

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/60

EYLÜL 2025 • sigortalifedergi.com • 200 TL



Yaşındayız!

amazon hepsiburada trendyol CicekSepeti m16



SİGORTA FUARI
SEKTÖR İŞ BİRLİĞİ FUARI VE KONGRESİ
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!



Yeni Bir Eylül Yeni Bir Ufuk



Yeni bir mevsimin eşliğinde, sigorta sektörünün nabzını tutmaya devam ettiğimiz Sigorta Life'ın Eylül sayısı sizlerle buluşmanın heyecanını yaşıyoruz.

Bu ay da sektördeki gelişmeleri yalnızca aktarmakla kalmadık; vizyoner bakış açılarını bir araya getirerek, okuyucularımıza derinlikli içerikler sunmayı hedefledik. Sigorta sektörünün geleceğini şekillendiren önemli isimlerle gerçekleştirdiğimiz özel röportajlar bu hedefin bir yansıması.

Türkiye sigorta ve reasürans ekosisteminin stratejik yapı taşlarından biri olan Türk Reasürans'ın Genel Müdürü Sayın Selva Eren, sektörün dönüşümünü ve gelecek vizyonunu bizlerle paylaştı. Aynı zamanda Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Sayın Uğur Gülen ile gerçekleştirdiğimiz kapsamlı röportajda; sektördeki güncel gelişmeler, küresel trendler ve dünya sigorta ekosisteminde Türkiye'nin yerine ve sigortacılığın yarımına dair değerli görüşlerini dinledik.

Bu sayımızda ayrıca, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Sayın Özgür Obalı, Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu oldu. Sigorta bilincinin yaygınlaştırılmasından sektörel regülasyonlara kadar pek çok başlıkta paylaştığı değerlendirmeler, sektördeki herkes için yol gösterici nitelikte.

Bu özel Eylül sayımız aynı zamanda Sigorta Life'ın 5. yıl dönümüne denk geliyor. Beş yıl önce çıktığımız bu yolculukta, sigorta sektörüne değer katan, yenilikçi ve güvenilir bir yayın olmayı hedefledik. Bugün geriye dönüp baktığımızda, sektörün nabzını tutan haberlerimiz, dosya konularımız ve röportajlarımızla bu hedefe önemli ölçüde ulaştığımızı görmek bizlere gurur veriyor. Bu yolculukta yanımızda olan okurlarımıza, iş ortaklarımıza ve sigorta ekosisteminin tüm paydaşlarına teşekkür ediyor, önümüzdeki yıllarda da aynı heyecanla sektöre katkı sunmayı sürdüreceğimizi paylaşmak istiyoruz.

Sigorta Life olarak amacımız; sigorta sektörünü sadece takip eden değil, aynı zamanda ona yön veren bir mecra olmaktır. Bu vizyonla çıktığımız yolda, siz değerli okuyucularımızdan aldığımız destek ve ilgi, bizleri her sayıda daha iyisini yapmaya teşvik ediyor. Yeni sayımızda ilham alacağınız röportajlar, dosya konuları ve sektörel analizlerle buluşmanız dileğiyle...

Keyifli okumalar dilerim...

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin deki ler



44

8-9

HABER |

Quick Sigorta'dan, Chery araç sahiplerine özel kasko

10

HABER |

Magdeburger Sigorta, 2025 Yılı İlk 6 Aylık Sonuçlarını Açıkladı: Sektör Ortalamalarının Üzerinde Güçlü Büyüme

12-13

HABER |

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik 5 Yaşında!

14

HABER |

GIG Sigorta'dan Kadın Sporuna Güçlü Destek: Altınordu Voleybol Takımı'nın 2025-2026 Sezonu Sponsoru Oldu

16-17

HABER |

Ankara Sigorta, Güçlü Finansal Başarıları ve İş Ortaklarıyla Birlikte 90. Yıl Hedeflerine İlerliyor!

18

HABER |

AXA Türkiye'nin Van Temsilciliği Açıldı

20-21

HABER |

Erken BES büyüme devam ediyor

22

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik "Yatırım Konusu Karmaşık Olmamalı Diyenlere, Aklın Yolu BES" Diyor!

24-25-26-27-28-29-30

ÖZEL
RÖPORTAJ |

Türk Reasürans'ın Mimarı Selva Eren, 6 Yıllık Başarı Hikâyesini Anlattı

32-33-34

HABER |

Ray Sigorta A Milli Takımlar Resmi Ana Sponsoru oldu

36-37

HABER |

Anadolu Sigorta, 2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nu Yayımladı

38

HABER |

Cevdet Yılmaz'dan sigorta sektörüne net mesaj

40-41

HABER |

Neova Sigorta'nın Toplam Prim Üretimi 2025'in İlk Yarısında 14,1 milyar TL'ye ulaştı

42

HABER |

Milli Reasürans'a AM Best'ten kredi notu artışı

44-45-46-47-48-49-50

RÖPORTAJ |

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı: Hedefimiz Güçlü, Dirençli ve Kapsayıcı Bir Sektör!

52-53

ADVERTORIAL |

Neova Sigorta İMM Sigortası KADİMM ile Trafikte ve Doğal Afetler Karşısında Yanınızda

54

HABER |

Türkiye Sigorta'dan Bursa ve İzmir'e fidan başışı

56-57

KAPAK |

Sigorta Life 5 Yaşında!

58

HABER |

Finansal Teknolojilere Yön Veren Dijital Ekosistem Markası Quick Sigorta Web Sitesini Yeniledi

66

SİGORTALİF E

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gamze Özkan

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Editör

İlminur Atçı

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Renkvizyon Matbaacılık Yayıncılık

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

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

60

HABER |

BNP Paribas Cardif Türkiye'de Hasar Bildirim Süreci 5 Pratik Adımda Parmaklarınızın Ucunda

62

HABER |

Türk Reasürans, Kuruluşunun 6'ncı Yılında Güvenin Adresi Olmaya Devam Ediyor

64

HABER |

Sigortam.net'ten 3 Saniyede Bağlanılan "Noter Sigorta Çözüm Hattı" ile 2. El Trafik Sigortası Desteği

66-67-68-69-70-71-72-73

ÖZEL
RÖPORTAJ |

Uğur Gülen: Sigorta Ekosistemini Büyütmekte Kararlıyız

74

HABER |

Sigorta Fuarı için geri sayım başladı

76

HABER |

13'üncü Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motofest sezona damgasını vurdu

78

HABER |

Sektörde 'Oyunu Değiştiren' Ray Sigorta 67. yaşını görkemli gecede kutladı

80-82

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

84

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

86

SÖZLÜK |

Sigortam.net Katkılarıyla Sigorta Sözlüğü

✕ ▶ f @ in ≡ @ | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



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

Eyüp Özsoy

Quick Sigorta Genel Müdürü

Quick Sigorta'dan, Chery araç sahiplerine özel kasko

Türkiye sigorta sektörünün dinamik ve yenilikçi markalarından Quick Sigorta, Çin'in önde gelen otomotiv üreticilerinden Chery Türkiye ile gerçekleştirdiği iş birliği kapsamında, Chery marka araç kullanıcılarına yönelik özel bir kasko ürününü hayata geçirdi.

Quick Chery Kasko adıyla sunulan bu yeni geniş kasko ürünü ferdi kaza, yangın, hırsızlık, dolu, yıldırım, sel ve su baskını gibi risklere karşı geniş teminatlar sağlıyor. Ayrıca anahtar kaybı, yetkisiz kullanım ve üçüncü şahıslara karşı sorumluluk gibi çeşitli ek riskler de poliçe kapsamında güvence altına alınıyor. Sigortalı aracın kaza veya arıza nedeniyle yolda kalması durumunda, 30 bin TL'ye kadar çekici hizmeti yine kasko teminatları arasında yer alıyor.

Küçük ölçekli boya, kaporta veya döşeme hasarları ise, anlaşmalı mini onarım servislerinde ücretsiz olarak giderilebiliyor. Ayrıca, poliçeye eklenebilen ikame araç hizmeti sayesinde, sigortalılar ihtiyaçlarına göre 7, 15 veya 30 gün süreyle yılda iki kez bu hizmetten faydalanabiliyor.

Dijital kolaylık ve hasarsızlık avantajı

Quick Chery Kasko, sunduğu teminat yapısının yanı sıra hasar yönetimi kolaylığıyla da fark yaratıyor. Poliçe sahipleri herhangi bir evrakla uğraşmadan, Chery'nin yetkili servislerinde yalnızca orijinal parçalar kullanılarak onarımlarını yaptırabiliyor. Bu süreç, Quick Sigorta'nın güçlü dijital altyapısı sayesinde hızlı, şeffaf ve zahmetsiz bir şekilde ilerliyor.

Ayrıca poliçe süresince hiç kaza yapılmaması halinde yüzde 30'dan yüzde 65'e kadar hasarsızlık indirimi kazanılabiliyor. Cam kırılması gibi tek seferlik hasarlarda dahi bu indirim bozulmadan korunabiliyor. Belirli meslek gruplarına ve dikkatli sürücülere özel çeşitli indirim avantajları da poliçeye entegre edilebiliyor.

"Müşteri deneyimini uçtan uca güvenli hale getiriyoruz"

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Chery Türkiye ile yapılan bu iş birliğine ilişkin şunları söyledi: "Otomotiv sektörünün yükselen markalarından Chery ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliğini, bir ürün ortaklığının ötesinde değerlendirmek lazım. Bu iş birliği aynı zamanda müşteri deneyimini uçtan uca güvenli ve konforlu hale getiren bir çözümler bütünü. Quick Sigorta'nın dijital gücünü ve hızlı hizmet anlayışını, Chery araç kullanıcılarına özel geliştirdiğimiz bu ürünle bir araya getiriyoruz. Müşterilerimiz artık araç alımından itibaren hem sigorta teminatlarını hem de süreç yönetimini kolayca ve avantajlı şekilde planlayabilecek."

Satış kanallarında erişilebilirlik

Quick Chery Kasko, Chery Türkiye'nin yetkili satıcıları aracılığıyla kolayca satın alınabilirken aynı zamanda Quick Finans'ın araç kredisi ve uzun vadeli taksit imkanı tanıyan Poliçe Prim Kredisi kullanılabilir.

Türkiye'nin en çok tercih edilen trafik sigortacısından
Chery sürücülerine özel kasko





Ceyhan Hancıoğlu

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü

Magdeburger Sigorta, 2025 Yılı İlk 6 Aylık Sonuçlarını Açıkladı: Sektör Ortalamalarının Üzerinde Güçlü Büyüme

Magdeburger Sigorta, 2025 yılının ilk 6 aylık dönemine ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. Geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 98,5 prim artışı kaydeden şirket, teknik kârlılık tarafında da istikrarlı ve güçlü bir performans elde etti. Sektörde yenilikçi, esnek ve bütçe dostu ürünler ile adından sıkça söz ettiren Magdeburger Sigorta'nın sürdürülebilir sigortacılık yaklaşımı, önümüzdeki dönem için önemli bir güvence sunuyor.

Kasko branşında prim üretimi sektör ortalamalarının üzerinde, yüzde 79 oranında artış göstererek şirketin amiral gemisi olma özelliğini sürdürdü. Toplam üretimin yüzde 40'ını oluşturan kaskoda pazar payı yüzde 3 seviyesine ulaşırken, Magdeburger Sigorta hayat dışı şirketler arasında kasko büyüklüğü açısından ilk 11'deki yerini korumaya devam etti.

En yüksek büyüme yüzde 145'lik oran ile sağlık branşında kaydedildi. Bunu yüzde 112 ile trafik, yüzde 102 ile yangın ve yüzde 79 ile kasko branşları takip etti.

Yeniden Sermaye Artışı Yapıldı

2024 yılında iki kez sermaye artışı yaparak ödenmiş sermayesini 1 milyar 195 milyon TL'ye çıkaran Magdeburger Sigorta, 2025 yılının haziran ve ağustos aylarında gerçekleştirdiği toplam 350 milyon TL'lik yeni artışla, ödenmiş sermayesini 1 milyar 545 milyon TL'ye yükseltti.

Bu hamleyle yalnızca güçlü büyümesini sürdürmek için gerekli mali kaynağı güvence altına almakla kalmadı, aynı zamanda elementer branşlarda faaliyet gösteren şirketler arasında sermaye düzeyinde üst sıralardaki konumunu da pekiştirdi.

