoruz.

Ali Sertaç Canal

Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın misafiri olarak, hem ticari alacak sigortası hem de bina tamamlama sigortası ve kefalet sigortası gibi finansal sigortaları anlatma fırsatı bulduk. Hem müşteri hem de aracı tarafında faydalı bir bilgilendirme toplantısı gerçekleştirdik. Bu tür organizasyonlarla finansal sigortalar konusunda farkındalığın ve bilincin artmasına katkı sağlamayı hedefliyoruz.





İsmail Öztürk

*Santra Marketing Kurucusu ve
Sigorta Life İmtiyaz Sahibi*

Police gönülleri de kapsasak ya

Bir sigorta poliçesiyle evi, arabayı, dükkânı koruyabilirsin. Peki ya bir okulun kitaplığını? Bir öğrencinin hayalini? Son yıllarda sigorta şirketlerinin bazıları “sadece satmayalım, katkı da sunalım” demeye başladı. Sonuç mu? Tüketici memnun, toplum mutlu, finanslar tablolar uçuşta ve şirketin itibarı da dört köşe!

Sigorta Sektöründe Sosyal Sorumluluğun Ayak İzine Bakış

Bir sigorta poliçesiyle evi, arabayı, dükkânı koruyabilirsin. Peki ya bir okulun kitaplığını? Bir öğrencinin hayalini? Son yıllarda sigorta şirketlerinin bazıları “sadece satmayalım, katkı da sunalım” demeye başladı. Sonuç mu? Tüketici memnun, toplum mutlu, finanslar tablolar uçuşta ve şirketin itibarı da dört köşe!

Bu konu hakkında Sri Lanka’dan gelen güncel bir araştırma var; buradan öğrendik ki sosyal sorumluluk projeleri, tüketiciyi yüzde 65 oranında olumlu etkiliyor. Yani sigorta şirketi “ben sadece para kazanayım” diye değil, “topluma da faydam dokunsun” dediğinde, müşteri de bunu anlıyor. Müşteri güveni yüzde 70, memnuniyet ise yüzde 60 artırmış. Hani derler ya, “Güven satın alınmaz, kazanılır” diye, tam da öyle.

Finansal olarak da durum fena değil. Sosyal sorumluluk projelerine yatırım yapan şirketlerde müşteri sadakati yüzde 50, pazar payı yüzde 30 artmış. Yani, topluma iyilik yapmak sadece vicdana değil, şirket kasasına da iyi geliyor sevgili yöneticiler.

Quick Sigorta’yı örnek verelim. Hani hızlıdırılar ya, sadece poliçeyi hızlı yapmakla kalmıyorlar; okul, yurt yaptırıyorlar. Tabii, “Sigorta Mühendisliği” dalı açsalar şaşırmayız artık. Ama esas önemli olan bu iyi niyetin finansal tablolarda da karşılık bulması. TSB’nin aylık verilerinde yükselişlerini fark etmeyen yoktur zannediyorum?

Bugünün tüketicisi sadece “Kaç yaşına kadar sağlık sigortası var?” demiyor artık. “Bu şirket kaç çocuğa burs veriyor?”, “Kadın istihdamını nasıl destekliyor?”, “Afet bölgesine ne yaptı?” diye de soruyor.

Özetle, sigorta artık sadece poliçe satmak değil; gönülleri de kapsamak. Yani poliçenizin vicdanı olsun. Çünkü her poliçe biraz umut, biraz da vicdan işi.

Elbette bu tür örneklerin artması, sadece birkaç şirketin üzerine düşmemeli. Sigorta sektörü kocaman bir çatıya, bu çatının altında biraz daha fazla iyilik birikmesine hepimizin ihtiyacı var. Sosyal sorumluluğu önceliklendiren her yeni adım, sektöre sadece itibar kazandırmakla kalmaz; aynı zamanda müşterinin güvenini de kökünden besler. Umarız ki “bir köy okulu da bizden olsun”, “bir burs da bizim poliçeden çıksın” diyen sigorta şirketlerinin sayısı gün geçtikçe çoğalsın. Çünkü bu sadece sektörün değil, toplumun da sigortası olur.

HAYATIN

HER ANINDA

DİLEDİĞİN ŞEKİLDE

ANKARA SİGORTA

YANINDA



**Seyahat Sağlık
Sigortası**



**Ankaravan
Kasko**



**Konut
Sigortası**

**ANKARA
SİGORTA**



Berna Semiz Ergüntan

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim
ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü

Anadolu Sigorta'dan Mardin'de Kültürel Mirası Yaşatan Eğitim Projesi

Anadolu Sigorta, "Anadolu Toprağını Çömlek Sanatı ile Buluşturma" projesi kapsamında Mardin'de yürüttüğü yeni uygulamayla 2000 öğrenciyi çömlek sanatıyla tanıştırdı. Anadolu Sigorta'nın 2010 yılında başlattığı ve 10 yıl boyunca sürdürdüğü Bir Usta Bin Usta sosyal sorumluluk projesinin bir uzantısı olan ve geleneksel el sanatlarını çocuklarla buluşturan projede, minik eller toprağa şekil verirken kültürel mirasın geleceğe taşınması hedefleniyor.

Anadolu Sigorta'nın 2010 yılında başlattığı ve 10 yıl boyunca bin usta yetiştirerek kaybolmaya yüz tutmuş mesleklerin geleceğe taşınması amacıyla yürüttüğü "Bir Usta Bin Usta" sosyal sorumluluk projesi, yeni bir uygulamayla Mardin'de hayat buldu. "Bir Usta Bin Usta" projesinin özünü oluşturan, meslek ustalarının deneyimlerini yeni nesillere aktarma ve kültürel sürdürülebilirliği sağlama hedefiyle gerçekleştirilen çömlek yapımı eğitimi 2024-2025 eğitim öğretim yılının ikinci döneminde başladı ve Mayıs ayının sonuna kadar Mardin'deki 20 okulda toplam 2000 öğrenci çömlek sanatını deneyimleme fırsatı buldu.

Anaokulu ve ilkokul düzeyindeki öğrencileri kapsayan proje, çocukların geleneksel el sanatlarından biri olan çömlekçilikle tanışmasını sağladı. Proje boyunca öğrenciler, toprağın şekil alma sürecine birebir tanıklık ederek hem el becerilerini geliştirdi hem de yerel üretim kültürünü deneyimledi.

Eğitimler, geçmiş yıllarda Bir Usta Bin Usta projesi kapsamında "Mardin Taş İşlemeciliği" kursunun STK başkanı, aynı zamanda çömlek ustası olan Nurettin Çakmak tarafından verildi. Farklı okullarda düzenlenen atölye çalışmalarında öğrencilere teorik bilginin yanı sıra uygulamalı eğitim de sunuldu. Öğrenciler dersler boyunca toprağa dokunma, şekillendirme ve pişirme gibi geleneksel çömlekçilik süreçlerini öğrenme fırsatı buldular. Mardin'de yürütülen bu özel uygulamayla, toprağın hikâyesi çocukların ellerinde yeniden yazıldı.

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergüntan: Çocukların yaratıcılıklarını destekleyerek geleceğin ustalarına ilham veriyoruz

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergüntan, "Anadolu Sigorta'nın desteğiyle gerçekleştirilen bu uygulama, 'Bir Usta Bin Usta' projesinin bir uzantısı olarak şekillendi. Şirketimiz, geçmişte destek verdiği projelere sahip çıkarak 100. yaşında da kültürel mirasın yaşatılmasına katkı sunmaya devam ediyor. Bu proje sayesinde hem kültürel değerleri yaşıyoruz hem de çocukların yaratıcılığını destekleyerek geleceğin ustalarına ilham veriyoruz" dedi.



Sompo & Hyundai güçlerini birleştirdi.

**Sompo kasko güvencesiyle
Hyundai araçlarınız koruma altında!**





Atgur
Gülen

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı

Bina tamamlama sigortası ile inşaat projelerinde güvence artıyor

Son yıllarda sigorta sektörünün sunduğu en dikkat çekici teminatlardan biri haline gelen Bina Tamamlama Sigortası (BTS), özellikle kentsel dönüşüm ve ön ödemeli konut projelerinde hak sahiplerine güçlü bir koruma sunuyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, bu ürünün hem tüketicilerin hem de sektörün geleceği açısından kritik bir rol oynadığını vurguladı.

BTS, inşaat firmalarının iflas ya da projeyi tamamlayamama gibi durumlarında devreye girerek, tüketicilere projenin tamamlanması ya da maddi kayıplarının karşılanması seçeneklerini sunuyor. Bu yönüyle hem bireylerin mağduriyetinin önüne geçiliyor hem de sektöre olan güven artıyor. Sigorta şirketleri, üstlendikleri bu teminat ile aynı zamanda projeye yönelik idari, teknik ve mali denetim sürecini de başlatıyor.

Yeni Düzenleme ile Kapsam Genişledi

2024 Temmuz ayında yürürlüğe giren yeni düzenlemelerle birlikte, BTS'nin kapsamı genişletilerek artık sadece ön ödemeli konut projeleri değil, kentsel dönüşüm dahil olmak üzere tüm inşaat projeleri sigorta kapsamına alınabiliyor. Bu sayede artık yalnızca konut alıcıları değil, arsa sahipleri de müteahhit ile yaptıkları anlaşmalar çerçevesinde bu güvenceyi talep edebiliyor.

İkinci Bir Kontrol Mekanizması

BTS, yalnızca sigortalama işleviyle sınırlı kalmayıp, aynı zamanda bir kontrol mekanizması da sunuyor. Sigorta şirketlerinin projeye yönelik yaptığı değerlendirmeler, kaliteyi artırırken projelerin sürdürülebilirliğini ve güvenilirliliğini de artırıyor. Bu yapı, ekonomik dalgalanmalara karşı sektörü daha dirençli hale getirirken, sigorta sektörünün finansal sigortalarda gelişmesine de katkı sağlıyor.

Güçlenen Güvence, Artan Farkındalık

Bina Tamamlama Sigortası, özellikle son dönemde artan kentsel dönüşüm ihtiyacı ve konut arzında yaşanan durağanlığa çözüm olabilecek potansiyele sahip. TSB ve ilgili kurumların farkındalık artırıcı çalışmalarıyla, bu ürünün daha fazla kişi ve proje tarafından tercih edilmesi hedefleniyor.



Unico Sigorta, İkinci Kez “Türkiye’nin En İyi İş Yerleri” Arasında Yerini Aldı!

Unico Sigorta, dünyanın önde gelen insan kaynakları ve yönetim danışmanlığı şirketlerinden Kincentric’in 2024 Best Employers – En İyi İşyerleri Programı kapsamında, üst üste ikinci kez “Türkiye’nin En İyi İş Yerlerinden Biri” seçildi.

Büşra Özkan

Unico Sigorta İnsan ve Kültür Direktörü

Tüm faaliyetlerinde odağına en önemli değeri ve kaynağı olarak gördüğü “insanı” alan Unico Sigorta, çalışan bağlılığını ölçümlemeye ve çalışan deneyimini geliştirmeye büyük önem veriyor. Bu yaklaşımla, “Kincentric Best Employers – En İyi İş yerleri” programına 2023 yılının ardından 2024 yılında da katılan şirket, yüzde 100’e yakın katılım oranı, yüzde 79 bağlılık skoru ve yüzde 91 memnuniyet oranı ile bu yıl da listeye girmeye hak kazandı. Unico Sigorta geçtiğimiz yıla göre bağlılık oranını 4 puan arttırırken, çalışan memnuniyeti oranında da 7 puanlık artış gerçekleştirdi.

Best Employers – En İyi İş yerleri” programı, İnsan Kaynakları ve Yönetim Danışmanlığı alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden Kincentric’in 50 yılı aşkın süreyle çalışanlarla yaptığı ve işyeri mükemmelliğini ölçümlendiği araştırmalara dayanmaktadır. Program, dünya çapında 78 farklı pazarda uygulanmakta olup, sadece son 5 yılda 4.000’ in üzerinde farklı şirket programa dâhil olmuştur. Kincentric tarafından Türkiye’de 2006 yılından bu yana – 18 yıldır – uygulanan program, Türkiye’nin bu alandaki ilk ve en geniş katılımlı işyeri araştırmasıdır.

2024 yılında uygulanan programın kapsamında; araştırmaya katılan 44 farklı sektör ve yaklaşık 430 şirket arasında yaklaşık 260 şirket değerlendirildi. Türkiye’de çalışanları için en iyi çalışan deneyimi ve iş yeri ortamını yaratan 31 şirket kendi çalışanları tarafından “Kincentric Best Employer” (En İyi İş Yeri) olarak ödüllendirildi.

Kincentric sertifikasyonu, yalnızca yüksek bağlılık oranlarını değil bağlılığa etki eden; “Çeviklik”, “Bağlı Kılan Liderlik” ve “Yetenek Odağı” endeksleri gibi dört temel stratejik alanı incelemektedir. Çalışmada aldığı puanlarla ortalamanın üzerine çıkan Unico Sigorta, bu endekslerde bir önceki yıla göre ortalama 5 puanlık artış yakalayarak performansını istikrarlı biçimde yükseltti.

