

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/59

AĞUSTOS 2025 • sigortalifedergi.com • 200 TL

PARÇALAR
TAMAMLANDIĞINDA
KİMSE ÜÇ MAYMUNU
OYNAYAMAYACAK!
**BAZI ŞİRKETLERDE
ALARM SESİ!**



SigortaAcentesi.com
Katkılarıyla



**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!



Unutmamak, Hatırlatmak ve Önlem Almak İçin...



Sevgili okurlarımız,

Ağustos ayı, bu topraklarda yalnızca yaz sıcaklarının değil, aynı zamanda geçmişin acı hatıralarının da canlandığı bir zaman dilimi. Hepimizin hafızasında derin izler bırakan 17 Ağustos 1999 Marmara Depremi'nin üzerinden 26 yıl geçti. Ancak bu felaket, bize sadece doğanın gücünü değil, aynı zamanda hazırlıklı olmanın, tedbirin ve sigortanın hayati rolünü hatırlatmaya devam ediyor.

Depremi ardından ülkemizde önemli bir adım atılarak Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) uygulamaya konuldu. Bu adım, afet sonrası toparlanmanın yalnızca kamu gücüyle değil, finansal dayanıklılık ve bireysel sorumlulukla da sağlanabileceğini gösterdi. Bugün geldiğimiz noktada DASK'ın kapsayıcılığı halen artırılmaya çalışılırken, konut sigortasının da bu sistemin tamamlayıcı bir unsuru olduğunu unutmamalıyız.

Sigorta sektörü 2025 yılı itibarıyla büyük bir dönüşüm içinde. Sektör, yalnızca ekonomik verilerle değil, dijitalleşme, müşteri deneyimi, sürdürülebilirlik ve afetlere karşı dirençli yapılar kurma hedefiyle yeniden şekilleniyor. Bir yandan artan iklim riskleri, diğer yandan siber tehditler ve regülasyonların karmaşıklığı bizlere gösteriyor ki sigorta artık sadece teminat sunan bir sektör değil; proaktif bir çözüm ortağı olmak zorunda.

Bu nedenle bu ayki sayımızda, sektörün risk yönetiminden dijital dönüşümüne, kurumsal sorumluluk projelerinden yeni ürün modellerine kadar geniş bir perspektifi sizlerle paylaşıyoruz. Çünkü biz Sigorta Life olarak, sektörü yalnızca izleyen değil, aynı zamanda yönünü gösteren bir yayın olmayı hedefliyoruz.

Yılın ikinci yarısına girerken, önümüzde hem fırsatlarla hem de sorumluluklarla dolu bir yol var. Her poliçede güveni, her iş modelinde sürdürülebilirliği, her iletişimde toplumsal faydayı gözetken bir yaklaşımı birlikte inşa etmeliyiz.

Bu vesileyle, başta 17 Ağustos 1999'da hayatını kaybeden vatandaşlarımızı rahmetle anıyor; sigorta sektörünün topluma değer katan, koruyan ve geliştiren gücünü bir kez daha vurgulamak istiyorum.

Keyifli okumalar dilerim...

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin deki ler

16



8-9-10

HABER |

Quick Sigorta ile Kelkit Vadisi'nde yangına karşı ikinci büyük hamle: İtfaiye binası açıldı

12-13-14

HABER |

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, Kârlılıkta İstikrarlı Büyümeyi Sürdürüyor...

16-17

HABER |

Ankara Sigorta'dan 2025 Yılı'nın İlk Yarısında Sürdürülebilir Büyüme ve Güçlü Finansal Performans

18

HABER |

AXA Türkiye ile Bengisu Avcı'dan geleceğe ilham veren zafer

20-21

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik'in Aktif Büyüklüğü 323 Milyar TL Seviyesine Ulaştı

22

HABER |

QNB Sigorta, Start-up Network Day'de Girişimlerle Bir Araya Geldi

24-25

HABER |

RS Oto Ekspertiz, Otostat'ı Teknolojiyle Tanıştırdı

26

HABER |

DASK ile Türk Reasürans arasındaki Teknik İşleticilik Sözleşmesi yenilendi

28-29

HABER |

Eğitime yönelik sigortalara ilgi artıyor

30

HABER |

Doğa Sigorta, brokerleri ile sıcak bir yaz gecesinde düzenlediği sınırsız bir davet ile bir araya geldi

32-33

HABER |

Neova Sigorta'dan Dijital Güvence: NeoSiber Güvenlik Sigortası

34

HABER |

Anadolu Sigorta'dan 100. Yıla Özel 100.000 Fidan

36-37

HABER |

TSB Başkanı Uğur Gülen: Sigorta sektörü 2030 hedefine emin adımlarla yürüyor

38

HABER |

GIG Sigorta'dan Sektörde Eşi Benzeri Zor Bulunur Bir Seyahat Kampanyası!

40-41

HABER |

Ray Sigorta 'Türkiye'nin 'En İyi İşverenleri' listesinde

42

HABER |

Sompo Sigorta'dan müzik ve eğlence dolu bir gece: Sompo Music Fest

44-45

HABER |

Quick Finansall Ekosistemi Erzurum'da anlatıldı

46

HABER |

Sigorta Sektörünün 2030 Hedefi: Dünya Sigorta Liginde İlk 10

48-49

KAPAK |

Sigortacılıkta Alarm Zilleri Çalıyor!

50

HABER |

Yangın Felaketi Sigorta Gerçeğini Bir Kez Daha Ortaya Koydu!

52-53

HABER |

Türkiye Sigorta Acenteleriyle Bir Araya Geldi



54

HABER |

AgeSA'dan Sektörde Bir İlk: Kurumsal BES İşlemleri Artık Tamamen Dijital!

56-57-58

RÖPORTAJ |

SEDDK Başkanı Davut Mentş: Sigorta sektöründe güveni tesis etmek temel önceliğimiz

60-61

HABER |

Auto King Oto Servis yenilikçi çözümler ve teknolojik yatırımlarıyla kaliteli hizmet sunuyor

62

HABER |

İki sigortacı buluştu, sektörün nabızı arşa çıktı!

64

HABER |

QCAR Mobilite'nin Karadeniz'deki ilk adresi Samsun Atakum!

66

HABER |

senCard Dental Klinik Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi Ümraniye'de Açıldı

68

HABER |

Türk Nippon Sigorta Güçlü Sermaye Yapısıyla Yoluna Devam Ediyor

70

HABER |

RS Holding'te yeni bir dönem başlıyor

72-73

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

74

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

76

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

BİTER Mİ

DİYE DÜŞÜNMEYİN. ● QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!



QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI

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

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

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



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q-BLOG

Q-MAG

Q-SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA

Quick Sigorta ile Kelkit Vadisi'nde yangına karşı ikinci büyük hamle: İtfaiye binası açıldı



Maher Holding'in en büyük iştiraklerinden Quick Sigorta'nın öncülüğünde Sivas'ın Koyulhisar ilçesinde hayata geçirilen "Yurdagül Uluçecen ve Erol Uluçecen İtfaiye Hizmet Binası", 10 Temmuz 2025 tarihinde düzenlenen geniş katılımlı bir törenle hizmete açıldı. Geçtiğimiz yıl sonunda ön teslimi gerçekleştirilen tam donanımlı modern itfaiye aracı ve bölgenin en modern ve büyük itfaiye hizmet binasının faaliyete geçmesi, Kelkit Vadisi'nin afetlere hazırlık kapasitesini büyük ölçüde güçlendiriyor. Teslimi gerçekleşen bu sosyal yatırım, yerel yönetim-sigorta sektörü iş birliğinin somut bir örneği olarak dikkat çekiyor.

Açılış törenine Sivas İl Vali Yardımcısı Halil İbrahim Yeşilyurt, Milletvekilleri Ömer Karakaş ve Cumali Durmuş, Maher Holding İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Levent Uluçecen, Maher Holding İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Gökay Erdemoğlu, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Koyulhisar İlçe Kaymakamı Ferhat Salih Ceylan, Koyulhisar Belediye Başkanı Bora Karakullukçu, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Maher Holding şirketlerinin üst yönetimi, bölge protokolü, Türkiye'nin birçok ilinden gelen Quick Sigorta acenteleri ve çok sayıda Koyulhisarlı katıldı. Törenin sunumunu ise Hürriyet Gazetesi Yazarı ve NTV Bakış Programı Sunucusu Noyan Doğan yaptı.

2024 Aralık ayında Quick Sigorta tarafından Koyulhisar Belediyesi'ne hibe edilen 28 metrelik merdivene sahip tam donanımlı itfaiye aracının ardından, ilçeye Kelkit Vadisi'nin en modern itfaiye binası da kazandırılarak bölgenin yangın ve afet müdahale altyapısı tamamlandı. Her iki sosyal yatırım da Maher Holding CEO'su Levent Uluçecen'in anne ve babası Yurdağül ve Erol Uluçecen adına gerçekleştirildi. Binaya ismini veren Erol Uluçecen'in törende yaptığı kısa ve duygusal konuşma ise salonda alkışlarla karşılandı.

“Bu sadece bir bina değil, iş birliğinin simgesi”

Sivas Vali Yardımcısı Halil İbrahim Yeşilyurt, açılışta yaptığı konuşmada, bu yatırımın yalnızca fiziksel bir yapı değil, aynı zamanda kamusal iş birliğinin güçlü bir sembolü olduğunu vurguladı. 6 Şubat depremleri sırasında bölgede görev yaparken Erdemoğlu ailesinin gösterdiği duyarlılığa bizzat tanıklık ettiğini belirten Yeşilyurt, “Bugün de burada Koyulhisar'ın tüm paydaşlarının gururlandığı bir anı yaşıyoruz” diyerek sözlerine başladı.

Uluçecen ailesinin ilçelerini hiçbir zaman unutmadığına dikkat çeken Yeşilyurt, “Kamu hizmetlerinin en temel amaçlarından biri, vatandaşların can ve mal güvenliğini sağlamaktır. Afetlere, yangınlara ve acil durumlara karşı hazırlıklı olmak ise yalnızca yerel yönetimlerin değil, devletimizin her kademesinin asli sorumluluğudur” dedi. Açılış yapılan modern itfaiye binası ve tam donanımlı itfaiye aracının Koyulhisar'ın bu alandaki kapasitesini ciddi şekilde güçlendirdiğini söyleyen Yeşilyurt, bugünkü değerlerle yaklaşık 65 milyon TL'lik bu yatırımın, hem afet müdahale kabiliyetini artırdığını hem de kamu-özel sektör iş birliğinin örnek bir yansıması olduğunu kaydetti.

Binanın 270 metrekairelik kapalı alanında afet koordinasyon merkezi, dinlenme odası, yönetici ofisi ve banyo gibi temel birimlerin yer aldığını belirten Yeşilyurt, 2700 metrekairelik açık alanın da operasyonel faaliyetlere uygun şekilde tasarlandığını söyledi. “Bu yatırım, yalnızca bir bina değil; dayanışmanın, sorumluluk bilincinin ve hizmet anlayışının somut bir ifadesidir” diyerek sözlerini tamamladı.

“Quick Sigorta bir şirket değil, toplum yararına çalışan bir vizyon”

Koyulhisar İlçe Kaymakamı Ferhat Salih Ceylan, açılış yapılan tesisin yalnızca bir fiziksel mekan olmadığını, aynı zamanda ilçede umut, güven ve dayanışma duygularını güçlendiren bir adım olduğunu ifade etti. Yeni itfaiye binası ve modern ekipmanlı itfaiye aracının, Koyulhisar'ın afetlere karşı mücadele kapasitesini önemli ölçüde artırdığını belirten Ceylan, “Bu yatırımla birlikte, afet ve acil durumlara çok daha hızlı, etkin ve profesyonel müdahale edebilecek bir kapasiteye sahip olduk. Bu tesis ve araç, canla başla görev yapan itfaiyecilerimizin çalışma şartlarını iyileştirmekle kalmayacak, aynı zamanda halkımızın can, mal güvenliğini daha güçlü bir biçimde teminat altına alacak. Bu hizmetle birlikte, vatandaşlarımızın güvenlik algısı sadece emniyet ve jandarma ile sınırlı kalmayacak, daha bütüncül bir anlayışla genişleyecek” ifadelerini kullandı.

Quick Sigorta'nın yalnızca bir sigorta şirketi değil, aynı zamanda topluma değer üreten bir kurum olduğunu vurgulayan Ceylan, “İnsana ve yaşama duyduğu saygıyla burada yalnızca bir yapı bırakmadılar, gönüllerimize de dokundular. Bu iş birliği bize gösterdi ki kamu ve özel sektör el ele verdiğinde ortaya çok büyük işler çıkabiliyor” dedi. Konuşmasının sonunda, Koyulhisar Belediyesi'nin 1882'de kurulduğunu hatırlatarak, mevcut eski itfaiye binasını ilk gördüğünde içinin elvermediğini ancak Levent Uluçecen'in öncülüğünde başlayan bu projenin kendisini çok heyecanlandığını ifade etti ve şunları ekledi: “Bundan sonraki süreçte de kıymetli iş insanlarımızın ilçemizin kalkınmasına, ilçemizin daha modern, daha kendine yakışır bir hayat sürmesine vesile olmalarını temenni ediyorum.”

“Vefanın en güzel örneği”

Konuşmasında duygusal bir bağ kurarak hem ilçesine olan bağlılığını hem de projeye olan takdirini dile getiren İYİ Parti Aydın Milletvekili Ömer Karakaş, “Her ne kadar Aydın milletvekiliyim desem de bir Koyulhisarlı olarak gönlüm hep buradadır” diyerek söze başladı. Karakaş, Levent Uluçecen'in bu projeye memleketine olan bağlılığını en güzel şekilde gösterdiğini söyledi. İlçede belediye başkanlığı görevini yürüten Bora Karakullukçu'nun da aynı duyarlılıkla çalıştığını ifade eden Karakaş, “Başkanımız seçildikten sonra parti rozetini bir kenara bırakıp, her kesime eşit hizmet götürmeyi benimsedi. Bürokratlardan iş insanlarına kadar birçok kapıyı aşındırdı ve bu projeye ilçeye kalıcı bir değer kazandırdı” dedi. İtfaiye aracından başlayan sürecin, bugün modern bir binayla tamamlandığını belirten Karakaş, “Bu yatırımı hayata geçiren Maher Holding'in tüm sermayedarlarına ve bu hayra vesile olan herkese Koyulhisar adına teşekkür ediyorum” diyerek sözlerini tamamladı.



“Bu yatırım ilham verecek bir davranıştır”

İYİ Parti Genel Başkan Yardımcısı ve Milletvekili Cumali Durmuş ise konuşmasında bu açılışın sıradan bir hizmet tesliminden çok daha fazlasını temsil ettiğini belirtti. “Görünüşte bir bina açıyoruz ama aslında bir anlayışın, bir hafızanın, bir vefanın da kapısını aralıyoruz” diyerek sözlerine başlayan Durmuş, Levent Uluçeçen’in memleketini unutmayan duruşunu takdirle karşıladığını söyledi.

Türkiye’nin dört bir yanına dağılmış binlerce Koyulhisarlı olduğunu hatırlatan Durmuş, “Ama Levent Bey gibi köklerine bağlı kalanlar bu ülkenin gerçek servetidir. Bu davranış yalnızca bugün için değil, gelecek nesiller için de kıymetli bir mirastır” dedi. Koyulhisar’a kazandırılan itfaiye binasının, yalnızca yangınlara müdahale değil, geleceğe umut taşıma açısından da önemli olduğunu ifade eden Durmuş, “İçinden geçtiğimiz zor zamanlarda hep birlikte hareket edersek, ülke olarak her engeli aşabiliriz. Bu tür destekler, bu birlik duygusunun en güçlü göstergeleridir” diyerek, projeye öncülük eden Levent Uluçeçen’e ve destek veren Belediye Başkanı Bora Karakullukçu’ya teşekkür etti. Konuşmasının sonunda da “Allah bu tesisi kullandırmak zorunda bırakmasın” diyerek sözlerini tamamladı.

“Adımızı sadece tabelaya değil, sorumluluğa da yazdık”

Maher Holding CEO’su Levent Uluçeçen, yaptığı samimi konuşmada yatırımlarının ardındaki temel motivasyonun toplumsal fayda sağlamak olduğunu vurguladı. “Bu binaya adımızı yazdırmak bir reklam hamlesi değil” diyen Uluçeçen, sözlerine şu şekilde devam etti: “Burası öyle bir yer ki günde kaç araç geçiyor. Ancak mesele görünür olmak değil. Biz aynı yaklaşımı okullar yaptırırken de gösteriyoruz. Adımızı yazıyoruz çünkü belli bir kalite standardımız var ve o standartları da o yapılar taşıyoruz. Buradaki yapıya da aynı hassasiyetle yaklaştık. Bu yüzden burayı yapıp sırtımızı dönüp gidemezdik. Biz gidersek bu yapı sürdürülemez. Biz bu kalite çizgisinin sorumluluğunu taşıyoruz; koruma sorumluluğu ise sizde.” İtfaiye yatırımlarının yalnızca yapısal değil, aynı zamanda duygusal bir anlam da taşıdığına dikkat çeken Uluçeçen, “Bir karıncanın yanmasını bile engelleyebiliyorsak bu yatırım değer kazanır. Bugünlerde yangınlar artıyor, sigorta şirketleri büyük zararlar ödüyor ama biz, bu ülke için elimizi taşın altına koymaya devam edeceğiz”.

Uluçeçen, konuşmasının devamında açılış öncesinde yaşadığı özel bir anıyı da katılımcılarla paylaştı. Quick Sigorta’nın Koyulhisar’a teslim ettiği itfaiye aracının karşılanma görüntülerinin, kendisine bir vatandaş tarafından gönderildiğini ve bu videoyu katıldığı bir toplantıda uluslararası yöneticilere izlettiğini belirtti. “Videoyu izleyen Amerikalı Yönetim Kurulu Başkanı kadın gözyaşlarına boğuldu. Ben de çok duygulandım. O an anladım ki gerçekten çok iyi bir iş yapmışız. Anadolu’nun küçük bir ilçesinde böyle bir karşılamayla karşılaşmak, bizim yaptığımız işin ne kadar değerli olduğunu gösteriyor” diyerek konuşmasının duygusal tonunu güçlendirdi.

Kişisel geçmişinden de kesitler sunan Uluçeçen, Koyulhisar’da ilkokul ve ortaokulu bitirdikten sonra ailesinin desteğiyle lise eğitimi için Ankara’ya gittiğini söyledi.

“Annem ve babam beni Ankara’ya götürüp okumamı sağladı. Okumayı hiç düşünmüyordum ama zorla da olsa okuttular. Bugün geldiğim noktada onlara ve tüm öğretmenlerime minnettarım” diyerek sözlerine devam eden Uluçeçen, konuşmasını şu cümleyle tamamladı: “Bugün burada olmak, bu hizmeti ilçeye kazandırmak bizim için büyük bir gurur. Tüm paydaşlara ve emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.”

“Acente toplantılarına kaynak ayırmak yerine Anadolu’ya eser bırakıyoruz”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, konuşmasında sektörel perspektifin yanı sıra sosyal sorumluluğuna da altını çizdi: “Sigorta sektörüyle itfaiye teşkilatları arasında çok köklü bir bağ vardır. Sigorta, ekonomik zararı azaltır; itfaiye, fiziksel zararı. Biri olmadan diğeri eksik kalır. Quick Sigorta olarak acentelerimizle ilk günden sözleştik, klasik acente toplantılarına kaynak ayırmak yerine Anadolu’ya eser bırakıyoruz. QTruck ve QKaravan’la Anadolu’yu geziyor, halkla ve acentelerle temas kuruyoruz. Sosyal sorumluluk bizim için bir yan faaliyet değil, işimizin bir parçasıdır.” Yaşar ayrıca Maher Holding’in daha önce Gaziantep’te Quick Sigorta Mahmut Erdemoğlu Tarım Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Quick Sigorta Mine Erdemoğlu Öğrenci Yurdu, Alanya’da Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu gibi sosyal yatırımlar yaptığını, şimdi de Koyulhisar’a bu değerli tesisi kazandırmanın mutluluğunu yaşadıklarını söyledi: “Bu tesis yalnızca bu bölge için değil, Türkiye’de sigorta sektörünün önleyici misyonunun güçlü bir örneğidir.”