Konu hakkında değerlendirmede bulunan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "1 Temmuz 2025 itibarıyla yürürlüğe giren Kasko Genelgesiyle sigorta şirketlerine üretim üst sınırı getirilmişti. Biz gerek yılın ilk yarısındaki yoğun üretim adetlerimizle gerekse 6 aylık bilançonun etkisiyle bu sınıra kısa sürede ulaştık. Bu süreçte, sürdürülebilir büyümeyi desteklemek ve finansal yapımızı daha da güçlendirebilmek adına bir sermaye artışı gerçekleştirmemiz gerekiyordu. Bu çerçevede sermayedarımız Bor Holding'in katkılarıyla 350 milyon TL'lik bir sermaye artışı gerçekleştirdik. Bu sürecin her aşamasını değerli acentelerimizle tüm şeffaflığımızla paylaştık. Her zaman söylediğim gibi sigortacılıkta önemli olan güven, iletişim ve uzun vadeli bakış açısıdır. Önümüzdeki dönemde teknik kârlılığımızı sürdüreceğiz ve mali yapıdaki dengeyi sağlamak için gerekli adımları atacağız. Türkiye'nin dört bir yanına ulaşmak ve Magdeburger Sigorta kalitesini daha fazla kişiye ulaştırmak için çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyor, yolumuza emin, stratejik ve kararlı adımlarla devam ediyoruz." şeklinde konuştu.

ADIMIZDAN ALDIĞIMIZ GÜÇLE YANINIZDAYIZ!

Milyonların güvencesi Türkiye Sigorta olarak 5. yılımızı kutlamanın gururunu yaşıyoruz. Adımızdan aldığımız güç ve sorumlulukla çalışmaya ve daima yanınızda olmaya devam edeceğiz.





Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik 5 Yaşında!

Sektörün öncü ve lider kuruluşları Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, milyonlara sunduğu güvenceyle 5'inci yaşını kutluyor. Güvenin ve başarının adresi olma yolculuğunu emin adımlarla sürdürürken, güçlü finansal performans ve yenilikçi uygulamalarla sektöre yön vermeye devam ediyor.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in 5'inci kuruluş yıl dönümü kapsamında konuşan Genel Müdür Taha Çakmak, "Beş yıllık yolculuğumuzda ülkemizin bireysel ve kurumsal risklerine güvence sunarak; bilgi, tecrübe ve emeğimizle milyonların yanında olduk. Liderlik konumumuzu rakamların çok daha ötesine taşıyarak bu başarı yolculuğunda 'yapılamaz' denileni yaptık. Katma değer oluşturan çalışmalarımızla sektörün öncüsü olurken, finansal sonuçlarımızla da rekorlara imza atmaya devam ediyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

İş ortakları ve paydaşlarıyla değer üretmeye devam eden Türkiye Sigorta, 3 bine yaklaşan çalışanı, 8 bini aşan iş ortağı, 5 binin üzerinde anlaşmalı sağlık kurumu ve 4 bine yakın anlaşmalı oto servisleri ile Türkiye'nin dört bir yanında sigortalılarına hizmet sunmayı sürdürüyor.

Geniş müşteri portföyü, yaygın dağıtım ağı, yenilikçi yaklaşımı, teknolojideki öncü rolü ve yetkin insan kaynağı sayesinde; bireysel emeklilik ve hayat branşlarında 9 milyonu aşkın, hayat dışı sigorta branşında ise 5,6 milyon müşteriye güvence sunuyor. Son 5 yılda hayat dışı sigorta branşında yaklaşık 60 milyon poliçe adedi ile sektör liderliğini pekiştiriyor.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak yıl dönümüne ilişkin şu değerlendirmeyi yaptı: "Beş yıl boyunca, çalışanlarımızın azmi ve paydaşlarımızın desteğiyle olağanüstü başarılarla imza atarak benzersiz bir başarı yolculuğu gerçekleştirdik. Hem ülkemizin eşsiz değerlerinin hem de sigortalılarımızın güvencesi olduk. Özellikle sağlık ve kasko sigortaları gibi bireysel ürünlerde vatandaşlarımızın ihtiyaçlarını dikkate alarak her bütçeye uygun fiyatlarla sigortayı herkes için daha ulaşılabilir kıldık. Liderliğimizi sadece rakamlarla değil, toplumsal sorumluluk anlayışımızla sağlamlaştırıyor; herkesin sigortaya kolay ve hızlı erişebilmesini her koşulda birincil önceliğimiz kabul ediyoruz. Güçlü ve etkin hasar yönetimiyle hem ölçek büyümesini sağladık hem de hedeflediğimiz teknik kârlılıklara ulaştık. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak toplam kârlılığımızı 5 yılda 12 kat artırdık. 2025 yılının ilk 6 ayında 16,6 milyar TL net kâr elde ettik."

"5 yılda 94,9 milyar TL hasar ödemesi yaptık"

Etkin hasar yönetimine ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Çakmak, şunları kaydetti: "Poliçeyi oluşturmak kadar, hasar anında müşterimizin yanında olmak da büyük bir sorumluluktur. Bu bilinçle 5 yılda 11 milyon hasar dosyasını titizlikle inceledik ve sigortalılarımıza toplam 94,9 milyar TL hasar ödemesi gerçekleştirdik."

Fon büyüklüğü 5 yılda yüzde 1014 arttı

Bireysel emeklilik tarafında da büyük başarılarla imza attıklarının altını çizen Çakmak, "Türkiye Hayat Emeklilik olarak, fon büyüklüğümüzü 5 yılda %1014 oranında artırarak 367,5 milyar TL'ye ulaştırırken 5,1 milyon katılımcı sayımızla sektördeki liderliğimizi sürdürüyoruz. Sadece yönettiğimiz fon büyüklüğünde değil; sunduğumuz getirilerle de sektörde öncü bir rol üstlendik. 2025 yılının ilk yarısında BES ve OKS olmak üzere tüm sektör genelinde ağırlıklı getiri %20,14 iken, biz katılımcılarımıza %23,22 getiri sağlayarak sektör lideri olduk. Bunun yanı sıra Türkiye Hayat Emeklilik olarak, yatırım trendlerindeki hızlı değişimin şirketler için güçlü bir adaptasyon kabiliyeti ve yenilikçi yaklaşımları beraberinde getirdiğinin bilinciyle katılımcılarımıza sunduğumuz geniş fon yelpazemize yeni temaları da ekledik" dedi.

Ülkenin stratejik varlıklarına güvence sunmaya devam

Türkiye Sigorta olarak; telekomünikasyondan uydulara, sondaj gemilerinden barajlara, enerji santrallerinden uçaklara kadar ülkenin stratejik varlıklarını güvence altına almaya devam ettiklerini kaydeden Çakmak, sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk alanlarında da önemli projelere imza attıklarını belirterek sözlerini şöyle tamamladı: "Yenilenebilir enerji alanında 731 hidroelektrik santrali poliçesi, 213 rüzgâr enerji santrali poliçesi, 5.104 güneş enerji santrali poliçesi, 147 biyokütle ve biyogaz enerji santrali poliçesi, 192 jeotermal enerji santrali poliçesi düzenleyerek ülkemizin enerji yatırımlarını güvence altına aldık. Yanan ormanlarımızı yeniden yeşertmek için 5 yılda toplam 40 bin fidan bağışında bulunarak ülkemize nefes olduk.

Ayrıca adımızdan aldığımız güçle sporun ve sporcunun da yanında yer alarak Basketbol Süper Ligi'ne ve Türkiye Basketbol Ligi'ne destek verdik. 2021 yılından bu yana Türkiye Ampute Milli Futbol Takımımıza ve bireysel para milli sporcularımıza destek olmayı sürdürüyoruz. Türkiye Sigorta olarak ülkemizin dört bir yanında milyonlara güvence sunmaya, ülkemizle birlikte büyümeye ve ülkemize değer katmaya devam edeceğiz. 5 yıldır olduğu gibi bundan sonra da güvenin ve başarının adresi olmaya devam edeceğiz. 5'inci yaşımız kutlu olsun."

Aklımız
Hep Sizde.

ALTINORDU
VOLEYBOL

ALTINORDU
VOLEYBOL



GIG Sigorta'dan Kadın Sporuna Güçlü Destek: Altınordu Voleybol Takımı'nın 2025-2026 Sezonu Sponsoru Oldu

Türkiye'nin köklü kulüplerinden Altınordu Spor Kulübü'nün kadın voleybol takımı, 2025-2026 sezonunda GIG Sigorta'nın desteğiyle sahada yerini alacak. TVF Kadınlar 1. Ligi'nde mücadele edecek olan Altınordu Voleybol Takımı'nın yeni sezon forma yaka sponsoru GIG Sigorta oldu.

“İyi Birey, İyi Vatandaş, İyi Sporcu” felsefesiyle Türk sporuna sayısız genç yetenek kazandıran Altınordu Spor Kulübü'nün kız voleybol takımı, geçtiğimiz sezon 156 takım arasında şampiyon olarak büyük bir başarıya imza attı. 2024-2025 sezonunda 1. Lig'de yer almaya hak kazanan takım, kadın sporculara fırsat eşitliği sağlamak ve onları güçlendirmek adına önemli bir misyona sahip. Bu yolculukta GIG Sigorta, kulübün en önemli destekçilerinden biri olarak yer alacak.

GIG Sigorta, sponsorluk kapsamında forma yaka görünürlüğünün yanı sıra, dijital platformlarda, röportaj panolarında, web sitesinde ve çeşitli iletişim materyallerinde de “Altınordu Voleybol Resmi Sponsoru” olarak konumlanacak.

“Geleceğin Kadın Sporcularına Destek Vermekten Gurur Duyuyoruz”

GIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, bu iş birliğiyle ilgili şunları söyledi: “GIG Sigorta olarak, özellikle genç kızların spor yoluyla güçlenmesine katkı sunmayı önemsiyoruz. Altınordu gibi değerleri güçlü ve köklü bir kulüple bu iş birliğini gerçekleştirmekten gurur duyuyoruz. Sadece forma sponsoru olarak kalmayı değil, aynı zamanda bu yolculukta omuz omuza yer almayı ve bir yol arkadaşı olmayı hedefliyoruz.”

Altınordu Voleybol Kulübü Başkanı Prof. Dr. Serdar Kaçar, bu iş birliğiyle ilgili şunları söyledi: “Altınordu Voleybol Kulübü olarak hedefimiz yalnızca sahada galibiyetler kazanmak değil; genç kızlarımıza hayal kurma cesareti vermek, fırsat eşitliğini güçlendirmek ve kadın sporuna kalıcı katkı sağlamak. A Takımımızın 2025-2026 sezonu forma yaka sponsoru olan GIG Sigorta'nın bize kattığı bu güçlü destek, vizyonumuzu paylaşan bir yol arkadaşıyla omuz omuza yürümenin mutluluğunu yaşıyor. Bu iş birliği, bir sponsorluktan çok daha fazlası; değerlerimizin, inancımızın ve geleceğe dair umutlarımızın buluştuğu bir ortaklık. Geleceğin Sultanlar Ligi oyuncularını yetiştirme yolunda bize ilham veren GIG Sigorta ile birlikte, hem sahada hem de yaşamın her alanında genç sporcularımıza örnek olacak bir başarı hikâyesi yazacağımıza inanıyorum.”

GIG Sigorta'dan Kadın Odaklı Sosyal Sorumluluk Alanlarına Güçlü Destek

GIG Sigorta, kurumsal sosyal sorumluluk yaklaşımı çerçevesinde kadınların güçlenmesini destekleyen projelere öncelik veriyor. Kadınların eğitim, spor ve iş yaşamında daha aktif ve görünür olmalarını teşvik eden çalışmaları sahiplenerek toplumsal cinsiyet eşitliğini desteklemeyi hedefliyor.

Bu sponsorluk, yalnızca sportif başarıları desteklemekle kalmayıp aynı zamanda genç kızların spor yoluyla gelişimine katkıda bulunmayı da amaçlıyor. GIG Sigorta, toplumsal fayda yaratmayı uzun vadeli bir taahhüt olarak görüyor; fırsat eşitliğini teşvik eden, genç nesillerin gelişimini destekleyen ve kadınları odağına alan projeleri sürdürülebilirlik vizyonunun ayrılmaz bir parçası olarak değerlendiriyor.



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
Tüvar

Ankara Sigorta Genel Müdürü

Ankara Sigorta, Güçlü Finansal Başarıları ve İş Ortaklarıyla Birlikte 90. Yıl Hedeflerine İlerliyor!