Çalışan Deneyimi, Anlamlı İş, Güçlü Kurum Kültürü

Unico Sigorta, değerlerini ve insan odaklı yaklaşımını iş süreçlerinin ve şirket kültürünün merkezine koyarak çalışan bağlılığını ve deneyimini iyileştirme hedefini sürdürmeye devam ediyor. Şirket, bölümler arası koordinasyonu ve yatay iletişimi teşvik ederek, "kuvvetler ayrılığına saygı gösterirken iş birliği, yardımlaşma ve dayanışma ile kuvvetlerini birleştirmeyi" amaçladığını belirtiyor. Unico Sigorta’nın bu yaklaşımı, şirket değerlerine – Gönülden Çalışma, İstikrar, Adalet, İnsaniyet, Güvenilirlik – dayanmaktadır.

Unico Sigorta’da 2023 yılı sonunda gerçekleştirilen çalışan bağlılığı ve deneyimi araştırması sonrasında; elde edilen sonuçlar yöneticilerle birlikte analiz edilerek yıl boyunca spesifik aksiyon planları hayata geçirildi. Çalışanların karar süreçlerine aktif olarak katılımı artırılırken, İnsan ve Kültür Direktörlüğü tarafından birebir görüşme sistemi uygulamaya alınarak iç iletişim sürecinde şeffaf ve güçlü bir yapı oluşturuldu. Bununla birlikte açık bilgilendirme politikalarının yaygınlaştırılması, yetenek yönetimi süreçlerinin stratejik bakış açısıyla yeniden yapılandırılması ve yan haklara yönelik gerçekleştirilen yenilikçi uygulamalar, bu dönemin öne çıkan gelişme gösterilen alanları arasında yer aldı.

Bununla birlikte Unico Sigorta şirket hedef ve stratejileri doğrultusunda organizasyonel yapısını dinamik ve esnek şekilde güncellerken Şirket hedef ve stratejileri doğrultusunda yapılandırılmış işe alım süreci uygulayarak ilgili uzmanlıklarda nitelikli takımlar oluşturdu. 2023 yılı sonunda 243 olan çalışan sayısı, 2024 yılı itibarıyla yüzde 30’luk bir büyümeyle 315’e ulaştı.

“Bu Yolculukta Rehberimiz Değerlerimiz, Çalışanlarımız İlham Kaynağımız”

Bu başarının bir takım başarısı olduğunu belirten Unico Sigorta İnsan ve Kültür Direktörü Büşra Özkan, “Üç yıl önce Genel Müdürlüğümüz Sn. Ender Güzeler’in liderliğinde başlattığımız ‘Değişim, Dönüşüm ve Gelişim’ sürecinde, önceliğimiz ve odağımız hep insan oldu. Hem çalışanlarımızın sesini daha çok duyduğumuz hem de deneyimlerini daha anlamlı kıldığımız bir yolculuk yürütüyoruz. Bu ödül, kurum kültürümüzün ve çalışanlarımızla kurduğumuz bağın güçlü bir göstergesi’ şeklinde açıklamada bulundu.

Elde edilen başarının kurum kültürünün de bir yansıması olduğunu vurgulayan Özkan, şöyle devam etti: “Sürekli gelişim yolculuğumuzda, Şirket’imizin değerleri ve çalışanlarımızın geri bildirimleri attığımız her adımda bize doğru yolu gösteren birer pusula görevi görüyor. Çalışanlarımızın görüşleri bize gerçekçi bir bakış açısı sunarken, değerlerimiz kurumsal kimliğimizi ve misyonumuzu korumamızı sağlıyor. Bu anlayışla yeniden ‘En İyi İş Yeri’ unvanını kazanmak bizim için büyük bir gurur. Şirketimizin sigortası olarak gördüğümüz çalışanlarımızın bağlılığı ve deneyimine verdiğimiz önceliğin bu şekilde karşılık bulması, çalışanların ‘İyi ki Unico’luyum’ dediği bir kurum olmayı başarmak ve ödüle layık bulunmak, önümüzdeki dönemde de ilham kaynağımız olmaya devam edecek.”

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!



Özgür Obalı

Türkiye Sigorta Birliği
Genel Sekreteri

Elektrikli araç sahiplerine kasko uyarısı

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, elektrikli araç sahiplerinin kasko poliçelerine, duvar tipi şarj ünitesi, şarj kablosu, batarya gibi teminatların eklenmesinin, sigortalıların beklenmedik durumlarda güvende olmalarını sağlayacağını söyledi.

Türkiye'de elektrikli araç sayısının hızla artmasıyla birlikte sigorta sektörü de yeni mobilite anlayışına uyum sağlarken, poliçelerin içeriği konusunda tüketicileri uyarıyor. Uzmanlar, elektrikli araç sahiplerini kasko poliçesi yaptırırken standart teminatların yanı sıra araçlarının özelliklerine özgü bazı hizmetleri de poliçelerine dahil etmeleri konusuna dikkati çekiyor. Her araçta olduğu gibi elektrikli otomobiller için de zorunlu trafik sigortası yaptırmak yasal bir yükümlülük durumunda bulunuyor. Bununla birlikte, kasko sigortası araç sahibinin isteğine bağlı olmakla beraber elektrikli araçların yüksek bakım maliyetleri ve gelişmiş teknolojik donanımları göz önüne alındığında çok daha kritik hale geliyor. Sigorta şirketlerinin sunduğu temel kasko poliçelerinde çarpma, çalınma, yanma gibi klasik teminatlar yer alırken, elektrikli araçlar için batarya kaynaklı arızalar, şarj kablosu ve istasyonu hasarları ile yüksek voltaj kaynaklı risklerin de poliçeye eklenmesi öneriliyor. Sigorta sektörü ise elektrikli araçlara özel ürünlerini çeşitlendirmeye devam ediyor. Elektrikli araç pazarının büyümesiyle birlikte, sigorta alanında da bilinçli tercihler yapmak, olası yüksek maliyetli hasarların önüne geçmenin en etkili yolu olarak öne çıkıyor.

"Batarya teminatı kritik bir unsur"

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Obalı, elektrikli araç kullananlara, aracın çarpma-çarpışma, yanma, çalınma ve doğal afetlere maruz kalma gibi riskleri kapsayan klasik kaskoların yanı sıra poliçelere özel teminatların da eklenmesinin önemli olduğunu söyledi.

Obalı, elektrikli araç sahiplerinin kasko poliçelerine, duvar tipi şarj ünitesi teminatı, şarj kablosu teminatı, batarya (pil) teminatı, siber güvence teminatı ve yerinde şarj hizmeti gibi teminatların eklenmesinin sigortalıların beklenmedik durumlarda güvende olmalarını sağlayacağını belirterek, şunları kaydetti: "Klasik anlamda yapılan kaskonun yanı sıra elektrikli araçlarda bu risklere ilaveten özellikle bataryaya bağlı riskler ile şarj süreçlerinde yaşanması muhtemel aksaklıklardan kaynaklı riskleri de ihtiva etmekte dolayısıyla standart araç kaskosundan daha kapsamlı olmakta.

Araç bataryaları elektrikli araçların ana bileşenlerinden biri. Araç sahipleri ev ve iş yerlerindeki şarj cihazları ile alakalı gerekli teminatları almalı, araçlarındaki şarj ekipmanları ve batarya hasarları için verilen teminatları dikkatli inceleyerek poliçe satın almalılar."

Batarya teminatının kritik bir unsur olduğunun altını çizen Obalı, kullanıcıların bu teminat ile aracın bataryasıyla ilgili her türlü hasar veya arıza durumunda mali koruma ve uzun vadede tasarruf ederek, sorunları önlemek için fayda sağlayabileceğini ifade etti.

"Poliçe kapsamında mobil şarj hizmeti ve ücretsiz çekici hizmetlerinin yer almasına dikkat edilmeli"

Obalı, elektrikli araçlarda şarj bitmesiyle yolda kalma ihtimalinin olduğunu, poliçe kapsamında mobil şarj hizmeti ve ücretsiz çekici hizmetlerinin yer almasına dikkat edilmesi gerektiğini vurguladı. Şarj ekipmanlarının korunmasına yönelik teminatın da önemli olduğuna işaret eden Obalı, "Aracın şarj olması için gereken güç kablosu, alışılmadık ortamlarda takıldığı zaman aracın soketi ya da kablounun kendisi zarar görebilir. Bu teminat ile aracınızın soket girişinde ya da aktarımında oluşabilecek bir arızaya karşı aracınızı güvence altına alabilirsiniz." diye konuştu.

Obalı, elektrikli araçların yaklaşık yüzde 80-85'inin kasko poliçesi yaptırdığını belirterek, "Sektörümüz, elektrikli araçlarda yükselen trendi yakından takip etmekte. Bu araçların yaygınlaşmasıyla, öncelikle ürün tasarımı, teminat kapsamı, hizmet altyapısı, fiyatlandırma gibi tüm çalışmalar hızlı bir şekilde yapılarak adaptasyon sağlandı." dedi.

Anadolu Sigorta'ya Kristal Elma'dan 4 Ödül!



Anadolu Sigorta, reklam ve pazarlama dünyasında yaratıcılığı ödüllendiren ve bu yıl 37'ncisi düzenlenen Kristal Elma'da 4 ödül kazandı. "Var Mı Bi' Şey?" ve "Kaza Rehberi" kampanyalarıyla 3 Kristal, 1 Gümüş ödüle layık görülen şirket yaratıcı iletişimdeki gücünü bir kez daha kanıtladı.

"Var Mı Bi' Şey?" kampanyası 2 Kristal, 1 Gümüş Elma kazandı

Anadolu Sigorta'nın Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet teminatıyla hem sigortalının hem de karşı tarafın zararını karşılayan kasko ürününü anlatan reklam filmi "Var Mı Bi' Şey?", üç farklı kategoride ödüle layık görüldü. Gündelik hayattaki karşılaşmaları mizahi bir dille ele alan ve "Sigorta varsa, sorun yok" yaklaşımını sıcak bir üslupla yansıtan kampanya; Entegre Kampanyalar – Banka, Sigorta ve Finansal Hizmetler ve Film – TV & Sinema / Banka, Sigorta ve Finansal Hizmetler kategorilerinde Kristal Elma, Mizah Kullanımı özel kategorisinde ise Gümüş Elma ödülünü kazandı. Reklam filmi, Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet teminatının sağladığı geniş güvenceyi güçlü bir şekilde vurgularken izleyicinin duygusal bağ kurabileceği bir anlatım sundu.

Dikey formatta "Kaza Rehberi"ne de Kristal Elma

Bir kaza sonrası yaşananları konu alarak Anadolu Sigorta'nın Ferdi Kaza Sigortası ürününü tanıtan "Kaza Rehberi" içeriği de Film – Özel Kategoriler / Vertical Format dalında bir Kristal Elma'nın sahibi oldu. Özellikle genç kullanıcıların yoğun olarak bulunduğu TikTok, Reels ve IG Video gibi mecralar için dikey video formatına uygun olarak hazırlanan "Kaza Rehberi" içeriği, markanın ürün faydasını merkeze alan iletişim yaklaşımını da gözler önüne serdi.

Anadolu Sigorta'nın Kristal Elma'da kazandığı başarı, sadece güçlü reklam fikirlerine değil, aynı zamanda bu fikirlerin ardındaki gerçek müşteri faydalarına dayanıyor. "Var Mı Bi' Şey?" kampanyası, Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet gibi farklılaştırıcı teminatları ön plana çıkarırken; "Kaza Rehberi" içeriği ise eğlenceli bir dille Tiktok üzerinden ürün teminatları hakkında bilgi veriyor.

Herkesi güldüren kasko: **GÜLÜMSETEN KASKO**



Onarım sonrası elektronik ortamda garanti belgesi, araç check-up hizmeti, ozon sterilizasyonu ve ekspres kuru motor temizliği, iç/dış yıkama ve lastik/jant temizlik hizmeti, 3 parça ve üzeri hasarlarda komple boya parlatma/cila hizmeti, ikame araç desteği ve kaza harici oto periyodik bakım ve mekanik hizmetlerde %15 işçilik indiriminden yararlanabilir; yenilenen servis ağıımız Gülümseten Servis ile daha kolay, daha avantajlı bir deneyimin keyfini çıkartabilirsiniz.

*Prim fiyatlama ve indirim kriterleri Türk Nippon Sigorta risk kabul esasları ile kasko özel şartlarına bağlı olarak değişiklik gösterecektir. **Detaylar için en yakın acentemizi ziyaret edebilir veya www.turknippon.com web adresimizden bilgi alabilirsiniz.**

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





Yeni Nesil Araçlara Yeni Nesil Finansman: **Quick Finans ve DAF Trucks** **Türkiye iş birliği başladı**

Yeni nesil finansman çözümleri sunan Quick Finans ile Avrupa'nın lider ticari araç üreticisi DAF Trucks Türkiye, ticari araç finansmanında önemli bir iş birliğine imza attı.