“Bu tesis cesaretin, cömertliğin, fedakarlığın ve toplumsal sorumluluğun bir örneği”

Törenin açılış konuşmasını yapan Koyulhisar Belediye Başkanı Bora Karakullukçu, böylesi bir yatırımı ilçeye kazandırmanın gururunu yaşadıklarını vurguladı: “Ülke olarak zorlu bir yangın sezonundan geçiyoruz. Böyle bir dönemde, bu kadar anlamlı bir yatırımı ilçemize kazandırmak bizim için büyük bir mutluluk. Quick Sigorta tarafından bağışlanan 28 metrelik merdivene sahip itfaiye aracımız sayesinde müdahale kapasitemiz arttı. Şimdi de bu aracın konuşlanabileceği modern bir bina hizmete alındı. İzmir’deki yangınlara destek için bölgeye personel ve araç gönderdik. Dayanışmanın gücünü yaşıyoruz. Bu tesis cesaretin, cömertliğin, fedakarlığın ve toplumsal sorumluluğun bir örneğidir.”

Karakullukçu, sözlerini Maher Holding ve Quick Sigorta yöneticilerine özel teşekkürlerini ileterek sürdürdü ve Mahmut Erdemoğlu’nun babası Mehmet Erdemoğlu’nun değerli öğütlerine atıfta bulundu: “Mehmet Erdemoğlu’nun o meşhur sözüyle söyleyeyim: ‘Asla yalan söylemeyin, dürüstlükten şaşmayın, kimseyi hor görmeyin, işçinin parasını hemen ödeyin, ailenize, vatanınıza, devletinize sahip çıkın.’ Bu değerler bu projeye de yansımıştır.”

Konuşmasında projeye katkı sunan tüm paydaşlara özel olarak teşekkür eden Karakullukçu, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, İcra Kurulu Başkanı ve Levent Uluçeçen, İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Gökay Erdemoğlu, Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar., Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ile Murat Dünder’a şükranlarını sundu.

SAĞLIKTA MİLYONLARIN GÜVENCESİ TÜRKİYE SİGORTA YANINIZDA!



81 ilde
5.500'e yakın
anlaşmalı
hastane ve
eczane



Yapay zekâ
desteği ile
hızlı
provizyon



Kapsamlı
teminatlar



Online
hekim ve
7/24 online
işlem imkânı*



Geliştirilmiş
Ömür Boyu
Yenileme
Garantisii**



Ayrıntılı bilgi için
QR kodu okutun.



* Online Hekim Hizmeti; Bireysel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünlerinde sunulmaktadır.

** Türkiye Sigorta A.Ş. tarafından sunulan Ömür Boyu Yenileme Garantisi'nde geliştirme yapılmış olup değerlendirme koşulları hakkında detaylı bilgi için www.turkiyesigorta.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

#SigortanızBiziz

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.



TÜRKİYE SIGORTA

Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü



Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, Kârlılıkta İstikrarlı Büyümeyi Sürdürüyor...

Sigorta ve hayat emeklilik sektörünün öncü şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2025 yılının ilk yarısında da istikrarlı büyümelerini sürdürerek; toplamda 16,6 milyar TL rekor net kârlılığa imza attı.

Türkiye Sigorta, sürdürülebilir büyüme ve kârlılığını yılın ilk yarısında da devam ettirerek, geçen yılın aynı dönemine göre %42 artışla 9,33 milyar TL net kâr açıklarken; prim üretiminde de %44 artışla 72,7 milyar TL'ye ulaştı.

Türkiye Hayat Emeklilik ise ilk 6 ayda, geçen yılın aynı dönemine göre %45 artışla 352 milyar TL BES fon büyüklüğüne, 5 milyon katılımcı sayısına ve %55 artışla 7,22 milyar TL kârlılığa erişti.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik aynı zamanda, kuruluşlarından bu yana kendi rekorlarını da kırarak; geçen yılın aynı dönemine göre %48 büyümeyle, iki şirkette toplam 16,6 milyar TL net kâr elde etti.

“Sigortanın erişilebilir ve ulaşılabilir olması için çalışıyoruz”

Finansal başarılarının yanında en temel amaçlarının sigorta ürünlerinin herkes için erişilebilir, ulaşılabilir olmasını sağlamak ve sigortalılık oranını artırmak olduğunu altını çizen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, “2025 yılı ilk yarısında kendi rekorlarımızı kırarak, piyasa beklentilerinin üzerinde prim üretimi ve kârlılık gerçekleştirdik. Bu pozitif performansımızda 2024'ten bu yana izlediğimiz sürdürülebilir büyüme politikaları, sağlık, kasko gibi bireysel ürünler ile yangın branşında aldığımız stratejik aksiyonlar ve güçlü sermaye yapımızın etkisini görüyoruz. Sektörün geneliyle karşılaştırıldığında ilk 6 aydaki finansal sonuçlarımızla öne çıkıyor; fiyatlama, risk seçimi, müşteri odaklı çözümler ve çoklu dağıtım kanallarını dengeli ve etkin kullanmamızla fark yaratıyoruz” dedi.

“Kasko ve sağlıkta dengeli büyüme ile farklılaşıyoruz”

Kasko ve sağlık branşlarında hem sigortalı sayısındaki artış hem de primlerdeki dengeli büyümeye ilişkin açıklamalarda bulunan Taha Çakmak şunları söyledi: “Bireysel sigortalarda birincil önceliğimiz vatandaşlarımızın sigortaya kolayca erişmesini sağlamak. Bu doğrultuda; fiyatlama çalışmalarımızda sigortalılarımızın davranışlarını modelliyor, güçlü ve etkin hasar yönetimiyle hem ölçek büyümesini sağlıyor hem de hedeflediğimiz teknik kârlılıklara ulaşıyoruz. Oto branşında beklentilerimiz ve teknik stratejimiz doğrultusunda prim üretimimiz geçen yılın aynı dönemine göre %29 artarak 14,4 milyar TL'ye ulaştı. Kasko prim üretimimiz de %55 artışla 7,6 milyar TL'ye yükseldi. 30 Haziran itibarıyla yaşayan kasko poliçe sayımız 1 milyona yaklaştı. Kaskoda fiyat rekabetini sürdürmemize rağmen teknik kârlılığımızı koruyabilmeyi başardık. Sağlık branşında ise, sigortalılarımızın sağlık hizmetlerine erişimini kolaylaştırmak ve kaliteli sağlık hizmetlerinden daha geniş kitlelerin faydalanmasını sağlamak adına ürünlerimizi ve hizmet kalitemizi sürekli geliştiriyoruz. Bu branşta yılın ilk 6 ayında geçen yılın aynı dönemine göre %155 artışla 9,4 milyar TL prim üretimine ulaştık. Portföyümüzün en hızlı büyüyen branşı olan sağlıkta 1 milyon sigortalı sayısını aşarak, önemli bir kilometre taşını geride bıraktık.

Sağlık tazminat süreçlerimizde dijitalleşmeyi operasyonlarımızın merkezine alıyoruz. Aynı zamanda, teminat limitlerimizi artırıp, alternatif anlaşmalı kurum ağlarımızı genişletip, risk kabul kriterlerimizi de güncelleyerek, ürünlerimizi daha da derinleştirdik.”

Şirketlerin aktüeryal disiplin kalitesinin her zamankinden daha fazla öne çıktığını belirten Çakmak, “Dezenflasyon sürecine girerken, şirketlerimizin aktüeryal disiplin kalitesinin her zamankinden daha fazla öne çıktığını görüyoruz. Teknik kârlılığımız bu çeyrekte de etkileyici bir seyir izledi. Dezenflasyon süreci, Türkiye Sigorta’nın fiyatlama ve etkin hasar yönetimi odağını daha da güçlendirecek ve teknik sonuçlarını desteklemesiyle birlikte önemli bir ayrışma unsuru olacaktır” dedi.

“Zor günde çiftçimizin yanındayız”

2025 yılının ilk yarısında etkin saha yönetimi ve başarılı kurumsal performansla bilanço yapısını güçlendirdiklerini ifade eden Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak sözlerini, “Şirketlerimiz bu yılın ilk yarısında, kuruluşlarından bugüne kadarki başarılarını da aşarak, yeni rekorlara imza attı. Disiplinli hasar ve maliyet yönetiminiz sayesinde ilk yarı yılda bileşik rasyomuzu rakiplerimizden ayırtırdık ve %97,5 seviyesinde kapattık. Hedefimiz yıl sonunda da aynı finansal kararlılıkla benzer teknik kârlılık seviyelerini koruyarak yılı tamamlayabilmek. Hasar tarafında ise ilk 6 ayda oto ve oto dışı, sağlık olmak üzere toplamda 20,9 milyar TL hasar ödemesi gerçekleştirdik. İlk 6 ayda kaskoda %58 hasar prim oranıyla 3,5 milyar TL, sağlıkta ise %90 hasar prim oranıyla 5,9 milyar TL hasar yükümlülüğü gerçekleşmiştir. Tarım segmentindeki don hasarları nedeniyle ödenen hasarlar %61 artarken, bu zor süreçte çiftçilerimizin yanında olmaya devam ettik. Büyük bir çoğunluğu zirai kaynaklı don olmak üzere tarım branşında toplamda 2,66 milyar TL’lik hasar ödemesi üstlendik” şeklinde sürdürdü.

“Hissedarlarımıza değer ve güven sunmayı sürdürüyoruz”

Piyasa değeri en yüksek sigorta şirketi olan Türkiye Sigorta, sermaye piyasalarındaki görünürlüğü ve varlığını artırmaya da devam ediyor. Şirketin hisseleri, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi ve BIST 50 yedek listesi gibi önemli endekslerin yanı sıra FTSE ve MSCI gibi birçok uluslararası endekste de yer alıyor. Türkiye Sigorta aynı zamanda, hayat dışı sigorta sektöründe BIST Temettü 25 Endeksi’nde yer alan tek şirket olma özelliği taşıyor.

Şirketin kayıtlı sermaye tavanını on kat artırarak 50 milyar TL’ye, ödenmiş sermayesini ise ikiye katlayarak 10 milyar TL’ye çıkardıklarına işaret eden Çakmak, “28 Ağustos’ta 2 milyar TL nakit kâr payı dağıtacağız. İstikrarlı olarak %50’nin üzerinde seyreden ortalama özkaynak kârlılığı ve düzenli yıllık kâr payı ödemelerimiz sayesinde hissedarlarımıza değer ve güven sunmayı sürdürüyoruz” dedi.

“Sadece fon büyüklüğümüzde değil, fon getirilerimizle de sektörde öncüyüz”

Türkiye Hayat Emeklilik’in performansı ile ilgili de değerlendirmede bulunan Taha Çakmak, “Bireysel Emeklilik ve Otomatik Katılım sistemlerinde sektörün toplam fon büyüklüğü 2025 yılının ilk yarısında %25,6 artışla 1 trilyon 535 milyar TL’yi aşarken; şirketimizin fon büyüklüğü %45 ile sektörün üzerinde bir büyüme kaydetti ve 352 milyar TL’yi aştı. Sadece yönettiğimiz fon büyüklüğünde değil, sunmuş olduğumuz getirilerle de sektörde öncü bir rol üstleniyoruz. Yılın ilk yarısında BES ve OKS olmak üzere tüm sektör genelinde ağırlıklı getiri %20,14 iken, biz katılımcılarımıza %23,22 getiri sunarak sektör lideri olduk” şeklinde konuştu.

“Fon yelpazemizi yeni temalarla genişletmeye devam ediyoruz”

Yatırım trendlerinin hızlı değişiminin şirketler için güçlü bir adaptasyon kabiliyeti ve yenilikçi yaklaşımları beraberinde getirdiğini söyleyen Genel Müdür Çakmak, değerlendirmesini şöyle tamamladı, “Türkiye Hayat Emeklilik olarak katılımcılarımıza sunduğumuz geniş fon yelpazesine yeni temaları eklemeyi sürdürüyoruz. Faizsiz tarafta tek olan Para Piyasası Katılım Emeklilik Yatırım Fonu’nun nisan ayında hayata geçirdik. Bununla birlikte; yine faizsiz tarafta Kira Sertifikaları Fonu’nun kurarak, bu fon türüne sahip olan az sayıda şirketten biri olduk. Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonumuzu katılımcılarımızın takdirlerine sunduk. Borçlanma Araçları Fonumuz, yılın ilk yarısındaki %20,97 getiri ile Borçlanma Araçları Fonları arasında en yüksek getiriyi elde etti. Hisse senedi fonları arasında Teknoloji Sektörü Hisse Senedi Fonumuz Ocak-Haziran döneminde %9,5 getiri ile ikinci sırada yer aldı. Kıymetli Madenler Katılım Fonumuz ise Kıymetli Maden Katılım fonları arasında %40,83 getiri ile birinci sırada konumlanıyor. Devletimizin verdiği katkı paylarının bünyesinde yönetildiği devlet katkısı fonlarının performansı oldukça mühim. Katkı Emeklilik Yatırım Fonumuz da yılın ilk yarısında %9,33 getiri ile yine ilk sırada yer aldı.”



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.





Ersin
Yüvar
Ankara Sigorta Genel Müdürü

Ankara Sigorta'dan 2025 Yılı'nın İlk Yarısında Sürdürülebilir Büyüme ve Güçlü Finansal Performans

Bu yıl 89.yılı'nı kutlayan ve Türkiye sigorta sektörünün öncü markalarından Ankara Sigorta, 2025 yılının ilk yarısını güçlü finansal sonuçlar ve yenilikçi uygulamalarla tamamladı. Şirket, yılın ilk yarısında elde ettiği büyüme ve kârlılık rakamlarıyla sürdürülebilir büyüme vizyonunu pekiştirirken, müşteri ve acente odaklı yaklaşımını da yine güçlü şekilde ortaya koydu.

Ankara Sigorta, uzun vadeli stratejik planlamaları, etkin risk yönetimi ve müşteri odaklı hizmet anlayışı sayesinde 2025 yılının ilk yarısında istikrarlı büyümesini sürdürdü. Haziran 2025 itibarıyla vergi öncesi kârı 2,43 milyar TL olarak gerçekleştirdi. Bu sonuçla bir önceki yılın aynı döneminde 737 milyon TL olan vergi öncesi karını %230 oranında arttırmış oldu. 2024 yılında 3,1 milyar TL olan öz sermayesini 4,4 milyar TL seviyesine getirerek öz sermaye karlılık oranını %55,36 ya taşıırken şirketin sermaye yeterlilik oranı 2025 Haziran sonu itibarıyla %164 seviyesinde gerçekleşti. Nisan ayında yapılan 500 milyon TL'lik temettü ödemesi dikkate alındığında, bu alandaki yapısal konuların çözüldüğü ve güçlü adımlarla yola devam edildiği görüldü. Ayrıca, uzun vadeli büyüme stratejileri doğrultusunda iç kaynaklardan sağladığı artışla şirketin ödenmiş sermayesi 148,5 milyon TL'den 350 milyon TL'ye yükseltildi. Bu adım, Ankara Sigorta'nın finansal sağlamlığını ve sürdürülebilir büyüme hedefini destekleyen önemli bir gelişme oldu. Net dönem kârı bir önceki yılın aynı döneminde 508 milyon iken bu yıl 1,55 milyar TL'ye ulaşarak %205 artış gösteren şirket, yılın ilk 6 ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %156 teknik kar büyümesi; %205 net kar büyümesi gerçekleştirdi. Toplam aktif büyüklüğü ise bir önceki yıla göre %62 oranında artarak 22,85 milyar TL'ye ulaştı. Cari oranı 1,17 seviyesinde kalarak sektör ortalamasıyla paralel seyretti ve kısa vadeli yükümlülüklerle karşı güçlü bir likidite pozisyonu sergiledi. Bununla birlikte, önceki yıl 9,8 milyar TL olan teknik karşılıklarını 15,8 milyar TL seviyesine yükseltti.

89 yıllık köklü geçmişine yakışır şekilde, sürdürülebilir büyüme vizyonunu yalnızca finansal göstergelerle değil, kurumsal yapısını güçlendiren adımlarla da desteklemeye devam eden Ankara Sigorta bu doğrultuda, şirketin uzun vadeli stratejik hedefleri arasında yer alan halka arz süreciyle ilgili çalışmaları da kararlılıkla sürdürüyor. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) başvuru sürecinin Temmuz 2025 itibarıyla tamamlanması hedeflenirken, bu adım Ankara Sigorta'nın ortaklarına ve yatırımcılarına daha fazla değer yaratma, şeffaflık ve kurumsal yönetim standartlarını daha da ileriye taşıma amacını yansıtıyor. Halka arzın tamamlanmasıyla birlikte Ankara Sigorta, güçlü sermaye yapısını daha da sağlamlaştırarak, sektörün sürdürülebilirlik odaklı büyüme dinamiklerine katkı sağlamayı ve müşterilerine, iş ortaklarına ve paydaşlarına uzun vadeli değer sunmayı amaçlıyor.

Finansal başarıların yanı sıra, Ankara Sigorta 2025'in ilk yarısında müşteri ihtiyaçlarına yönelik önemli yeniliklere de imza attı. Bu kapsamda sigortalıların değişen ve artan ihtiyaçlarına yönelik olarak İMM Artı ürünü hayata geçirdi. Trafik kazalarında oluşabilecek yüksek tazminat risklerine karşı kapsamlı güvence sunan İMM Artı, opsiyonel limitleriyle Zorunlu Trafik Sigortası limitlerinin üzerinde kalan maddi ve bedeni zararları korumanın yanı sıra; manevi tazminat, araç değer kaybı gibi ek teminatlar ve kaza anında limitli çekici hizmetiyle dikkat çekiyor. Ankara Sigorta'nın müşteri odaklı ürün geliştirme çalışmaları bununla sınırlı kalmadı. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürününde yapılan önemli bir güncellemeyle, sigortalılara 2, 4 ve 6 seçeneği ayakta tedavi teminatlı paketler sunulmaya başlandı. Bu sayede farklı ihtiyaçlara sahip sigortalılara daha esnek ve kişiye özel çözümler sağlanıyor.

Acente odaklı yaklaşımıyla da sektörde dikkat çeken bir yaklaşım sergileyen Ankara Sigorta, "Sigorta Acenteye Hayata Açılır" mottosuyla başlattığı SAHA Buluşmaları serisini başarıyla tamamlayarak, Türkiye genelindeki iş ortaklarıyla birebir iletişimi güçlendirmek ve sahadaki değerlendirmeleri doğrudan almak amacıyla 9 farklı noktada acenteleriyle bir araya geldi. Her bir toplantıda 2024 yılı performans değerlendirmeleri yapılırken, 2025 yılı için belirlenen stratejik hedefler, yeni ürün stratejileri ve müşteri odaklı yenilikçi çözümler masaya yatırıldı.

Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar, 2025 yılının ilk yarısına ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları paylaştı: "Bu başarı, sürdürülebilir büyüme hedefimiz doğrultusunda, finansal disiplinden ödün vermeden ilerlediğimiz göstergesidir. Önümüzdeki çeyreklerde bu ivmeyi korumaya kararlıyız. Aynı zamanda ürün geliştirme ve acente ilişkileri alanındaki çalışmalarımızla da sigortalılarımıza ve iş ortaklarımıza değer katmayı sürdürüyoruz. 89. yılı'mızı kutladığımız bu özel dönemde, yalnızca geçmişten gelen gücümüze değil, geleceğe dönük vizyonumuza da odaklanıyoruz. Bu vizyonun önemli bir parçası olarak halka arz sürecimizi de tamamlayarak, ortaklarımıza ve yatırımcılarımıza uzun vadeli değer yaratmayı hedefliyoruz. 2024 yıl sonu itibarıyla sadece Kurumlar Vergisi kapsamında devlete 923 milyon TL vergi ödemesi gerçekleştiren Türkiye genelinde en fazla vergi ödeyen ilk 100 şirket arasında yer almanın gururunu yaşıyoruz. Hedefimiz, Ankara Sigorta'yı yalnızca bugünün değil, geleceğin de öncü sigorta şirketi haline getirmek." 2025 yılına güçlü bir başlangıç yapan Ankara Sigorta, yılın ikinci yarısında da güçlü sermaye yapısı, etkin hasar yönetimi, yenilikçi ürünleri ve yaygın acente ağıyla büyüme hedefini sürdürecektir.