Ankara Sigorta, 2025 yılı boyunca güçlü finansal sonuçlar, yenilikçi ürünler ve iş ortaklarıyla geliştirdiği güçlü bağlarla dikkat çekiyor. 89 yıllık köklü geçmişini sürdürülebilir büyüme vizyonu ile buluşturan şirket, Sermaye Piyasası Kurulu başvuru sürecini de tamamlayarak halka arz yolculuğunda önemli bir aşamayı geride bıraktı. Ankara Sigorta için halka arz yalnızca bir finansal adım değil, aynı zamanda şeffaflık, güçlü kurumsal yönetim ve yatırımcılara sürdürülebilir değer sunma vizyonunun önemli bir parçası olarak değerlendiriliyor.

2025'in ilk yarısında elde edilen finansal sonuçlar şirketin bu süreçteki hazırlığını pekiştirdi. Vergi öncesi kâr, bir önceki yılın aynı dönemine göre %230 artışla 2,43 milyar TL'ye ulaştı. Net dönem kârı %205 artışla 1,55 milyar TL'ye çıkarken, toplam aktif büyüklüğü %62 oranında artarak 22,85 milyar TL seviyesine ulaştı. Öz sermaye 4,4 milyar TL'ye yükselirken öz sermaye kârlılığı %55,36 oldu. Sermaye yeterlilik oranı %164 seviyesinde gerçekleşti. Nisan ayında 500 milyon TL'lik temettü ödenmiş olmasına rağmen Ankara Sigorta, iç kaynaklarla ödenmiş sermayesini 148,5 milyon TL'den 350 milyon TL'ye çıkararak halka arz öncesinde mali gücünü daha da sağlamlaştırdı. Şirketin halka arz sürecine hazırlanırken yalnızca finansal sonuçlarla değil, müşteri ve ürün odaklı yeniliklerle de dikkat çektiği görüldü. Trafik sigortası limitlerinin üzerine çıkan teminatlarla güvence sunan İMM Artı ürünü ve ayakta tedavi teminatı için farklı paket seçenekleri sunan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası güncellemesi bu dönemde öne çıkan yenilikler oldu. Ankara Sigorta, bu adımlarla müşteri odaklı yaklaşımını güçlendirirken yatırımcılarına da sürdürülebilir büyüme potansiyeli sunduğunu göstermiş oldu.

Şirket aynı zamanda acente odaklı yaklaşımını da yeni uygulamalarla destekledi. "Sigorta Acenteye Hayata Açılır" mottosuyla düzenlenen SAHA Buluşmaları kapsamında Türkiye'nin dokuz farklı noktasında acentelerle bir araya gelindi. Sağlık ürünlerine yönelik özel kampanyalarla üstün performans gösteren acenteler, bu ay gerçekleştirilecek Mısır seyahati ile ödüllendirilecek. Ayrıca yeni dönemde devreye alınacak kademeli komisyon yapısıyla performansı yüksek acentelere ek avantajlar sunulacak. 2025'in ikinci yarısında hayata geçirilecek Anka Kulübü ile de acenteler performans kriterlerine göre ayrıştırılacak ve farklı ödül ve teşviklerle desteklenecek. Tüm bu uygulamalar, Ankara Sigorta'nın iş ortaklarıyla kurduğu güçlü bağı pekiştirirken halka arz sürecinde yatırımcılar için güven veren bir dağıtım ağı sunduğunu da ortaya koyuyor. 2024 yılında Kurumlar Vergisi kapsamında Türkiye'nin en fazla vergi ödeyen ilk 100 şirketi arasına giren Ankara Sigorta, ekonomiye sağladığı katkıyla da dikkat çekti. Şirket 90. yılına doğru ilerlerken halka arz konusunu; finansal gücünü, müşteri odaklı yeniliklerini ve acenteleriyle kurduğu iş birliğini yatırımcılarla buluşturan stratejik bir fırsat olarak görüyor.

Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar yaptığı değerlendirmede, 2025 yılının ilk yarısında elde edilen finansal sonuçların sürdürülebilir büyüme hedefinin göstergesi olduğunu belirterek, "Önümüzdeki dönemde de yalnızca finansal sonuçlarla değil, ürün geliştirme alanında attığımız yenilikçi adımlarla, teknolojik yatırımlarımızla ve özellikle işimizin merkezinde yer alan iş ortaklarımızla kurduğumuz güçlü iş birliğiyle değer üretmeye devam edeceğiz. İş ortaklarımız, Ankara Sigorta'nın sahada ki gücünü temsil ediyor ve başarımızın en önemli paydaşları arasında yer alıyor. Bu nedenle onlarla olan iletişimimizi her geçen gün daha da derinleştiriyor, yeni ödüllendirme sistemleri, segmentasyon programları ve özel kampanyalarla onların yanında olduğumuzu somut bir şekilde gösteriyoruz. Ayrıca, 2024 yılı sonunda yalnızca Kurumlar Vergisi kapsamında devlete 923 milyon TL vergi ödeyerek Türkiye'nin en fazla vergi ödeyen ilk 100 şirketi arasında yer almanın gururunu yaşıyoruz. Yaklaşan 90. yılımız, bizim için hem köklü geçmişimizi hem de geleceğe dair vizyonumuzu yansıtan çok özel bir dönüm noktası olacak. Bu önemli dönüm noktasında hem finansal hem de kurumsal anlamda çok büyük başarılar hedefliyoruz. Halka arz sürecimizin tamamlanması, teknolojik altyapımızın güçlendirilmesi, acentelerimizle olan iş birliğinin daha da ileriye taşınması ve sigortalılarımıza yenilikçi ürünlerle değer katılması bu vizyonumuzun önemli parçaları olacak. Hedefimiz, Ankara Sigorta'yı yalnızca bugünün değil, geleceğin de öncü sigorta şirketi haline getirmek." dedi.

Ankara Sigorta, güçlü sermaye yapısı, yenilikçi ürünleri, teknolojik altyapısı ve acente odaklı yaklaşımıyla 90. yılında hem sigortalılarına hem yatırımcılarına güven veren bir marka olma yolunda kararlılıkla ilerliyor.



**Yavuz
Ölken**

AXA Türkiye CEO'su

AXA Türkiye'nin Van Temsilciliği Açıldı

AXA Türkiye, stratejik büyüme hedefleri doğrultusunda önemli bir adım daha atarak Van'da yeni bir temsilcilik açtı. Bölgedeki acente ve müşteri ağını güçlendirmeyi amaçlayan AXA Türkiye, Van Temsilciliği ile yerel pazara daha yakın olmayı, acenteleri ve müşterileriyle daha güçlü bir bağ kurmayı hedefliyor.

Van Temsilciliği, AXA'nın bölgesel yönetim modelinin bir parçası olarak, değişen yerel ihtiyaçlara daha hızlı ve etkin çözümler sunma kapasitesini artıracak. Temsilcilik sayesinde bölgesel operasyonların daha çevik yönetilmesi sağlanırken, müşteri memnuniyetinin artırılması yönünde de önemli bir adım atılmış olacak.

Yeni ofisle birlikte AXA Türkiye, acente, broker ve banka gibi tüm paydaşlarıyla daha güçlü bir iş birliği hedefleyerek, hizmet kalitesini artırmayı ve sigorta hizmetlerini daha geniş kitlelere ulaştırmayı amaçlıyor. Bölgenin stratejik önemini dikkate alarak hareket eden AXA Türkiye, açtığı yeni temsilciliği ile bölge ekonomisine katkı sunmayı da hedefliyor.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, açılışta yaptığı konuşmada şu değerlendirmede bulundu: "Van'da açtığımız bu yeni temsilcilik, yalnızca bir ofis açılışı değil; AXA Türkiye'nin bölgesel kalkınma ve sürdürülebilir büyüme vizyonunun güçlü bir yansımasıdır. Bölgenin potansiyeline inanıyor, bu potansiyeli iş ortaklarımızla birlikte büyütmeyi hedefliyoruz. Yeni temsilciliğimiz sayesinde acentelerimize daha yakın olacak onların ihtiyaçlarına yerinde ve daha hızlı çözümler sunabileceğiz. Hem bireysel hem de kurumsal müşterilerimize güvenilir ve erişilebilir sigortacılık anlayışımızla hizmet vermeye devam edeceğiz. Bu yeni temsilciliğimizin açılışı, AXA Türkiye'nin ülkenin dört bir yanına sadece sigorta ürünü değil, aynı zamanda güven, dayanışma ve gelecek sunma kararlılığının bir göstergesidir."



54 SİGORTA HAFTASI

#SigortaKıymetBilmektir

29 Eylül - 5 Ekim 2025

*Ayhan
Sincel*

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

Erken BES büyüme devam ediyor

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES), katılımcı sayısı 9,9 milyona, sözleşme sayısı ise 12,2 milyona ulaştı. 18 yaş altı BES sözleşme sayısı Eylül ayı itibarıyla 1,8 milyona yaklaştı. 2022'de sisteme giriş yapanların yaş ortalaması 37 iken, bugün 28 yaşa kadar geldi. Katılım Emeklilik, 18 yaş altı BES'te Erken BES ürünüyle 182 bin katılımcıya ulaştı ve her 10 kişiden birinin tercihi oldu. 0-5 yaş grubunda da en çok tercih edilen beş kurumdan biri olan Katılım Emeklilik, sunduğu faizsiz fon seçenekleri ve yaşa özel avantaj paketleriyle ailelerin tasarruf tercihinde öne çıkıyor.

Cazip fon seçenekleri ve yüzde 30'luk devlet katkısıyla Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), giderek daha fazla insanın tasarruf tercihi haline geliyor. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre yılın ilk sekiz ayında BES sistemine katılanların sayısı yüzde 3,8 artışla 9,9 milyona ulaştı. BES fonlarının büyüklüğü ise yılbaşından bu yana yüzde 40'a yakın, sadece ağustos ayında yüzde 4,5 artış kaydetti ve 1,6 trilyon TL seviyesine çıktı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "BES sisteminin diğer yatırım araçlarından daha fazla getiri imkânı sunarak hak ettiği ilgiyi çekmeye başladığını..." söyledi ve sistemin büyüme potansiyelinin sürdüğünü sözlerine ekledi.

Katılım Emeklilik'in fon büyüklüğü ise yılın ilk sekiz ayında yüzde 46 oranında artış göstererek 47,8 milyar TL'ye ulaştı. Katılım Emeklilik'in sunduğu geniş ürün portföyü, özellikle faizsiz yatırım tercihi yapan aileler için cazip seçenekler barındırıyor. Katılım Emeklilik'in tamamen faizsiz prensiplere dayalı olarak yönetilen 19 farklı bireysel emeklilik fonu yatırımcılara geniş bir tercih yelpazesi sunuyor. Bu fonlar arasında yer alan Altın Katılım fonu (KEF) ise hem getiri performansı ile hem de yüksek katılımla öne çıkıyor. Aynı zamanda Kıymetli Madenler (KJM) fonu da son dönemin en çok kazandıran fonları arasında yer alıyor.

BES katılımcısı gençleşiyor, çocuklar sisteme katılıyor

Bireysel Emeklilik Sistemi gençler arasında giderek en güçlü tasarruf aracı olarak öne çıkıyor. EGM verilerine göre BES sistemine giriş yaşı ortalaması son yıllarda hızlı bir düşüş gördü. 2019 yılında 38,5 olan sisteme giriş ortalama yaşı 2025 yılı başında 28,4'e kadar geldi. Erken BES uygulamasının yaygınlaşmasıyla bu ortalamanın daha da inmesi öngörülüyor. EGM verilerine göre ağustos ayında 18 yaş altı Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) sözleşme sayısı 1 milyon 788 bine ulaştı. Bu alanda Katılım Emeklilik, 183 bin katılımcı ile toplam pazarın yüzde 10'unu aşan bir pay elde etti. 0-1 yaş grubunda da 15 bin katılımcı ile sektör genelinde en çok tercih edilen ilk beş kurumdan biri oldu.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, ailelerin çocukları için BES'e daha erken yaşta yatırım yapmaya başlamasını, "geleceğe yönelik artan bir finansal bilinç" olarak değerlendiriyor. Ayhan Sincek, özellikle devlet katkısı gibi avantajların, uzun vadeli tasarrufu teşvik ettiğini ve ailelerin artık "tasarrufa doğumla birlikte başladığını" belirtiyor ve "Bu yaklaşımı, geleceğin finansal güvencesi için atılan önemli bir adım olarak görüyoruz" diyor.