Quick Finans

Türkiye’de ilk defa bir Sigorta Grubu tarafından kurularak, “Yeni Nesil Finansman Şirketi” vizyonu ile kısa sürede Sektörün dinamik oyuncusu olan Quick Finans, Avrupa’nın en büyük ticari araç üreticilerinden olan DAF Trucks Türkiye ile stratejik bir iş birliği gerçekleştirdi. Bu iş birliği kapsamında, Quick Finans, DAF Trucks Türkiye’nin yüksek kaliteli orta ve ağır ticari araçları için Quick Finans tarafından esnek ve erişilebilir finansman çözümleri sunulacak.

Türkiye genelindeki 20 bayi ve satış noktasıyla faaliyet gösteren DAF Trucks Türkiye’nin, en yeni nesil modellerle, verimliliği yüksek, düşük işletme maliyeti ve sürücü konforunu bir araya getiren araç yelpazesi ile lojistik ve taşımacılık sektörüne yön verdiği biliniyor. Quick Finans ile yapılan bu iş birliği sayesinde, DAF müşterileri daha kolay ve hızlı finansal çözümlere erişim imkanına sahip olacak.

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ: Dünyanın Lider Firmaları ile İş Birliklerini Hayata Geçirip İstikrarlı Finansman Hizmetimizle KOBİ’lerimizin Finansmana Erişim Sorununa Çözüm Üretiyoruz

İş birliği töreninde konuşan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ şunları söyledi: “Yeni Nesil Finansman Şirketi vizyonu ile sigorta ile bütünleşik ve yaratıcı finansman çözümleri sunarak geniş yelpazede kredilendirme hizmeti veren Quick Finans, faaliyete geçişinden itibaren 2,5 yıl içerisinde geliştirdiği inovatif ürünleri, stratejik iş birlikleri, distribütörleri ve bayi satış ağı ile Ülke sathında geniş bir kapsayıcılığa ve güçlü bir yönelime sahip olmuştur. Ülkemizin ve Dünyanın önde gelen markaları, distribütör ve bayilerinin yönelimini kazanarak çekim merkezi haline gelen Quick Finans, misyon ve stratejileri çerçevesinde, Ülkemiz ekonomisinin temel dinamiklerini oluşturan KOBİ’ler ve tüm iş dünyasına finansman çözümleri sunmaya devam etmiş; sektörünün çok daha ilerisindeki bir yoğunlukla, toplam kullandığı kredi portföyünün %90’ını KOBİ ve esnafımıza verilen ticari kredilerden oluşturmuştur. Finansmana ulaşımın güçleştiği bu dönemde, istikrarlı ve sağlıklı finansman yöntem ve çözümleriyle iş birliği yapmakta olduğumuz markalara ve müşterilerine destek vermekteyiz. Dünyanın lider kamyon üreticisi ve “Truck of the Year” (Yılın Kamyonu) ödüllü DAF Trucks Türkiye ile hayata geçen iş birliğimiz ile sektörel kapsayıcılık ve çeşitlendirilmiş kredi ürünleri hedefimize ulaşmayı amaçlarken finansman sektöründe seçkin ve tecrübeli olan kadromuz ile kamyon segmentinde de Ülkemizin can damarı KOBİ’lerimizin finansmana erişiminde destek olmaya devam edeceğiz.”

DAF Trucks Türkiye Genel Müdürü Atila Kaya: Geniş ürün yelpazemizle müşterilerimize en iyi Toplam Sahip Olma Maliyetini (TCO) sunuyoruz.

İş birliği hakkında açıklamalarda bulunan DAF Trucks Türkiye Genel Müdürü Atila Kaya, "DAF Trucks Türkiye olarak, müşterilerimize doğrudan fayda sağlayan Quick Finans ile iş birliği protokolü imzalamaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Bu önemli iş birliği, müşterilerimize finansal çözümler sunma odaklı Quick Finans’ın gücü ve uzmanlığı ile DAF’ın üstün kaliteli Kamyon ve Çekici ürün yelpazesini birleştirerek sektöre yeni bir soluk getirecek diye umuyorum.

DAF Trucks N.V., ticari araçlar üreten Hollandalı bir üreticidir. 1928’de kurulan DAF, öncelikle taşımacılık ve lojistik sektörü için güvenilir ve verimli araçlar üretmesiyle güçlü bir üne kavuşmuştur. Yeni Nesil DAF kamyonları, DAF’ın inovasyon, sürdürülebilirlik ve müşteri memnuniyetine olan bağlılığını temsil ediyor. Verimlilik, güvenlik ve sürücü konforuna odaklanan bu kamyonlar, modern taşımacılık ve lojistik endüstrilerinin taleplerini karşılamaya hazır.

Yıllardır Avrupa’nın ilk 3 sırasında yer alan DAF Trucks, yeni nesil araçları ile Türkiye pazarına çok hızlı bir giriş yaptı. Türkiye pazarında hem genişleyen bayi ve servis ağı ile hem de gelişen ve genişleyen ürün gamı ile her sene üstüne koyarak pazar payımızı arttırdık. Bu iş birliği, Avrupa’da yakaladığımız pazar payı başarılarımızı DAF Trucks Türkiye olarak Türkiye’de de gerçekleştirmemiz adına önemli bir adım oluyor.

Quick Finans ile yaptığımız iş birliğinin, lojistik sektöründe yatırımı kolaylaştırarak Türk nakliyecisini daha da güçlendireceğini ve bu sayede ekonomiye önemli bir destek sağlayacağını düşünüyoruz. Bu iş birliğinin her iki tarafa da hayırlı olmasını dilerim”dedi.

Sompo AXIS Havacılık Finansman Sigortası (SAAFI) ile Türk Hava Yolları, Finansman Ürünü Kullanan İlk Havayolu Oldu

Dünyanın önde gelen havayollarından Türk Hava Yolları (THY), Sompo AXIS Havacılık Finansman Sigortası (SAAFI) Sigorta Garantili Havacılık Finansmanı ürünü-nün kullanıldığı ilk finansman yapısını hayata geçirdi. Japonya'nın Tokyo kentinde düzenlenen imza töreniyle duyurulan bu ortaklık, havacılık finansmanı sigortacılığı açısından önemli bir dönüm noktası oldu. Bu işlem, yılın başlarında piyasaya sunulan SAAFI ürününün ilk kez bir finansman sürecinde tercih edilmesini sağladı.

Anlaşma kapsamında, JP Lease özkaynak düzenlemesini üstlenirken, Sumitomo Mitsui Banking Corporation (SMBC) THY'ye biri A350-900, diğeri A321-271NX olmak üzere iki uçağın (2026'da teslim edilmesi planlanan) teslimatına yönelik kredi sağlayacak. SMBC'nin sağladığı kredi, Sompo ve AXIS tarafından temin edilen ANPI poliçesiyle %100 teminat altına alınmış durumda. Japonya merkezli "Satın Alma Opsiyonlu Operasyonel Kiralama" (JOLCO) yapısıyla SAAFI ANPI ürününün kullanılması, Türk Hava Yolları'nın toplam finansman maliyetini önemli ölçüde düşürmesini sağlayacak. Poliçenin brokerliği ise WTW'ye bağlı olan Willis üstlendi (NASDAQ: WTW).

Türk Hava Yolları Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Üyesi Doç. Dr. Murat Şeker konuyla ilgili şu açıklamada bulundu: "SAAFI ürününün lansman müşterisi olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Değerli sigortacılarımız Sompo ve AXIS, sigorta brokerimiz Willis ve uzun yıllardır güvenilir iş ortaklarımız olan SMBC ve JP Lease'in katkılarıyla bu yenilikçi finansman modelini hayata geçirdik. Türk Hava Yolları olarak, filo yenileme ve büyüme stratejilerimizi destekleyen yenilikçi çözümlerin geliştirilmesine katkıda bulunmayı sürdüreceğiz. Bu tür yeni finansman modelleri sayesinde finansal esnekliğimizi artırırken, sektördeki liderliğimizi de pekiştiriyoruz."

Sompo'da Finansal ve Politik Riskler Sigorta Uzmanı Tim Gaul şu değerlendirmede bulundu: "Türk Hava Yolları gibi uzun soluklu bir iş ortağımızın, SAAFI ürünümüzün ilk finansman işlemi için bizi tercih etmesinden onur duyuyoruz. Son sekiz yılda 120'den fazla uçak finansmanında yer alarak Sigorta Garantili Havacılık Finansmanı alanında önemli bir uzmanlık kazandık. AXIS ile ortaklığımız sayesinde SAAFI, mevcut ürün portföyümüze güçlü bir katkı sunacak ve Türk Hava Yolları da bu kapasiteden yararlanarak ilk müşteri olacak."

AXIS Kıdemli Sigorta Uzmanı Richard Jelf ise şunları söyledi: "SAAFI ürününü Sompo ile birlikte havacılık finansmanı pazarına sunmaktan ve Türk Hava Yolları'nın bu ürünün ilk kullanıcısı olmasından büyük gurur duyuyoruz. Bu ürün, AXIS'in Sigorta Garantili Havacılık Finansmanı alanındaki ürün gamını güçlendiren önemli bir yenilik. Müşterilerimizin büyümesine ve havacılık sektörünün gelişimine katkı sağlama hedefimiz doğrultusunda önemli bir adım daha atmış bulunuyoruz."

Willis Genel Müdürü Stuart Ashworth, "Türk Hava Yolları ve SMBC'ye bu yenilikçi finansman yapısında destek vermekten memnuniyet duyuyoruz. Bu, aynı zamanda Türk Hava Yolları için gerçekleştireceğimiz ilk SAAFI işlemi olup, dinamik ve vizyoner bir havayolunu destekleyen bir çözüm olma özelliği taşıyor." dedi.

Sompo Sigorta Türkiye Genel Müdürü Fahri Uğur, konuyla ilgili şu açıklamada bulundu: "Ülkemizin bayrak taşıyıcı havayolu olan Türk Hava Yolları'nın, SAAFI ürününü kullanan ilk iş ortağı olmasından büyük onur duyuyoruz. Bu iş birliği, Sompo'nun finansal gücüne ve risk değerlendirme alanındaki uzmanlığına duyulan güveni ortaya koymaktadır. Aynı zamanda hem uluslararası paydaşlara hem de Türkiye'nin önde gelen kurumlarına yenilikçi risk çözümleri sunma yetkinliğimizi de göstermektedir."





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

*Aman,
ihmal
etmeyin*

444 1 636

neova.com.tr

NEOVA
SİGORTA

Quick Sigorta, Brandverse Awards'den altın ödülle döndü

Marketing Türkiye ve BoomSonar iş birliğiyle gerçekleştirilen Brandverse Awards 2025, 18 Haziran'da Hilton İstanbul Bomonti Hotel & Conference Center'da düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Quick Sigorta, SocialBrands Veri Analitiği Bölümü'nde sigortacılık kategorisinde bu kez altın ödüle layık görülerek dijital performansındaki istikrarlı yükselişini taçlandırdı.

SocialBrands Sosyal Medya Marka Endeksi'ne göre belirlenen sıralamada bu yıl da 50 bini aşkın sosyal medya marka hesabı, 1 Nisan 2024 – 1 Nisan 2025 tarihleri arasındaki performans verileriyle analitik olarak değerlendirildi. Takipçi sayıları, artış oranları, paylaşım adetleri, etkileşim türleri ve oranları gibi çok sayıda metriğin yer aldığı analiz, Deloitte Türkiye'nin uzmanlığında gerçekleştirildi.

Geçen yılın gümüş başarısı altına dönüştü

2023'te bronz, 2024'te gümüş ödül kazanan Quick Sigorta, bu yıl sosyal medya ve dijital iletişim stratejilerindeki başarılı ilerleyişini sürdürerek altın ödüle ulaştı. Bu istikrarlı yükseliş, markanın dijitalde verdiği önemi ve veri odaklı yaklaşımının sektördeki karşılığını bir kez daha ortaya koydu.

"Altın ödül ilham veren bir vizyonun kanıtı"

Quick Sigorta adına ödüllü alan Bütünleşik Pazarlama Direktörü Funda Çakar Deniz, söz konusu başarıya ilişkin olarak şu açıklamalarda bulundu: "Quick Sigorta olarak dijital doğan bir şirket olmanın getirdiği vizyonla, kurulduğumuz ilk günden bu yana dijital çalışmaları pazarlama ve iş stratejimizin merkezine koyduk. Bu yaklaşımımızı, acentelerimizden son kullanıcıya uzanan tüm temas noktalarında bütüncül bir şekilde hayata geçiriyoruz.



Funda Çakar Deniz

Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlama Direktörü

Aldığımız bu ödül, yalnızca iletişim stratejilerimizin doğruluğunu teyit etmekle kalmıyor; aynı zamanda pazarlama vizyonumuzun ne denli entegre, yenilikçi ve ileri görüşlü olduğunu da gözler önüne seriyor

Tüm bu başarıların arkasında ise, kurum kültürümüzün temelini oluşturan liderlik anlayışı, ilham veren bir vizyon ve ortak akıl ile şekillenen stratejik yönetim bulunuyor. Bu doğrultuda attığımız her adımda, sadece sektöre değil, iş yapış biçimlerine de değer katmayı sürdüreceğiz."