AXA Türkiye ile **Bengisu Avcı**'dan geleceğe ilham veren zafer

AXA Türkiye'nin Değerler Ortağı Bengisu Avcı, açık su yüzme dünyasının en zorlu parkurlarından biri olarak kabul edilen Ocean's 7 serisini tamamlayarak Türk spor tarihinde bir ilke imza attı. Bu başarı, yalnızca bir spor mücadelesi değil; aynı zamanda AXA Türkiye'nin "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" vizyonunu da temsil eden güçlü bir adım niteliği taşıyor.

Bengisu Avcı, bu tarihi yolculuğu AXA Türkiye ile birlikte yalnızca sportif bir hedef olarak değil, iklim değişikliğine ve çevresel risklere dikkat çekmek amacıyla gerçekleştirdi. "Gelecek neden bir risk olsun ki?" mottosuyla yüzerek hem doğaya hem de gelecek nesillere olan sorumluluğu vurguladı. Avcı, yaklaşık 15 saat süren bu zorlu mücadelede 30 kilometreyi aşan bir mesafeyi yüzerek tamamladı.

AXA Türkiye, sporun dönüştürücü ve ilham verici gücüne inanarak desteklediği bu yolculukla, sadece riskleri teminat altına alan bir sigorta şirketi olmanın ötesinde, toplumda farkındalık yaratan bir değer ortağı olduğunu bir kez daha ortaya koydu.

Rahat bir emeklilik
büyük fark yaratır.
**Bireysel Emeklilik
Birikimi fark yaratır.**





**Serkan Uğraş
Kaygalak**

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik'in Aktif Büyüklüğü 323 Milyar TL Seviyesine Ulaştı

Anadolu Hayat Emeklilik, 2025 yılı ikinci çeyreğine ait finansal sonuçlarını paylaştı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki toplam fon büyüklüğü 270 milyar TL'ye ulaşan Anadolu Hayat Emeklilik, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre aktif büyüklüğünü yaklaşık yüzde 48 oranında artırdı.

2025 yılının ikinci çeyrek finansal sonuçlarına göre aktif büyüklüğünü 323 milyar TL seviyesine yükselten Anadolu Hayat Emeklilik'in özkaynakları 9,6 milyar TL olarak kaydedildi.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, 2025 yılının ikinci çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Anadolu Hayat Emeklilik olarak bireysel emeklilik ve hayat sigortası branşlarında 2025 yılında da istikrarlı büyümemizi sürdürmeye devam ediyoruz. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 30 Haziran 2025 tarihli verilerine göre, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) toplam fon büyüklüğümüz yıl başına göre yüzde 24,9 oranında artarak 269,6 milyar TL'ye ulaştı, katılımcı sayımız ise 3,1 milyonu aştı. Bunun yanı sıra şirketimiz, sayısı 1,6 milyonu aşan gönüllü BES katılımcısı ve 14,4 milyar TL'ye ulaşan otomatik katılım fon büyüklüğü tutarı ile her iki kategoride özel sermayeli şirketler arasındaki liderliğini yılın ikinci çeyreğinde de sürdürdü. Şirketimiz, 360 bin çocuk katılımcısı ile 18 yaş altı müşteri grubunda sektördeki öncü rolünü devam ettiriyor. Hayat sigortası prim üretimimiz, 2025 yılının ikinci çeyreğinde geçtiğimiz yıla göre yüzde 70,7 oranında artarak 8,9 milyar TL'yi aştı. Aktif büyüklüğümüz 323 milyar TL, özkaynaklarımız ise 9,6 milyar TL seviyesinde gerçekleşti".

"Herkes için Gelecek Sigortası, dijital kanallarımızdan satışa sunduğumuz on birinci ürün oldu"

Dijital kanallar üzerinden gerçekleşen satışlara da değinen Kaygalak şunları söyledi: "Dijital kanallarımız üzerinden satışa sunduğumuz ürün yelpazemizi çeşitlendirerek hayat sigortası ve bireysel emeklilik sektöründe dijital yetkinliğe sahip lider şirket unvanımızı kuvvetlendiriyoruz. Gelecek için düzenli yatırımlar yaparken yaşam teminatı ile finansal güvenceye de sahip olmak isteyenlere yönelik Herkes için Gelecek Sigortası, dijital kanallarımızdan satışa sunduğumuz on birinci ürün oldu. AHE Online ve AHE Mobil platformları üzerinden satışa sunduğumuz ürün gamını artırarak müşteri deneyimini geliştirmeye ve kâğıt tüketimini azaltarak gezegenimizin geleceğine katkı sunmaya devam edeceğiz".

"Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları'na uygun ilk raporumuzu yayımladık"

Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları'na uygun ilk raporlarını yayımlamaktan duydukları memnuniyeti dile getiren Serkan Uğraş Kaygalak, konuya ilişkin değerlendirmesinde şöyle konuştu: "Anadolu Hayat Emeklilik olarak, sürdürülebilir büyümeyi merkeze alan yaklaşımımızla; müşterilerimizden çalışanlarımıza, yatırımcılarımızdan iş ortaklarımıza kadar tüm paydaşlarımız için uzun vadeli değer üretmeye devam ediyoruz. Bu anlayışla gerçekleştirdiğimiz faaliyetlerimizi yatırımcılarımız başta olmak üzere tüm paydaşlarımızla şeffaf bir şekilde paylaşma vizyonumuz doğrultusunda, 2023 yılında yayımladığımız ilk entegre sürdürülebilirlik raporumuzun ve sonrasında yayımladığımız entegre faaliyet raporumuzun ardından, 2024 yılına ilişkin olarak Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) kapsamında hazırladığımız ilk raporumuzu da içinde bulduğumuz 2025 yılında temmuz ayı itibarıyla kamuoyuyla paylaştık. Paydaşlarımız bu raporda sürdürülebilirlikle ilgili risklerimize ilişkin bilgiler ile bu konudaki yönetim yaklaşımımızı TSRS'ye uygun bir şekilde görebilecektir".

"Bilgi güvenliği alanındaki başarımız ISO 27001 sertifikasıyla tescillendi"

Bilgi güvenliğine yönelik özenli yaklaşımlarına da değinen Kaygalak, "2025 yılının ikinci çeyreğinde, bilgi güvenliği alanında yürüttüğümüz titiz çalışmalar sonucunda, ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi Sertifikası'nı almaya hak kazandık. Bu prestijli belge, aynı zamanda şirketimizin sahip olduğu ilk ISO sertifikası olma özelliğini de taşıyor. Bilgi güvenliğini kurum kültürümüzün temel unsurlarından biri olarak görmeye devam edecek; bu alandaki yetkinliklerimizi sürekli geliştirerek, paydaşlarımıza güven veren bir dijital altyapı sunmayı sürdüreceğiz" diye konuştu.

"Bireysel emeklilik sektöründe gümüşe dayalı ilk emeklilik yatırım fonunu kurduk"

Fon çeşitliliğiyle yatırımcılara yeni seçenekler sunmaya devam ettiklerini belirten Kaygalak, şu ifadeleri kullandı: "Şirketimiz, BES bünyesinde gümüşe dayalı ilk emeklilik yatırım fonunu kurarak bir ilke imza attı. AHE Gümüş Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu, katılımcıların yatırım alternatiflerini genişletme hedefiyle portföy çeşitliliği arayanlara benzersiz bir seçenek sunuyor.

2025 yılının ikinci çeyreğinde 35. yılını kutlayan şirketimiz, sürdürülebilirlik ve dijitalleşme odağındaki vizyoner adımlarıyla fark yaratmaya devam ediyor. Paydaşlarımız için uzun vadeli değer üretme hedefimiz doğrultusunda, sektörümüzdeki öncü rolümüzü daha da pekiştirmeyi amaçlıyoruz".



QNB Sigorta, Start-up Network Day'de Girişimlerle Bir Araya Geldi

QNB Sigorta, girişimcileri bir araya getiren Start-up Network Day etkinliğinin ikincisini QNBAYOND ev sahipliğinde gerçekleştirdi.

QNB Sigorta, QNBAYOND iş birliğiyle düzenlediği Start-up Network Day etkinliğinin ikincisini gerçekleştirdi. "Tech For Tomorrow" temasıyla gerçekleştirilen etkinlik; yapay zekâ, giyilebilir teknoloji, wellness, dijital pazarlama, sürdürülebilirlik, veri odaklı analiz ve gömülü sigortacılık gibi alanlarda 7 farklı girişimi bir araya getirdi.

Etkinlikte girişimciler, geliştirdikleri çözümleri ve müşteri içgörülerinden beslenen yaklaşımlarını QNB Sigorta ve QNB Bank yöneticileriyle paylaşarak, bu fikirlerin sigortacılık sektöründeki potansiyel uygulamalarını somut örneklerle aktardı. Etkinlik süresince gerçekleşen interaktif oturumlar ve birebir görüşmeler, girişimlerle kurum yöneticileri arasında doğrudan iletişim kurulmasına ve olası iş birliklerinin değerlendirilmesine olanak sağladı.

Etkinliğin açılış konuşmasında söz alan QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, "Teknolojiyi sadece satış süreçlerini kolaylaştırmak için değil, müşterilerimizle daha güçlü ve anlamlı bağlar kurmak için kullanıyoruz. Kullanıcı deneyimini iyileştirmeyi ve toplumsal faydayı gözetken çözümler geliştirmeyi önceliklendiriyoruz. Girişimlerle aynı vizyonu paylaşmak, yenilikçi fikirleri doğrudan dinlemek ve birlikte değer yaratmak bizim için son derece kıymetli. Bu tür buluşmaların, sigortacılığın geleceğini şekillendirmede önemli rol oynadığına inanıyoruz" dedi.

QNB Sigorta, girişimcilik ekosistemiyle kurduğu iş birliklerini sürdürülebilir şekilde büyütmeyi ve bu tür etkinliklerle sektöre yön verecek teknolojik dönüşümlere öncülük etmeyi hedefliyor



**ANADOLU
SİGORTA**



Anadolu Sigorta ile motosiklet tutkun koruma altında

Siz de Motosiklet Kasko Sigortanızı yaptırın,
aksiliklere karşı motosikletinizi güvence altına alın.
Hemen satış kanallarımızdan teklif alın.



Ayrıntılı bilgi: anadolusigorta.com.tr

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr





RS Oto Ekspertiz, Otostat'ı Teknolojiyle Tanıştırdı

RS Oto Ekspertiz, Sancaktepe Otostat'daki açılışla ekspertiz hizmetlerinde yeni bir dönemin kapılarını araladı. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı ile RS Oto Ekspertiz Genel Müdürü Erkan Çalışkan ev sahipliğinde, yeni lokasyonda düzenlenen açılış töreni sektörün önemli isimlerini bir araya getirdi.

İstanbul Anadolu Yakası'ndaki tek galeri kompleksi olan Sancaktepe Otostat ve Otomer'de MR teknolojisiyle hizmet vermeye başlayan RS Oto Ekspertiz, bölgede yoğun ilgiyle karşılandı. Açılış törenine Sancaktepe Belediye Başkan Yardımcısı Hüseyin Kılıç ve İstanbul Oto Galericiiler Oda Başkanı Doğukan Taşlıdağ'ın yanı sıra MARMAS Başkanı Hüseyin Erdem, Marmas Başkan Yardımcısı Aykut Bakşi, OtoSor Satış ve Operasyon Direktörü Emre Gülal, OtoSor Satış Müdürü Erdem Kayhan ile birçok otomotiv şirketinin temsilcisi katıldı.

Törende kısa bir konuşma gerçekleştiren RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı ve RS Oto Ekspertiz Genel Müdürü Erkan Çalışkan, yeni lokasyonun sadece fiziki bir değişiklik olmadığını, aynı zamanda hizmet kalitesinde yeni bir çağ başlattığını vurguladı. Açılış kurdelesinin kesilmesinin ardından davetliler MR cihazıyla yapılan araç ekspertizini birebir deneyimledi ve canlı bir şekilde MR raporu sunuldu.

Ekspertizde yeni nesil teknolojiyle objektif sonuç

RS Oto Ekspertiz, 2022 yılında Türkiye'de ilk kez MR cihazı ile oto ekspertiz hizmeti sunarak sektörde devrim niteliğinde bir adım attı. MR cihazı sayesinde, araçların kaporta ve boya durumları, termal kamera ve halojen ışıklarla detaylı biçimde analiz ediliyor. Bu sayede hasar tespitleri daha net ve anlaşılır hale geliyor, boya kalınlıkları milimetrik olarak ölçülüyor. Ayrıca onarım işlemleri objektif biçimde raporlanırken insan yorumuna dayalı subjektif yorum farklarının önüne geçiliyor. Şirket, MR teknolojisinin desteğiyle ikinci el araç alım-satımında ve sektörel bazda şeffaflığı artırmayı hedefliyor.

DASK ile Türk Reasürans arasındaki Teknik İşleticilik Sözleşmesi yenilendi

Türk Reasürans, depreme karşı finansal güvence sunan Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun teknik işleticiliğine devam ediyor.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDĐK) 30.07.2025 tarihli kararı doğrultusunda, DASK ile Türk Reasürans arasındaki mevcut teknik işleticilik sözleşmesinin güncel koşullara uyarlanarak yenilenmesine karar verildi. Bu kapsamda, 8 Ağustos 2020 tarihinde Türk Reasürans tarafından devralınarak yürütülmeye başlanan ve 5 yıldır başarıyla sürdürülen teknik işleticilik sözleşmesi, 8 Ağustos 2025 itibarıyla yeniden imzalandı.

Geçen 5 yıl boyunca, özellikle 6 Şubat 2023'te meydana gelen Kahramanmaraş merkezli depremler başta olmak üzere, birçok kritik süreç başarıyla yönetildi. DASK'ın devralındığı dönemde 25 milyar TL olan ödeme gücü, 5 yılın sonunda 355 milyar TL'ye çıkarıldı. Aynı yıl, içinde meydana gelebilecek iki ayrı depreme karşı finansal teminat sağlayabilecek bir yapı oluşturuldu. Bu süreçte DASK'ın fon büyüklüğü yüzde 65 artışla 17,4 milyar TL'ye yükseltildi.

Türk Reasürans, riskin önemli bir kısmını küresel reasürans piyasasıyla paylaşarak Kahramanmaraş depremleri kapsamında ödenen toplam 40 milyar TL'lik tazminatın 26 milyar TL'sinin yurt dışından temin edilmesini sağladı. Bu sayede hem sektörün hem de ülke ekonomisinin üzerindeki mali yük azaltılırken, oluşturulan güçlü altyapı ve nitelikli insan kaynağı sayesinde tüm tazminat ödemeleri 6 ay gibi kısa bir sürede tamamlandı.

Deprem anlarında kesintisiz hizmet sunabilmek adına DASK'ın teknolojik altyapısı da yenilendi. İhbar sistemleri günün koşullarına uygun hale getirilerek aynı anda sınırsız hasar ihbarı alınabilecek ve 24 saat içinde eş zamanlı 96 bin hasar dosyası açılacak kapasiteye ulaşıldı.

Olası Marmara depremine karşı önlem olarak Ankara'da DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi'ni hayata geçiren Türk Reasürans, ana veri merkezini de İstanbul'da yedekli olacak şekilde, deprem riskinin düşük olduğu bir bölgeye taşıdı. Ayrıca iştirak şirketi T-Rupt Teknoloji ile birlikte Türkiye'de bir ilk, dünyada ise üçüncü örnek olan katastrofik modelleme ürünü CATMOD'u geliştirdi. Türkiye'ye özgü bina envanteri ve yerel koşulları esas alan bu sistem sayesinde, büyük depremler sonrası oluşacak hasarların finansal karşılıkları daha hassas şekilde hesaplanabilir hale geldi.

Kurumsal altyapının güçlendirilmesi adına e-Devlet üzerinden iletişim bilgilerinin güncellenmesi, polise üretim sistemine metrekare kontrolü getirilmesi, bilgi güvenliğine yönelik erişim kısıtlamaları ve kurum/şirket fonksiyonlarının ayrıştırılması gibi birçok önemli adım hayata geçirildi. Böylece süreçler dijitalleştirilerek daha hızlı ve etkin hale getirildi. Türkiye genelinde açılan bölgesel irtibat ofisleriyle DASK'ın operasyonel kabiliyeti artırıldı. Böylece hem afet anında sigortalılara daha hızlı erişim sağlandı hem de yerel yönetimlerle iş birliği olanağı geliştirildi.

Türk Reasürans, bunların yanı sıra, yüzde 100 sigortalılık hedefi doğrultusunda, yalnızca depreme karşı değil tüm doğal afetlere karşı kapsamlı finansal güvence sunmayı amaçlayan Zorunlu Afet Sigortası sürecinde de aktif bir rol üstleniyor.



**mobilm
Doğa'da**

Acenteliğiniz Artık Avucunuzun İçinde!

Tüm acente
operasyonlarını tek noktadan
dijital olarak yönetebilirsiniz.

Mobilim Doğa'da Sizi Neler Bekliyor?

Kullanıcı Dostu Hızlı Ekranlara Kolay Ulaşın

Hızlı Teklif ve Poliçe Oluşturun

Performansınızı Anlık Takip Edin

Üretim Takibi Yapın

Yenilikleri Kaçırmayın

Hasar Sürecini Adım Adım İzleyin

Anlık Bildirimlerle Haberdar Olun

Kampanya Duyurularını Kaçırmayın



Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

Eğitime yönelik sigortalara ilgi artıyor

Çocuklarının eğitimine büyük önem veren ailelerin artan farkındalığıyla birlikte, eğitim sigortalarına olan ilgi her geçen gün yükseliyor. Bu doğrultuda Katılım Emeklilik'in sunduğu Eğitim Güvencesi Sigortası ve Okul Taksit Sigortası, beklenmedik durumlarda çocukların eğitimlerinin kesintisiz devam etmesini sağlayarak ailelere finansal güvence sunuyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Çocuklarımızın eğitimlerini güvence altına alan sigorta ürünleri, aileler için sağlam bir kalkan görevi görüyor ve geleceğe yapılan yatırımı koruma altına alıyor" dedi.

Çocuklarının eğitimi, her ailenin en önemli öncelikleri arasında yer alıyor. Ancak beklenmedik durumlar, bu hayati süreçte aksaklıklara yol açarak aileleri finansal açıdan zorlayabiliyor. Yeni eğitim öğretim yılı yaklaşırken, çocuklarının geleceğini güvence altına almak isteyen ailelerin eğitim sigortalarına olan ilgisi de artış gösteriyor. Bu doğrultuda Katılım Emeklilik'in sunduğu iki önemli ürün olan Eğitim Güvencesi ve Okul Taksit Sigortası, aileler tarafından yoğun ilgi görüyor. Katılım Emeklilik, sunduğu bu ürünlerle geleceğe güvenle bakabilen nesiller için ailelerin yanında duruyor.

Eğitim Güvencesi Sigortasıyla ani ve beklenmedik bir kaza sonucunda sigortalının yaşamını yitirmesi veya sakat kalması durumunda, poliçede belirtilen şekilde eğitim gören çocuğun eğitim masrafları, poliçe teminatı tutarınca, eğitim süresi boyunca karşılanıyor. Böylece, hayatın getirebileceği olumsuzluklara rağmen, çocukların eğitim hakkı güvence altına alınmış oluyor. Bu sayede poliçe sahibinin yaşadığı talihsiz bir olayda, çocuğun okul masrafları sigorta tarafından karşılanarak eğitimine ara vermeden devam etmesi sağlanıyor. Aileler, beklenmedik durumlarda ortaya çıkabilecek giderleri konusunda endişe etmekten kurtuluyor ve çocukların gelecekleri için yapılan eğitim planlarının sekteye uğraması engelleniyor.

Esnek ödeme seçenekleriyle her ailenin bütçesine uyum sağlayacak şekilde tasarlanan Eğitim Güvencesi Sigortası'nın sigorta süresi çocuğun eğitim planına göre 2 ila 20 yıl arasında belirlenebiliyor. Üstelik bu ürünle sigortalılar, vergi avantajından da yararlanabiliyor.