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

Eğitimi güvence altına alan sigorta

Yeni eğitim ve öğretim sezonu başlarken, Katılım Emeklilik de sigorta alanında gençlerin eğitimlerini güvence altına alan çözümler sunuyor. Eğitim Güvencesi Katılım Sigortası ve Okul Taksit Katılım Sigortası gibi ürünlerle ani ve beklenmedik durumlar karşısında çocukların eğitim masraflarını güvence altına alarak ailelerin yanında duruyor. Bu sigortalar sayesinde ebeveynlerin karşılaşılabileceği yaşamını yitirme, sakat kalma veya işsizlik gibi talihsiz olaylarda çocukların eğitimine ara vermeden devam etmesi sağlanıyor. Esnek ödeme seçenekleri ve vergi avantajı gibi faydalar sunan bu ürünler, ailelere maddi bir güvence sağlamanın yanı sıra, çocukların gelecek planlarının sekteye uğramasını da engelliyor.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, bu sigortaların aileler için bir "kalkan" görevi gördüğünü ve çocukların eğitimine yapılan yatırımı koruma altına aldığını belirtiyor. Sincek, "Geleceğimizin teminatı olan çocuklarımızın nitelikli eğitim alabilmesi için elimizden gelen tüm desteği sağlamaya kararlıyız" diyerek, eğitimdeki finansal güvencenin de önemini vurguluyor.

Anadolu Hayat Emeklilik “Yatırım Konusu Karmaşık Olmamalı Diyenlere, Aklın Yolu BES” Diyor!

Anadolu Hayat Emeklilik, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES), bireylerin finansal geleceklerini güvence altına alırken, BES yaptırımların altın, gümüş, döviz, hisse senedi gibi farklı yatırım araçlarına da tek yerden ulaşabilecekleri ve %30 devlet katkısına ilave olarak yapacakları ek katkı payı ödemeleriyle kazançlarını katlayabilecekleri, güvenilir bir yatırım kanalı olduğuna dikkat çekiyor. Anadolu Hayat Emeklilik, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dair tüm bu avantajları, “Yatırım konusu karmaşık olmamalı diyenler için aklın yolu BES” mesajını içeren reklam filmiyle vurguluyor.



Bireylerin geleceklerini güvence altına alma noktasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nin en iyi tasarruf ve yatırım araçlarından biri olduğunu vurgulayan Anadolu Hayat Emeklilik, bu konuda bilinç oluşturmak üzere sunduğu ayrıcalıklar, yenilikçi ürünler, dijital kolaylıklar ve farkındalık çalışmalarıyla dikkat çekiyor.

Anadolu Hayat Emeklilik müşterileri BES aracılığıyla altın, döviz, gümüş ve hisse senedi gibi farklı yatırım araçlarına tek bir noktadan erişebiliyor. %30 devlet katkısı sayesinde yapılan ödemeler doğrudan birikime dönüşürken, dileyen kullanıcılar ek katkı payı yatırarak tasarruflarını daha da büyütebiliyor. Bu yönüyle BES, uzun vadeli birikim ve yatırım yapmak isteyenler için erişilebilir ve kazançlı bir tasarruf aracı olarak öne çıkıyor.

Katkı paylarının ister düzenli isterse belirli dönemlerde yatırılabilme esnekliği, farklı gelir seviyelerinden bireylerin kendi bütçelerine uygun birikim planı oluşturmasına olanak tanıyor. Aynı zamanda fonlar arasında geçiş yapma veya yatırım stratejisini ihtiyaçlara göre değiştirme imkânı da bulunuyor.

“Yatırım Konusu Karmaşık Olmamalı Diyenler İçin”

Anadolu Hayat Emeklilik, BES'in sağladığı bu avantajları daha geniş kitlelere anlatmak üzere yeni bir reklam filmi hazırladı. “Yatırım bu kadar da karmaşık olmamalı” mesajını taşıyan filmde, ilk bakışta zor gibi görünen zekâ küpü metaforuyla yatırımın aslında doğru sistemle ne kadar sade bir hale gelebileceği anlatılıyor. “Aklın Yolu BES” sloganıyla hazırlanan film, sistemin anlaşılabilir ve pratik yönlerini ön plana çıkarıyor.

Finansal gelecek için sağlam bir adım atmak isteyenler, Anadolu Hayat Emeklilik aracılığıyla BES'in sunduğu tüm bu imkânlardan faydalanarak hem birikim yapabiliyor hem de yatırımlarını güvenli bir şekilde değerlendirebiliyor.

Anadolu Hayat Emeklilik'in “Aklın Yolu BES” reklam filmi, KOMPAKT imzası taşırken, filmin prodüksiyonu Lunapark Film tarafından yapıldı.

Reklam filmi QR kod
üzerinden izlenebilir



ROTA SİZDE GÜVENCE BİZDE

Anadolu Sigorta Karavanlara Özel Kasko Sigortası ile hem yurt içi hem yurt dışı yolculuklarda beklenmedik risklere karşı karavanınızı koruyun.

**STANDART KASKO TEMİNATLARINA
EK OLARAK KARAVANLARA ÖZEL
TEMİNATLAR POLİÇE KAPSAMINDADIR**

15 Güne Kadar
Schengen
Ülkelerinde Geçerli
Yurt Dışı Seyahat
Teminatı*

Çekme ve Moto
Karavan Hırsızlık
Teminatı

Güneş Enerji Paneli,
Mover, Uydu ve
Tente Teminatı

**15 güne kadar Schengen ülkesi seyahatlerinde yılda birden fazla kez tekrarlanabilir.*

Ayrıntılı bilgi: anadolusigorta.com.tr



Anadolu Sigorta Çağrı Merkezi:
0850 724 0850



Detaylı bilgi
için QR kodu
okutun.

Türk Reasürans'ın Mimarı Selva Eren, 6 Yıllık Başarı Hikâyesini Anlattı

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, DASK, T-Rupt, Özel Riskler Yönetim Merkezi, Türkiye'nin reasürans kapasitesi gibi önemli konularda Sigorta Life'a özel açıklamalarda bulundu. Ayrıca Eren, Türk Reasürans'ın 6 yıl içindeki gelişim sürecini anlattı.

Selva Eren

Türk Reasürans Genel Müdürü

6. yaşına giren Türk Reasürans'ın her anında yer aldınız. İlk günden bugüne kadar olan süreci özetler misiniz?

Türk Reasürans'ın kurucu Genel Müdürüyüm. Bu, elbette benim için çok büyük bir onur ve şeref. Genellikle insanlar kurumlarına kattıkları değerlerden bahsederler ama biz bu değerleri ekip arkadaşlarımızla birlikte kazandırдық. Ancak her şeyden önce, bu yolculuk boyunca asıl ben çok şey öğrendim ve bunun için gerçekten minnettarım. Doğruyu söylemek gerekirse, bu göreve beni layık gören dönemin kurucu bakanına da ayrıca teşekkür etmek isterim. Yaşadığımız süreç, inanılmaz bir deneyimdi. Çünkü her gün bir sigorta şirketi kurulabilir ama her gün bir reasürans şirketi kurulmaz, takdir edersiniz ki bu başlı başına büyük bir "challenge" idi. Biz de bu zorluğu alnımızın ağıyla aşarak bugünlere geldik. Büyük bir umut ve heyecanla başladığımız bu yolculukta, altı yılda çok hızlı bir büyüme ivmesi yakaladık. Başlangıçta 16 sigorta şirketinden, küçük küçük kapasiteler devralarak yola çıktık. Bugün geldiğimiz noktada, yaklaşık 30 sigorta şirketi ile çalışıyoruz. Ayrıca Türk Katılım Reasürans ile birlikte toplamda 34 sigorta şirketine ve 6 kuruma daha destek veriyoruz. Bu bizim için son derece kıymetli.

Kurulduğumuz günden bu yana en temel amacımız, ülkedeki reasürans primlerinin yurt dışına çıkmasını bir nebze olsun önlemektir. Bugüne kadar yaklaşık 40 milyar TL tutarında bir reasürans priminin ülke içinde kalmasını sağladık. 600 milyon TL sermaye ile kurulan şirketimiz, 2024 yılı sonu itibarıyla 6 milyar TL'nin üzerinde özkaynağa ulaştı. Kısmet olursa, 2025'in ikinci çeyreğinde bu rakamı 7,5 milyar TL seviyesine çıkarmış olacağız. Genelde çeyrek bazlı finansal hedefler açıklanmaz ama bu büyüme paylaşılmak isterim.

"Genç yaşımızda vergi rekortmenleri listesinde yer aldık"

Elbette sadece rakamlarla değil, yönettiğimiz ve işleticisi olduğumuz kurumlarda yarattığımız değerlerle de gurur duyuyoruz. Başta göz bebeğimiz DASK olmak üzere, Özel Riskler Yönetim Merkezi ve iştiraklerimiz olan T-Rupt ile Türk Katılım Reasürans gibi şirketlerimizde de çok kıymetli ve önemli başarılarla imza attık. Bu altı yıl boyunca gerek kurumsal gerek sektörel anlamda birçok başarıya birlikte ulaştık. Tüm bu yolculukta emeği geçen herkese gönülden teşekkür ediyorum. Her şeyden önce, yeni kurulan bir şirketin içinden başka şirketler çıkarması ve bunu tamamen kendi öz kaynaklarıyla gerçekleştirmesi başlı başına çok önemli bir başarıydı. Bunun yanı sıra, sermayemizin bugün ulaştığı düzeye gelene kadar hep kârlılıklarımızla ilerledik. Şirketimizi bu noktaya taşıyan en değerli unsur da buydu aslında.

Genel çerçevede ve rakamsal olarak ifade edebileceğim katkılarımız bunlar. Elbette işleticisi olduğumuz her kurum için özel olarak aldığımız aksiyonlar, gerçekleştirdiğimiz çalışmalar ve uygulamaya koyduğumuz pek çok proje oldu. Bugün geldiğimiz noktadan büyük bir gurur duyuyoruz. Artık 300 kişiye yaklaşan kocaman bir şirket haline geldik. Şu anda yeni binamızdayız. Küçük bir ofiste, hatta kendimize ait olmayan bir mekânda, bir masanın etrafında sadece on kişiyle başlayan bu serüvenimiz, bugün 300 kişilik bir aileye dönüştü. Üstelik bu büyük aileyle birlikte, gerçekten kapsamlı ve modern bir komplekse taşındık.



TUR | **ASSIST** Katkılarıyla

“ ”

DASK'ın tüm teknolojik altyapısını baştan sona yeniledik.

Bu yeni kompleks bizim için çok anlamlı. Şirketimizin adeta somutlaştığı, ete kemiğe büründüğü bir yer oldu. Çalışanlarımız açısından çok daha konforlu bir alan sunarken, DASK kurumu için de iletişimi ve verimliliği artıran bir merkez haline geldi. Bu açıdan attığımız her adımı çok kıymetli ve değerli buluyoruz.

Ülkemiz bir süredir deprem gerçeğiyle yüzleşiyor. Siz de bu süreçlerde aktif olarak sahadaydınız. Olası yeni depremlere karşı hangi hazırlıkları gerçekleştirdiniz?

O günün şartlarına baktığımızda, henüz yeni kurulmuş, genç bir şirket olarak Türkiye Cumhuriyeti tarihinin en büyük depremini yaşadık. Rakamlarla ifade etmek gerekirse, DASK'ın bugüne kadarki 20 yıllık tarihinde toplamda yaklaşık 41 milyar TL tazminat ödemesi yapılmıştı. Bunun 39,5 milyar TL'si yalnızca Kahramanmaraş merkezli depremde ödendi. Kurumun yönetimini devraldığımızda birçok önemli adım attık. Bunların başında reasürans kapasitemizi artırmak geliyordu. Kurumu devraldığımızda toplam ödeme gücü 25 milyar TL civarındaydı. Bunun yalnızca 10 milyar TL'si fondan, 15 milyar TL'si ise reasürans kapasitesinden oluşuyordu. Bugün bu kapasiteyi 355 milyar TL seviyesine çıkardık. Bu, kurumun ödeme gücünü güçlendirme adına attığımız en kritik adımlardan biri oldu. Deprem sonrası vatandaşlara hızlı ödeme yapabilmemizin temelinde ise, reasürans yapımızı ve plasman stratejimizi önceden titizlikle kurgulamış olmamız yatıyor. Bu da bize çok ciddi bir hız ve operasyonel avantaj sağladı. Yine depremden yalnızca birkaç ay önce Ankara'da hayata geçirdiğimiz yeni merkezimiz, sürecin yönetiminde büyük katkı sağladı. Hatta bazı kişiler, bu merkez açılışının zamanlamasını "Bu kadar bilinçli bir karar olabilir mi?" diyerek yorumladılar. Özellikle hasar yönetimi alanında attığımız adımlar çok önemliydi. Kurumu devraldığımız dönemde, hasar dosyalarının büyük ölçüde manuel olarak, klasik yöntemlerle işlendiğini gördük. Belki hatırlarsınız; pembe kaplı dosyalar, içinde karton evraklar... Biz ise bu depremde 600.000 hasar dosyasını işleme aldık ve toplamda 39,5 milyar TL ödeme yaptık. Hasar tarafında ayrıca altyapımızı geliştirerek 24 saat içinde 96.000 hasar dosyası açabilecek kapasiteye ulaştık. DASK'ın tüm teknolojik altyapısını baştan sona yeniledik. Ana veri merkezimizi deprem riski düşük bir bölgeye taşıdık, İstanbul'daki merkezimizi ise yedek olarak konumlandırdık.