RAAAAY

FARKLI
BİR
SİGORTA

RAY SİGORTA

VIENNA INSURANCE GROUP



AXA Sigorta ve Voleybolun Unutulmazları Derneği'nden Voleybol Hafızasını Geleceğe Taşıyan Değerler Ortaklığı

AXA Sigorta, Türk voleybolunun köklü geçmişine ışık tutan Voleybolun Unutulmazları Derneği (VUD) ile önemli bir iş birliğine imza attı. AXA Sigorta, “Değerler Ortaklığı” kapsamında VUD projelerine iletişim desteği sağlayarak Türk voleybolunun kültürel mirasını geniş kitlelerle buluşturmayı hedefliyor.

‘İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak’ ilkesiyle hareket eden AXA Sigorta, Voleybolun Unutulmazları Derneği ile hayata geçirilen değerler ortaklığıyla toplumsal belleği canlı tutan, ilham veren yaşam öykülerini gelecek nesillere aktarmayı amaçlıyor. Ortaklığın ilk adımı olarak, 1905-1965 doğumlu 712 voleybolcunun yaşam öyküleri, fotoğrafları ve anılarını içeren; 5 cilt, 2218 sayfa ve yaklaşık 10.000 görselle hazırlanan dev Voleybol Ansiklopedisi’nin dijital versiyonu, AXA Sigorta’nın katkılarıyla hayata geçirilecek. Eski voleybolcu ve eğitimci Gülnur Özfer Görgün tarafından yıllara yayılan titiz bir çalışmayla hazırlanan bu kaynak, Türk voleyboluna iz bırakmış tüm sporcuları onurlandırırken, genç nesillere de ilham olacak bir kültürel miras niteliği taşıyor.

AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, değerler ortaklığını şu sözlerle değerlendirdi: “Sürdürülebilir değer yaratma vizyonumuz doğrultusunda yalnızca bugünün başarılarını değil, dönün kahramanlarını da hatırlatmak ve yaşatmak istiyoruz. Bu anlayışla, Voleybolun Unutulmazları Derneği ile başlattığımız değerler ortaklığı bizim için çok kıymetli. ‘Sihir yok, takım var’ yaklaşımıyla hem sahada hem de iş dünyasında ekip ruhunun gücüne inanıyoruz. Gençlerin gelişimine katkı sunma sorumluluğuyla, ‘Formanın içinde değer var’ diyoruz ve Türk voleybolunun hafızasını geleceğe taşıma görevini gururla üstleniyoruz. Çünkü voleybol, oyun sona erse de değerleri yaşatmaya devam etmektedir.”

Voleybolun Unutulmazları Derneği (VUD) Başkanı Gülnur Özfer Görgün değerler ortaklığı ile ilgili şunları söyledi: “Voleybolun Unutulmazları Derneği olarak yürüdüğümüz bu yolda tıpkı bizim gibi; toplumsal fayda, yardımlaşma, dayanışma, çevre bilinci, voleybol, kadın, eğitim gibi başlıklara duyarlı, sporun tabana yayılmasını önemseyen, insanlar için değerli olanı koruyan, gelecek kuşaklara bir şeyler bırakmayı ilke edinen ve 2018’den beri Türk Voleybolunu destekleyen AXA Sigorta gibi çok güçlü bir kurumla “Değerler Ortağı” olarak yol almak bizim için çok heyecan vericidir. Dayanışma hikayemiz, bugün daha geniş kitlelere ulaşarak sporun birleştirici gücünü göstermeye devam ediyor. Bu beraberlik sayesinde hem geçmişimize sahip çıkmaya hem de voleybol ailesinin farklı jenerasyonları arasında güçlü bir bağ kurmaya devam edeceğiz.”

TÜRKİYE’NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN
SORUMLULUK SİGORTACISINDAN



KASKO

**Sınırsız İkame Araç • Sınırsız Mali Sorumluluk (İMM)
7/24 Quick Yardım**

Tek poliçeyle aracınız için sınırları kaldırın, Quick Kasko ile ekonomik, pratik,
anında sınırsız avantajları yaşamaya başlayın.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q>BLOG

Q>MAG

Q>SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA



KÜÇÜK RİSKLERİ HAFİFE ALMA:
SİGORTANIN HAYATİ ROLÜ

Günlük hayatta sık karşılaştığımız küçük riskler—örneğin kâğıt üzerindeki ufak bir hata, evin küçük bir hasarı ya da bir dijital veri ihlali—önlem alınmadığında büyük sorunlara dönüşebilir. Bu tür durumların mali ve operasyonel etkileri ciddi hale gelebilir. İşte bu noktada sigorta, hem bireylerin hem işletmelerin korunmasında kritik bir araç haline geliyor.

Minik Sorundan Makro Krize: Risk Zincirleri

Risk yönetiminde beş temel aşama bulunuyor: kaçınma (avoidance), tutma (retention), paylaşma (sharing), devretme (transferring) ve kaybı önleme (loss prevention).

Örneğin, iş yerinizde düzenli bakım yapmıyorsanız, zamanla küçük teknik aksaklıklar büyük arızalara dönüşebilir. Küçük bir elektrik kaçağı başlangıçta yetersiz görünse de zamanla yangına, zarar ve iş kaybına yol açabilir. Bu gibi durumlarda devredilen sigorta, doğabilecek zararı önceden sınırlamaya yardımcı olur.

KOBİ'ler İçin Küçük Önlemler, Büyük Tasarruflar

Türkiye'de KOBİ'ler, kâr marjı dar ve beklenmedik hasarlar toplam kapasitelerini zorlayabilir. Örneğin yangın söndürücü, alarm sistemi gibi basit tedbirler, hem iş durmalarını hem de hasarı büyük ölçüde azaltabilir. Risk yönetimi danışmanlığıyla yapılan önlemler, sigorta primlerinde ciddi indirimle yol açar.

Küresel “Koruma Açığı” ve Sigortanın Dönüşümü

Dünyada doğal afetler ve siber saldırılarda sigortalılık oranı yalnızca %30 seviyelerinde, yani var olan risklerin büyük kısmı sigortasız kalıyor. Bu “koruma açığı” büyüdükçe, sigorta şirketleri sadece tazminat ödemekle kalmıyor; aynı zamanda risk analizi, eğitim ve önleyici teknolojileri müşteriye sunmak zorunda kalıyor.

Önleyici Yaklaşımla Uzun Vadeli Güvence

Özellikle endüstriyel sektörlerde “önleyici sigortacılık” anlayışı hızla benimsendi. Sigorta şirketleri:

Hasar risklerini tek tek analiz ediyor,

Önleyici çözümler (alarm, yedek sistem vb.) sunuyor,

Riskin gerçekleşmesini engelleyerek tazminat ödemesini azaltıyor.

Büyük sigorta oyuncularını da artık sadece sigorta satmakla kalmayıp, müşterilerine risk önleyici danışmanlık hizmetleri sunuyor.

Sigorta Artık Bir Tercih Değil, Zorunluluk

Küçük risklerin gözden kaçması, büyük kayıplara dönüşebilir. Bu yüzden:

Risk belirtisi gördüğünüzde vakit kaybetmeden önlem alın (önleyici sistemler, bakım).

Sigorta poliçelerinizi bu önlemlerle destekleyin.

Sigortayı sadece tazminat aracı değil, “risk yönetimi danışmanı” olarak değerlendirin.

Sigorta artık “Beklenmeyenden sonra öder” değil, “Önceden bilgilendirir, önler ve korur” misyonu ile hareket ediyor.

Derleyen: İlminur Atçı

QCAR Mobilite'den Konya'ya çifte açılış: Şube sayısı 28'e ulaştı!

Maher Holding'in yenilikçi mobilite markası QCAR Mobilite, Türkiye genelindeki hızlı büyümesini sürdürüyor. 18 Haziran'da Konya'da açılan iki yeni acente şubesiyle birlikte toplam şube sayısı 28'e, acente şube sayısı ise 24'e ulaştı.



Yeni açılan Konya Meram Şubesi, EFC Sigorta Aracılık Hizmetleri sahibi Alper Çalık tarafından, Selçuklu Şubesi ise ZFB Sigorta sahibi Fuat Kaya tarafından hayata geçirildi. Açılış töreni bölge acenteleri ve basın mensuplarının yoğun ilgisiyle gerçekleşti.

Ahmet Yaşar: Mobilite sahada büyüyor

Açılışta konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR'ın sahadaki yaygınlığına dikkat çekerek şunları söyledi: "QCAR Mobilite'nin yaygınlığı her geçen gün artıyor. Yaz boyunca sadece festivallerimizde değil, açılışlarda da sahada olacağız. Mobilite ancak sahada büyüyor; bu anlayışla Türkiye'nin dört bir yanında hizmet vermeye devam ediyoruz. Bugün burada açılışını gerçekleştirdiğimiz iki yeni şubemiz, sadece Konya için değil, tüm ekosistemimiz için önemli birer adım. Hem Quick Finansal ekosistemimize hem iş ortaklarımız Alper Bey ve Fuat Bey'e hem de ülkemize hayırlı olmasını diliyorum. Konya'da birçok değerli acentemiz var, onların da bu yeni yapılanmaya güçlü katkılar sunacağına yürekten inanıyorum."

"Kolay ulaşım, pratik mobilitenin anahtarı"

QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen ise konuşmasında konum seçimlerinin stratejik önemine dikkat çekerek: "QCAR olarak şubelerimizi yalnızca haritada birer nokta olarak değil, kullanıcı deneyiminin ayrılmaz bir parçası olarak konumlandırıyoruz. Özellikle yüksek hızlı tren garlarına, havalimanlarına ve şehir içi ulaşımın merkezi noktalarına yakın olmak bizim için çok önemli. 'Ekonomik, pratik, tam senlik' sloganımızda geçen 'pratik' tam da buradan geliyor. Her iki şubemiz de yepyeni araçlarıyla faaliyete başladı. Kullanıcılarımız için konforlu, hızlı ve kolay bir deneyim sunmayı sürdüreceğiz." dedi.

"Yeni bir yolculuk başlıyor"

EFC Sigorta sahibi Alper Çalık, QCAR Mobilite iş birliğinden duyduğu heyecanı şu sözlerle ifade etti: "Quick Sigorta ile sigorta tarafında uzun süredir başarılı bir iş birliğimiz vardı. Şimdi buna QCAR Mobilite ile yeni bir boyut eklenmiş oldu. Artık müşterilerimize sadece sigorta değil, mobilite alanında da kaliteli hizmet sunacağız. 'Ekonomik, pratik, tam senlik' yaklaşımıyla yola devam edeceğimiz için çok heyecanlıyım. Bu süreçte emeği geçen herkese teşekkür ederim."

"Tren garında yepyeni bir başlangıç"

ZFB Sigorta sahibi Fuat Kaya ise açılışta duygularını şöyle dile getirdi: "Yepyeni bir markayla, yepyeni araçlarla ve yeni bir enerjiyle bugün buradayız. Şubemizi tren garı gibi stratejik bir noktada açmış olmak bizim için ayrı bir heyecan kaynağı. Bu iş birliğinin hem müşterilerimize hem de sektöre değer katacağına inanıyorum."

Yeni açılışlar yolda

Konya'daki bu iki açılışın ardından QCAR Mobilite, önümüzdeki süreçte Antalya, Şanlıurfa, İskenderun ve Diyarbakır şubelerinin de açılışını planlıyor. Marka, yıl sonuna kadar 100 şubeye ulaşmayı hedefliyor. Günlük ve aylık kiralama, Sınırsız ikame araç hizmetleri, kullanıcı dostu teknolojik altyapısıyla QCAR Mobilite, Türkiye'nin mobilite haritasını yeniden şekillendirmeye devam ediyor.

Bir

MAGDEBURGER

Güven Hikayesi

İhtiyari **MAG**

Zorunlu trafik poliçesinin ve kasko imm limitlerinin yetmediği durumlarda İhtiyariMAG var!

Kasko olmadan da yapılabilen
İhtiyariMAG sayesinde
riskleri minimuma indirdik.



Araç yaşı
farketmeksizin
yapılabilen sigorta! :)



Magdeburger
Sigorta

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!



senCard Games 2025 Yaz Sezonu Unutulmaz Bir Turnuva ile Tamamlandı!