Katılım Emeklilik, tüm ürünlerinde olduğu gibi bu sigortada da faizsiz sigortacılık prensipleriyle hareket ediyor. Birikimler faiz içermeyen yatırım araçlarında değerlendiriliyor. 18-63 yaş arasındaki tüm sağlıklı bireylerin faydalanabileceği Eğitim Güvencesi Sigortası'nda primler; yaş, teminat tutarı ve sigorta süresine göre belirleniyor. Prim ödemeleri peşin yapılabileceği gibi aylık ya da yıllık taksitlerle de ödenebiliyor. Teminat tutarı ise çocuğun yıllık eğitim masraflarına göre kişiselleştirilebiliyor.

Katılım Emeklilik, Eğitim Güvencesi Sigortası ile çocukların eğitim yolculuğuna sürdürülebilir bir destek sunarken, ailelere de huzur ve güven sağlıyor.

Okul taksitlerine de güvence

Eğitim Güvencesi Sigortası'nın yanı sıra, Okul Taksit Sigortası ürünü de ailelerin eğitim masraflarını daha rahat yönetmelerine yardımcı oluyor. Okul Taksit Sigortası, poliçe süresince vefat, kaza sonucu kalıcı olarak sakat veya işsiz kalınması durumlarında çocukların eğitimlerini devam ettirebilmeleri için gerekli olan finansal desteği sağlıyor. Anlaşmalı eğitim kurumlarında Otomatik Taksit Sistemi ile sözleşme yapılan velilerin yapacakları taksit ödemelerini güvence altına alıyor.

Katılım Emeklilik, faizsiz sigortacılık ilkeleri doğrultusunda sunduğu bu ürünle, sadece bugünü değil, yarını da düşünerek ailelere destek olmayı amaçlıyor. Eğitim giderlerini garanti altına almak isteyen veliler için Okul Taksit Sigortası hem mali güvence sağlıyor hem de gönül rahatlığı sunuyor.

Çocukların eğitimi güvende

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek eğitime yönelik sigortalar ile ilgili yaptığı açıklamada, "Katılım Emeklilik olarak, geleceğimizin teminatı olan çocuklarımızın nitelikli eğitim alabilmeleri için elimizden gelen tüm desteği sağlamaya kararlıyız. Eğitim, bir ülkenin en değerli sermayesidir ve biz de bu alandaki finansal güvence ihtiyacını karşılamak adına üzerimize düşeni yapıyoruz. Çocuklarımızın eğitimlerini güvence altına alan sigorta ürünleri, aileler için sağlam bir kalkan görevi görüyor ve geleceğe yapılan yatırımı koruma altına alıyor" dedi.

Doğa Sigorta, brokerleri ile sıcak bir yaz gecesinde düzenlediği sınırsız bir davet ile bir araya geldi



Doğa Sigorta Broker Daveti, 9 Temmuz'da Conrad İstanbul Bosphorus'un büyüleyici manzarasına sahip Panoramik Terasında yoğun bir katılımı ile gerçekleşti.

Sektörün önde gelen brokerleri, Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpmar'ın ev sahipliğindeki davette, kurumun icra kurulu üyeleri ve yöneticileri ile bir araya geldi. Geniş bir katılımı ile gerçekleşen etkinlikte yönetici ve brokerler keyifli bir sohbet ortamında sektörün ilk yarısını da değerlendirme fırsatı buldular, başarı dolu işlerini kutladılar.

Boğaz'ın eşsiz manzarasına leziz ikramlar ve keyifli müziğin eşlik ettiği davette Doğa Sigorta yöneticileri ve brokerler, sektördeki güncel gelişmeleri ve iş birliği fırsatlarını görüşme imkânı da buldu. Sektörün önemli temsilcileri eski dostlarıyla bir araya gelme fırsatı yakalarken, organizasyon yepyeni dostluklara da sahne oldu.

Gecenin karşılama konuşmasını gerçekleştiren Kurumsal Satış ve Alternatif Dağıtım Kanalları Direktörü İpek Güner, Doğa Sigorta'nın brokerlerine verdiği önemi ve onlarla olan güçlü ilişkilerini bir kez daha vurguladı. Davetlilere hoşça vakit geçirmelerini diledi.

İpek Güner'in ardından gecenin açılış konuşmasını gerçekleştiren Genel Müdür Coşkun Gölpmar, "Gelenekselleşen broker davetlerimizde, siz, sektörün önde gelen kurum ve yöneticileri ile bir araya gelmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Sigortacılık, sadece finansal güvence sağlamanın ötesinde, güven ve istikrar inşa etme sanatıdır. Her bir poliçemiz, bir hayatı, bir kuruluşu, bir hayali, bir geleceği güvence altına alma sözüdür. Bu sorumluluğun bilincinde olarak, sektördeki her bir profesyonelin gösterdiği çaba ve azim takdir edilesidir. Doğa Sigorta olarak 10 yılımızı geride bıraktığımız bu sektörde bizlere duyduğunuz güven ve verdiğiniz emek için çok teşekkür ederim. Gerek kurumsal durumlarımız gerek vizyon ve networkünüzle sizler bu sektörde rolü çok önemli olan profesyonellersiniz, sigorta sektörünün tanıtımı ve farkındalığının artması misyonumuzu da omuz omuza sizlerle sürdürmekteyiz. Hem değerli Doğa Sigorta yöneticilerimize hem de sizlere, teşekkürlerimi sunarken artarak devam eden başarılı ve kârlı işler diliyorum." dedi.

Doğa Sigorta icra kurulu ve yöneticileri etkinliğe gösterilen yoğun ilgiden duydukları memnuniyeti dile getirerek, bu tür buluşmaların sektördeki diyalogu güçlendirdiğini ve karşılıklı anlayış ve üretkenliği artırdığını belirtti. Kokteyl, samimi sohbetlerin ve yeni iş bağlantılarının kurulduğu verimli bir gece olarak hafızalarda yerini aldı.

Sadece

KASKO

DEĞİL

Yeni Nesil
BİR DENEYİM

Yeni Nesil
KASKO

ANKARA
SİGORTA

farkıyla, **Tam kapsam**
her an yanında.



Neslihan Neciboglu

Neova Sigorta Genel Müdürü

Neova Sigorta'dan Dijital Güvence: NeoSiber Güvenlik Sigortası

Neova Sigorta, artan siber risklere karşı işletmeler ve bireyleri NeoSiber Güvenlik Sigortası ile teminat altına alıyor. Yenilikçi ürün, sadece hasar anında değil, potansiyel tehditlere karşı proaktif yol göstericiliğiyle daha güvenli bir dijital deneyim sunuyor.

Hızla gelişen dijital dünyada artan siber tehditler, bireyler ve işletmeler için her zamankinden daha büyük riskler oluşturuyor. Sigorta sektöründe en son teknolojileri ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, KOBİ'ler başta olmak üzere ticari, kurumsal işletmeler ve bireylerin karşı karşıya kaldığı bu tehditlere NeoSiber Güvenlik Sigortası ile yenilikçi bir çözüm sunuyor. NeoSiber, yalnızca hasar anına odaklanmıyor, dijital güvenliğin sürekliliğini destekleyen bir yapı sunuyor.

İşletmelere Siber Güvenlik Danışmanlığı da Sunuluyor

Küçük, orta ve büyük ölçekli işletmelere özel olarak geliştirilen poliçe, siber saldırılar sonucu doğabilecek zararları teminat altına alıyor. Poliçeyi satın alan tüzel sigortalılar için oluşturan siber güvenlik öz değerlendirme anketi, şirketlerin dijital güvenlik seviyelerini ortaya koyuyor.

NeoSiber Güvenlik Sigortası'nı sektörde öne çıkaran en önemli farklar arasında yüksek teminatlı poliçelere özel olarak sunulan siber güvenlik danışmanlığı hizmeti geliyor. Neova Sigorta'nın "danışman sigortacılık" anlayışıyla hayata geçirdiği bu hizmet, sadece bir poliçe değil, teknoloji destekli güvenlik ve geleceğe yönelik dijital farkındalık sunuyor.

Danışmanlık sürecinin başında işletmelere gönderilen siber güvenlik öz değerlendirme anketinden elde edilen skor, Neova siber güvenlik ekibi tarafından analiz edilerek ihtiyaca uygun danışmanlık sunuluyor. Bu süreçte firmalara dijital güvenlik seviyelerini nasıl daha üst düzeye çıkarabileceklerine dair kapsamlı rehberlik sağlanıyor. Bu hizmetle genel sigortacılık anlayışının aksine, ortaya çıkan risk analizi poliçe oluşumunu destekliyor ve sürecin bir parçası olarak değerlendiriliyor.

Bireyler de Dijital Dünyada Güvende

NeoSiber Güvenlik Sigortası sadece işletmelere değil bireylere de kimlik hırsızlığı, çevrimiçi dolandırıcılık, siber gasp ve alışveriş dolandırıcılığı gibi tehditlere karşı güvence sunuyor. Kişisel dijital verilerin silinmesi ya da zarar görmesi durumunda veri kurtarma masraflarını karşılıyor. Çalışan bireyler için ise siber saldırı nedeniyle yaşanabilecek gelir kaybını, ücret ikame teminatıyla telafi ediyor. NeoSiber, her bütçeye uygun rekabetçi teminat ve limit seçenekleriyle sunuluyor. Müşteriler, "Avantaj" ve "Premium" teminat paketlerinden birini seçerek kapsamı belirleyebiliyor.

"Teknolojiye dayalı vizyonumuzu pekiştiriyor"

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "Dijitalleşmenin getirdiği fırsatlarla birlikte riskler de hızla artıyor. NeoSiber Güvenlik Sigortası ile bu risklere karşı bireylerin ve işletmelerin dijital güvenliğini en üst seviyede korumayı hedefliyoruz. Dijital riskleri önceden analiz eden, farkındalık oluşturan ve gerektiğinde danışmanlık sağlayan bütünsel bir çözüm sunuyoruz. Amacımız sadece zarar anında değil, her an onlara destek olmak ve dijital dünyada farkındalığı artırmak" dedi. Neciboğlu, hizmetin geliştirilmesi ve sürdürülmesi sürecinde, Neova Sigorta bünyesinde özel bir ekip kurulduğunu da vurgulayarak "Teknopark İstanbul'da yer alan ilk sigorta şirketi olarak, NeoSiber Güvenlik Sigortası'nın geliştirilmesi ve sürdürülebilirliği için bir ekip oluşturduk. Bu ekip, teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor ve bu şekilde ürünü sürekli olarak güncel tutmak için çalışıyor. Bu yapı, Neova Sigorta olarak teknolojiye dayalı sigortacılıktaki öncü vizyonumuzu pekiştiriyor" diye konuştu.



Anadolu Sigorta'dan 100. Yıla Özel 100.000 Fidan

Anadolu Sigorta, 100. kuruluş yılı kapsamında TEMA Vakfı ile anlamlı bir iş birliğine imza attı. Şirket, çevresel sürdürülebilirliğe katkı sağlamak ve gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakmak amacıyla Türkiye genelinde toplamda 100.000 fidan ile Hatıra Ormanları oluşturacak. Çalışmaya yönelik protokol, 12 Ağustos tarihinde düzenlenen törende imzalanırken; bu iş birliği Anadolu Sigorta'nın doğaya ve topluma karşı sorumluluğunu simgeleyen "Ormanın Gözleri" gibi uzun soluklu çalışmalarıyla da bütünlük sağlıyor.

Anadolu Sigorta, kuruluşunun 100. yılı anısına doğaya kalıcı bir iz bırakmak üzere anlamlı bir adım daha attı. Şirket, 2025 yılı içinde TEMA Vakfı tarafından belirlenecek ağaçlandırma sahalarına toplam 100.000 fidan bağışlayarak Anadolu Sigorta Hatıra Ormanları oluşturacak.

TEMA Vakfı ile hayata geçirilen bu iş birliği, Anadolu Sigorta'nın çevresel sürdürülebilirliğe verdiği önemi ve toplumsal fayda odaklı kurumsal yaklaşımını bir kez daha ortaya koyuyor. Her biri Anadolu Sigorta'nın yüz yıllık geçmişinin bir sembolü olacak olan bu fidanlar, Türkiye'nin farklı bölgelerinde toprakla buluşarak doğaya can olacak.

İmza töreni 12 Ağustos tarihinde, Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Füsün Tümsavaş, TEMA Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Ataç, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan ve TEMA Vakfı Genel Müdürü Didem Bilgin'in katılımıyla Anadolu Sigorta Genel Müdürlüğü'nde gerçekleşti. Törenin ardından, belirlenen sahalarda dikim çalışmalarına başlanması planlanıyor.

Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Füsün Tümsavaş, "Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olarak kuruluşumuzun 100. yılında sadece geçmişimizi değil, gelecek nesilleri de düşünerek hareket ediyoruz. Toprağa bıraktığımız her fidanın, doğaya ve yaşama duyduğumuz sorumluluğun bir ifadesi olduğuna inanıyoruz.

TEMA Vakfı iş birliğiyle attığımız bu adım, iklim krizine karşı yürüttüğümüz ortak mücadelenin bir parçası. Ülkemizin doğal varlıklarının korunmasında ve geleceğe ulaştırılmasında her zaman var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

TEMA Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Ataç ise şu ifadeleri kullandı: "İklim değişikliğiyle mücadele, biyolojik çeşitliliğin korunması, sağlıklı toprak ve su döngüsü gibi yaşamsal konularda vazgeçilmez bir doğal varlık olan ormanların korunması ve artırılması büyük önem taşıyor. Anadolu Sigorta'nın 100. kuruluş yılını, toplumsal ve çevresel fayda sağlayacak bu anlamlı katkı ile taçlandırması, sürdürülebilirlik vizyonlarının ve doğaya karşı taşıdıkları sorumluluğun güçlü bir göstergesi. Bu iş birliğine katkı sunan Anadolu Sigorta'ya bir kez daha teşekkür ederim."

"Ormanın Gözleri" Projesiyle Aynı Vizyonun Parçası

Anadolu Sigorta'nın ormanlara verdiği destek sadece fidan bağışlarıyla sınırlı değil. 2022 yılında hayata geçirilen "Ormanın Gözleri" projesiyle, Türkiye'nin farklı noktalarında kurulan teknoloji tabanlı gözetleme kuleleri aracılığıyla orman yangınlarıyla mücadeleye katkı sağlanıyor.

Tarım ve Orman Bakanlığı – Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle yürütülen projede kullanılan video analiz sistemleri ve duman algılama teknolojileri sayesinde şimdiye kadar 16 kulede 241 orman yangını erken aşamada tespit edildi.

Kuleler, yangınların yanı sıra kaçak kesim, yasa dışı yapılaşma ve diğer güvenlik tehditlerine karşı da etkin gözetim sağlıyor. Böylece Anadolu Sigorta, teknolojiyi çevre koruma hizmetine sunarak sürdürülebilir bir geleceğe katkıda bulunuyor.

Hayata geçirilecek Anadolu Sigorta Hatıra Ormanları da bu vizyonun doğal bir devamı niteliğinde. 100. yıla özel dikilecek bu fidanlar, Anadolu Sigorta'nın köklü geçmişinden aldığı güçle doğaya umut ve can olacak.

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!





TSB Başkanı Uğur Gülen: Sigorta sektörü 2030 hedefine emin adımlarla yürüyor

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, “2030 vizyonumuz sadece finansal büyüklüğe değil, dijitalleşmeden müşteri deneyimine, sürdürülebilir ürünlerden sigorta bilincine kadar çok boyutlu bir dönüşümü hedefliyor.” dedi. Türkiye sigorta sektörü olarak 2024 yılı itibarıyla yaklaşık 25 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaştık. Bu rakam gelecek adına bizi umutlandırırken bunu daha çok bir başlangıç noktası olarak görüyoruz. Hedefimiz net, 2030 yılına kadar bu büyüklüğü iki katına çıkararak 50 milyar doların üzerine taşımak.

Bu büyüme sadece ekonomik verilerle sınırlı değil. Sektörümüz bugün sağlık, araç ve konut sigortaları gibi birçok alanda artan taleple destekleniyor. 2025’in ilk çeyreği itibarıyla da bu istikrarlı büyümeyi sürdürdük; toplam aktif büyüklüğümüz 2,6 trilyon TL’ye ulaştı. Kârlılık oranlarımız da güçlü seyrini koruyor.

Ancak şunun da farkındayız. Rakamlarla birlikte sektörümüzün niteliğini, etkisini ve toplumla olan bağına da büyütmemiz gerekiyor. 2030 vizyonumuz sadece finansal büyüklüğe değil, dijitalleşmeden müşteri deneyimine, sürdürülebilir ürünlerden sigorta bilincine kadar çok boyutlu bir dönüşümü hedefliyor.

Sektörümüzün geleceğine dair kapsamlı bir yol haritası oluşturduk

Bu hedefe ulaşmak için tüm paydaşlarımızla birlikte yola çıktık. Eylül 2024’te başlattığımız Arama Konferansı serisi, sektörümüz açısından tarihi bir adımdı. Onlarca temel ve çevre paydaşa bir araya gelerek sektörümüzün geleceğine dair kapsamlı bir yol haritası oluşturduk. Bu süreç sonunda 11 temel gelişim alanını belirledik. Tamamlayıcı emeklilikten gömülü sigortacılığa, mesleki eğitimden dağıtım kanallarının yeniden yapılandırılmasına kadar uzanan bu başlıklar, sadece sektörümüzün değil ülkemizin de risklere karşı direncini artıracak yapısal çözümleri içeriyor.

Açıkça ifade etmek isterim ki, sigorta sektörü, sadece finansal bir sistem değil, toplumsal dayanıklılığın da temelidir. Sigortalılık oranı arttıkça bireylerin, işletmelerin ve toplumun direnci de artar. Afetlerde, hastalıklarda, kazalarda yük sadece vatandaşın değil, sistemin omuzladığı bir sorumluluğa dönüşür. Bu da devletin üzerindeki baskıyı hafifletir, vatandaşın toparlanma sürecini hızlandırır.

Toplanan sigorta primleri, uzun vadeli yatırımlara dönüşerek konuttan altyapıya, tahvilden kalkınma projelerine kadar ekonomimizin çeşitli alanlarına kaynak sağlar. Aynı zamanda bu büyüme, istihdamı artırır, teknolojik yatırımları hızlandırır ve Türkiye’nin küresel sigorta arenasındaki konumunu da güçlendirir. Ekonomik istikrara katkımızı biraz daha açmak gerekirse: Daha fazla birey ve işletme sigortalandığında, beklenmedik risklerin mali yükü özel sektöre dağılır, devletin ve bireyin üzerindeki yük hafifler. Aynı zamanda bu sistem, gelir eşitsizliğinin azaltılmasına ve yaşam standartlarının korunmasına da katkı sunar.

Bu noktada, Türkiye Sigorta Birliği olarak en temel görevimizden biri de sigorta bilincini yaygınlaştırmak. Bugün okullarda, dijital platformlarda, medya üzerinden yürüttüğümüz bilinçlendirme kampanyalarıyla toplumun her kesimine ulaşıyoruz. Çünkü inanıyoruz ki; sigorta bilinci arttıkça sadece bireyler değil, ekonomi de güçlenir.

Sigorta okuryazarlığını geliştirmek kritik bir öneme sahip

Öte yandan sigorta sektörünün sürdürülebilir büyümesi ve toplumsal faydasının artması açısından, sigorta okuryazarlığını geliştirmek kritik bir öneme sahip olduğunun özellikle altını çizmek isterim. Türkiye Sigorta Birliği olarak bu bilinçle hareket ediyor, toplumun sigorta kavramını doğru anlayıp, doğru değerlendirmesini sağlamak amacıyla çeşitli projeler hayata geçiriyoruz.

Bu kapsamda öncelikli amacımız, sigortanın yalnızca bir zorunluluk değil, aynı zamanda bireylerin ve işletmelerin geleceğini güvence altına alan önemli bir finansal araç olduğunu anlatmak. Bu doğrultuda; Toplumun farklı kesimlerine ulaşan farkındalık kampanyaları düzenliyoruz hem dijital hem de geleneksel mecralarda sigortanın önemini anlatan içerikler üretiyoruz.