Deprem sonrasında vatandaşların yaşadığı iletişim sorunlarını çözmek için SMS bilgilendirmelerinden, süreç takibine kadar birçok eşzamanlı projeyi hayata geçirdik. Bu karmaşık ve yoğun süreci eş zamanlı projelerle başarıyla yönettik. Altı ay gibi kısa bir sürede 600.000 dosyanın yüzde 90'ını tamamladık. Ardından uzun ve zorlu bir yargı süreci başladı. Ancak bu süreci de doğru ve hakkaniyetli bir yaklaşımla, DASK'ın menfaatlerini koruyacak şekilde yönettik. Bu bizim açımızdan büyük bir başarıydı. Aslında bu süreçte yaptıklarımızı herkes çok net bir şekilde gördü ve takdir etti. Özellikle o dönemde acentelerimizden çok büyük destek aldık. Ben ve ekibim sürekli olarak deprem bölgesindeydik. Bölgede 11 adet irtibat ve konteyner ofis kurduk. Bu ofisler üzerinden tüm süreci sahadan yönettik. Bu yaklaşımın son derece faydalı olduğunu düşünüyorum; çünkü vatandaşlarla birebir, doğrudan temas kurma imkânı bulduk, onlara gerçekten dokunabildik. Zaman zaman çok enteresan olaylarla da karşılaştık. Hem acente olup hem de depremzede olan vatandaşlarımızla birlikte çalıştık. Bu da sürecin insani yönünü çok daha derinleştirdi. O dönemde, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile dönemin SEDDK yönetiminden de çok büyük destek aldık. Süreci son derece koordineli bir şekilde yürüttük ve bu uyumlu çalışma ortamı, elde edilen başarının en önemli unsurlarından biri oldu.

Sizinle birlikte DASK önemli bir ivme yakaladı; birçok çalıştay ve etkinlik düzenlendi, kuruma yeni bir boyut kazandırıldı. DASK'ın gelecek planlarından bahsedebilir misiniz?

Aslında biz DASK'ı devraldığımızda, DASK bir sigorta şirketinin içinde sadece bir birim olarak faaliyet gösteriyordu. Biz, bu kuruma gerçek bir kimlik kazandırdık. DASK'ın varlığını ve önemini, sigorta sektörü genelinde çok daha görünür ve etkili bir hale getirdik. Bu konuda sektör paydaşlarının da bizimle hemfikir olacağını düşünüyorum. Çünkü bu durum uzun süredir beklenen bir adımdı. DASK'ın yalnızca yüzeyde değil, hizmet anlamında da görünürliğini artırdık.

Vatandaşla birebir temasa geçerek, kurumu sahada daha aktif ve etkili kıldık. Elbette yapılan yarışmalar, kampanyalar gibi faaliyetler geçmişte de vardı; biz bunları bir üst seviyeye taşıdık. Ancak esas başarı, vatandaşla kurduğumuz samimi ve güvene dayalı ilişkiden kaynaklandı. DASK'ı çok ciddiye aldık, ona gerçekten gönül verdik. Kimse bizden bir şey talep etmeden, "şunu yapın" demeden birçok büyük projeyi hayata geçirdik. Üretimden hasar yönetimine, teknoloji altyapısından çağrı merkezi yedekliliğine, OYM'nin (Olağanüstü Yönetim Merkezi) kurulmasından tutun da daha sayamayacağım kadar çok alanda projeler gerçekleştirdik. Özellikle deprem döneminde, yaşananları zaman geçtikten sonra değerlendirmek kolay olabilir.



Ama o günün şartlarını yaşayanlar bilir: Gerçekten tarif edilmesi zor, çok ağır bir dönemdi. Biz o süreci de alnımızın akıyla atlattık. Aynı anda hem operasyonları yönettik hem de tahkim süreçleriyle ilgili davalarla uğraştık. Zorlu bir süreçti ama elimizden gelenin en iyisini, mümkün olduğunca barışçıl yollarla yapmaya çalıştık. Deprem sonrası o kadar çok vatan-daşla birebir görüştüm ki... Günlerce Kahramanmaraş'tan, Gaziantep'ten arayan sigortalılara teminatın neden iki katı ödenemediğini bıkmadan anlattım. Ekipten bazıları bana, "Vatandaş reasüranstan ne anlasın ki Selva Hanım, neden anlatıyorsunuz?" diye soruyordu. Ama ben onlara hep şöyle dedim: "Eğer siz karşınızdaki insanı ciddiye alır ve her şeyi samimiyetle anlatırsanız, o da sizi anlar." Bu yaklaşımın çok olumlu karşılıklarını gördüm. Pek çok vatandaş, "Ha, demek ki bundanmış," deyip, "Tamam ablacığım, hakkımı helal et," diyerek telefonu kapattı. Bu çok değerli bir insani ilişkiler ağına dönüştü. Bugün telefon rehberimde yaklaşık 2.700 kişi kayıtlı. Her biriyle birebir ilgilendim. Arayanlar bazen "Ben Ahmet, Cevdet'in halasının oğlu," diyorlar. Sanki tek arayan Ahmet kendisiymiş gibi hissediyor. Ama ben de her birine o şekilde, sanki o an arayan tek kişi oymuş gibi davrandım. Bu tutumun çok kıymetli geri dönüşleri oldu ve bundan da ayrıca büyük bir mutluluk duyuyorum. DASK'ı yönetmek çok büyük bir ayrıcalıktı. Özellikle genç bir şirketin bu görevi üstlenmesi daha da anlamlıydı. Burada tüm DASK ekibine de özel olarak teşekkür etmek istiyorum. Aylarca ailelerinden uzakta, otel odalarında kaldılar. Biz elimizden geleni yaptık, en iyi şartları sağlamaya çalıştık ama bu süreçte harcanan emek gerçekten çok büyüktü. Hepsine ayrı ayrı gönülden teşekkür ediyorum.

DASK'ın teknik işleticiliği tekrardan Türk Reasürans'a verildi. Bu konu hakkındaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?

DASK'ın işletmeciliği önümüzdeki dönemde de Türk Reasürans tarafından yürütülmeye devam edecek. Elbette bu, ilgili makamların takdirine bağlı bir konu; süreç nasıl şekillenecekse, o doğrultuda ilerleyeceğiz. Şu an için işletmecilik süresi bir yıl olarak belirlendi. Bu sürenin illa beş yıl olması gibi bir zorunluluk yok; beş yıl sadece maksimum süreyi ifade ediyor. Şimdilik bir yıl olarak devam ediyoruz, sürecin nasıl gelişeceğini ise ilerleyen dönemde hep birlikte göreceğiz.

66 99

Dünyanın en büyük fonlarının T-Rupt'a olan ilgisi çok yüksek

Sizin için özel bir yere sahip olan T-Rupt'tan bahsetmek istiyorum. Bize T-Rupt'ın ne olduğunu anlatabilir misiniz?

T-Rupt, benim için gerçekten çok özel bir konu. Gittiğim her yerde T-Rupt'tan özellikle bahsetmek istiyorum çünkü bana göre bu şirketin geleceği T-Rupt'ta yatıyor. T-Rupt'ı 2022 yılında kurduk. Kuruluş sürecinde ekip arkadaşlarım, "Selva Hanım acaba kurmasak mı?" gibi çekinceler dile getirdi. Ancak benim vizyonum hep şuydu: Elbette Türk Reasürans çok kıymetli bir şirket ama reasüransın temelini oluşturan kritik bir alan var: Modelleme. Ve modelleme, hiçbir zaman önemini kaybetmeyecek bir unsur. Bugün Türk Reasürans, net prim üretiminde pazarın yaklaşık %55'ini temsil ediyor. Bu noktadan sonra yurt içindeki sigorta şirketlerine verilebilecek kapasitenin belli sınırları var. Elbette şirketimiz büyümeye devam edecek ancak bu büyümeyi daha çok uluslararası reasürans kapasitesi sağlayarak gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Şu anda 36 ülkeye reasürans hizmeti veriyoruz ve önümüzdeki dönemlerde bu hizmet ihracatını daha da artırmayı amaçlıyoruz. Bu tabloya baktığımızda, Türkiye'de verilebilecek kapasitenin bir sınırı olduğunu görüyoruz. Çünkü ne kadar kapasite sağlıyorsanız, buna karşılık bir koruma da satın almanız gerekiyor. Bu da bir maliyet yaratıyor. Dolayısıyla burada alınan ve verilen arasında bir denge kurulması gerekiyor ki şirketin kuruluş amacına uygun bir şekilde hizmet verilebilsin. İşte tam da bu noktada T-Rupt devreye giriyor. Biz T-Rupt'ı, sadece Türk Reasürans'ın değil, aynı zamanda Türkiye sigortacılığının da geleceği olarak görüyoruz. Çünkü modelleme hem reasürans hem de sigortacılık faaliyetlerinde vazgeçilmez bir unsur. Sigorta şirketlerinin portföylerini modelleyerek, büyük bir deprem durumunda karşılaşılabilecekleri mali kayıpları önceden hesaplayabiliyoruz. Bu vizyonla, ciddi bir yatırım ve emekle dünyada sadece üç örneği bulunan bir modelleme platformu olan CatMod ürünümüzü hayata geçirdik.

Bu ürün sayesinde Türkiye'deki tüm sigorta şirketleri kendi portföylerini modelleyebiliyor. Nitekim Kahramanmaraş depremlerinde, biz deprem olduktan sonraki 24-48 saat içinde ne kadarlık bir hasar ödeyeceğimizi biliyorduk. 39,5 milyar TL'lik hasarı doğru bir şekilde tahmin ettik ve bu tahmine yakın bir ödeme gerçekleştirdik. Bu neyi sağladı? Öncelikle çok hızlı şekilde ödeme süreçlerini organize etmemizi mümkün kıldı. Ayrıca, yurtdışına devrettiğimiz riskleri doğru ve teknik bir şekilde anlatmamızı sağladı. Depremin hemen ardından, Londra'daki lider reasürörlerle yaptığımız toplantılarla potansiyel hasar miktarını detaylı biçimde anlattık. Bu da onların kendi yönetim kurullarına doğru ve güvenilir veri sunmalarına olanak tanıdı. Böylece reasürans ödemeleri hızla ve sorunsuz şekilde aktı. Bu başarıda, plasman sürecinde attığımız akılcı adımların da etkisi büyük.