Türkiye'nin önde gelen markalarının katılımıyla gerçekleşen senCard Games 2025 Yaz Sezonu, plaj voleybolu ve futbol branşlarındaki heyecan dolu final maçlarıyla sona erdi. "Rekaberlik" ruhunun sahaya yansıdığı turnuvada, plaj voleybolunun galibi QNB Sigorta, futbolun şampiyonu ise Şişecam takımı oldu. Sigorta Life ailesi olarak turnuva boyunca takımların heyecanlarına eşlik ettik. Etkinlik boyunca çalışanlar ve yöneticilere mikrofonumuzu uzatarak özel röportajlar gerçekleştirdik.

senCard'ın çalışan motivasyonunu artırmak, kurumlar arası bağı güçlendirmek ve sporu teşvik etmek amacıyla geleneksel hale getirdiği senCard Games spor etkinliklerinin Plaj Voleybolu & Futbol Turnuvası, 14-15 Haziran tarihlerinde Kalamış Spor Tesisleri'nde büyük bir coşkuyla gerçekleşti. İki gün boyunca sahada "rekaberlik" ruhu, hem mücadeleye hem de dayanışmaya ilham verdi. Renkli geçen turnuvada, plaj voleybolunun galibi QNB Sigorta, futbolun şampiyonu ise Şişecam takımı oldu.

senCard'ın iş ortakları olan sigorta şirketleri, hastaneler, brokerler ve kurumsal müşterilerin katılımıyla gerçekleşen bu büyük organizasyonda, sadece sportif rekabet değil, aynı zamanda şirket çalışanlarının motivasyonunu artıran sosyal etkinlikler de ön plandaydı.

26 şirketten 16 voleybol ve 17 futbol takımı sahada ter dökerken, çalışanlar ve aileleri senCard Games boyunca düzenlenen sürpriz etkinliklerle hem sosyalleşme hem de eğlenceli vakit geçirme fırsatı buldu. Babalar Günü'ne özel planlanan aktiviteler ise çocuklar ve babaları için neşeli ve unutulmaz anlara sahne oldu.

Turnuvanın en renkli anlarından biri ise, şirketlerin üst düzey yöneticilerinin gerçekleştirdiği, rekaberlik ruhunun en üst seviyede yaşandığı plaj voleybolu gösteri maçı oldu. Yoğun ilgi gören bu özel karşılaşma, coşkulu ve eğlenceli anlarla izleyenlere keyifli dakikalar yaşattı.

senCard Games Plaj Voleybolu Turnuvası; Agesa, Aon Türkiye, Bupa Acıbadem, Eureka Sigorta, HDI Sigorta, Hepiyi Sigorta, Marsh Türkiye, Mercedes-Benz, MetLife, QNB Sigorta, Quick Sigorta, senCard, Socar Türkiye, Şişecam, Zurich Sigorta, Zurich Yaşam ve Emeklilik, gibi önemli markaların katılımıyla gerçekleşti. Kıyasıya geçen mücadelelerin sonunda, QNB Sigorta şampiyonluk ipini göğüslerken, Şişecam ikinci, Zurich Yaşam ve Emeklilik ise üçüncü oldu.

senCard Games Futbol Turnuvası'nda ise; Ak Sigorta, Bupa Acıbadem Sigorta, Eureka Sigorta, HDI Sigorta, Medicana Sağlık Grubu, Memorial, Mercedes-Benz, QNB Sigorta, senCard, senCard Direkt Satış, Şişecam, Türkiye Sigorta Birliği (TSB), WTW, Zurich Sigorta ve Zurich Yaşam ve Emeklilik sahaya çıktı. Turnuvanın galibi Şişecam, ikincisi Ak Sigorta oldu. HDI Sigorta ile Zurich Yaşam ve Emeklilik ise üçüncülüğü paylaştı.

Turnuvanın en dikkat çekici sürprizlerinden biri ise, 15 Haziran Pazar günü oynanan futbol final maçının FIFA kokartlı hakem Hüseyin Göçek tarafından yönetilmesi idi. Hem Türkiye'de hem Avrupa'da önemli karşılaşmalarda görev alan Göçek, tecrübesiyle sahaya ayrı bir prestij kattı ve final karşılaşmasına unutulmaz bir imza attı.



Turnuva'ya ilişkin görüşlerini paylaşan Bupa Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Gürcan, organizasyonun kurumlar arası iş birliğine ve çalışan motivasyonuna katkı sağladığını vurgulayarak, şunları söyledi:

“senCard Games, ‘rekabetlik’ kavramının hayat bulduğu bir organizasyon. İş dünyasında pek çok alanda rekabet ettiğimiz firmalarla bu kez aynı sahada, aynı hedef için beraberiz. ‘Hem rekabet edelim hem birlikte olalım’ düşüncesiyle yola çıktık ve bu fikir senCard Games’in temelini oluşturdu. Bugün burada 26 farklı marka, 33 takım bir araya geliyor. Amacımız sadece kazanmak değil; mücadele etmek, hep birlikte eğlenmek. Bu nedenle senCard Games’in, kuruluş misyonuna hizmet eden çok değerli bir organizasyon olduğunu düşünüyorum. Bu turnuva yalnızca sigorta sektörünü değil, tüm ekosistemin paydaşlarını kapsayan geniş bir yapıya sahip. Genç ekiplerin yanında, bizim gibi daha kıdemli yöneticiler de sahada yer alıyor. Çünkü burada bir uzmanla bir genel müdür aynı topa vurduğunda, hiyerarşiden bağımsız gerçek bir eşitlik ortaya çıkıyor. Esas amaç; katılmak, paylaşmak ve birbirimize dokunabilmek.”

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı:

“Çok fazla çalışma imkanı bulamadık ama önemli olan katılmak diyerek birbirimizi motive ettik. Bu tarz organizasyonları çok değerli buluyorum. Özellikle sektörü ve sektör paydaşlarını bir araya getirmeye vesile olduğu için çok önemli. Beraberliği pekiştirecek bu tarz etkinliklerde çocuklar ve aileler ile neşeli vakit geçirilecek bu tarz organizasyonların çoğalmasını temenni ediyoruz.”



Zurich Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli:

“Çok zor bir maçtı. Biraz şansla olsada biz kazandık. Daha önemlisi senCard tarafından geleneksel hale getirilen böyle güzel bir organizasyonu her seferinde üstüne bir şey ekleyerek bize çok güzel anlar yaşatılıyor.”

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy:

“Burası bir kaynaşma ve ilişki yumağının olduğu bir yer. senCard’ı bu anlamda tebrik ediyorum. Bu tür organizasyonlar şirketler arasındaki hem iş birliğini hem de arkadaşlık bağını güçlendirmekte. Organizasyonu düzenleyenleri tebrik ediyorum.”



Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Ashhan Duymaz:

“Bu sene sadece sigorta sektörü değil çok geniş bir katılım sağlanan senCard Games Turnuvası’nda bulunmak çok güzel. Ayrıca böyle bir organizasyonun öncüsü olmakta çok gurur verici. Herkesin çok mutlu olduğunu düşünüyorum. Harika bir ortam. İş birliğinde bulunduğumuz farklı sektörlerden bütün şirketler buradalar ve bizimle birlikte yarışıyorlar. Biz eğlenmek için buradayız ve rekabetlik kazansın diyoruz.”

senCard Direkt Satış Genel Müdürü Alen Karabetyan:

“Heyecanlı, keyifli ve rekabetliğin olduğu bir maçtı. Herkesin keyif aldığını düşünüyorum. Günün sonunda ne olursa olsun rekabetliğin kazanacağını söylüyorduk öylede oldu. Sektörün çok büyük markaları buradaydı. Çok keyifli ailelerin olduğu misafirleri ağırladık burada. Birlik olmak keyifli vakit geçirmek ve rekabetlik kazandı.”





Futbol Turnuvası şampiyonu Şişecam takımı:

“Yorulduk ama değdi. Günde birkaç maç yaptık çok keyifliydi. Tüm takım arkadaşlarımı kutluyorum çok güzeldi. Organizasyon içinde çok teşekkür ederiz.”

Plaj Voleybolu Turnuva Şampiyonu QNB Sigorta Voleybol Takımı:

“Birinciliği ucundan kaçıırıyorduk. Bu sefer en iyi kadromuz ile geldik. Kazanacağımıza emindik ve şampiyonuz. Bu duyguyu tatmak harika, tüm ekip arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.”



İsmail Öztürk

*Santra Marketing
Kurucusu ve
Sigorta Life
İmtiyaz Sahibi*

Özlem Zülal

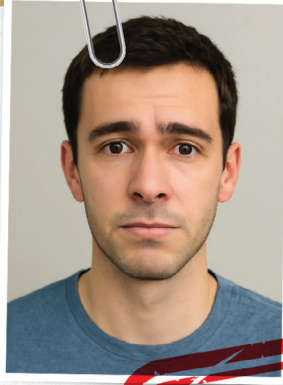
*BuPa Türkiye
Kurumsal İletişim
ve Pazarlama
Direktörü*

Zeynep Bölükbaşı

*Projects by Z
Kurucusu*

Gamze Sayan

*Sigorta Life
Direktör*



VİZEN

REDDEDİLSE DE

VİZE BEDELİN

GÜVENDE!



%100 FAİZSİZ

**Katılım Sağlık Yurt Dışı Seyahat
Sağlık Sigortası vize reddi durumunda
vize bedeliniz kadar teminat sunar.**
Karekodu okutun, sigortanızı yaptırın,
bütçenizi güvence altına alın.



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



Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. markasıdır.

0850 226 0 123

www.katilimsaglik.com.tr

[f /Katılım Sağlık](https://www.facebook.com/KatılımSağlık)

[@tambanagoretr](https://www.instagram.com/tambanagoretr)

[X /katilimsaglik](https://www.linkedin.com/company/katilimsaglik)

[in /Katılım Sağlık](https://www.linkedin.com/company/katilimsaglik)



Katılım Sağlık
uygulamasını indirmek
için karekodu okutun.





*Sema Tüfekçiler'in
Kaleminden:
Her Türü Yangın,
Sel, Seylap, Deprem
vb. Hasarlar Sonrası
Sunulan “Hasar
Restorasyon Hizmeti”
Hasarın Tazmini
Sürecinde Tüm
Taraflara Büyük
Avantajlar Sağlar*

Yangın, sel, dahili su, seylap, deprem vb. majör bir hasar sonrasındaki ilk 24 ila 48 saat, iyileşmenin “altın saatleri” olarak bilinir. Tesisin hızlı bir şekilde stabilize eden etkili bir acil durum müdahalesi, mümkün olduğu kadar çok kurtarma ve tasarruf sağlar. Restorasyon hizmetleri; acil koruyucu bakım müdahalesi, enkaz kaldırma, sovtaj değerlendirme, makine kurtarma /onarım/ devreye alma/ is- kurumdan arındırma, duman kokularını azaltma, nem alma- kurutma ve yapısal onarım işlemlerini içerir. Yangın hasarı restorasyon süreci, yapının türüne, maruz kaldığı yangın hasarının ciddiyetine ve yangından sonra geçen süreye bağlı olarak tamamen farklılık gösterebilir.

Sema Tüfekçiler

*Hasar Restorasyon Derneği (HRD)
Başkan Yardımcısı*

Hasar Restorasyon İşi Derin Uzmanlık Gerektirir

Restorasyon kelimesi; bozulmuş, zarar görmüş yapıları aslına uygun bir şekilde onarmak anlamına gelmektedir.

Bizim konumuz olan Hasar Restorasyonu ise; doğal afetler, yangın, sel ve benzeri felaketlerin ardından ortaya çıkan maddi zararları gidermek, etkilenen alanları eski fonksiyonel durumlarına geri döndürmek amacıyla uygulanan kapsamlı bir süreçtir.

Bu süreç, öncelikle uzman ekiplerin zarar görmüş alanları detaylı bir şekilde değerlendirmesi ve planlamasıyla başlar. Hasarın türüne ve büyüklüğüne bağlı olarak, koruyucu tedbir, temizlik, onarım, sovtaj değerlendirmesi ve yeniden inşa aşamalarını içerir. Hasar restorasyonu, sadece maddi kayıpları telafi etmekle kalmaz, aynı zamanda işletmelerin ve buna bağlı olarak bireylerin felaket sonrası hızlı ve etkin bir şekilde toparlanmasına da katkı sağlar.

Restorasyon hangi adımlardan oluşur?

Restorasyon hangi adımlardan oluşur?

- Hasar Bildirimi, Keşif ve Rapor
- Koruyucu Tedbirlerin Alınması
- Enkaz Kaldırma ve Bertaraf
- Makine ve Yapısal İşlemler
- Emtia Kurtarma İşlemleri

İşletmenizdeki yangın hasarının ardından belirgin bir duman kokusu ve kurum görünümü oluşacaktır. Her iki durum da işletmenizde devam eden sorunları arttırabilir, makine, ekipmanlarının korozyona uğramasına ve bozulmasına neden olabilir. Etkili bir hasar restorasyonu işleminin başlatılması, işletmenin tamamen kurtarılmasını sağlamak için hayati önem taşır. Restorasyon ekipleri, yangın hasarından sonra oluşan kurum ve is tabakasını yangın hasarı temizliği için özel olarak üretilmiş kimyasallar ile temizlemektedir. Yangın hasarından sonra oluşan duman kokusunu ortadan kaldırmak için ise Ozon Gazı üreten endüstriyel tip Ozon jeneratörleri kullanılmaktadır. Ozon gazı bakterilere, virüslere ve mantarlara yapışmakta olup, ozonla temasından sonra yok olmaktadır. Bu nedenle yalnızca kötü kokuların baskılanması değil, tamamen ortadan kaldırılması sağlanmaktadır. Felaket geldiğinde, saat hızla işlemeye başlar. Ne kadar zor olursa olsun, kanıtlanmış sonuçlar ve her duruma uygulanabilir çözümlerle hızlı yanıt için Hasar Restorasyon Şirketlerine güvenebilirsiniz.