Gençlerimize ve üniversite öğrencilerine yönelik etkinlikler, seminerler ve kariyer buluşmalarıyla onları sigorta sektörüyle tanıştırıyor, bu alandaki istihdam fırsatlarını aktarıyoruz. Web sitemiz ve sosyal medya kanallarımız üzerinden, herkesin kolayca anlayabileceği görseller, videolar ve bilgi notları paylaşıyoruz.

Ayrıca, erken yaşta farkındalık oluşturmak amacıyla okul çağındaki çocuklarımıza yönelik eğitim içerikleri geliştirmek üzere çalışmalar yürütüyoruz.

Tüm bunlara ek olarak, kamu spotları ve basın iletişim faaliyetleriyle sigortanın hayatımızdaki yerine dikkat çekiyoruz. Türkiye Sigorta Birliği olarak inancımız şu, Sigorta bilinci yüksek bir toplum, ekonomik olarak daha dirençli ve sosyal olarak daha güvencedir. Bu hedefle çalışmaya, üretmeye ve iş birliklerine açık olmaya devam ediyoruz.

Sonuç olarak, sigorta sektörü olarak önemli bir eşğin arifesindeyiz. 2030 hedefimizi gerçekleştirmek; regülasyonlardan eğitime, teknolojiye teşviklere kadar birçok alanın birlikte çalışmasını gerektiriyor. Ama en önemlisi; sektör olarak aynı hedefe yönelmiş bir kararlılık ve vizyona sahibiz.

Gelecek nesillere daha güvenli, dirençli ve istikrarlı bir Türkiye bırakmak istiyoruz. Sigorta, bu vizyonun en sağlam yapı taşlarından biridir.

Kaynak: Inbusiness Sigorta ve BES Eki

GIG Sigorta'dan Sektörde Eşi Benzeri Zor Bulunur Bir Seyahat Kampanyası!

GIG Sigorta, 2025 yılına özel seyahat kampanyasını duyurarak yılın ikinci yarısına coşkulu bir başlangıç yaptı! Satış gücünü sahadaki iş ortaklarının azmi ve kararlılığından alan şirket, bu özel kampanyayla dağıtım kanallarına hem teşekkür ediyor, hem de yepyeni hedeflere ilham veriyor. Sektördeki güçlü konumunu ve sürekli büyümesini dağıtım kanallarının özverili çalışmalarıyla elde ettiğinin bilincinde olan GIG Sigorta, iş ortaklarının sürdürülebilir başarılarına katkıda bulunmak, onları desteklemek ve bu başarının keyifli bir karşılığını sunmak amacıyla bu özel kampanyayı hayata geçirdi.

1 Haziran – 31 Aralık 2025 tarihleri arasında geçerli olacak kampanyada belirlenen prim hedeflerine ulaşan kampanya koşullarını sağlayan katılımcılar, üretim performanslarına özel olarak hazırlanan geniş seyahat kataloğundan diledikleri deneyimi seçme ayrıcalığına sahip olacaklar. Üstelik kazandıkları seyahati kampanya bitimini beklemeden, takip eden herhangi bir ayda kontenjan ve program uygunluğu çerçevesinde kullanabilecekler ve yeni destinasyonları hedeflerine koyabilecekler.

Seyahat kataloğunda; Miami çıkışlı Bahamalar-Karayipler ya da Akdeniz'in eşsiz limanlarını kapsayan lüks cruise turları, Maldivler, Bali ve Cancun gibi yüksek segment yurtdışı tatil destinasyonları, Türkiye Milli Takımı'nın maçlarına özel seyahatler, Strasbourg Noel Pazarı'nda masalsı bir atmosfer ya da Formula 1 tutkunları için adrenalini yüksek temalı turlar yer alıyor. Avrupa'nın gözdesi Barselona, Paris ve Londra gibi şehirlerle birlikte Dubai'nin ışıltılı dünyasına uzanan çok sayıda rota da seçenekler arasında bulunuyor.

Yoğun iş temposuna kısa ama keyifli bir mola vermek isteyenler için yakın mesafeli hafta sonu kaçamakları düşünülürken, İstanbul Havalimanı'nı sık kullanan iş ortakları için 1 yıllık IGA Pass Plus üyeliği de bu unutulmaz kampanyanın sunduğu ayrıcalıklar arasında yer alıyor.

GIG Sigorta bu kampanyayla, yalnızca bir ödül dağıtmıyor; aynı zamanda iş ortaklarının emeklerinin karşılığını ilham verici rotalarla taçlandırıyor. Coşkuyu, motivasyonu ve bağlılığı artıran bu eşsiz kampanya hakkında daha fazla bilgi ve detaylı kampanya şartları için tüm dağıtım kanalları, GIG Sigorta bölge müdürlükleri ile iletişime geçebilirler.



Sağlıklı gelecek, güvenli bugünler için doğru tercih Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası!



Tamamlayıcı Sağlık Sigortamızın avantajları saymakla bitmiyor!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortamız ile hemen tanışmak ve detaylı bilgi almak için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya [turknippon.com'u](http://turknippon.com.tr) ziyaret edebilirsiniz.

Psikolojik
Destek

Diş Bakım
Paketi

Check - up

Diyetisyen

*0-70 yaş arası herkes Türk Nippon Sigorta güvencesinde.

*Sağlık sigortaları risk kabul esaslarımıza bağlı olarak bazı kişilere teklif verilemeyebilir.
Detaylı bilgiye www.turknippon.com.tr veya (444 88 67) numaradan ulaşabilirsiniz.



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



Koray Erdoğan

Ray Sigorta CEO'su

Ray Sigorta ‘Türkiye’nin ‘En İyi İşverenleri’ listesinde

Sektörünün öncü şirketi Ray Sigorta, çalışanlarını merkeze alan iş yeri kültürü ve deneyimi ile bir kez daha Great Place to Work Enstitüsü tarafından açıklanan “Türkiye’nin En İyi İşverenleri 2025” listesinde yer almaya hak kazandı.

Müşteri odaklı yaklaşımı ve yenilikçi ürünleriyle sektörünün en hızlı büyüyen şirketlerinden Ray Sigorta, çalışanlarının refahını, kariyer gelişimlerini ve yaratıcılıklarını destekleyen kurum kültürü ve uygulamalarıyla da fark yaratıyor. Çalışan deneyimi alanında küresel otorite olarak kabul gören Great Place To Work Enstitüsü, Ray Sigorta’ya “Türkiye’nin En İyi İşverenleri 2025” listesinde yer vererek Great Place To Work sertifikası ile taçlandırdı.

Ray Sigorta, çalışanlarını merkeze alan kapsayıcı ve sürdürülebilir insan kaynakları politikaları, şeffaf iletişim anlayışı, güvene dayalı kurum kültürü ve çalışan gelişimini önceleyen uygulamalarıyla öne çıkıyor. Şirket, Great Place to Work Enstitüsü tarafından, çalışanların fikirlerinin değer gördüğü, inovasyonu organizasyon kültürüne entegre eden ve dijital dönüşümde öne çıkan iş yerlerine verilen Best Workplaces Innovation By All 2024 listesinde de kendine yer bulmuştu.

‘Güvene ve şeffaflığa dayalı güçlü bir kurum kültürüne sahibiz’

İnsanı merkeze koyan bir kurum kültürüne sahip olduklarını ifade eden Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, bu önemli başarıya ilişkin şunları söyledi: “Çalışanlarımızın refahını, mutluluğunu ve kariyer gelişimlerini desteklemek en temel önceliklerimizden biri. Bu kültürü sadece söylemde değil, günlük iş yapış biçimimize, liderlik yaklaşımımıza ve karar alma süreçlerimize de yansıtarak sürdürüyoruz. Türkiye’nin En İyi İşverenleri listesinde bir kez daha yer almak, bu yaklaşımımızın somut bir göstergesi. Gerek ücret politikamızla gerek yan haklar ve çalışan deneyimi konusunda sektörümüzde çitayı yükseltmekten gurur duyuyoruz. Elbette bu başarı, sadece insan kaynakları politikalarının değil; tüm yönetim kadrolarımızın ve her bir çalışanımızın katkısıyla şekillenen ortak bir sonuç oldu. Ray Sigorta olarak, güvene ve şeffaflığa dayalı çalışma ortamımızı daha da güçlendirmeye, çalışan deneyimini her açıdan iyileştirmeye ve kurum içi bağlılığı artırmaya hız kesmeden devam edeceğiz. İşveren markamızın her geçen yıl daha da güçlenmesi ile sadece şirketimizin değil, sektörümüzün de gelişimine katkı sunduğumuza inanıyoruz. Bu ödül, bize doğru yolda olduğumuzu bir kez daha gösteriyor.”

Çalışan deneyiminde liderliğini pekiştirdi

Great Place to Work Enstitüsü tarafından yapılan değerlendirme, çalışanların kendi kurumlarına dair algıları doğrultusunda ölçümlenen güven endeksi skorları ve kurumun çalışan odaklı uygulamaları göz önünde bulundurularak yapılıyor. Ray Sigorta, bu değerlendirme sonucunda hem çalışan bağlılığı hem de kurum kültürü açısından güçlü bir profil sergileyerek listeye girmeye hak kazandı. Ray Sigorta, insanı merkezine alan yönetim anlayışıyla, sadece sektördeki başarısını değil, çalışan deneyimindeki liderliğini de pekiştirmeye devam ediyor.

Sompo Sigorta'dan müzik ve eğlence dolu bir gece: Sompo Music Fest

Sompo Sigorta, her yıl çalışanlarıyla bir araya gelerek gerçekleştirdiği geleneksel yaz partisini bu yıl “Sompo Music Fest” konseptiyle hayata geçirdi. Eğlence ve müziği merkeze alan partide, Sompo çalışanları unutulmaz bir yaz akşamı yaşadı.

Sompo Sigorta çalışanları, her yıl olduğu gibi bu yıl da başarılarını kutlamak ve hep beraber eğlenmek için bir araya geldi. Bu yıl “Sompo Music Fest” konseptiyle gerçekleştirilen bu özel gecede festival ruhunu yansıtan atmosferde, sokak lezzetlerinden kokteyllere, özgün fotoğraf alanlarından canlı performanslara kadar her detay büyük beğeni topladı.

Etkinliğin en özel anlarından biri, Sompo ailesinde 10, 15 ve 20 yılını tamamlayan çalışanlar için organize edilen Kıdem Ödülleri Töreni oldu. Markanın kıdemli çalışanları, uzun yıllar verdikleri emekler ve gösterdikleri bağlılık için ödüllendirildi.

Törenin ardından sahne, sırasıyla Emre Altuğ, Gökçe, Mirkelam ve Atiye'ye ev sahipliği yaptı. Tüm konser boyunca dört sanatçıya, İskender Paydaş orkestrasıyla birlikte sahnede eşlik etti. Festival coşkusu, DJ Turgay Temeroğlu'nun performansı ile after party'de de devam etti.

“Birlikte eğlenmek, şirket kültürümüzün önemli bir parçası”

Etkinlikte konuşma yapan Sompo Sigorta Türkiye Genel Müdürü Fahri Uğur şunları söyledi: “Sompo olarak işimizin merkezine insanı koyuyoruz. Yıl boyunca başarıyla yürüttüğümüz çalışmaların ardından böyle bir festivalle hep birlikte eğlenmek, şirket kültürümüzün önemli bir parçası. Çalışanlarımızın sadece iş hayatında değil, yaşamın her alanında mutlu ve değerli hissetmelerini önemsiyoruz. Bu etkinlik tam olarak bu anlayışımızın bir yansıması.”

Sompo Sigorta Akademi ve İç İletişim Koordinatörü Şen Cemiloğlu ise organizasyona dair şunları aktardı: “Her yıl daha da geliştirerek kurguladığımız bu buluşmalarla amacımız, Sompo'daki 'birliktelik' duygusunu güçlendirmek ve çalışanlarımızın her şeyden önce geldiğini onlara hissettirmek. Bu yıl ilk defa 'festival' konseptinde gerçekleştirdiğimiz etkinlik, çalışanlarımızın enerjisini, yaratıcılığını ve birlikte olmanın verdiği gücü bir araya getirdi. Birlikte üretmenin, birlikte eğlenmenin, birlikte büyümenin değerine inanıyoruz.”

Sompo Sigorta, çalışanları için sunduğu gelişim fırsatlarının yanı sıra yarattığı sosyal alanlarla da iş dışında mutlu ve motive edici bir yaşam alanları sunmaya devam ediyor.



KadİMM Dostunuz

İyi gününüzde de

Kötü gününüzde de



Yanınızda!

Ek Ödeme ile
**Doğal Afet
Teminatı**

444 1 636
neova.com.tr

NEOVA
SİGORTA



Quick Finansall Ekosistemi Erzurum'da anlatıldı

Maher Holding Sigorta Grubu, bir süredir devam ettirdiği Quick Finansall Toplantılarının sonuncusu Erzurum'da 11 Ağustos 2025 tarihinde gerçekleştirdi.

Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı

Hürriyet Gazetesi Yazarı ve NTV Program Yapımcısı Noyan Doğan'ın moderatörlüğünde Erzurum İbrahim Erkal Kültür Merkezi'nde gerçekleşen toplantıya Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, Erzurum Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Zafer Aynalı ile Quick Sigorta ve Maher Holding'in yöneticileri tam kadro katılım sağladı. Toplantıda Erzurum Sigorta Acenteleri Dernek Başkanı Serkan Daş da hazır bulundu. Toplantıyı bölge acenteleri ile otomotiv ve inşaat sektöründen iş insanları ilgiyle takip etti.

Soru-cevap şeklinde interaktif olarak gerçekleşen toplantıda ilk olarak Bina Tamamlama Sigortaları ele alındı. Erzurum Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Zafer Aynalı, "Son 10 yıldır yoğun olarak kentsel dönüşüm projeleri gerçekleştirdik. Aynı anda minimum 10 proje olmak üzere 25 proje yürüttüğümüz dönemler oldu. Dolayısıyla Bina Tamamlama Sigortasına sıcak bakıyoruz. Bina Tamamlama Sigortası için Quick Sigorta ile ortak proje gerçekleştirebiliriz" dedi.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise Quick Sigorta'nın kuruluşundan bu yana Erzurum ve bölge acenteleriyle kurulan güçlü bağa vurgu yaptı: "Önce Quick Sigorta, ardından Corpus Sigorta... Bu bölge bizim için her zaman çok anlamlı ve destekleyici oldu. Sekiz yıl önce başladığımız yolculukta bugün artık Türkiye'nin her köşesine uzanan bir yapı kurduk. Bu yaygın ağı gücünü QuickFinansall ile daha da ileriye taşıyacağımıza yürekten inanıyorum. QCAR, Quick Finans, QPAY, MHR GYO, QC İnşaat gibi iştiraklerle sadece sektöre değil, geleceğe de yön veriyoruz. Hayal ettiğimiz her şeyi acente ve diğer paydaşlarımızla bütünlük bir şekilde yaparak gerçeğe dönüştürüyoruz."

Bina Tamamlama Sigortasıyla ilgili de konuşan Yaşar, "Kentsel dönüşüm ağırlıklı projelerin 2018'de yaygınlaşmaya başladığı dönemde Quick Sigorta ile bu alanda ilk adımı attık. Bugün geline nokta, ürünün, güvenli evlere ulaşmak için ne kadar önemli olduğu görülüyor. Bu sigorta sisteminin yalnızca mal sahibini değil, müteahhidi de koruyor. Sigorta şirketi, hem projeyi baştan sona takip ediyor hem de inşaat sürecinin tüm aşamalarını denetliyor. Müteahhidin seçimi, finansal yeterliliği, projenin teknik mali ve hukuki altyapısı ile inşaat sürecinin baştan sona kontrolü gibi tüm adımları biz sigorta şirketleri üstleniyoruz. Çünkü projenin tamamlanmasına odaklanıyoruz" diye konuştu.

Yaklaşık olarak üç saat süren toplantıda sigorta, finans ve QCAR Mobilite'nin hizmetleri anlatılırken, Kefalet Sigortaları, Bina Tamamlama Sigortası, sigorta bağlantılı kredi ürünleri ve Hayat Sigortaları ile Quick Sigorta'nın yeni kasko ürünleri hakkında bilgi verilerek acenteler ile görüş alış veriş yapıldı.

Toplantı sonunda "Quick Finansall ile sadece hizmetler çeşitlendirmekle kalmıyor; acentelerin rolünü de dönüştürüyor. Bölgedeki acenteler, bu dönüşümün hem uygulayıcısı hem de taşıyıcısı olarak yeni dönemin merkezinde yer alıyor" yorumu yapıldı.



Sigorta Sektörünün 2030 Hedefi: Dünya Sigorta Liginde İlk 10

Türkiye sigorta sektörü 2025-2030 yol haritasını açıkladı. TSB Başkanı Uğur Gülen, "Sigorta sektörü olarak önümüzdeki 5 yılda sürdürülebilir büyümeyi, toplumsal farkındalığı ve dijital dönüşümü önceliklendiriyoruz. "

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sektörün 2025-2030 stratejik dönemine yön verecek 6 ana hedef ve 8 öncelikli projeyi içeren Arama ve Önceliklendirme Konferansı ve Mutabakat Çalıştayı sonuçlarını içeren 'Arama Konferansı Sonuç Raporu'nu yayınladı. Raporda, 2029 yılı sonuna kadar sektörün iki kat büyümesi, 4,2 trilyon TL prim üretimi ve %4,7 penetrasyon oranına ulaşılması hedefleniyor. Bu hedeflerle, Türkiye'nin dünyanın en büyük 10 sigorta pazarından biri haline gelmesi amaçlanıyor.

Öne Çıkan 8 Proje ve Stratejik Hedefler

- **Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi** – Bireysel emeklilik ve sigorta entegrasyonu ile tasarruf bilincinin artırılması.
- **Yenilikçi Sigorta Ürünleri** – Mevcut ve yeni risklere karşı dijital çözümlerin geliştirilmesi.
- **Eğitim ve Kültür Dönüşümü** – Mesleki sertifikasyon, istihdamın teşviki ve sektörde nitelikli insan kaynağının artırılması.
- **Gömülü Sigortacılık** – Finansal hizmetlerle sigortanın entegre edilerek kullanım kolaylığının sağlanması.
- **Sağlık Sigortalarında Koruyucu Yaklaşım** – Tedavi odaklı sistemden, önleyici sağlık hizmetlerine geçiş.
- **Zorunlu Ürünlerin Geliştirilmesi** – Yasal düzenlemelerle sigorta kapsamının genişletilmesi.
- **Hasar Dosya Bilgi/Takip Ekranı** – Şeffaf ve hızlı hasar süreçleri için dijital altyapı.
- **Birikimli Hayat Sigortaları** – Uzun vadeli birikim ve koruma ürünlerinin yaygınlaştırılması.



Uğur Gülen
TSB Başkanı

Uğur Gülen: Sektörümüzün küresel rekabetteki konumu güçlenecek

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, rapora ilişkin yaptığı açıklamada şu ifadelerle yer verdi: "Sigorta sektörü olarak önümüzdeki 5 yılda sürdürülebilir büyümeyi, toplumsal farkındalığı ve dijital dönüşümü önceliklendiriyoruz. 100'ü aşkın paydaşımızın katkılarıyla belirlediğimiz bu yol haritası, sektörümüzün küresel rekabetteki konumunu güçlendirecek. Hedefimiz, sigortalılık bilincini artırarak 4,2 trilyon TL prim üretimine ulaşmak ve ülkemizi dünya sigorta liginde ilk 10'a taşımak. Tamamlayıcı emeklilik, gömülü sigortacılık ve sağlık sigortalarındaki koruyucu modeller gibi yenilikçi adımlarla vatandaşlarımızın hayatına dokunmayı sürdüreceğiz."

Yol haritası, dijitalleşme, inovasyon ve toplumsal penetrasyon odaklı atılımlarını kapsarken, 2030'a kadar 2 kat büyüme hedefiyle, sigorta sektörünün ekonomiye ve sosyal refaha katkısının artırılması planlanıyor.

RAAAAY

FARKLI
BİR
SİGORTA

RAY SİGORTA

VIENNA INSURANCE GROUP



“Parçalar Tamamlandığında Kimse 3 Maymunu Oynayamayacak: Sigortacılıkta Alarm Zilleri Çalıyor!”