CatMod'u diğer örneklerden ayıran en önemli fark, tamamen Türkiye Cumhuriyeti'nin kendi bina verileri üzerinden inşa edilmiş olması ve gerçek deprem kataloglarıyla simülasyon yapılmasıdır. Ayrıca, yaklaşık 1,5 yıl boyunca oluşturduğumuz bir veri kütüphanesiyle bu simülasyonları destekledik. Yabancı modelleme araçları, hasar tahmininde oldukça düşük (1,5-2 milyar TL) sonuçlar üretirken, biz doğruya en yakın tahmini önceden elde ettik. Tüm bu nedenlerle, T-Rupt ve CatMod'un hem sektöre hem de ülkemize çok büyük bir katma değer sağladığına inanıyorum. Dolayısıyla bugün geldiğimiz noktada, 2022'de T-Rupt'la ilgili ortaya koyduğumuz vizyonun ve bakış açısının ne kadar doğru olduğunu net bir şekilde görebiliyoruz. Şu anda T-Rupt olarak yalnızca Türkiye için değil, yurt dışı için de önemli projelere imza atıyoruz. Örneğin, Azerbaycan'ın deprem riskini modellemeye başladık. Bunun yanı sıra, Romanya'nın DASK karşılığı olan PAID kurumu ile ikinci yılımıza girdik ve onlarla da iş birliğimiz devam ediyor. Ayrıca bu yıl, AXA ile yaptığımız anlaşma kapsamında AXA'nın modelleme alanında global ölçekte kullandığı ürünün içine entegre edilmiş bir CatMod modülümüz bulunuyor. Bu gelişme, bizim açımızdan son derece kıymetli bir adım. Çünkü CatMod'un yalnızca ulusal değil, uluslararası alanda da kabul görmeye başladığını ve entegre çözümler sunduğunu gösteriyor. Öte yandan, Dünya Bankası'nın bu alandaki ilgisi ve Amerika Birleşik Devletleri'nde sigortacılık ve afet modellemesi konularına ciddi yatırımlar yapan dünyanın en büyük fonlarının T-Rupt'a olan ilgisi çok yüksek. Bu bağlamda açıkça söyleyebilirim ki, önümüzdeki dönemde sigortacılık alanında Türkiye'ye yurt dışından gelecek ilk büyük yatırımın CatMod aracılığıyla olacağına inanıyorum. Bu potansiyel, sadece şirketimiz için değil, ülkemiz için de stratejik bir fırsat.

Özel Riskler Yönetim Merkezi'ndeki süreci anlatabilir misiniz?

Özel Riskler Yönetim Merkezi (ÖRYM), çoğu kişinin tam olarak ne iş yaptığını bilmediği; ancak oldukça stratejik bir yapıya sahip olan bir kurum. Bu nedenle, ÖRYM'nin hikâyesine kısaca değinmek istiyorum. Çünkü gerçekten ilginç bir geçmişi var. Bu kurumun bugünkü yapısına kavuşması sürecinde, o dönemin Hazine ve Maliye Bakanı Sayın Lütfi Elvan ile yoğun bir çalışma yürüttük. Amacımız, ÖRYM'ye bir kurum kimliği kazandırmak, onu resmi olarak bir tüzel kişilik haline getirmektir. Bu çaba, aslında temelde bir ürünü temsil edebilmek ve hayata geçirmek adına yapılmıştı.

Ben ve ekip arkadaşlarımın Plan ve Bütçe Komisyonu'nda yürüttüğü teknik çalışmalar sonucunda, ÖRYM'ye ilişkin çok kritik bir maddenin yasaya eklenmesini sağladık. Söz konusu madde, daha sonra Rusya-Ukrayna Savaşı sürecinde ülkemiz açısından son derece büyük bir avantaj sağladı. Bu madde özetle şunu içeriyordu: Ülkemizin çevresinde bir savaş ya da kriz durumu söz konusu olduğunda, Özel Riskler Yönetim Merkezi sigorta şirketi pozisyonuna geçebilecek; Hazine ve Maliye Bakanlığı ise bu yapının arkasında bir reasürör gibi konumlanabilecekti. Bu, son derece kritik bir adımdı ve tamamen ülke menfaatleri gözetilerek yapılmıştı. İlk olarak, TMO (Toprak Mahsulleri Ofisi) ile başladığımız bu yapı; buğday ithalatı sürecinde güvence sağlamaya yönelikti. Ancak zamanla bu kapsam yalnızca kamu kurumlarıyla sınırlı kalmadı. Tahıl koridorunun hayata geçirilmesinden turizme, enerjiden deniz taşımacılığına kadar birçok alana yayıldı.

Özellikle şu alanlarda kritik katkılar sunduk:

- Turizmde, Türk Hava Yolları ve Pegasus gibi firmaların Rusya'ya uçuşlarını sürdürebilmesi için teminatlar sağladık. Bu, turizm gelirlerinin Türkiye'de kalması ve sürdürülebilirliği açısından çok önemliydi.
- Tahıl Koridoru kapsamında, Türk denizcilerin savaş bölgesine güvenli bir şekilde girip çıkabilmeleri için savaş teminatları sağladık. Böylece gıda tedarik zincirine önemli katkı sunulmuş oldu.
- Enerji sektöründe, özellikle Akkuyu Nükleer Santrali özelinde önemli bir destek sağladık. Paris Barış Anlaşması çerçevesindeki tüm yükümlülüklerin teminat altına alındığı poliçenin dizaynında da yine ÖRYM üzerinden çok değerli katkılarımız oldu. Akkuyu'ya gelen ilk likit yakıtın ülkemize ulaştırılmasında da bu yapıdan faydalanıldı.
- Tüm bu süreçte ÖRYM üzerinden yaklaşık 1,8 milyar TL prim üretimi gerçekleştirdik. Bu, yalnızca sigortacılık açısından değil, aynı zamanda Hazine'ye aktarılan katkı bakımından da son derece anlamlıydı.

Kısacası ÖRYM, klasik anlamda sadece bir reasürans kapasitesi sağlayan yapı olmanın çok ötesinde, stratejik risklerde ülkemiz için önemli bir güvence mekanizması haline gelmiştir.





İsmail Öztürk

Santra Marketing Kurucusu

Yeni bir binaya taşındınız. İçinde bulunduğunuz bina ile ilgili bilgi verebilir misiniz?

Bu aslında bizim uzun zamandır hayalini kurduğumuz bir projeydi. Şu anda Çekmeköy'de, genç bir ormanın içinde konumlanmış şahane bir kompleksin içerisindeyiz. Yaklaşık 10.000 metrekarelik kapalı alana sahip iki ayrı binadan oluşan bu kompleksin ön binasında, işletmeciliğini yürüttüğümüz DASK ve ÖRYM yer alıyor. Aynı zamanda iki iştirakimiz olan T-Rupt ve Türk Katılım Reasürans da bu binada bulunuyor. Arka tarafta yer alan ikinci bina ise Genel Müdürlük binamız. Etrafı ağaçlarla çevrili, doğayla iç içe, oldukça ferah ve huzurlu bir ortam sunduğu için burası bizim için çok anlamlı. Özellikle Kuzey Marmara Otoyolu çıkışına yakın bir lokasyonda konumlanmış olması da deprem gibi kriz anlarında operasyonel açıdan büyük avantaj sağlıyor. Bu bina projesi, yaklaşık sekiz ay gibi kısa bir sürede tamamlandı. Bir mimarlık firması yerine, binayı inşa edenlerle birebir yürüttüğümüz süreç sonucunda tamamen bizim ihtiyaç ve beklentilerimize göre şekillendirildi. İç tasarımı sanata olan ilgimizi de binaya yansıtmak istedik. Üniversitelerden hocalarımız ve genç sanatçılarla birlikte çok değerli iş birlikleri gerçekleştirdik. Amacımız, çalışanlarımızın günlerini geçirdiği bu alanda kendilerini iyi hissetmelerini, keyifli ve ilham verici bir ortamda çalışmalarını. Binamızda aynı zamanda bir sanat galerisi bulunuyor. Bu galerinin zaman içinde yaşayan, sürekli yenilenen bir yapıya kavuşmasını ve ileride bir bienalin parçası haline gelmesini hedefliyoruz.

Etrafımızda birçok okul bulunuyor. Hafta sonları öğrencilere açık olacak şekilde dönemsel etkinlikler düzenlemeyi, böylece gençlerle sanatı buluşturmayı arzuluyoruz. Özellikle ön cephede yer alan DASK binasının girişindeki heykel, Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi mezunu heykeltıraş Furkan Tepeli'nin imzasını taşıyor. Bu ve binanın farklı köşelerine yerleştirilen diğer sanat eserleriyle, ziyaretçilere ve çalışanlarımıza her adımda estetik ve anlamlı anlar sunmayı amaçladık. Sonuç olarak hem bizler hem de tüm ekip arkadaşlarımız için çok anlamlı, sıcak ve ilham verici bir çalışma ortamı oluşturduğumuza inanıyoruz. Çalışanlarımızın da bu yeni yaşam alanını seveceğini umuyoruz.

Sektöre pek çok katkınız oldu ancak 6 yılın sonunda bir veda söz konusu. Sektöre ve paydaşlara iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?

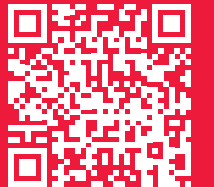
Dolu dolu geçen altı yıl... Bana zaman zaman kızanlar oldu ama hepsinin içten içe beni takdir ettiğini biliyorum. Belki de benim şöyle bir tarzım var: Doğruların söylenme biçimi bana göre tektir. Doğruyu söylemenin yumuşak bir yolu yoktur. Elbette üslubum bazılarında farklı gelmiş olabilir ama şunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim: Sevmeyenlerim bile beni her zaman takdir etti, hakkımı verdi.



Zaten bunu duyuyor ve hissediyorum. Bu da benim için çok kıymetli. Gerçekten de tam anlamıyla dolu dolu geçen altı yıl oldu. 2019'un temmuz ayında, bir odada başladığımız yolculuk; 150 milyon TL gibi küçük bir sermayeyle yola çıkıp, zamanla ödenmiş sermayemizi 600 milyon TL'ye çıkardığımız, ama daha önemlisi tüm bu büyümeyi tamamen kendi kârlılıklarımızla gerçekleştirdiğimiz bir sürece dönüştü. Kurumu bugünlere getirmiş olmak benim için büyük bir mutluluk. Açıkça söylemek gerekirse; hem çok müsterihim hem de çok mutluyum. Altı yıl, özellikle bürokrasi de herkesin kolayca erişemeyeceği bir süre. Hele ki benim gibi, "şahsına münhasır" diyebileceğimiz bir yapının bu tür kurumlarda görev alması, gerçekten kolay değil. Ama her zaman kendimi konfor alanımda hissettim. Çalıştığım her bakan, birbirinden değerli ve kıymetli insanlardı. Hiçbir zaman farklı ya da dışlanmış hissetmedim. Bu da benim için çok özel bir şeydi. Elbette zaman zaman ufak tefek kırgınlıklar oldu, ekipler arası anlaşmazlıklar yaşandı. Ancak bu, her iş yerinde olan şeylerdir. Önemli olan, büyük resme bakmak. Benim bu kurumda her zaman bir vizyonum oldu. Altı yıl boyunca bu vizyonu elimden geldiğince yansıttım. En büyük arzum, bu kurumun sağlıklı bir şekilde devam etmesiydi. Bugün geldiğimiz noktada şunu net şekilde söyleyebilirim: Artık benim burada olmam ya da olmamam, kurumun gidişatını değiştirecek bir unsur değil. Çünkü iş arkadaşlarımız işlerine son derece hâkimler, temelleri sağlam bir yapı kurduk. Kurum kişilerle kaim olmamalı. Eğer kişiye bağlı bir yapı kurmuş olsaydım, zaten baştan bir şeyleri yanlış yapmış olurudum. Yeni bir dönemin başladığını düşünüyorum. Türk Reasürans, biz göreve başladığımızda emekleme sürecini bile yaşayamadan, doğrudan koşarak ilerledi. Şimdi biraz daha tempoyu düşürüp, yeni ve farklı alanlara odaklanmanın zamanı.

Burası bana çok şey kattı. Benim bu kuruma kattıklarımın çok, kurumun bana kazandırdığı tecrübeler paha biçilemezdi. Zorlu ama çok öğretici bir altı yıldır. Unutmamak gerekir ki, biz her yıl yeniden atanıyoruz. Her sene "Acaba devam edecek miyim?" stresini yaşarken bu kadar büyük adımları atmak hiç kolay değil. Son atamam 2 Mayıs'ta gerçekleşmişti, görev sürem aslında Mayıs 2026'ya kadar devam ediyordu. Ancak bu ayrılık tamamen kişisel bir tercihti. İlginçtir, ilk günden beri hep "6 Eylül'de ayrılmak isterim" diyordum. Bu kararı uzun süredir düşünüyordum, aslında bir yılı aşkın süredir bu süreç planlı bir şekilde ilerliyordu. Ben hep planlı hareket etmeye inandım. Bu ayrılık da kurumun kültürüne uygun şekilde, organize ve planlı oldu. Sadece belki 3-4 ay erken oldu, ama bunun çok da büyük bir önemi yok. Bu altı yılda kurduğumuz yapının, bazı magazinsel söylemlerle gölgelenmesini de istemem açıkçası. Kurduğumuz düzen, hayata geçirdiğimiz projeler ve yazdığımız başarı hikâyesi çok kıymetli. Ben çok keyifle çalıştım. Tüm çalışanlarıma minnettarım. Başarı varsa, onların sayesinde var. Acentelerimize de sonsuz teşekkür ederim, her zaman yanımda oldular. Hâlâ arayan dostlarım var, "Gitmeyin müdürüm" diyen o kadar çok insan var ki... Her birine gönülden teşekkür ederim. Çalıştığım tüm bakanlara ayrıca şükran borçluyum. Her biri bana değer verdi, saygı gösterdi. Ben de bu görevden, içim rahat, huzurlu ve tamamlanmış hissederek ayrılıyorum. Geriye dönüp baktığımda, yarım kalmış hiçbir şeyim yok. Hepsisi tam, yerli yerinde ve hakkıyla.

Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



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



Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

Türk Nippon Sigorta'ya gelin, evinizi ve eşyalarınızı, doğal afetlerden yangına, hırsızlıktan su basmasına kadar tüm risklere karşı koruyalım. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.





Koray
Erdogan

Ray Sigorta CEO'su

Ray Sigorta A Milli Takımlar Resmi Ana Sponsoru oldu

Sigorta sektörünün öncü şirketlerinden Ray Sigorta, Türkiye Futbol Federasyonu ile yaptığı iş birliği kapsamında A Milli Erkek ve Kadın Futbol Takımları'nın resmi ana sponsoru oldu. Ray Sigorta iş birliği kapsamında 3 yıl boyunca Milli Takımların başarısını destekleyecek.

Riva'daki Hasan Doğan Milli Takımlar Kamp ve Eğitim Merkezi'nde düzenlenen imza töreni Türkiye Futbol Federasyonu Başkanı İbrahim Ethem Haciosmanoğlu, Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, Kadın A Millî Takımı Teknik Direktörü Necla Güngör Kıragası ve Erkek A Millî Takımı Teknik Direktörü Vincenzo Montella'nın katılımıyla gerçekleştirildi.

“Dünya Kupası'na katılma yolunda Millî Takımımıza şans getirmesini diliyorum”

Törende açılış konuşmasını yapan TFF Başkanı İbrahim Ethem Haciosmanoğlu, “Türk futbolunun gelişimi, kalıcı ve sürdürülebilir başarılar için sponsorlarımız ile el ele veriyoruz” diyerek şunları söyledi: “Millî Takımlarımızın bu başarısında en büyük desteği taraftarlarımız ile sponsorlarımız sağlıyor. Bugün de Türk futbolu için önemli bir anlaşılmayı duyurmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Ülkemizin önde gelen sigorta şirketlerinden Ray Sigorta ile iş birliğine gidiyoruz. Türkiye'nin en değerli 100 markası arasında yer alan Ray Sigorta, 3 yıl boyunca Kadın ve Erkek Futbol Millî Takımlarımızın ana sponsorluğunu üstlenecek. Öncelikle bu anlaşmanın her iki taraf için de hayırlı olmasını diliyorum. Bu iş birliğinin hayata geçmesinde katkı sağlayan Ray Sigorta profesyonellerine, TFF yöneticilerine ve profesyonellerine teşekkür ediyorum. Ray Sigorta ile yapılan bu anlaşmanın Dünya Kupası'na katılma yolunda Millî Takımımıza şans getirmesini diliyorum.”

“67 yıllık deneyimimizle Millîlerimizin yanındayız”

Ray Sigorta olarak Milli Takımlar ana sponsoru olmaktan büyük gurur duyduklarını ifade eden Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, “67 yıllık köklü geçmişimizle her zaman sektörümüzün yenilikçi, güvenilir ve dönüşümde öncü şirketlerinden biri olduk. Bilhassa son 10 yılda gerçekleştirdiğimiz büyük atılımla; değişimi yöneten, sektörün geleceğini şekillendiren oyuncular arasında konumlanıyoruz. Yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımımız ve dijital dönüşüm yatırımlarımızla Türkiye'nin en hızlı büyüyen sigorta şirketlerinden biriyiz. Bugün burada sigortadaki bu vizyonumuzu daha ileri taşımak için yeni bir döneme adım atıyoruz. Ray Sigorta olarak büyük hedeflere sahibiz ve tıpkı bizler gibi büyük hedefler peşinde olan Milli Takımlarımızı desteklemek bizim için hem büyük bir onur hem de markamız adına prestijli bir adım. Sigortacılıktaki tecrübemiz, risk yönetimi kabiliyetimiz ve müşteri deneyimindeki birikimimizle Millîlerimizin başarılarını sürekli kılmak adına her türlü katkıyı sunacağız. Bu süreçte Federasyonumuzun ihtiyaç duyduğu tüm sigorta ürünlerini Ray Sigorta olarak karşılayacağız” ifadelerini kullandı.

“Sigortacılık sektörü için önemli bir adım”

Erdoğan sözlerini şöyle sürdürdü: “TFF ile 3 yıl sürecek bu ana sponsorluk anlaşmamız sadece Ray Sigorta için değil tüm sigorta sektörü adına önemli bir adım olma niteliği taşıyor. Sektörümüzün en kapsamlı sponsorluk anlaşmalarından biri olan bu iş birliğinin sigorta farkındalığının tabana yayılmasına ve sektörümüzün güvenilirliğine ciddi katkılar sağlayacağına inanıyorum. Ray Sigorta olarak milli değerlerimize sahip çıkarken, sporun birleştirici ve ilham verici gücünü desteklemekten dolayı mutluluk ve gurur duyuyoruz. Milli Takımlarımıza başarılar diliyor, bu iş birliği ile ‘Biz de Millîlerimizin yanındayız’ diyoruz.”



“Sponsor desteği itici güç sağlıyor”

Sponsor desteklerinin kendilerine itici güç sağladığını ifade eden Kadın A Milli Takımı Teknik Direktörü Necla Güngör Kıracağı, “Bugün burada farklı sektörlerde uzun yıllar sürdürülebilir bir başarı elde eden iki kurumun Millî Takım çatısı altında buluşmalarına şahit oluyoruz. Ray Sigorta, sektöründe çalışanını merkeze koyan, acente ve müşterileri ile etkili iletişimi sayesinde güven ortamını sağlayan, 2025 senesinde Türkiye’nin en iyi işverenleri listesine girerek öznesinin ‘insan’ olduğunu kanıtlamış bir kurum. Saha içinde biz teknik direktörler 90 dakika boyunca, kontrol edebileceğimiz bir risk ortamında limitleri zorlamaya çalışırız, bugünden itibaren yol arkadaşımız Ray Sigorta’nın desteği ile saha dışındaki riskleri de bertaraf etmeye başlayacağız. Atılan imzaların hayırlı olmasını dilerim” diye konuştu.

“Millî Takım için birlikte yol yürüyeceğiz”

Erkek A Milli Takımı Teknik Direktörü Vincenzo Montella ise sigortanın insan hayatında çok önemli olduğunu altını çizdi. Montella, “Ray Sigorta gibi bir şirketle yol yürümemiz bizi mutlu ediyor. Ailemize hoş geldiniz diyorum. Birlikte çok daha büyük hedeflere ulaşabileceğimize inanıyorum. Farklı gözüksen de hayatımızda yaptırdığımız sigortalar ile futbolda benzerlikler var. Futbolda da tıpkı hayatta olduğu gibi beklenmedik olaylar olur. Son dakikada sakatlık olur. Sigorta normal hayatta kendinizi korumak adına yapılır ve önemli bir dayanaktır. Kendinizi daha sağlıklı ve güvenli hissedersiniz. Sigorta bu yüzden hayatımızda çok önemli bir unsur. Şimdi Millî Takım için birlikte yol yürüyeceğiz. Hedeflerimize ulaşmak için en iyisini yapacağız” ifadelerini kullandı.



Doğa sigorta

Genişleyen Hizmet Ağımız ve Yeniliklerimiz ile Sağlığınızın Güvencesiyiz!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile yaygın anlaşmalı özel hastane ağıımızdaki, sağlık hizmetlerinden bütçenizi yormadan rahatça faydalanabilirsiniz.

Poliçe şartları çerçevesinde
"Ömür Boyu Yenileme Garantisi"
veriyoruz!

8-18 yaş arası
çocukları ayrı
poliçelerde
sigortalıyoruz!

İlk sigortalanma
yaşını 56'dan 64'e
yükselettik!

Poliçesini az kullanan
sigortalılara %25'e
varan indirim fırsatı
sunuyoruz!



0850 811 51 00



www.dogasigorta.com



Berna Semiz Ergünten

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve
Sürdürülebilirlik Koordinatörü

Anadolu Sigorta, 2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nu Yayımladı

Anadolu Sigorta, 100. yılında yayımladığı 2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu ile çevresel, toplumsal ve yönetsel alanlarda hayata geçirdiği çalışmalarını paydaşlarıyla buluşturdu. GRI ve IIRC uluslararası standartlarına uygun olarak hazırlanan raporda; karbon emisyonlarının azaltılmasına yönelik çalışmalar, çalışan ve iş ortaklarının gelişimi için yürütülen Akademi faaliyetleri, orman yangınlarının önlenmesine yönelik Ormanın Gözleri, eğitime katkı sağlayan Anadolu Sigorta Kütüphaneleri ve afet dönemlerinde hayvan sağlığını destekleyen Kurtaran Araç projeleri öne çıktı.

Anadolu Sigorta, sürdürülebilir kalkınmaya değer katma amacıyla büyük bir titizlikle yürüttüğü ve iş süreçlerine entegre ettiği çalışmalarını içeren 2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayımladı. GRI Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları ve Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi (IIRC) standartları doğrultusunda hazırlanan rapor, öncelikli sürdürülebilirlik konularına, bu konulara yönelik yaklaşımlara ve kaydedilen performansa odaklanıyor.

2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu haricinde, Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KKGK) tarafından duyurulan Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) mevzuatı kapsamında hazırlanan ilk rapor da KAP'ta yayımlandı. TSRS raporunda, şirketin iklim değişikliğiyle ilgili risk ve fırsatlara yönelik stratejik yaklaşımı, bunların değer zinciri üzerindeki etkileri ve yönetim yapısına dair detaylı bilgiler yer alıyor.

"Amacımız, gelecek nesillerin yaşam hakkını güvenceye almak"

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten 2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nu değerlendirdi ve "Sürdürülebilirlik, bizim için yalnızca bir sorumluluk değil, aynı zamanda iş stratejimizin ayrılmaz bir parçası. 2024 yılı boyunca attığımız adımlar, karbon ayak izimizi azaltmaktan toplumsal projelere kadar geniş bir etki alanı yarattı. Bu rapor, çevreye, topluma ve ekonomiye sağladığımız değer in somut bir yansımasıdır. Bu yıl 100'üncü yaşımı kutlayan bir şirket olarak amacımız, bugünün ihtiyaçlarını karşılarken gelecek nesillerin yaşam hakkını güvence altına almaktır" dedi.

2024'te öne çıkan çalışmalar

Sera gazı emisyonları yazılım aracılığıyla hesaplanarak bağımsız denetimden geçirildi. Genel Müdürlük binasındaki kat mutfaklarında tek kullanımlık karton bardakların kullanımı sonlandırıldı, Marmaris Ultra Trail etkinliğinde çevre dostu uygulamalar hayata geçirildi. Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nı tanıtmak amacıyla eğitimler, atölyeler gerçekleştirildi ve sosyal medya hesaplarımızda bilgilendirme içerikleri paylaşıldı.

Toplumsal cinsiyet eşitliği ve sosyal sorumluluk

Toplumsal cinsiyet eşitliğini kurumsal kültürün temel unsurlarından biri olarak benimseyen Anadolu Sigorta, 2024'te başlattığı "Sözden Eyleme WEPs" projesiyle bu yaklaşımını sigorta ekosistemine yaymayı hedefliyor.

Sosyal sorumluluk projeleri arasında, orman yangınlarının erken tespiti için hayata geçirilen Ormanın Gözleri, eğitime katkı sağlayan Anadolu Sigorta Kütüphaneleri ve afet dönemlerinde sokak hayvanlarının tedavi ihtiyaçlarını karşılayan Kurtaran Araç projeleri öne çıktı. 2022 yılında Tarım ve Orman Bakanlığı - Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle başlatılan Ormanın Gözleri projesi kapsamında 2024'te 5 yeni insansız gözetleme kulesi devreye alındı.

Doğal afetler sırasında gezici veteriner kliniği ihtiyacını karşılamak amacıyla önemli bir projeye imza atan Anadolu Sigorta, 2023 yılında başlattığı Kurtaran Araç projesiyle sokak hayvanlarının yaşam koşullarını iyileştirdi ve toplum sağlığına katkıda bulundu.