Hasar Restorasyon Şirketlerinin makine ve ekipman kurtarma hizmetleri, genellikle ekipmanın değiştirme fiyatının çok küçük bir oranda maliyetine mal olur ve görece olarak değişim yapılmasından daha hızlı bir şekilde çözüm sunar. Zira gelişmiş ekipman ve makinelerin değiştirilmesi genellikle 6 ile 18 ay sürer. Bu, işletmenin üretkenliğinde bir aksamaya yol açmakla beraber değerli sözleşmelerin ve müşterilerin kaybı anlamına da gelebilir. Makinelerin koruyucu bakımları, de-montajı, kimyasal temizliği, parçalarının kimyasal temizliği, arızalı parçaların belirlenmesi, arızalı parçaların onarımı, parça değişimi, test ve devreye alma işlemleri uzman ekipler tarafından başka bir harici firmaya devredilmeden sigortalı kontrolünde yapılır.

Ekonomik kayıplar, fiyat ve tedarik riskleri, doğal sistemlerin bozulması, iklim krizi, son ve çok hızlı gelişen teknolojik yenilikler ve hızlı kentleşme gibi bir dizi faktör yaygın olarak kullanılan doğrusal ekonomik modelin artık taleplere efektif cevap vermediğini ve daha derin ve farklı değişikliklere ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

Döngüsel ekonomi, doğrusal tüketim sistemini döngüsel bir sisteme dönüştürmek için yenilikçi yollar öneren ve çok ihtiyaç duyulan malzeme tasarruflarıyla ekonomik sürdürülebilirliği sağlayan ekonomik bir stratejidir. Diğer yandan, mevcut ekonomiyi, yeniden kullan-onar-geri dönüştür-tamir edilemeyeniyi yeniden üret mantığıyla değiştirir. Döngüsel ekonomi, refah bir ekonomi ile sağlıklı bir çevrenin bir arada var olabileceği kazan-kazan felsefesine dayanmaktadır.

Restorasyon hizmetinin içselleştirmiş olduğu bu “Döngüsel Ekonomi” felsefesinde, zarar görmüş sigortalı mahallerde yapmış olduğu restorasyon hizmet içeriğinde, mükemmel bir tamir / dönüşüm / kurtarma aktivitesi ile Sigorta Sektörünün normal şartlar altında ödemek zorunda kalmış olacağı tazminattan tahmini olarak 50 Milyar TL’yi aşan bir tasarruf sağlamış bulunmaktadır.



**Ataman
Kalkan**
Sigortam.net CEO'su

Sigortam.net, 25. yılını kutluyor

Çeyrek asırdır dijital sigortacılığın öncüsü olarak sektörün dönüşümüne yön veren Sigortam.net, 10 milyondan fazla müşterisine güvenilir, ulaşılabilir ve kişiselleştirilmiş çözümler sunarak sigorta deneyimini herkes için kolay ve anlaşılır hale getiriyor. Bu sene 25. yılını kutlayan Sigortam.net, yenilikçi teknolojisi, insan odaklı yaklaşımı ve sigortayı sadeleştiren vizyonuyla geleceğin sigorta platformu olmayı sürdürüyor.

Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, 25. yaşını kutluyor. 10 milyondan fazla müşterisi, 30'a yakın anlaşmalı sigorta şirketi ve 500'e yakın çalışanıyla sektörde güvenin adı haline gelen Sigortam.net, çeyrek asırlık deneyimi ile güveni teknolojiyle harmanlayarak yeni nesil sigortacılığın öncüsü olmayı sürdürüyor.

2000 yılında iLab Grup'un bir parçası olarak kurulan ve kuruluşundan bu yana sigorta süreçlerini herkes için daha şeffaf, anlaşılır ve erişilebilir hale getirmeyi amaçlayan Sigortam.net, bugün geldiği noktada 25 yıllık birikimiyle "Sigorta=Sigortam.net" yaklaşımını benimseyerek sigortayla ilgili her ihtiyaca tek noktadan çözüm sunuyor.

Yapay zeka destekli teknolojik altyapısı sayesinde kişiselleştirilmiş çözümler üreten Sigortam.net, 7/24 erişilebilir müşteri hizmetleriyle satış öncesi ve sonrası süreçlerde de kullanıcılarının yanında yer alıyor. Bu sayede bir dijital platformdan çok daha fazlası olarak, Türkiye'nin en büyük sigorta danışmanı kimliğiyle konumlanıyor.

Dijitalleşme ve insan odağını birleştiren hizmet modeliyle sigorta bilincini artırmayı da hedefleyen Sigortam.net, sunduğu rehber içerikler, karşılaştırma imkânları ve avantajlı kampanyalarla sektörde fark yaratıyor. Hayata geçirdiği inovatif çözümlerle ulusal ve uluslararası birçok ödülle layık görülen Sigortam.net, aldığı ödüllerle de yenilikçi yaklaşımını pekiştiriyor. 25. yılına özel olarak logosunu da değiştiren Sigortam.net, bu özel dönüm noktasında geçmişin deneyimini, bugünün teknolojisini ve geleceğin vizyonunu bir araya getiriyor.

Sigortam.net CEO'su Ataman Kalkan, 25. yıla ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi:

"25 yıldır güvenilir, ulaşılabilir ve kullanıcı dostu sigortacılığı mümkün kılmak için çalışıyoruz. Bu süreçte 10 milyondan fazla müşteriye ulaşmanın gururunu yaşarken 7/24 ulaşılabilir hizmet modelimiz, yapay zeka destekli altyapımız ve insana dokunan yaklaşımımızla her geçen gün daha da güçleniyoruz. Sigortacılıkta dijital dönüşümün öncüsü olarak, müşterilerimizin güvenini daima önceliğimiz kabul ediyor, onların ihtiyaçlarını en doğru şekilde karşılamak için çalışmaya devam ediyoruz."

**TRAMER
360**



Araç Alırken Sürprizlere Yer Yok!

Yeni hizmetimiz TRAMER360 ile araç geçmişini tek bir raporda görüntüleyin.



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

Hemen sorgula: Sigortam360.com



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi



İlminur Atçı
Santra Marketing Editör

Türkiye, emeklilik sisteminde önemli bir dönüşüm sürecine giriyor. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıklamaları ve Orta Vadeli Program çerçevesinde, 2025 yılı itibarıyla yürürlüğe girmesi planlanan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES), çalışanların emeklilik döneminde ek gelir elde etmelerini amaçlıyor.

TES, çalışanların Sosyal Güvenlik Kurumu'na (SGK) ödedikleri primlere ek olarak, işveren ve devlet katkılarıyla oluşturulan birikimlerin emeklilik yatırım fonlarında değerlendirildiği ikinci basamak bir emeklilik sistemidir. Bu sistem, emeklilikte oluşabilecek gelir kaybını telafi etmeyi ve çalışma dönemindeki yaşam standartlarını korumayı hedefliyor.

Kimler Katılacak?

TES, özel sektörde çalışan tüm bireyler için zorunlu olacak. Kamu sektöründe çalışanlar da sisteme dahil edilecek. 45 yaş ve üzeri çalışanlar da TES'ten yararlanabilecek. Sistem, SGK primlerinin yanı sıra çalışan, işveren ve devlet katkılarıyla "üçlü" bir prim yapısı sunacak.

Katkı Oranları ve Birikim Modeli

TES'te, çalışanların maaşlarından belirli bir oranda kesinti yapılacaktır. Ayrıca işveren ve devlet de katkıda bulunacaktır. Örneğin, karma TES modelinde, işveren katkısı yüzde 3, çalışan katkısı ise maaşın belirli bir oranında olacaktır. Bu birikimler, emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilecek ve çalışanlar fonlar arasındaki dağılımı kendileri belirleyecek.

Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES): Türkiye'nin Yeni Emeklilik Modeli

Emeklilik Şartları

TES'ten emekli olabilmek için, çalışanların en az 10 yıl prim ödemesi ve 56 yaşını doldurması gerekecek. Bu şartları sağlayan çalışanlar, SGK emekliliğine ek olarak TES maaşı alabilecek. Emekli olduktan sonra çalışmaya devam edenler de TES avantajlarından faydalanabilecek.

Kıdem Tazminatı ve TES

Mevcut kıdem tazminatı uygulaması, TES ile birleşerek yeni bir model oluşturacak. İşverenler, çalışanlarının maaşlarının yüzde 8,33'ünü tazminat olarak ödeyecek ve bu miktar çalışanın bireysel hesabında birikecek. Çalışanlar, işten ayrıldıklarında bu birikimi emeklilik döneminde kullanabilecekler.

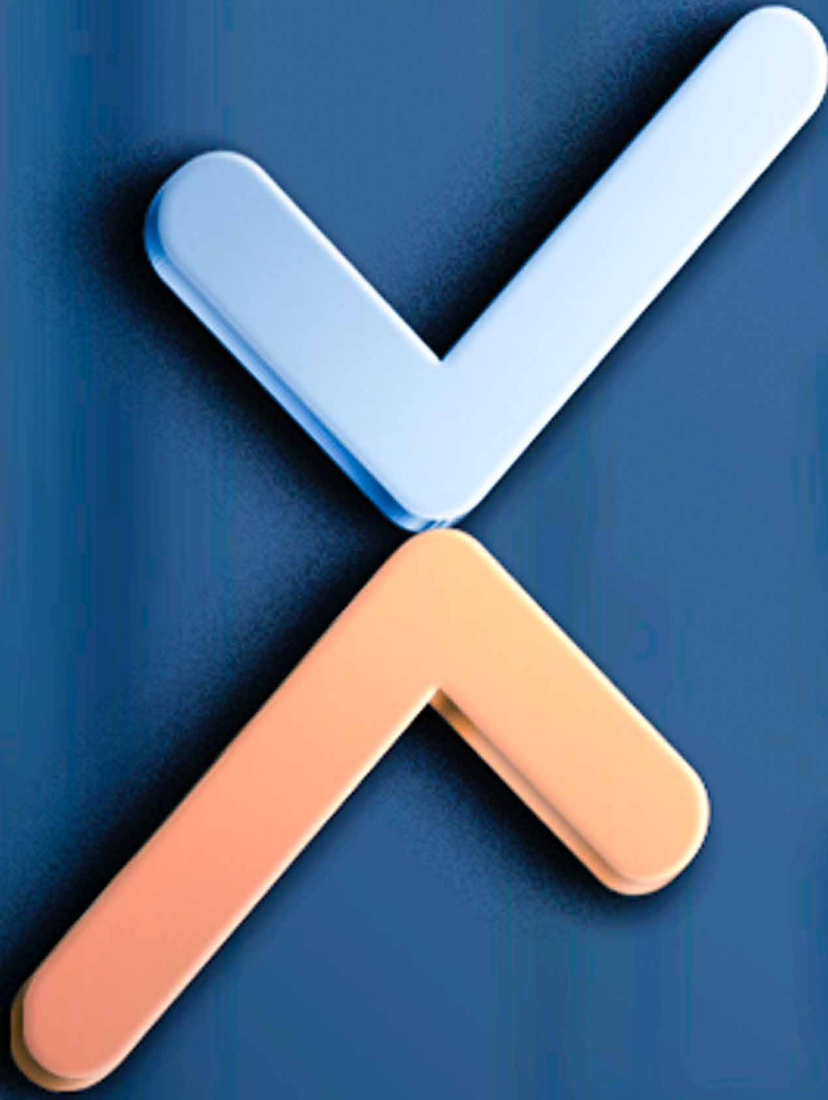
Ne Zaman Başlayacak?

TES'in yasal düzenlemeleri, 2025 yılının son çeyreğinde tamamlanması planlanıyor. Sistem, kademeli olarak devreye girecek ve tüm çalışanlar için zorunlu hale gelecek.

TES'in Avantajları

- Ek Gelir: Emeklilikte SGK maaşına ek olarak TES maaşı olarak gelir kaybını önler.
- Tasarruf Teşviki: Bireylerin tasarruf alışkanlıklarını artırır.
- Erken Emeklilik İmkânı: 10 yıl prim ödeyen ve 56 yaşını dolduranlar erken emekli olabilir.
- Kişiselleştirilmiş Yatırım: Birikimler, bireylerin tercihlerine göre yatırım fonlarında değerlendirilebilir.

TES, Türkiye'nin emeklilik sistemini güçlendirmeyi ve çalışanların finansal güvenliğini artırmayı amaçlıyor. Sistem, SGK emekliliğine ek olarak sunacağı ikinci bir maaşla, çalışanların emeklilik dönemlerini daha rahat geçirmelerini sağlayacak.