Sigorta sektörümüz bu cümleyi kulağında hissetmeli. Çünkü kamu, iş dünyası ve bireyler artık hiçbir risk karşısında görmezden gelemez durumda — parçalar tamamlanıyor ve gerçekler inkar edilemiyor.

DASK'ta Parmak Isıran Gerçekler

Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) kapsamındaki konut sayısı 11,5 milyonu aşarken, sigortalılık oranı hâlâ yüzde 58 seviyesinde. Bu, yaklaşık 20 milyon konuttan 8 milyonunun hâlâ bu güvenceye sahip olmadığını gösteriyor. En kalabalık şehir İstanbul'da ise her üç evden biri sigortasız kalıyor.

DASK, aktif kullanım alanında güçlü bir 'risk havuzu' oluşturarak 11+ milyar TL hasar tazminatı sağladı. Ancak sigortalılık oranının hala yetersiz olması, sistemin sürdürülebilirliği açısından alarm verici bir durum.

Konutta Sigorta Bilinci: Yüzde 25 Seviyesinde

Depremler, yangınlar, su baskını gibi birçok riske karşı ülkemizde sadece dört evden biri konut sigortasına sahip — bu oran sadece %25 seviyesinde.

Buna karşın, Avrupa'da sigortasız konut oranı sadece %15 seviyesinde ve bazı ülkelerde devletten teşviklerle sigorta yaygınlaştırılıyor.

“3 Maymun” Zihniyetine Yer Yok

Bu veriler birleştğinde ortaya çıkan sonuç net: artık kimse gözüünü kapatamaz, kulaklarını tıkayamaz. Doğal afetler artık sadece bir ihtimal değil; olağan. Sigorta sistemleri her risk anında güvenceye hazır olmalı.

Türkiye sigorta sektörü olarak; eğitim, şeffaflık, finansman gücü, hızlı hasar işleme ve yaygın sigortalılık hedeflerine odaklanılmalı. Aksi takdirde, bir felakette geriye 'göz yumarak beklemek' dışında bir yol kalmaz.

Derleyen: İlminur Atçı



Yangın Felaketi Sigorta Gerçeğini Bir Kez Daha Ortaya Koydu!

İzmir, Muğla, Eskişehir, Kocaeli ve Hatay'da yaşanan orman yangınları; can kayıplarının yanı sıra binlerce hektar alanın yok olmasına, çok sayıda konut ve araca ciddi hasarlar verilmesine neden oldu. TÜSED, sigorta poliçelerinde sıkça karşılaşılan bedel uyumsuzluklarına ve sigortasızlık sorununa dikkat çekti.

Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği TÜSED, son haftalarda Türkiye'nin farklı bölgelerinde meydana gelen büyük çaplı yangınlar sonrasında sahada aktif görev yapan sigorta eksperlerinin tespitlerine ve değerlendirmelerine dikkat çekti. Yangınlarda: 5.000 hektara yakın alan kül oldu, çok sayıda konut tamamen yandı, araçlar yangın sıcaklığı nedeniyle eridi ve birçok konutun poliçesi bulunmadığı, bulunanların da teminatlarının eksik olduğu tespit edildi.

Yangınların yüzde 85'inin insan kaynaklı olduğu ifade edilirken, TÜSED Yönetim Kurulu, özellikle konut sigorta poliçelerindeki bedel uyumsuzluklarının hâlâ ciddi bir sorun olarak devam ettiğini belirtti. Yaşanan yangın felaketi, konut sigortasının yanı sıra, iş yeri sigorta poliçesinin ve araçlar için kasko poliçesinin önemini bir kez daha ortaya koydu. Ayrıca TÜSED Yönetim Kurulu, yangın hasarlarının bu poliçe teminatları içerisinde yer aldığını ve vatandaşların teminatları hassasiyetle incelemelerini önemle ifade etti.

"17.000-18.000 TL/m²"nin Altı Eksik Sigorta Demektir"

TÜSED Yönetim Kurulu, bina sigorta bedellerinin günümüz yeniden inşa maliyetlerine göre standart bir apartman dairesi için minimum 18.000 TL/m² birim fiyat üzerinden hesaplanması gerektiğini vurgulayarak, şu uyarılarda bulundu: Binalar için; yapı tarzına bağlı olarak en az Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından düzenli olarak yayınlanan Yapı Yaklaşık Birim Maliyetleri Hakkında Tebliğin, yapı maliyet birimi m² fiyatları baz alınmalıdır.

Ayrıca "Bugün ortalama bir evin içindeki eşya değeri en az 400-500 bin TL iken, hâlen 50-100 bin TL gibi düşük teminatlarla düzenlenen poliçeler mevcut. Bu durum, hasar halinde vatandaşın zararını tam olarak karşılamıyor ve mağduriyete neden oluyor."

Yangınla Mücadelede Önleyici Adımlar Hayati Önem Taşıyor

Yerleşim alanları ile ormanlık bölgelerin iç içe geçtiği bölgelerde, yangınlara zamanında müdahale edilememesi, yangının kontrol altına alınmasını zorlaştırıyor. TÜSED, yangın önleme sistemlerinin kurulması ve yerleşim alanlarına yönelik önleyici sulama-ıslatma çalışmaları yapılmasının önemine dikkat çekerek "Yangın başladıktan sonra yapılan müdahaleler çoğu zaman gecikiyor ve yetersiz kalıyor. Bu nedenle sigorta sistemleriyle birlikte önleyici kamu politikalarının da devreye alınması şart." ifadelerine yer verdi.

Sigorta Eksperleri Saha Görevinde

Yangın felaketleri sonrasında sahaya inerek görev yapan sigorta eksperleri; sadece hasar tespiti değil, aynı zamanda kamuoyuna ve sigorta sektörüne kritik veri ve değerlendirmeler sunuyor. Eksperler, musluklar dâhil olmak üzere birçok metal parçanın bile eridiği konutlarda detaylı çalışmalar yürütüyor.

TÜSED Yönetim Kurulu, Poliçeler yapılırken binanın yapı tarzı ve yeniden inşa maliyeti dikkate alınması gerektiğine ve eşya teminatları gerçek alım maliyetine göre belirlenmesinin önemine dikkat çekerken "Sigorta yaptırmayanlar bir an önce poliçelerini oluşturmali, poliçesi olan vatandaşlarımız da teminatlarını güncellemeli. Zarar gören tüm vatandaşlarımıza geçmiş olsun dileklerimizi iletiyor, hayatını kaybeden vatandaşlarımız için baş sağlığı diliyoruz." açıklamasında bulundu.

TÜRKİYE’NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN
SORUMLULUK SİGORTACISINDAN



**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



Türkiye Sigorta Acenteleriyle Bir Araya Geldi

Türkiye Sigorta, düzenlediği 2025 Acente Sağlık Buluşması'nda sağlık sigortacılığı hedeflerini ve stratejilerini acenteleriyle paylaştı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, “Yılın ilk 5 ayında sağlık branşında toplam 8,2 milyar TL prim üretimi gerçekleştirilerek sektörün en yüksek büyüme oranına ulaştık” dedi.

İstanbul’da gerçekleştirilen etkinlikte, Türkiye Sigorta’nın sağlık branşındaki performansı, aldığı aksiyonlar, kampanyalar ve acente destek uygulamaları geniş katılımı değerlendirildi.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Turgay Özata ve Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Tuba Buldu’nun yanı sıra İstanbul’daki acentelerinin katıldığı toplantıda, sağlık sigortacılığı alanındaki stratejiler ve hedefler paylaşıldı.

Ülke geneline yayılan 2 bin 694 çalışanı, 8 bin 968 hizmet noktası, 4 bin 203 acente ve brokeri, 13 milyon tekil müşterisi ile sigorta sektöründe güçlü bir yer edindiklerini söyleyen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, 2025 yılının ilk 5 ayını 60,4 milyar TL prim üretimi ve yüzde 14,4 pazar payı ile sektör lideri olarak tamamladıklarını söyledi.

2025 Mayıs sonu itibarıyla sağlık branşında toplam 8,2 milyar TL prim üretimi gerçekleştirilerek sektörün en yüksek büyüme oranına ulaştıklarının altını çizen Taha Çakmak, toplam sağlık sigortalı sayısının 1 milyonu aştığını söyledi. Bu başarıyla sağlık branşında yüzde 9 pazar payı elde ettiklerini belirten Çakmak, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Türkiye Sigorta olarak sadece finansal büyüme değil, müşteri memnuniyeti ve sürdürülebilirlik odaklı bir dönüşüm hedefliyoruz. Sağlık sigortacılığı bizim için stratejik bir alan. Sağlık ürünlerinde pazarı genişleten, sağlık ürünlerini tabana yayarak ulaşılabilir hale getiren bir şirket olmayı hedefliyoruz. 2025’in ilk beş ayında sigortalı sayımızda 1 milyonu aşarak çok önemli bir eşiği aştık. Dijitalleşmeyi işimizin merkezine koyduk. Sağlık başvurularının yüzde 87’sini yapay zekâ ile ortalama 5 saniyede sonuçlandırıyoruz, sağlık harcamalarına ilişkin ödemelerini mobil uygulamamızdan 3 iş günü içinde tamamlıyoruz. Ayrıca Türkiye Sigorta Acente Sağlık Destek Hattı’nı devreye alarak sahadaki acente süreçlerine özel destek sunmaya başladık.

Teminat limitlerimizi ve alternatif network seçeneklerimizi artırdık, risk kabul kriterlerimizi güncelledik. Aldığımız tüm aksiyonlarımızla ve acentelerimizle birlikte yürüyerek, sektörde sadece takip eden değil, yön veren bir kurum olma yolunda kararlılıkla ilerliyoruz.”

Toplantıda teknoloji entegrasyonunun ve yapılan kampanyaların acente performansındaki etkisine dikkat çeken Türkiye Sigorta Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Turgay Özata ise “Pusula Plus gibi mobil uyumlu platformlarımızla acentelerimizin işlerini hızlandırdık. Yapay zekâ tabanlı sistemlerimiz sayesinde hem başvuru süreçlerini sadeleştirdik hem de daha verimli bir hizmet ağı kurduk. Bu sayede acentelerimizle birlikte daha çevik, daha rekabetçi ve daha akıllı bir satış modeli oluşturuyoruz. 2025 yılında yaptığımız çeşitli kampanyalarla acente kanalımdaki sağlık satışımızı 2024 yılına göre yüzde 140 oranında artırarak 2,5 milyar TL sağlık primi ürettik. Bu üretimin 1,3 milyar TL’si bireysel, 1,1 milyar TL’sinin ise grup sağlık sigortası ürünlerinden geldi.” diye konuştu.

Toplantıda yaptığı konuşmada müşteri deneyimini önceliklendiren ürün gelişimleri ve portföy dengesine vurgu yapan Türkiye Sigorta Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Tuba Buldu ise, “Sağlık üretiminde yüzde 149’luk üretim artışı yakaladık, toplam sağlık sigortalı sayımız ise 1 milyonu aştık. Hedefimiz; bireysel sağlık sigortalı sayısını arttırmak ve dengeli bir portföy yapısı ile sürdürülebilir sağlık sigortası sunarak sigortalılığın tabana yayılmasını sağlamak. Sadece üretim değil, sürdürülebilirlik bizim için öncelik. Yenilenen Ömür Boyu Yenileme Garantisi (ÖBYG) koşullarımız, genişletilmiş asistans hizmetlerimiz, online muayene olanaklarımız ve yeni nesil sağlık paketlerimizle hem müşteri hem acente memnuniyetini artırdık. Bunun sonucu Mayıs ayında Müşteri Memnuniyetini Ölçüm Skorumuzun (NPS) 57’ye yükseldiğini gururla söyleyebiliriz. Bu, yaptığımız işin sahada nasıl karşılık bulduğunun en somut göstergesidir.” Dedi.

Toplantıda, 2025 yılının ilk altı ayındaki başarılarıyla öne çıkan acenteler de unutulmadı. Sağlık branşında üretim ve adet bazında en yüksek performansı gösteren ilk üç acenteye Genel Müdür Yardımcıları Tuba Buldu ile Mehmet Turgay Özata tarafından ödülleri takdim edildi.



AgeSA'dan Sektörde Bir İlk: Kurumsal BES İşlemleri Artık Tamamen Dijital!



Geliştirdiği çözümlerle sektörünün dijital dönüşümüne öncülük eden AgeSA, kurumsal BES süreçlerini uçtan uca dijitalleştiren yeni kurumsal dijital platform ile bir ilke daha imza attı. AgeSA'nın hayata geçirdiği yeni kurumsal dijital platform sayesinde kurumlar, artık çalışanları adına BES planlarını zahmetsizce başlatabiliyor; tüm başvuru, tahsilat ve takip işlemlerini tek bir dijital kanal üzerinden hızlı ve güvenli bir şekilde yürütebiliyor. Manuel iş yükünü ortadan kaldıran sistem, operasyonel verimliliği artırırken kullanıcı deneyimini de bir üst seviyeye taşıyor.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, müşterilerine en iyi deneyimi yaşatmak ve ihtiyaçlarını daha hızlı ve verimli karşılamak adına dijital çözümlerini artırıyor. Kurumsal müşterilerinin BES süreçlerini tamamen dijitalleştiren AgeSA, sektörde bir ilk olan yeni kurumsal dijital platformu hayata geçirdi. Bu yenilikçi çözüm sayesinde şirketler, çalışanları için BES planı oluşturup, grup ve sözleşme bilgilerini takip edebiliyor. Tahsilat ve başvuru gibi işlemleri tek bir platform üzerinden güvenli ve hızlı bir şekilde gerçekleştirebiliyor.

Daha Hızlı, Daha Verimli, Daha Sürdürülebilir Bir Süreç Deneyimi

Kurumsal Dijital Platform ile,

- Grup tanımlama işlemleri, %87 oranında hız kazandı.
- Grup vesting işlemleri de artık evraksız %80 daha verimli yönetiliyor.
- Yenilenen tahsilat süreçleri ile birlikte işten ayrılma, ara verme ve iade süreçleri tam otomasyonla yürütülebiliyor.
- Sektörde benzeri olmayan linkli başvuru özelliği sayesinde işlemler %75 daha hızlı gerçekleştiriliyor.
- Kağıt kullanımının ortadan kalkmasıyla birlikte, yıllık yaklaşık 7 ton CO₂ emisyonunun önlenmesi ve 8.000 ton su tasarrufu sağlanması hedefleniyor.
- Farklı iş birimleri eşzamanlı olarak sistemden işlem yapabiliyor.
- Başvuru ve tahsilat süreçleri bilgi güvenliği çerçevesinde dijital olarak yönetilebiliyor.

Böylece, AgeSA sadece dijitalleşmeye odaklanmakla kalmayıp, çevresel sürdürülebilirliğe, dijital bilgi güvenliğine, operasyonel verimlilik ve işgücü tasarrufuna katkıda bulunuyor.

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!





SEDDK Başkanı Davut Menteş: Sigorta sektöründe güveni tesis etmek temel önceliğimiz

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş, Türkiye’de sigorta sektörünün ve Bireysel Emeklilik Sistemi’nin gelişim sürecini aktardı.

Sigorta sektörü, Türkiye ekonomisinde hangi kritik rolü oynuyor? Önümüzdeki yıllarda sektörün büyüme potansiyelini nasıl görüyorsunuz?

Sigorta, belirsizlikleri yönetilebilir hale getiren bir risk transfer aracıdır. Bireylerin ve kurumların karşılaştığı afet, hastalık, kaza gibi pek çok risk, sigorta sayesinde telafi edilebilir hale geliyor. Bu yönüyle sadece bireylerin değil, ülke ekonomisinin direncini de artırıyor. Örneğin afet sigortaları, tarım sigortaları ve altyapı projelerinde sağlanan teminatlar sayesinde, hızlı bir toparlanma ve sürdürülebilir kalkınma mümkün hale geliyor.

Bugün sigorta sektörü; sağladığı teminatlar, yarattığı fonlar ve yaptığı yatırımlarla ekonomiye doğrudan katkı sunuyor. 2024’te prim üretimi %73,7 artarak 839 milyar TL’ye ulaşırken, teminat tutarı 29,9 trilyon doları geçti. Bu rakamlar sigortanın Türkiye ekonomisindeki stratejik rolünü açıkça ortaya koyuyor.

Geleceğe baktığımızda sektörün çok güçlü bir büyüme potansiyeli taşıdığını görüyoruz. Dijitalleşmenin hız kazanması, finansal okuryazarlığın artması, gençlerin sisteme ilgisi ve devlet destekli programlar bu büyümeyi destekliyor. Aynı zamanda sektörde sunulan ürün ve hizmetler daha erişilebilir, kişiselleştirilmiş ve hızlı hale geliyor. Bu da özellikle gençler ve KOBİ’ler için sigortayı daha cazip kılıyor.

Sigorta sektörü hem ekonomik büyümenin hem de sosyal refahın temel yapı taşlarından biri olarak önemini artırarak yoluna devam ediyor.

Sektörde sigortalıların güvenliğini artırmak için yapılan çalışmalar nelerdir? Sigorta şirketleri ve düzenleyici kurumlar bu konuda nasıl iş birliği yapıyor?

Sigorta sektörünün sürdürülebilirliği için en kritik unsur müşteri güvenidir. Vatandaşlarımızın poliçelere güven duyması, yalnızca bireysel değil, toplumsal refah açısından da büyük önem taşıyor. Bu nedenle hem sigorta şirketleriyle hem de sektör paydaşlarıyla güçlü bir iş birliği içindeyiz.

SEDDK olarak şeffaflık, hesap verebilirlik ve etkin bilgilendirmeyi esas alıyoruz. Dijital şikâyet sistemimizle hızlı çözümler sunarken, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi altyapısı sayesinde vatandaşlarımız poliçelerine anlık erişebiliyor. Ayrıca şirketlerin şeffaflık ve bilgilendirme yükümlülüklerini yakından denetliyoruz. Güçlü sermaye yapısı, zamanında tazminat ödemesi gibi konular da güvenin temelini oluşturuyor.

Sigorta Tahkim Komisyonu ile de uyuşmazlıkları hızlı ve adil şekilde çözüyor, hak arama süreçlerini kolaylaştırıyoruz. Sigorta sektöründe güveni artırmak için her alanda kapsamlı ve kararlı bir şekilde çalışıyoruz.

BES'in Türkiye'deki gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz? Sistemin bugünkü yapısı ve kapsayıcılığı hakkında ne düşünüyorsunuz?

2003'ten bu yana uygulamada olan Bireysel Emeklilik Sistemi'ni, vatandaşlarımıza uzun vadeli tasarruf alışkanlığı kazandırmak ve emeklilik dönemlerinde ek gelir sunmak amacıyla geliştiriyoruz. Devlet katkısının %30'a çıkarılması, Otomatik Katılım Sistemi'nin hayata geçmesi ve 18 yaş altının sisteme dahil olması gibi adımlar, kapsayıcılığı artıran önemli dönüm noktaları oldu.

Bugün yaklaşık 17,4 milyon katılımcıya ve 1,5 trilyon TL'yi aşan fon büyüklüğüne ulaşan sistem, artık ciddi bir tasarruf platformu haline geldi. 400 bin vatandaşımız bu sistemle emekli oldu.

Vizyonumuz net: Doğumdan itibaren herkesin faydalanabileceği, toplumun tüm kesimlerinde tasarruf bilincini yerleştiren sürdürülebilir bir BES yapısı inşa etmek. Bu doğrultuda yeni düzenlemelerle sistemi güçlendirmeye devam edeceğiz.

Son dönemde BES ile ilgili yapılan düzenlemelerden bahseder misiniz? Bu düzenlemeler sistemin sürdürülebilirliğine nasıl katkı sağladı?

Bireysel Emeklilik Sistemi'ni daha kapsayıcı, esnek ve sürdürülebilir kılmak için son dönemde birçok yapısal ve yasal düzenlemeyi hayata geçirdik. 18 yaş altının sisteme katılımı, erken yaşta tasarruf alışkanlığı kazandırma açısından çok önemli bir adımdı. BEFAS platformunu devreye alarak tüm fonlara erişimi serbestleştirdik, böylece katılımcılarımızın yatırım imkanlarını çeşitlendirdik.

Devlet katkısını %30'a çıkardık ve yıllık limiti aşan katkılarının bir sonraki yıllara devredilmesini sağladık. Bu da uzun vadeli tasarrufu ciddi biçimde teşvik etti.

2024'te devreye aldığımız iki uygulama da sistemin cazibesini artırdı. Alacağın devri ile BES birikimlerinin krediye erişimde teminat olarak kullanılması mümkün hale geldi. Kısmi ödeme uygulamasıyla da konut alımı, evlilik, eğitim ya da afet gibi durumlarda sistemden çıkmadan birikimlerin bir kısmına erişim sağladık.

Tüm bu adımların amacı: BES'i, katılımcılar için daha cazip, hayatın doğal akışıyla uyumlu ve sürdürülebilir bir sistem haline getirmek.

Gelecekte BES sisteminde ne gibi yenilikler ve gelişmeler öngörüyorsunuz? Özellikle teknoloji ve dijitalleşme açısından bizleri neler bekleniyor?

Bireysel Emeklilik Sistemi, sadece yapısal gelişimini sürdürmekle kalmıyor; aynı zamanda dijitalleşme başta olmak üzere birçok alanda da dönüşüm sürecine hazırlanıyor. Önümüzdeki dönemde e-Devlet entegrasyonlarının kapsamını genişletiyoruz. Böylece katılımcılar, cayma, ayrılma, aktarım, emeklilik işlemleri ve kısmi ödeme gibi operasyonel işlemleri doğrudan e-Devlet üzerinden yapabilecekler.

Ayrıca Otomatik Katılım Sistemi'nin, işveren katkısını da içeren kapsayıcı bir Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne dönüşmesi için hazırlıklarımız devam ediyor. Sistem içinde fon yapısında sadeleşme, kesintilerin basitleştirilmesi, işyeri değişikliklerinden dolayı pasif kalan sertifikaların otomatik olarak birleştirilmesi ve BES fonlarının OKS çalışanlarına sunulması gibi düzenlemelerle katılımcılarımızın deneyimini kolaylaştırmayı hedefliyoruz.

Bireysel ihtiyaçlara yönelik kısmi ödeme kapsamına bedelli askerlik ve hac ibadetini de eklemeyi planlıyoruz. Gençlerin sisteme erken yaşta dahil olmalarını ve finansal okuryazarlıklarını artırmayı amaçlayan üniversite öğrencilerine özel BES planları (ÜniBES) üzerinde çalışmalarımız devam ediyor.

Uluslararası arenada ise, Kasım ayında İstanbul'da gerçekleşecek olan ve 86 ülkenin üye olduğu OECD Emeklilik Çalışma Grubu Forumu'na ev sahipliği yaparak ülkemizin stratejik konumunu güçlendireceğiz.

Son olarak, BES ile Türk vatandaşlığı kazanımını sağlayan yasal düzenlemenin yürürlüğe girmesiyle, ülkemizin finansal piyasalarına uzun vadeli döviz cinsinden sermaye girişi de desteklenmiş oldu.

Tüm bu projelerle BES'i daha kapsayıcı, dijital, entegre ve sürdürülebilir bir yapıya dönüştürmek için kararlılıkla çalışmaya devam ediyoruz.

Kaynak: Inbusiness Sigorta ve BES Eki

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



Auto King Oto Servis yenilikçi çözümler ve teknolojik yatırımlarıyla kaliteli hizmet sunuyor

Auto King Oto Servis olarak 24 yıldır; Türkiye genelinde mini onarım, mekanik bakım, hasar onarımı, oto bakım ve koruma gibi geniş bir yelpazede hizmet veriyoruz. 42 yetkili servisimizle dijitalleşme ve müşteri deneyimini odağımıza alarak hizmet kalitemizi sürekli geliştiriyoruz.

Elektrikli ve hibrit araç segmenti onarımı ve hizmetlerimizle sektördeki yenilikleri yakından takip ediyor; çoklu markaya hizmet veren bir şirket olarak tüm markalarda standart, güvenli bir onarım hizmeti sağlayabilmek amacıyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Yapay zekâ destekli hasar tespit çözümleri geliştiriyoruz

Otomobil servis, bakım ve onarım hizmetlerin büyük bir dijital dönüşümden geçiyor. Auto King Oto Servis olarak müşterilerimizin ihtiyaç ve taleplerine yanıt verebilmek için iş süreçlerimizi yeniden şekillendiriyoruz. Dijital ortamda işlev bulacak, yapay zekâ destekli hasar tespit çözümleri geliştiriyoruz.

Yakın zamanda tamamlanmasının ardından, danışmanlarımızla daha hızlı hasar tespit yapıp süreçleri hızlandırarak sigorta müşterilerine daha yalın bir hizmet vermek için çalışıyoruz. Bu yıl içerisinde uygulamanın metodolojisini canlıya almak öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor.

Müşterilerimize dijital platformlar üzerinden hızlı randevu alma ve onarım sürecini anlık takip etme imkânı sunuyoruz. Kullanıcılar, planlamalarını daha kolay yapabilmek için araçlarının durumunu net zaman aralıklarında görmek, onarım öncesi ve sonrası hakkında bilgi sahibi olmak istiyor. Auto King Oto Servis olarak, bu beklentilere yanıt vererek tüm süreci dijital ortamda, eş zamanlı ve şeffaf şekilde paylaşıyoruz. Yapay zekâ destekli bakım tahmin sistemleri ile süreci hızlandırıp maliyetleri optimize etmeyi hedefliyoruz. Burada periyodik bakım ihtiyacı olan müşterilere hızlı bir şekilde doğru fiyat sağlayıp karşılaştırabilir ve takip edilebilir bir hizmet sunuyoruz.

CRM tarafında, müşteri deneyimini daha derinlemesine ölçebilmek için stratejik yatırımlar yapıyoruz. Dijital dönüşüm süreçlerimizin tamamı, müşteri deneyimini mükemmelleştirmeye yönelik adımlar atmaya amaçlıyor. Bu alanda önemli bir mesafe kat etmiş olup, müşteri deneyimini en üst seviyeye taşımak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Dijitalleşen operasyonel süreçlerimiz hasar yönetiminde benzersiz bir hız, kolaylık ve şeffaflık sağlıyor. Merkezi işletme programı olan AKIS sayesinde, tüm hasar işlemleri dijital olarak takip edilebiliyor ve müşteri bekleme süreleri minimuma indiriliyor. Bu altyapı, sigorta şirketlerine operasyonel verimlilik sağlarken, müşterilerimize de sorunsuz bir deneyim sunuyor.

Mini onarım hizmetimizin müşteri memnuniyet oranı %87

Müşterilerimiz Auto King Mini Onarımı çok seviyor. Poliçelerinde Auto King anlaşması olmasa dahi Auto King Oto Servis noktalarımıza yöneliyorlar. Mini Onarım sigortalılar için hasarsızlık indirimini de koruyan sihirli bir ürün Mini onarım hizmetimizin müşteri memnuniyet oranı %87. Aslında müşterilerin Mini Onarım denilince Auto King tercih etmelerinin anahtarı burada gizli.

Sigorta sektörünün yüzde 92'siyle hasar anlaşmamız bulunuyor. Bu güçlü iş birlikleri sayesinde, sigorta şirketlerinin hasar yönetiminde daha öngörülebilir hale gelmelerini sağlıyor ve süreçlerin verimli bir şekilde işlemesine katkı sunuyoruz. Kaza sonrası, araç sahipleri Auto King Oto Servis noktalarına gelerek, sigorta poliçelerinde belirtilen kriterlere uygun parça değişimi yapabiliyor. Ayrıca, aracın dış aksamındaki değer kaybını önlemek için onarım imkânı varsa, araçları hızlı bir şekilde onararak değerlerini koruyoruz. Hem hasar hem de mini onarım hizmetimizle, ithal ikamesine ve döngüsel ekonomiye pozitif katkı sağlamış oluyoruz.

Yaygın servis ağı olan Auto King Oto Servis, boya ve kaporta işlemlerine 2 yıl işçilik garantisi sunarak hizmet kalitesine olan güveni ortaya koyuyor. Öte yandan, güçlü sermaye yapımız ke-sintisiz hizmet sunumunu garanti ederken sahibinden.com'un yüzde 100 sahibi olduğu bir iştiraki olmamız da müşteri bağlı-lığını perçinleyen bir güven unsuru.

Auto King'i ayrıcalıklı kılan en önemli fark, geniş hizmet yelpaze-mizdir. Araç sahiplerine sadece mini onarımlar değil; periyodik bakımlar, mekanik arıza giderimi, kaza sonrası hasar onarımları, seramik kaplama, pasta cila ve PPF kaplama gibi kozmetik ve koruyucu hizmetleri de tek bir çatı altında sunuyoruz. Hem eko-nomik hem de garantili olan bu hizmetlerimiz, müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını kolayca karşılamalarına olanak tanıyor. Auto King, sektördeki tüm paydaşlar ve araç sahipleri için güvenilir, şeffaf, öngörülebilir ve müşteri odaklı bir çözüm ortağıdır.

TESLA onaylı hasar onarım merkezimiz

Otomotiv sektörü, son yıllarda elektrikli ve hibrit araçların yaygınlaşmasıyla birlikte büyük bir dönüşüm yaşıyor. Ülkemizde de hızla gelişen elektrikli araç pazarı, bakım ve onarım alanında yeni ihtiyaçları beraberinde getiriyor. Bu değişimde vakitlice yer almak için Auto King olarak biz de önemli adımlar attık.

Küresel pazarda öncü konumda olan ve Türkiye'de de hızla yaygınlaşan Tesla ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği sayesinde, Kartal Servis Merkezimiz "Tesla Onaylı Hasar Onarım Merkezi" unvanını aldı. Bu doğrultuda, özel eğitim almış teknik ekiplerimiz ve Tesla'ya özel ekipmanlarımızla hizmet sunuyoruz. Yüksek voltaj sistemleri ve batarya yönetimi gibi konularda çalışmalarımızı sürekli eğiterek güvenli ve etkin onarım süreçleri yürütüyoruz.

Sadece TESLA değil diğer marka elektrikli araçlar için de be-lirlenen onarım standartlarına uygun hizmet sunacak şekilde süreçlerimizi standardize edip servis ağıımızı sürekli eğitim, bilgi ve deneyimle besliyoruz. ISG buradaki en önemli konulardan biri. Servis noktalarında, elektrikli araçların ilk karşılamadan hasar tespitine kadar olan süreçte görev yapan arkadaşlarımızı hem eğitiyor hem de görev tanımlarını net bir şekilde belirliyoruz.

İki sigortacı buluştu, sektörün nabızı arşa çıktı!



AXA Türkiye'nin YouTube kanalında yayınlanan "AXA Türkiye ile Farklı Bakış" programının özel bölümünde, sigorta sektörünün iki güçlü ismi buluştu. 100. yılını kutlayan Anadolu Sigorta'nın Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan'ın konuk olduğu yayında, sektörün sürdürülebilir büyüme hedefleri, yapısal ihtiyaçları ve dijital dönüşüm süreci kapsamlı şekilde ele alındı.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken ve Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan'ın katılımıyla gerçekleşen program, sektörel sürdürülebilirlik vizyonuna ışık tutan değerli bir yayına dönüştü. Keyifli ve samimi bir sohbet ortamında gerçekleşen yayında, Türkiye'de artan afet risklerinin ve iklim krizinin etkilerinin sadece doğayı değil; ekonomiyi ve toplumsal yapıyı da derinden etkilediği vurgulandı. Sigorta sektörünün yalnızca hasar sonrası devreye giren bir mekanizma olmaktan çıkıp, riskleri önleyici ve toplumu dayanıklı hale getiren stratejik bir yapıya evrilmesi gerektiğinin altı çizildi.

Programda dikkat çekilen bir diğer önemli konu, sektörün büyümesinin yalnızca prim üretimiyle değil; güçlü bir özkaynak yapısı, sürdürülebilirlik yaklaşımı ve sosyal faydayla ölçülmesi gerektiği oldu. Reasürans maliyetlerinin artması ve yüksek dışa bağımlılık, sektörün uzun vadeli dayanıklılığı açısından yeniden ele alınması gereken temel konular arasında yer alıyor. Bu çerçevede, yerel reasürans kapasitesinin geliştirilmesi ve maliyetlerin kontrol altına alınması hem ekonomik sürdürülebilirlik hem de ulusal sigorta sisteminin direnci açısından önem taşıyor.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, programla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "Bugün, günlerden Anadolu diyebiliriz; çünkü gündemimiz yalnızca sigortacılık değil, aynı zamanda Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün imzasıyla kurulan, Cumhuriyet tarihimizin en önemli imza işlerinden biri olan Anadolu Sigorta'yı ağırlamak. Bu canlı yayın, sektörümüzün birlikte düşünme, dayanışma ve hareket etme gücünü bir kez daha ortaya koydu. Anadolu Sigorta'nın 100. yılını kutlamak, sigortacılık tarihimizdeki önemli yapı taşlarından birini anmak anlamına geliyor ve bu bizler için ayrı bir gurur vesilesidir. Kökleri Cumhuriyet'le aynı zamanda atılan, Türkiye'nin en seçkin sigorta şirketlerinden biri olan Anadolu Sigorta ile aynı sektörde omuz omuza yürümek, hepimize büyük bir ilham veriyor."

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan ise programda şu ifadeleri kullandı: "Ülkemizde sigortacılık sektörünün gelişimi için var gücüyle mücadele eden AXA Türkiye ve sektörün en kıymetli duayen liderlerinden biri olan Yavuz Ölken'in daveti için çok teşekkür ederim. Anadolu Sigorta'nın 100. yılında genel müdürlük görevi bana düştüğü için çok şanslıyım. 100 yıl öncesine gittiğimizde çok sayıda savaş, ciddi bir ekonomik çöküntü ve aslında Cumhuriyet'in ilanından önce de yükselen bir iktisadi bağımsızlık şiarı var. Anadolu Sigorta'nın kuruluş fikri ilk o dönemlere dayanıyor. 8 Mart 1925 tarihinde Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün imzasıyla kurulmuş bir şirkettiz. Yıllar içinde ülke sanayileştikçe demir çelik fabrikalarından cam fabrikalarına kadar birçok yatırımın arkasında teminat sağlayan bir Anadolu Sigorta var. Bir sigorta şirketinden öte toplumsal ve ekonomik dönüşümün destekçisi olan kuruluşlardan bir tanesi. Çünkü sigortacılık bir meslek değil, topluma verilmiş bir sözdür."

Dijitalleşmenin sektördeki dönüşümün merkezinde yer aldığına dikkat çekilen programda, yapay zeka destekli hasar süreçlerinden dijital sağlık platformlarına kadar birçok alanda müşteri deneyiminin yeniden tanımlandığı ifade edildi. Yayında ayrıca, veri analitiği temelli uygulamalar ve 7/24 erişilebilir dijital hizmetlerin, müşteri beklentilerini karşılamada kritik rol oynadığı belirtildi.

İçinizi rahat ettirecek güvence

Eğitim Güvencesi Katılım Sigortası ile
olası yaşam kaybı veya maluliyet durumlarında
çocuğunuzun eğitimini güvence altına alabilir;
beklenmedik durumlarda eğitim masraflarına
destek sağlayabilirsiniz.



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



0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr

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



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için karekodu okutun.



QCAR Mobilite'nin Karadeniz'deki ilk adresi Samsun Atakum!



Maher Holding'in yenilikçi araç kiralama markası QCAR Mobilite, Karadeniz'deki ilk şubesini açtı. 6 Ağustos'ta Samsun Atakum'da gerçekleşen yeni şube açılışıyla birlikte marka, Türkiye genelindeki 33'üncü şubesini hizmete almış oldu.

Açılış törenine Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen, şirket yöneticileri, bölge acenteleri ve davetliler katıldı. Yeni şubenin sahibi ise Quick Sigorta acentesi Uslu Grup Sigorta'dan Okan Uslu oldu. Açılış, bölgedeki mobilite çözümlerine önemli bir katkı sunarken, QuickFinansall ekosisteminin sahadaki varlığını da güçlendirmiş oldu.

"Karadeniz'in ilk QCAR Mobilite şubesi hayırlı olsun"

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, açılıştaki konuşmasında Quick Sigorta ve Corpus Sigorta başta olmak üzere Quick Hayat, QCAR Mobilite, Quick Finans, Qpay, MHR GYO, QC İnşaat gibi şirketlerin yarattığı ekosistemden bahsederek şunları kaydetti: "Türkiye'nin hemen her noktasındaki 8 bin acentemizle birlikte bu ekosistemi hayat geçirip hem kendilerine hem de müşterilerine kaliteli ve güvenilir bir hizmet sunmak istiyoruz. Bunu da bütünlüklü bir şekilde yapma hedefindeyiz. Bu amaçla da her geçen gün daha ileri gidiyoruz. Bugün burada da açılışını gerçekleştireceğimiz QCAR Atakum şubesi de yine acentelerimizden sevgili Okan Uslu'nun bir yatırımı. Bu halkanın önemli bir parçası ve Karadeniz'deki ilk şube olması açısından da çok önemli. Umuyoruz ki hem Samsun'da hem de Karadeniz'in diğer illerinde yeni şubelerle bu büyüme devam edecek. Türkiye genelinde şube sayımızı hızla artırmayı hedefliyoruz."

"Otomotivi bilen bir acente tarafından işletilecek olması çok değerli"

QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen'in açılıшта yaptığı konuşmada şunları dile getirdi: "Okan Bey çok hızlı başladı çalışmaya, boşta araç kalmıyor. Bu şubenin otomotivi bilen bir acente tarafından işletilecek olması da ayrıca bizim için çok değerli. Bu sayede çok hızlı adımlar atıyoruz. Web sitemiz de yenilendi bir taraftan. Dilerim ki bu adımlar daha da hızlanır ve biz de aynı hızla hem web sitemiz hem de ikame üzerinden rezervasyon yönlendiririz."

Atakum şubesinin sahibi Okan Uslu ise şunları söyledi: "Karadeniz'in ilk şubesi olma şansını elde ettik, çok mutluyum. Umuyorum çok kısa zamanda merkezde ve havalimanında da şubelerimizi açacağız. Maher Holding ailesinin gücünü hep arkamda hissettim, desteklerinden ötürü çok teşekkür ediyorum."

Yeni şubelerle yola devam!

QCAR Mobilite, Türkiye'nin dört bir yanında bireysel ve kurumsal kullanıcılar için mobiliteyi konforlu, ekonomik ve erişilebilir hale getirmeye devam ediyor. Marka, yıl sonuna kadar 100 şubeye ulaşmayı hedefliyor.



AREX
S i G O R T A

Birlikte Üretelim, Birlikte Büyütelim!

www.arexsigorta.com.tr

senCard Dental Klinik Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi Ümraniye’de Açıldı

“Entegre Sağlık Hizmetleri” alanında hızla büyüyen Bupa Türkiye Sağlık Hizmetleri’ne bağlı ağız ve diş sağlığı alanında hizmet veren senCard Dental Klinik yeni kliniğini Ümraniye’de açtı.

Bupa Türkiye Sağlık Hizmetleri’ne bağlı ağız ve diş sağlığı kliniği “senCard Dental Klinik” ağız ve diş sağlığı merkezini Ümraniye’de açtı. Estetik ve fonksiyonel diş tedavilerini aynı çatı altında sunmasıyla dikkat çeken senCard Dental Klinik büyümeye devam ediyor.

Porselen dolgudan çene cerrahisine, diş beyazlatmadan diş eti ve ortodonti tedavilerine kadar geniş bir yelpazede tedavi seçenekleri sunan senCard Dental Klinik, bir yandan da implant tedavisi ve ağız sağlığını uzun vadede korumaya yönelik hizmetler sunarak hastalarının diş sağlığı alanındaki tüm ihtiyaçlarına cevap vermeyi amaçlıyor. Ayrıca, senCard Dental Klinik hastalarına tedavinin yanı sıra kişiye özel ağız ve diş sağlığı danışmanlık hizmeti de sunuyor.

senCard Dental Klinik Ümraniye, 7 muayene ve 1 sedasyon odası olmak üzere 8 üniteden oluşuyor. Genel anestezi uzmanı eşliğinde tedavi imkânı sunan klinik, dijital tarama ile de manuel ölçü sürecini sonlandırıyor. Ayrıca klinikte çocuklara özel tedavi odası ve pedodonti uzmanı da hazır bulunuyor.