AREX
S i G O R T A

Birlikte Üretelim, Birlikte Büyütelim!

www.arexsigorta.com.tr



Sigortacılar için sessiz tehdit: Aşırı sıcaklar!

Swiss Re'nin 2025 SONAR raporuna göre, aşırı sıcaklar nedeniyle hayatını kaybedenlerin sayısı, deprem, sel ve kasırgaların toplam can kaybını geçmiş durumda.

Raporda, ısıya bağlı tehditlerin yalnızca insan sağlığı değil; orman yangınları, altyapı sistemleri, tarım ve sağlık hizmetleri üzerinde de ciddi baskı yarattığına dikkat çekiliyor.

Sıcak Hava Dalgaları Her Yıl Yüz Binlerce Can Alıyor

Bilimsel verilere dayanan araştırmaya göre, dünyada her yıl yaklaşık 480 bin kişinin ölümü aşırı sıcaklıklarla ilişkilendiriliyor. Bu ölümler arasında özellikle yaşlılar ve hamile kadınlar gibi savunmasız gruplar öne çıkıyor. Uzayan sıcak hava dalgalarının, kalp-damar hastalıklarından solunum problemlerine kadar birçok sağlık sorununu tetiklediği belirtiliyor. Swiss Re'nin analizine göre, 2024 Temmuz ayı, kayıtlar altına alınan en sıcak üç günü barındırarak bu tehdidin ne kadar büyüdüğünü bir kez daha gözler önüne serdi. ABD'de ise 1960'lardan bu yana sıcak hava dalgalarının üç kat daha sık görüldüğü ve ortalama bir derece daha sıcak geçtiği ortaya kondu.

Yangın, Tarım, Altyapı: Zincirleme Etki

Aşırı sıcaklık, orman yangınlarının riskini artırırken; enerji ve telekomünikasyon gibi sektörler de ciddi zararlar görebiliyor. Veri merkezlerinin soğutma sistemlerinde yaşanan aksaklıklar ya da yer altı kablolarındaki deformasyonlar, altyapısal zafiyetlerin başlıca örnekleri arasında.

Tarım da sıcak hava dalgalarından doğrudan etkileniyor. Ürün kayıpları ve verim düşüşü, küresel gıda güvenliği açısından risk teşkil ederken, sahada çalışan işçilerin maruz kaldığı fiziksel zorlanmalar da tazminat taleplerini beraberinde getirebiliyor.

Sigortacılar İçin Yeni Sorumluluk Başlıkları

Raporda, aşırı sıcakların yalnızca fiziksel değil, aynı zamanda hukuki sonuçları da beraberinde getireceği vurgulanıyor. Kurumların yeterli önlem almamaları durumunda dava riskinin arttığı ve bu durumun sigorta şirketlerini ek yüklerle karşı karşıya bırakabileceği belirtiliyor. Nitekim geçmiş yıllarda bazı fosil yakıt şirketlerine iklim krizine katkıları nedeniyle milyarlarca dolarlık tazminat davaları açılmıştı.

Yapay Zeka ve Güven Erozyonu da Listede

Swiss Re'nin SONAR raporu yalnızca iklim kaynaklı tehditleri değil, yapay zekanın yükselişiyle birlikte oluşan yeni yapısal riskleri de mercek altına alıyor. 2024 yılında yapay zekaya dayalı olayların bir önceki yıla göre %60 arttığı ifade edilirken, bu olayların üçte birinin sistem arızalarından kaynaklandığı bildirildi. Sigorta şirketleri için bu alandaki ürün ve teminat yapılarını geliştirme çağrısı yapılıyor.

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**

Quick Finans 2. El Oto Zirvesi Ege Bölge Çalıştayı Sektörün Önde Gelen Temsilcilerinin katılımı ile İzmir’de Toplandı

“Türkiye Otomotiv Pazarını 2. El Belirler!” mottosuyla, Quick Finans ev sahipliğinde 16 Nisan 2025 tarihinde gerçekleştirilen ve Türkiye’nin ilk 2. El oto konferansı olan Quick 2. El Oto Zirvesi’nin bölgesel devam toplantılarından ilki olan Ege Bölgesi Çalıştayı 27 Mayıs 2025 tarihinden İzmir’de gerçekleştirildi.

Swissotel Büyük Efes İzmir’de gerçekleşen Çalıştaya, bölgedeki güçlü 2. el otomotiv firmalarından; Gürel Otomotiv, İsmail Çalmaz Otomotiv, Otovitrin Plaza, Gençkol Otomotiv, Mira Otomotiv, İnanç Otomotiv, Buraklar Otomotiv, Arda Grup VK Otomotiv, Oğuzhan Samet Uşku, Empati Otomotiv, İpek Oto firmalarının yanı sıra, sektörün en önemli tedarikçileri konumundaki Quick Finans iş ortakları, Autorola, Borusan İhale, Çelik Motor/İkinci-yeni.com, Kolay İhale, Müzayede.com, Otobid gibi 2. El Oto ihale platformu şirketlerinin yöneticileri ile Quick Sigorta, Corpus Sigorta ve QCar yetkilileri katıldı.

Çalıştay’da katılımcılara hitap eden Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, Türkiye’nin lokomotif sektörü olan otomotivin içerisinde yer alan 2. El Oto Ekosistemi’nin az bilinen ve 100 milyar USD’nin üzerinde hesaplanan devasa büyüklüğüne dikkat çekerek istikrarlı, şeffaf, güvenilir ve sürdürülebilir gelişimine yönelik çalışma ve düşünce ortamı yaratıp katkı sağlamak için bu zirveyi gerçekleştirdiklerini ifade etti. Ekonomik ortam ve son gelişmelerle ilgili bilgileri de aktaran Karadağ: “Dikkat çeken anlamlı Zirve Mottomuz ise 2.El Oto ekosistemindeki döngüde yer alan tüm paydaşların yarattıkları katma değer ve dinamizm ile otomotivin değerini ve talebini belirleyerek tüm sektörün yön ve seviyesini oluşturduğunu ifade etmektedir.

Verileri analiz ettiğimizde, 2. El Sektöründe gerçekleşen bir adet satışın, o km araç sektöründeki satışlara göre; 3 kat ticaret, finansman, noter işlemi, sigorta poliçesi ve 4 adet ilave paydaş yarattığını somut olarak görmek gerekmektedir. 2. El Oto sektörünün bu devasa büyüklüğü, potansiyeli, Ülkemiz ekonomisi ve istihdamına katkılarını dikkate alarak, Sektör paydaşlarına ışık tutmak amacıyla 2 yıldan beri Smart IQ iş birliği ile her ay yayınlamakta olduğumuz 2. El Oto Raporu ile başladığımız yola Türkiye’de ilk defa düzenlenen Zirve ve devamı niteliğindeki bölge Çalıştayları ile devam ediyoruz. Her yıl düzenli şekilde yapmayı planladığımız 2. El Oto Zirvesi’nin çıktılarını bölge Çalıştayları ile sahaya indirmek suretiyle satış noktaları ve müşteri deneyimlerinin tartışarak sektör gelişiminin yorumlanmasını ve gelecek toplantının gündemini oluşturmayı amaçlıyoruz.” dedi. Quick Finans Pazarlama ve Satıştan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Oğuz Korkmaz da, kredi piyasalarındaki gelişim ve trendlere yönelik güncel tespitlerini paylaştı ve Quick Finansal Ekosistemi hakkında bilgi verdi. Ardından, tüm Çalıştay katılımcıları ile 2. el oto piyasasındaki gelişmeler, sorun, öneri ve beklentiler masaya yatırılarak, yaratıcı fikirlerle derinliğine tartışıldı.





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



SED DK'dan yeni genelge: Trafik sigortası primlerine %2 zam

SED DK Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Primlerine İlişkin Genelgenin 1. maddesinde değişiklik yapıldığına dair yayınladığı genelge ile 2025 yılı haziran ayında araç grubu ve kullanım türüne göre uygulanan azami primlerin, 2025 yılı temmuz ayı için yüzde 2 artırılarak uygulanacağını duyurdu.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SED DK) 14/12/2023 tarihli Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Primlerine İlişkin Genelgenin 1. maddesinde değişiklik yapıldığına dair genelge yayınladı.

1/7/2025 tarihinden itibaren geçerli olacak genelgeye göre, 2025 yılı haziran ayında araç grubu ve kullanım türüne göre uygulanan azami primler, 2025 yılı temmuz ayı için yüzde 2 artırılarak uygulanacak.



Hasar Restorasyonu

YIKIMI ONARIYOR, GÜVENİ İNŞA EDİYORUZ!

Sadece hasarı değil, güveni de onarıyoruz. TOBB Türkiye 100 Listesi'nde yer almanın gururuyla, HGR Hasar Restorasyon olarak, inovasyon ve uzmanlığımızı sektörün her köşesine taşıyoruz. Bugünün ihtiyaçlarına, yarının teknolojileriyle cevap veriyoruz.

TOBB



IICRC

Institute of Inspection Cleaning
and Restoration Certification

444 1 491
www.hgr.com.tr

TSB, 2025 yılı Mayıs sonu istatistiklerini açıkladı!

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

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), üye şirketlerden derlediği verilere göre, 2025 yılı Mayıs sonu itibarı ile toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 51,6 artış ile 484 milyar 333 milyon 293 bin 332 TL olarak gerçekleştiğini açıkladı. Sigorta şirketleri 2025'in Ocak-Mayıs döneminde toplam 484,3 milyar TL prim üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre üretimlerini yüzde 51,6 artırdı. Aynı dönemdeki enflasyonla mukayese edildiğinde sektörün reel büyümesi yüzde 12 oldu.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sigorta pazarının Ocak-Mayıs dönemi verilerini açıkladı. Buna göre 5 ayda toplam üretimin 419,5 milyar TL'si hayat dışı sigortalardan, 64,7 milyar TL'si de hayat sigortalardan kaynaklandı. Bu yılın ilk 5 ayında hayat dışı sigortalar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 47,9 büyürken, hayat sigortalarında büyüme yüzde 81,4 oldu. Yılın 5 aylık enflasyonu ile mukayese edildiğinde hayat dışı sigortalar reel bazda yüzde 9,2, hayat sigortaları ise yüzde 34 büyüdü.

Sağlık İkinci Büyük Branş Oldu

Yılın ilk 5 ayında hayat sigortalardan son en yüksek büyüyen branş sağlık sigortaları oldu. Şirketler Ocak-Mayıs döneminde 94,3 milyar TL sağlık primi üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre üretimlerini yüzde 70,63 artırdı. Sağlıkta reel büyüme ise yüzde 26,01 oldu.

Trafik sigortalarında ise şirketler 95,6 milyar TL prim üreterek, geçen yılın Ocak-Mayıs dönemine göre üretimlerini yüzde 46,67 artırdı. Trafik sigortasındaki reel büyüme ise yüzde 8,32 oldu.

Buna göre, 2025'in ilk 5 ayında en hızlı büyüyen branş sağlık sigortaları olurken, branşlara göre pazar payı sıralamasında trafikten sonra ikinci sıraya sağlık sigortaları çıktı. Trafik sigortasının sigorta pazarındaki payı yüzde 22,80 olurken, sağlık sigortaları çok az bir farkla yüzde 22,48 ile ikinci sıraya oturdu.

Bu yılın 5 aylık dönemde dikkat çeken bir gelişme de son aylarda negatif büyüyen kaskoda büyümenin artıya geçtiği oldu. Şirketler 55,1 milyar TL kasko primi üreterek, geçen yılın Ocak-Mayıs dönemine göre üretimlerini yüzde 30,57 artırdı. Buna rağmen kasko pazarı yüzde 3,57 reel olarak küçüldü.

GURURLUYUZ!

İki Yıl Üst Üste Türkiye'nin
En İyi İş Yerleri Arasındayız.



DETAYLI BİLGİ



0 850 222 28 00

www.unicosigorta.com.tr

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde sürenin önemi: Ne kadar erken, o kadar kazançlı

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) genç yaşta adım atmak, ilerleyen yaşlarda sisteme dahil olmaya kıyasla pek çok açıdan daha avantajlıdır. Bu avantajların başında, uzun vadede birikim yapma imkânının bulunması gelir.

Erken yaşta tasarrufa başlamak, zamanla biriken katkıların bileşik getiri etkisinden daha fazla faydalanılmasını sağlar. Yani, sadece yapılan ödemeler değil, bu ödemelerden elde edilen getiriler de yatırıma yönlendirilerek uzun vadede ciddi birikimlere ulaşılabilir. Bu da emeklilik döneminde ek gelir elde etme potansiyelini artırır.

Ayrıca, düzenli katkı payı ödemek bireylerde finansal disiplin ve tasarruf alışkanlığı kazandırır. Küçük tutarlarla bile olsa uzun süreli yatırımlar sayesinde anlamlı bir birikim oluşturmak mümkündür.