18 Temmuz günü törenle hizmete açılan senCard Dental Klinik Ümraniye açılışına; Bupa Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Gürcan’ın yanı sıra Bupa Türkiye ve Bupa Acıbadem Sigorta’nın üst düzey yöneticileri ve senCard Dental’in yöneticileri katıldı.

Aldıkları tüm kararlarla “entegre sağlık hizmetleri” vizyonunu pekiştirmeyi amaçladıklarını belirten Bupa Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Gürcan: “Bupa Türkiye olarak sağlık hizmetleri alanındaki büyüme yolculuğumuza hız kesmeden devam ediyoruz. senCard Dental markamızın ilk ağız ve diş sağlığı merkezi olma özelliğini taşıyan Ümraniye kliniğimizi açmanın gurur ve memnuniyetini yaşıyoruz. Bu açılış, bizim için yalnızca maddi bir yatırım değil; sağlık ekosistemine uzun vadeli katkı sağlayacak, bütüncül bir yapının mühim bir parçasıdır.

Sigortacılık faaliyetlerinin ötesine geçerek, bireyle doğrudan temas eden sağlık hizmetlerini bizzat sunuyor; iş ortaklarımıza, kurumlara ve şahsi müşterilerimize çok katmanlı değer önerileri takdim ediyoruz. Yeni kliniğimizin, Ümraniye gibi hareketli ve gelişen bir bölgede açılması, bu hedefe ulaşma yolunda stratejik bir adım teşkil etmektedir.

Sağlık hizmetlerine erişimi artırırken, sunduğumuz hizmet modelleriyle aynı zamanda kamunun yükünü hafifletmeyi, kayıtlı ekonomiyi desteklemeyi ve sektörde sürdürülebilirliği kuvvetlendirmeyi hedefliyoruz. Bupa Türkiye olarak bu alanda öncü bir rol üstlenmekten, yeniliklere öncülük etmekten ve insan merkezli çözümler geliştirmekten duyduğumuz memnuniyet tarifsizdir. Ümraniye kliniğimizin hepimize hayırlı olmasını temenni ediyor, daha sağlıklı bir Türkiye idealiyle yatırımlarımıza azimle devam edeceğimizi bir kez daha yineliyorum.” dedi.





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

Türk Nippon Sigorta Güçlü Sermaye Yapısıyla Yoluna Devam Ediyor

1991 yılında Türkiye Kalkınma Bankası ve Japonya'nın köklü sigorta firması Nippon Fire & Marine iş birliğiyle kurulan Türk Nippon Sigorta, 30 yılı aşkın tecrübesiyle Türkiye sigorta sektörünün önemli oyuncularından biri olmaya devam ediyor. Zaman içinde el değiştiren ortaklık yapısıyla, 2008 yılında Harel Grubu çatısı altına giren şirket, bugün araç, sağlık, konut, nakliyat ve ferdi kaza gibi birçok branşta sigortalılarına geniş kapsamlı çözümler sunuyor.

Son olarak, şirketle ilgili dikkat çeken bir gelişme yaşandı. Türk Nippon Sigorta'nın satış süreci iptal edildi. Satışın neden iptal edildiğine dair resmi bir açıklama yapılmazken, şirketin eski sermayedarları ile yola devam etme kararı aldığı belirtildi. Toplam 904.000.000 TL'lik sermaye ile şirketin faaliyetlerine güçlenerek devam edeceği ifade edildi.

Türk Nippon Sigorta'nın 2024 yılında özellikle kasko ve tamamlayıcı sağlık branşlarında büyüme hedefini sürdürdüğü, 2025 için ise nakliyat sigortalarında iddialı bir stratejiyle ilerlediği ifade ediliyor. Şirket, sektördeki yerini daha da güçlendirmek adına dijitalleşme ve müşteri deneyimi odaklı yatırımlarını sürdürüyor.

Müşteri memnuniyeti, dürüstlük ve güvenilirlik ilkeleriyle hareket eden Türk Nippon Sigorta'nın, önümüzdeki günlerde satış sürecinin iptaline ilişkin resmi bir açıklama yapması bekleniyor.



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



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



RS Holding'te yeni bir dönem başlıyor

RS Holding, faaliyetlerini otomotiv, asistans hizmetleri ve teknoloji olmak üzere üç ana grup altında yeniden yapılandırdı. Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, "Yeni organizasyonumuzla daha kaliteli ve katma değerli hizmetler sunacağız" dedi.

RS Holding, faaliyetlerini yeniden yapılandırarak hizmetlerini otomotiv, asistans hizmetleri ve teknoloji olmak üzere üç ana grup altında topladı.

Yeni dönemde grup bünyesindeki her marka, daha butik ve odaklı bir yapıya kavuşacak. Alanında uzman isimlerin ilgili markalara atanmasıyla birlikte, daha doğru bilgi, yüksek deneyim ve yetkin çözümler sunulması hedefleniyor.

RS Holding'in yeni yapılanmasının yalnızca bir görev değişikliğinden ibaret olmadığını vurgulayan RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, "Bu değişim, bilgi paylaşımını, vizyon genişliğini ve kurumsal sinerjiyi beraberinde getiriyor. Yeni organizasyonumuzla daha kaliteli ve katma değerli hizmetler sunmaya devam edeceğiz" dedi.

Yeni yapılanmada, RS Holding CEO'su Nihal Asker, CMO Naim Çetintürk, CFO Zehra Sayar ve CGO Burcu Dilek Diler yönetim kadrosunda yer alıyor. RS Otomotiv Grubu, Ünal Ünal'dı liderliğinde RS Servis, RS Boyasız Onarım, RS Oto Ekspertiz, Carshine, MET Teknik ve Garantili Oto Servis markalarını kapsıyor. TUR Asistans Grubu, Timur Selçuk Turan'ın yönetiminde TUR Assist, OtoKonfor, TUR Medical, İhaleportal.com ve RS Assurance markalarıyla faaliyet gösteriyor. Destech Teknoloji Grubu ise Bilal Türkmen'in liderliğinde, sigorta sektörüne yönelik teknolojik çözümler ve SigortaAcentesi.com üzerinden hizmet sunuyor.

Yeni yapılanma ile RS Holding, güçlü grup sinerjisini korurken her markasında daha butik, odaklı ve uzmanlaşmış bir hizmet anlayışıyla sektördeki konumunu güçlendirmeyi hedefliyor.



Nihal Asker
CEO



Naim Çetintürk
CMO



Zehra Sayar
CFO



Burcu Dilek Diler
CGO



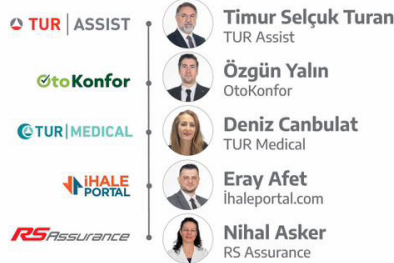
Ünal Ünal
RS Otomotiv Grubu



Timur Selçuk Turan
TUR Asistans Grubu



Bilal Türkmen
Destech Teknoloji Grubu



Risklerinizi doğru fiyatlandırığınıza emin misiniz?

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

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

Lumnion

İstanbul | Köln | München

Sektörden Kısa Kısa

AgeSA, 2025 yılının ikinci çeyreğinde yüzde 104 büyüdü

Sabancı Holding ve Ageas iştiraki olan AgeSA, 2025 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 104 büyümeye kaydetti. Gönüllü BES'te 282 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan şirketin net kârı ise 2.6 milyar TL oldu.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, 2025 yılı ikinci çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. Gönüllü BES'te 282 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak gönüllü BES fon büyüklüğünde, özel sektör şirketleri arasında liderliğini sürdüren AgeSA, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 49.4 büyümeye kaydetti. Hayat ve ferdi kaza sigortası alanında ise 10.6 milyar TL prim üretimi ile yüzde 64'lik büyümeye gösterdi ve yüzde 13.3 pazar payı ile özel sektör şirketleri arasında liderliğini pekiştirdi. Yasal Finansal Raporlama Standartları'na (SFRS) göre, şirketin 2025 ikinci çeyrek konsolide net dönem kârı ise 2.6 milyar TL olarak gerçekleşti.



Türkiye'de birikim, yatırım ve sigorta bilincini daha geniş kitlelere yaymak için kararlılıkla çalışmaya devam eden şirket, BES'te yeni fon seçenekleri sunarak yatırım çeşitliliğini güçlendireceğini belirtti.



Teknolojinin sunduğu yenilikçi çözümlerle sigorta sektöründe öncü adımlar atmaya devam eden Doğa Sigorta, bir yeniliğe daha imza attı. Doğa Sigorta "Mobilim DOĞA'da" uygulaması ile acentelerinin iş süreçlerini kolaylaştırırken, acente operasyonlarını tek noktada birleştirerek verimliliği de artırmayı planlıyor.

Dijital dünyanın hız ve pratikliğini sunan Mobilim Doğa'da; kullanıcı dostu ekranlara ulaşım kolaylığı, hızlı teklif ve poliçe oluşturma, trafik ve trafik dışı üretim tutarlarının takibi, hedef gerçekleştirme oranlarına erişim, hasar süreçlerinin izlenmesi, kampanya ve bildirimlerden kolayca haberdar olma gibi fonksiyonlarla, poliçe ile hasar süreçlerindeki kalite ve verimi en üst seviyelere taşımayı hedefliyor.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar konu ile ilgili yaptığı açıklamada; "Mobilim DOĞA'da" ile zamana ayak uyduran yeniliklere devam ettiklerini, 2025 yılında teknoloji ve dijitalleşmeye yaptıkları yatırımlara da ağırlık verdiklerini belirtti. Acente ve kurum operasyonlarına verim katacak dijital proje ve yatırımların 2026 yılında da süreceğini vurguladı.

Doğa Sigorta'nın, Mobilim DOĞA'da Uygulaması ile Acenteliğiniz Artık Avucunuzda

Nissan sahiplerine Somp'o'dan ayrıcalıklı kasko avantajı

Sigorta sektörünün güçlü markası Somp'o ile otomotiv dünyasının köklü temsilcisi Nissan, kullanıcı deneyimini odağına alan bir iş birliğine imza attı. Niskasko sayesinde araç sahipleri, yalnızca standart kasko korumasıyla yetinmeyip Somp'o Sigorta ayrıcalığıyla, orijinal yedek parçaların kullanıldığı Nissan yetkili servis onarımlarından sınırsız anahtar kaybı teminatına kadar birçok ek avantajdan faydalanabiliyor.

Türkiye'nin lider sigorta şirketlerinden Somp'o Sigorta ile otomotiv sektörünün öncü firması Nissan arasında gerçekleştirilen yeni iş birliği, kasko hizmetlerinde kullanıcı odaklı yepyeni bir dönemi başlatıyor. Niskasko ile sürücüler, ihtiyaçlarına özel olarak tasarlanmış poliçelere ulaşırken, aynı zamanda onarım süreçlerinde Nissan Yetkili Servis güvencesinden faydalanabiliyor. Bu iş birliğiyle sunulan Nissan Markalı Kasko, yalnızca teminat kapsamıyla değil; araçların orijinalliğini koruyan parça kullanımı, eğitilmiş teknisyen desteği ve hizmet kalitesine dayalı müşteri deneyimiyle de öne çıkıyor. Hasar anlarında araçlar, Nissan'ın ileri teknoloji altyapısı ve uzman ekipleriyle, güvenli ve hızlı şekilde marka standartlarında onarılıyor.

Niskasko'ya Türkiye genelindeki 5.000'in üzerindeki Somp'o Sigorta acentesi aracılığıyla ulaşmak mümkün. Kullanıcılar hem kendi bütçelerine hem de kullanım alışkanlıklarına uygun alternatifleri değerlendirerek, Nissan araçları için özel olarak hazırlanmış kapsamlı bir güvence paketine sahip olabiliyor.



“Nissan kullanıcılarına sadece poliçe değil, bütünsel bir güvenlik deneyimi sunuyoruz”

İş birliğine ilişkin değerlendirmede bulunan Somp'o Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, şu ifadeleri kullandı: “Bu iş birliğiyle birlikte Nissan kullanıcılarına sadece poliçe değil, bütünsel bir güvenlik deneyimi sunuyoruz. Kasko alanındaki uzmanlığımızı, müşteri ihtiyaçlarına odaklanan hizmet anlayışımızla bir araya getiriyor; Nissan'ın yetkili servis ağı ve teknik güvencesiyle destekliyoruz. Somp'o olarak hedefimiz, kullanıcılarımıza hem güvenilir hem de uzun vadeli bir memnuniyet sunmak. Müşteri deneyimini merkezine alan bu gibi stratejik iş birliklerini önümüzdeki dönemde de sürdürmeyi amaçlıyoruz.” Nissan'a özel hazırlanan Niskasko ürünü, 10 Temmuz 2025 itibarıyla ülke genelindeki Somp'o Sigorta acentelerinde ve Nissan Yetkili Bayilerinde sunulmaya başlandı.



Anadolu Sigorta Bu Yıl da Uludağ Premium Ultra Trail'in Ana Sponsoru Oldu!

Sağlık için koşmayı teşvik eden yaklaşımıyla dikkat çeken Anadolu Sigorta, bu yıl da “Uludağ Premium Ultra Trail” koşusunun ana sponsoru oldu. 100. yılına özel 100K parkur sponsorluğunu da üstlenen Anadolu Sigorta, tüm katılımcıları Ferdi Kaza Sigortası ile güvence altına alırken, sporculara hem doğayla hem de kendi sınırlarıyla buluşacakları unutulmaz bir yarış deneyimi sundu.

Sağlıklı yaşamı ve spor kültürünü destekleyen Anadolu Sigorta, 18-20 Temmuz tarihleri arasında Uludağ'da düzenlenen “Uludağ Premium Ultra Trail” koşusunun bu yıl da ana sponsorluğunu üstlendi. 100. yaşını kutlayan Anadolu Sigorta, bu özel yılda 100K parkurunun da sponsoru oldu. Böylelikle sporcular, Anadolu Sigorta'nın 100. yılına özel 100K ve 66K parkurlarında zirveyi hedeflediler.

Uludağ'ın zorlu ve büyüleyici doğasında gerçekleşen bu prestijli organizasyon; 100K, 66K, 42K, 30K, 16K ve 6K etaplarında her seviyeden yerli ve yabancı sporcuyu ağırladı. Katılımcılar; Uludağ'ın eşsiz noktalarından geçerek doğayla iç içe, unutulmaz bir yarış deneyimi yaşadılar.

Anadolu Sigorta'nın spora olan desteği, yalnızca organizasyonla sınırlı kalmadı. Tüm koşucular etkinlik boyunca Ferdi Kaza Sigortası ile güvence altına alındılar. Böylece sporcular, performanslarına odaklanırken olası risklere karşı da korunmuş oldular.

Etkinlik alanında kurulan Anadolu Sigorta standında ise ödüllü oyunlar yarışlara eğlenceli ve interaktif bir ortam sağladı. Katılımcılar, heyecan dolu yarış atmosferi kadar keyifli bir festival deneyiminin de parçası oldular.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, 100. Yılda 100K mottosuyla 100K parkurunda dereceye giren sporculara ödülleri takdim etti. Ayrıca, tüm kazanan birincilere Anadolu Sigorta tarafından da ödül verildi. Anadolu Sigorta, sağlıklı yaşam için adım atan koşucuların yanında olmaya devam edecek.

İlginç Sigorta Hikayeleri

Üçkağıtçı Aşçı Kazası

Delaware'da, uğursuz bir mutfak kazası sigorta şirketini şüphelendirdi. Nicholas DiPuma isimli ev sahibi, tencere yangınını söndürmek isterken evini ve arabasını kasten ateşe vermekle suçlandı. Senaryosunda tava alev alıyor, attığı bez tutuşuyor, ocağı dışarı fırlatırken başka bir tava alev alıyor ve tökezleyip üçüncü tava kanepeye çarpıyor. Bu "sahte trajedi", mahkemece belgelendi ve DiPuma sahtekarlıkla suçlanıp para cezası ve adli gözetim cezası aldı.

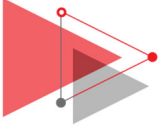
Unutulan Alet Kazası

Bir çiftçi, uzun bir iş günü sonunda evine dönerken araç kasasını açık unuttuğu için tüm aletleri yola döküldü. İşin tuhafı, sadece bir el teresi kurtuldu. Sigorta müfettişleri kasanın açık kalması hatasını not düşse de aletlerin kaybını tazmin etmeyi kabul etti.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz!

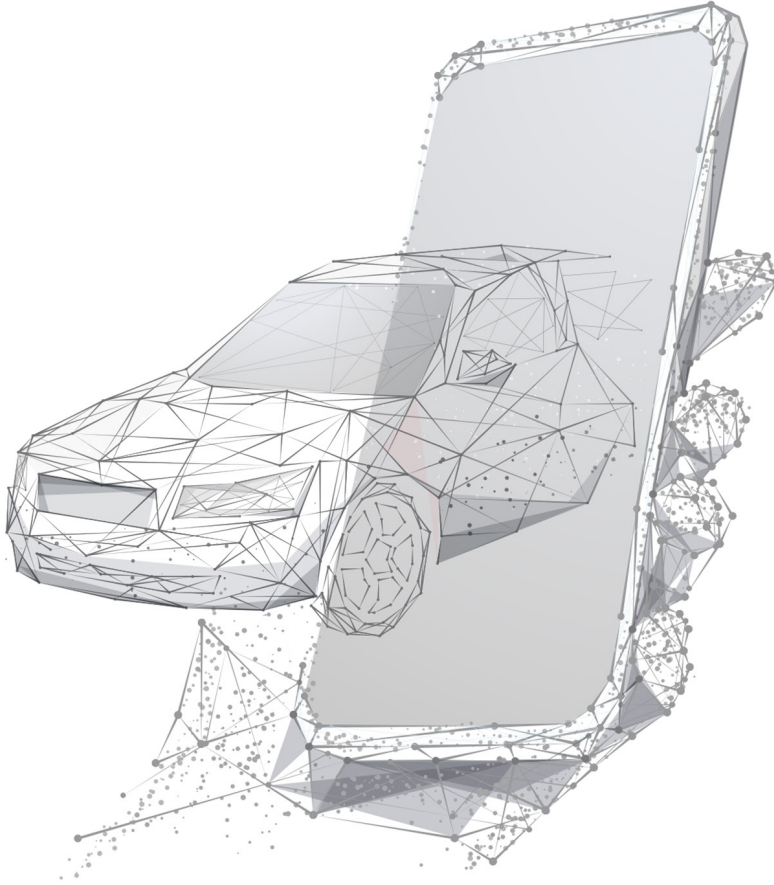


RS 5.0



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?

• Aktüer Nedir?

Mesleki bir unvandır. Aktüer, sigorta rizikolarını ve prim bedellerini istatistiksel ve olasılık hesaplamaları ile belirleyip, geleceğe yönelik stratejik değerlendirmeler yapan kişidir. Sigorta sektöründe önemli bir rol oynayan aktüer, rizikoların olası etkilerini öngörerek, finansal zararları azaltmaya çalışır. Görevleri arasında sigorta prim bedelleri, kar payları ve rezervleri hesaplamak bulunur. Ayrıca, karmaşık verileri analiz edip net bir şekilde sunarak sigorta sektörüne katkı sağlar.

• Muhteviyat Nedir?

Muhteviyat kelimesi bir ticarethane veya sanayi kuruluşunda bulunan makine tesisat, elektronik cihazlar, demirbaşlar ve emtiayı kapsamaktadır. Poliçe yaptırılırken her birinin sigorta bedeli ayrı ayrı belirtilmelidir. Ticarethanelerde bulunan 3. Şahıslara ait makine ve emtialar için ayrıca sigorta bedeli belirtilerek teminat alınması gerekmektedir.

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.



turassist.com 0(850) 221 00 11 [f](#) [@](#) [in](#) [v](#) | @turassist

Kaskoda #DoğruRota



Yolda güvenle ilerlemek için...