Sistemde uzun süre kalan katılımcıların fon büyüklüklerinin daha yüksek olduğu dikkat çekmektedir. Kıdem süresi arttıkça hem toplam birikim artmakta hem de devlet katkılarının daha uzun süre yararlanılabilmektedir. Uzun vadede sistemde kalanlar, devletin sunduğu katkılardan daha büyük oranda fayda sağlama imkânı bulur.

Genç yaşta sisteme girmenin bir diğer avantajı da daha yüksek riskli fonlara yatırım yapma esnekliğidir. Erken yaşta yapılan yatırımlar, zaman içinde piyasalardaki dalgalanmalardan daha az etkilenerek potansiyel yüksek getiriler sağlayabilir. Buna karşılık, emekliliğe yakın dönemde sisteme giren bireyler genellikle daha düşük riskli, dolayısıyla daha düşük getirili fonlara yönelme eğilimindedir.

Son olarak, sistemde emeklilik hakkını kazanmış fakat bu hakkı henüz kullanmamış çok sayıda sözleşme bulunmakta. Bu sözleşmelere ait birikimler hâlâ yatırıma yönlendirilerek değer kazanmaya devam etmektedir.





Aklımız Hep Sizde!

Eviniz GIG Sigorta Güvencesinde!

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



QR kodu okutarak
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



gig.com.tr

GIG 
SİGORTA **TÜRKİYE**

Sektörden Kısa Kısa

SEDDK'dan yeni düzenleme: Kredi alanlara sigorta bilgilendirmesi artık zorunlu

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Bireysel Kredilere Bağlantılı Sigortalarda Kredi Kullananların bilgilendirilmesi hakkında açıklama yaptı.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Bireysel Kredilere Bağlantılı Sigortalarda Kredi Kullananların bilgilendirilmesi hakkında açıklamalarda bulundu.



BES ve OKS'de katılımcı sayısı artarken fonlar büyümeye devam ediyor



Buna göre 13.03.2015 tarihli ve 29294 Resmi Gazetede yayınlanan Bireysel Kredilere Bağlantılı Sigortalarda Uygulama Esasları Yönetmeliğinin 7.maddesinde değişiklik yapıldı. Duyuruda sigorta sözleşmesinin akdi sonrasında, kredi kuruluşu tarafından kredi kullanan kişiye ilgili sigorta sözleşmesine ilişkin mevzuattan kaynaklı hakları konusunda poliçenin yürürlüğe girmesiyle eş zamanlı olarak kısa mesaj veya Kurumca belirlenecek iletişim araçlarıyla bilgi verilecek. Bu fıkra uyarınca yapılacak bilginin usul ve esasları kurum tarafından belirlenecek.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ile Otomatik Katılım Sistemi (OKS) kapsamındaki katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü artmaya devam ediyor.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) yayımladığı son verilere göre, BES'te yaklaşık 9,8 milyon katılımcıya ulaşıldı. Sistemde biriken toplam fon büyüklüğü 1,4 trilyon lirayı aşarken, bu tutarın önemli bir kısmı katılımcı tasarruflarından oluşuyor. Devlet katkısının da sistemde önemli bir payı bulunuyor.

OKS tarafında ise yaklaşık 7,6 milyon katılımcı yer alıyor. Sistemdeki toplam birikim 100 milyar lirayı geçerken, devlet katkısı ve sertifika sayılarındaki artış da dikkat çekiyor. Her iki sistemin de hem bireysel tasarrufları artırma hem de uzun vadeli yatırım potansiyelini güçlendirme açısından önemi her geçen gün daha da artıyor.

Aracınız için profesyonel oto servis,
üstelik uygun fiyata
Auto King Oto Servis'te!



0850 333 54 64 | www.autoking.com.tr



SEDDK'dan yeni duyuru!

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), sigorta siciline kayıtlı aktüerlerin bilgilerinin güncellenmesi gerektiğini duyurdu. Güncellemeler SEGEM internet sitesi üzerinden yapılacaktır.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 21. maddesi kapsamında sicile kayıtlı olan aktüerlerin bilgilerinin güncellenmesi gerektiğini açıkladı.

Kurumdan yapılan duyuruda, güncelleme işlemlerinin Sigortacılık Eğitim Merkezi'nin (SEGM) www.segem.org.tr adresli internet sitesi üzerinden yapılacağı belirtildi.



TOBB SAİK heyetinden Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik'e ziyaret

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut ve beraberindeki heyet, 13 Haziran 2025 tarihinde T.C. Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik'i makamında ziyaret etti.

Gerçekleştirilen ziyarette, sigortacılık sektörünün güncel durumu ve sigorta acentelerinin karşılaştığı sorunlar ele alındı. TOBB SAİK heyeti, acentelik mesleğine ilişkin değerlendirmelerde bulunarak sektörün gelişimine katkı sağlayacak talep ve önerilerini Bakan Yardımcısı Osman Çelik'e iletti. Ziyaretin, kamu ile sektör arasında iş birliğinin güçlendirilmesi ve sigorta acentelerinin mesleki koşullarının iyileştirilmesine yönelik yapıcı bir diyalog ortamı sağladığı belirtildi.

TOBB SAİK, sektörün sürdürülebilirliği ve acentelerin haklarının korunması adına ilgili kurumlarla görüşmelerine önümüzdeki dönemde de devam edecek.

Risklerinizi doğru fiyatlandırıdığınıza emin misiniz?

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

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

Lumnion

İstanbul | Köln | München

İlginç Sigorta Hikayeleri

İnek Kurbanı iPhone

Fırtınalı bir gecede bir çiftçi, inek doğumuna yardımcı olmak için iPhone'unu ışık kaynağı olarak kullandı. Telefon aniden kaybolunca çiftçi, sigortadan yeni bir telefon talep ederek telefonun ineğin kar-nında kaybolduğunu iddia etti. Telefon bulunsa da tamir edilemez ol-duğu rapor edilince, sigorta şirketi yeni telefonun bedelini ödemek zorunda kaldı.

Tavan Arasındaki Yarasa İstilasası

Ottawa'da yeni evlerine taşınan bir aile, tavan arasında büyük bir so-runla karşılaştı. Zamanla biriken yarasaların dışkıları (guano) nede-niyle tavan çökmeye başlamıştı. Sigorta şirketi, başlangıçta kapsam dışı tutmak istese de, sonunda evin yeniden yapım maliyetini karşı-ladı.

Denizde Kaybolma Numarası

Long Island'da (New York) Raymond Roth, mali sıkıntılar nedeniyle kendini denizde boğulmuş bir dalgıç gibi göstererek hayat sigortası talep etti. Eşi Rusty, kocasının yokluğunu anlamaya çalışırken onun bir tatil beldesinde havuz başında içki keyfi yaptığını öğrendi. Polis ve savcılık devreye girince Roth'un dolandırıcılığı ortaya çıktı.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz!

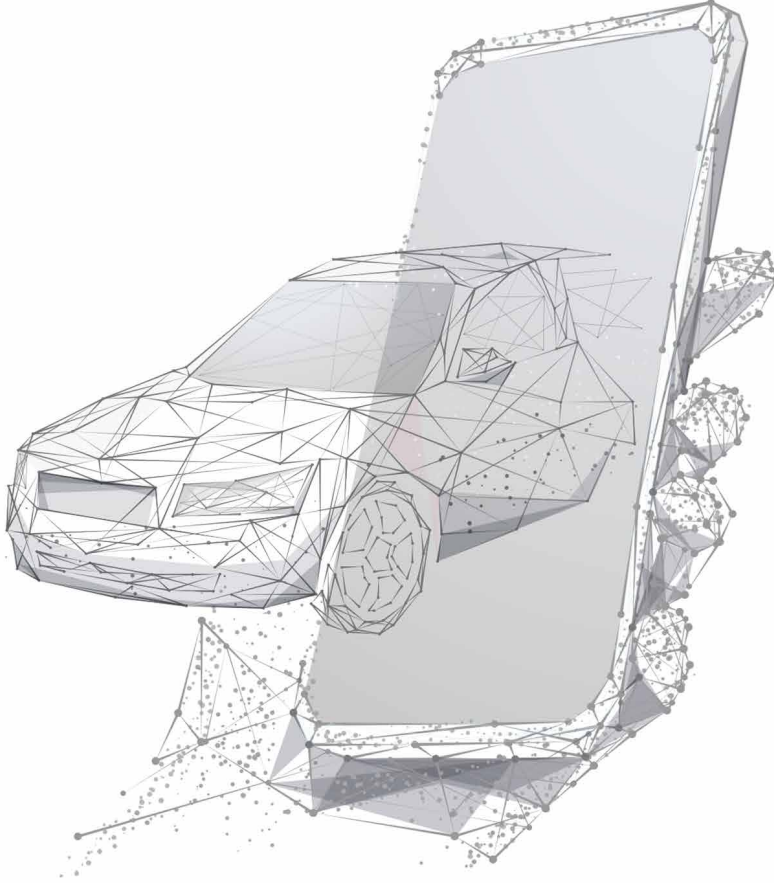


RS 5.0



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?

• Hükmi Tam Ziya Nedir?

Sigorta şirketi sigortalıya herhangi bir zararın gerçekleşmesi halinde bir teminat sunar. Bu teminat ile sigorta dahilinde olan şeyin kısmen veya tamamen hasar alması sonucu, sigortalıya belli şartlar altında garanti sunulur. Bu garanti, sigortalının genel prensipleri ve sigorta poliçesinin şartları dahilinde tazmin edilir. Sigortalı ve sigorta şirketi arasında sağ-

lanan sigorta teminatının içerdiği tehlikelerden biri gerçekleşirse farklı işlemler uygulanması gerekir. Sigorta şirketi ve sigortalı arasında zarar gören sigorta konusu şeyin hasarını önlemek veya tamirini gerçekleştirmek için bir tahmini masraf belirlenir. Bu tahmini masrafın ekonomik maliyet sınırını aşması durumunda hükmi tam ziya söz konusu olur. Hükmi tam ziyaya sebep olan durumlar genellikle nakliyat sigortalarında gerçekleşir. Ancak bir sigorta terimi olan hükmi ziya, farklı durumlar için de geçerli olabilir.

• Hükmi Tam Ziya Ne Demektir?

Hükmi tam ziya; sigortalı, sigorta şirketi ve olası durumlar sonucu oluşan bir sigorta terimidir. Genellikle nakliyat sigortalarında ortaya çıkan bu terim, nakliye aracı veya yükün uğradığı kaza sonucu harcanacak masraflar ile ilgilidir. Nakliye aracı ve aracın taşıdığı yük herhangi bir kaza ile karşılaştığında kurtarma işlemi için yapılacak masrafların toplamı ve kurtarılabilecek değerin değerini aşma durumunda sigorta işlemlerinde hükmi tam ziya söz konusu olur. Hükmi tam ziya söz konusu olduğunda sigorta konusu olan şeyin tamamen ortadan kalkmadığı, ancak belirli bir hasara uğradığı bilinir. Bu gibi durumlarda sigorta konusu olan mal ve araçlar tamamen hasara uğrayıp yok olursa hakiki, yani gerçek tam ziya meydana gelir. Hakiki (gerçek) tam ziya durumunda sigortalı ve sigorta şirketi arasında imzalanan sigortanın fiziki varlığı ortadan kalkar. Sigortanın fiziki varlığı ortadan kalktığı için bu durumda tazminat söz konusu olabilir. Gerçek tam ziya halinin kaçınılmaz olduğu yani düzeltme imkanının bulunmadığı durumlarda sigortalı ve sigorta şirketi arasında hükmi tam ziya devam eder. Dolayısıyla, meydana gelen zarar ile kurtarma, tamir, yerine ulaştırma gibi gerekli masraflar hükmi tam ziya kapsamında yer alır. Öte yandan, kurtarma ve tamir etme değerlerinin aşılması gibi durumlar da hükmi tam ziya kapsamında ele alınan unsurlar arasındadır.

İSTANBUL'da TUR Filo ile Yeni Bir Dönem Başlıyor

GÜCÜMÜZ **FİLOMUZDA!**

Her biri teknolojiyle donatılmış çekici araçlarımız, Avrupa ve Anadolu Yakası'nda anlık takip ve kamera istemleriyle güvenli, hızlı ve şeffaf bir çekici deneyimi sunuyor.

İstanbul yollarında artık **TUR Assist**'in kendi çekici filosuyla hizmetinizdeyiz. **TUR Assist** olarak asistans sektöründeki öncülüğümüzü bir adım öteye taşıyoruz: TUR Filo adıyla, İstanbul'da tamamen özmal araçlarımızla hizmet veriyoruz.

Binek, SUV, elektrikli ve hafif ticari araçlara özel çekici desteği
7/24 anlık takip ve mobil uygulama
ile operasyon yönetimi TUR Assist güvencesiyle uçtan uca çözüm

Sektöre yön veren bu dönüşümde, öz gücümüzle sahadayız.

Kalite bizimle yola çıkıyor.



Kaskoda #DoğruRota



Yolda güvenle ilerlemek için...