Anadolu Sigorta'nın 2023 yılında Beykoz'da başlattığı Anadolu Sigorta Kütüphaneleri projesi de 2024 yılında İstanbul Ümraniye'de 12 okulun daha projeye dahil olmasıyla büyümeye devam etti. Bu okullarda, kitaplar ve mobilyalardan oluşan tüm gerekli donanımları sağlandı.

Sürdürülebilirlik derecelendirmelerinde başarı

Türkiye sigorta sektöründe CDP raporlaması yapan tek şirket olan Anadolu Sigorta, 2024 sonu itibarıyla Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi'ne girmek için gereken LSEG (London Stock Exchange Group) ESG skoru değerlendirmesinde 78 puanla, dünyada bu skorlamanın yapıldığı 358 sigorta şirketi arasında 23. sırada yer aldı. Bu sonuç, şirketin iklim değişikliği ve karbon yönetimi alanındaki kararlı adımlarının somut bir göstergesi oldu.



Cevdet Yılmaz'dan sigorta sektörüne net mesaj

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde 2026-2028 dönemini içeren Orta Vadeli Program'ı açıkladı. Yılmaz, açıklamalarında sigorta sektörüne de değindi.

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde 2026-2028 dönemini içeren Orta Vadeli Program'ı açıkladı. Açıklamalarında sigorta sektörüne de değinen Yılmaz, "Sigortacılık mevzuatını iyileştirecek dijital sigortacılık ve sigortacılık teknolojileri uygulamalarının mevzuat altyapısı oluşturacağız" dedi.

Cevdet Yılmaz, katılım esası sigorta ve banka dışı finansal kuruluşlarda düzenleme çalışmaları yapmayı öngördüklerini de vurguladı.

Cevdet Yılmaz, konuşmasında, "Afetlere dirençli yapıların finansmanı amacıyla riskli bölgelerde kentsel dönüşümü hızlandıracak afet sigortasını yaygınlaştıracakız" dedi.





Kanguru Kasko ile **Güven Daima Sizinle!**

%25 'e varan
indirim

Ankara Sigorta güvencesiyle



NEOVA

SİGORTA

*Neslihan
Neciboglu*

Neova Sigorta Genel Müdürü



Neova Sigorta'nın Toplam Prim Üretimi 2025'in İlk Yarısında 14,1 milyar TL'ye ulaştı

Neova Sigorta'nın 2025'in ilkyarısında toplam prim üretimi yüzde 50,6 oranında bir artışla, 14.1 milyar TL olarak gerçekleşti. Şirketin aktif büyüklüğü ise 36 milyar TL'ye ulaştı. Neova'nın ilk 6 ayda öz sermaye karlılığı ise yüzde 22 artarken ara dönem net karı ise 1 milyar 215 milyon TL oldu.

Sigorta sektöründe en son teknolojileri ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, 2025'in ilk yarı yıl sonuna dair finansal sonuçlarını kamuoyuna açıkladı. Sektör ortalamasının üzerinde büyüyen Neova Sigorta'nın yılın ilk yarısındaki prim üretimi geçen yıla oranla yüzde 50,6 artışla 14.1 milyar oldu. Şirket bu süreçte aktif büyüklüğünü yüzde 72 artırarak 36 milyar TL'ye ulaştı. Ara dönem net karı ise 1 milyar 215 milyon TL oldu.

Aynı dönemde prim üretiminde en yüksek pay, yüzde 67 ile acente kanalında gerçekleşti. Acentelerin prim üretimi, geçen yılın ilk altı ayına oranla yüzde 45 arttı. Bankasürans kanalı yüzde 65 büyüyerek yüzde 18'e ulaşırken broker kanalı ise yüzde 63 büyüdü.

Sağlık, Kasko, Ferdi Kazada Sektör Ortalamasının Üstünde Büyüme

Neova Sigorta 2025'in ilk yarısında sağlık, kasko, genel kayıplar, ferdi kaza branşlarında sektör ortalamasının üzerinde büyüme gösterdi. Şirket, yüzde 92 büyüme ile ilk altı ayda 684 milyon TL prim üretimine ulaştığı sağlık branşında en yüksek artışı kaydetti. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, sektör genelinde yüzde 101'lik büyümeyle sağlık branşında en hızlı büyüyen alan oldu. Neova Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası alanında ise yılın ilk yarısında atılım yaptı. Bu alandaki geniş teminatlı ürününü yakın zamanda müşterileriyle buluşturan şirket, 197 milyon prim üretimine ulaştı.

Sağlık branşını yüzde 88'lik büyümeyle kasko branşı izledi. Neova'nın kasko branşındaki prim üretimi ise 2.9 milyar TL olurken bu branştaki pazar payı yüzde 4.5'a çıktı. Şirket, 880 milyon TL prim üretimiyle ferdi kaza branşında ise yüzde 79 büyüdü.

"Sektördeki Pozisyonumuzu Güçlendiren Sonuçlar Aldık"

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "2025'in ilk yarısında yaşanan artışlar müşteri odaklı ürün geliştirme stratejimizin ve teknolojiye dayalı iş yapış biçimimizin somut bir yansıması. Bu başarı, acentelerimizden bankasürans ve broker gibi iş ortaklarımıza kadar tüm dağıtım kanallarımızla kurduğumuz güvene dayalı iş birliğinin bir sonucu. Finansal istikrar, risk çeşitliliği ve sürdürülebilirlik alanlarında lider bir yapı olarak öne çıkan Lloyd's'a sermaye sağlayıcısı olarak kabul edilmemiz şirketimizin kurumsal itibarını ve algısını güçlendirmek açısından bir gurur kaynağı." dedi.

Yeni yıl itibarıyla hizmete sunduğumuz TSS ürünümüzde ilk altı ayda 197 milyon TL prim üretimine ulaştık. Sağlığın yanı sıra kasko branşında da büyüme sağlayarak özel binek otomobil segmentinde yüzde 6,19 pazar payına ulaştık ve bu artışı sürdürülebilir kılmayı hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde de yenilikçi çözümlerimiz, dijital dönüşüm yatırımlarımız ve iş ortaklarımızla birlikte büyüme vizyonumuz doğrultusunda sigorta sektörüne yön vermeye devam edeceğiz" açıklamasında bulundu.

Lloyd's Üyeliğiyle Küresel Rekabet Gücünü Artırdı

Neova Sigorta, yılın ilk yarısında sermaye sağlayıcılığı rolüyle sigortacılıkta dünyanın en prestijli piyasalarından Lloyd's of London'a (Lloyd's) kabul edilerek uluslararası düzeyde stratejik bir pozisyon elde etti. Bu gelişme, Türkiye'nin sigortacılık alanındaki temsil gücünü pekiştirirken Neova Sigorta'nın küresel pazarda rekabet avantajını da artırdı.

Sektöre Özel Yeni Ürünler

Neova Sigorta, ürün çeşitliliğini artırmaya devam ediyor. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası alanında bir atılım yapan şirket, sektör geneline göre kapsamı çok geniş ürünüyle fark yarattı. Yurt dışı muayene, vefa paketi ve sünnet gibi yenilikçi teminatlarıyla sigortalılara geniş bir güvence sunan bu ürün, yatarak ve ayakta tedavi ve ek teminatlarıyla ihtiyaçlara uygun çözümler sunuyor. Teknoloji çağında artan risklere karşı "danışman sigortacılık" anlayışıyla hayata geçirdiği NeoSiber Güvenlik Sigortası ürünüyle yenilikçi bir çözümü müşterileriyle buluşturdu. KOBİ'ler başta olmak üzere, tüm ticari ve kurumsal işletmeler ve bireylerin karşı karşıya kaldığı siber tehditlere karşın bir kalkan görevi gören NeoSiber, yalnızca hasar anında değil, her an sigortalıların yanında olarak dijital güvenlikte sürdürülebilir bir destek sunuyor. KOBİ'lere yönelik hayata geçirdiği iş yerlerini kapsamlı teminatlarla güvence altına alan NeoKOBİ Paket Sigortası'nı müşterileriyle buluşturdu.

"İş Ortaklarıyla Güçlü Bir İş Birliği"

Acentelerle iş birliğini daha da güçlendirmeyi hedefleyen şirket, acentelerin performanslarını daha net gözlemleyebilmek ve kaynakları en verimli şekilde kullanmak için geliştirdiği "Acente Segmentasyon Sistemi"ni tanıttı. Yeni ürünler ve inovasyonları sektörle buluştururken, teknoloji ve dijitalleşme alanındaki liderliğini iş ortaklarının gelişimine de aktarmayı odağına aldı. Bu kapsamda hayat geçirdiği "NeoVizyon Buluşmaları"yla acentelere yönelik dijital gelişim odaklı eğitimlerin ilkini gerçekleştirdi. Buluşmalarda yapay zekânın ve siber güvenliğin sigortacılık süreçlerine olan etkisini iş ortaklarıyla birlikte değerlendirerek bu alandaki tecrübesini paylaştı, bu teknolojilerin acenteler açısından yaratabileceği yeni fırsatları beraber değerlendirme fırsatı buldu.

"Yeni Bir Dönem, Yeni Neova" vizyonu ile İstanbul, İzmir, Ankara, Bursa, Gaziantep ve Kayseri'de acenteleriyle bir araya gelerek şirketin yeni dönem stratejilerini iş ortaklarıyla paylaştı, birlikte büyümeye yönelik güçlü bir adım attı. İş ortaklarından reasürörleriyle sektördeki iş birliğini güçlendirmek amacıyla İstanbul Boğaziçi'nde bir etkinlikte bir araya geldi.

2025 başında yeni işveren markası "Yol Arkadaşım"ı tanıtarak 5 değeri temel alan yeni marka kimliğiyle çalışanlarına ve çalışan adaylarına "Umut dolu ve güvenli bir gelecek için birlikte ilerliyoruz" mesajı verdi.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası alanında gerçek ihtiyaç ve beklentileri belirlemek için hayata geçirdiği müşteri deneyimi projesiyle CX Awards'ta "Minimum Teknoloji, Maksimum Müşteri Deneyimi" kategorisinde "İyi Fikir Ödülü"ne layık görüldü. Connect Sure projesiyle, tüm dijital entegrasyonunu tek çatı altında toplayarak acenteleri, müşterileri ve çalışanlarına sunduğu hizmetleri daha hızlı, güvenilir ve esnek hale getiren Neova, CIO Ödülleri'nde "En İyi Maliyet Tasarrufu Projeleri" kategorisinde ödül aldı.



Fikret Utku Özdemir

Millî Reasürans Genel Müdürü

Millî Reasürans'a AM Best'ten kredi notu artışı

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu AM Best, Millî Reasürans'ın finansal güç ve ihraççı kredi notlarını yükseltti.

Sigorta sektörüne yönelik değerlendirmeleriyle öne çıkan uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu AM Best, Türkiye'nin köklü reasürans şirketi Millî Reasürans Türk Anonim Şirketi'nin (Millî Re) kredi notunu yukarı yönlü revize etti.

Şirketin Finansal Güç Notu (FSR) C+ (Marjinal)'den C++ (Marjinal) seviyesine, Uzun Vadeli İhraççı Kredi Notu (ICR) ise "b-" (Marjinal) seviyesinden "b" (Marjinal) seviyesine yükseldi. AM Best ayrıca Uzun Vadeli ICR görünümünü pozitifte çevirdi; FSR görünümü ise durağan olarak korundu.

AM Best not artışlarının, özellikle Millî Re'nin konsolide bilanço yapısındaki iyileşmeden ve riske göre ayarlanmış sermaye gücündeki artıştan kaynaklandığını açıkladı. Son beş yılda şirketin hem konsolide hem de konsolide olmayan bazda ortalama öz sermaye karlılığının (ROE) %35'in üzerinde seyrettiğini vurgulayan AM Best, bu performansın yüksek faiz ortamının getirdiği yatırım gelirleri ve döviz kurlarındaki gelişmelerle desteklendiğini belirtti.

Millî Reasürans'ın, Türkiye reasürans ekosisteminde güvenilir ve güçlü konumunu koruduğunu belirten Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, "AM Best'in not artışı, finansal gücümüzün ve istikrarlı performansımızın uluslararası ölçekte de teyidi oldu. 95 yılı aşan tecrübemizle, yalnızca Türkiye'de değil, faaliyet gösterdiğimiz tüm pazarlarda güvenilir bir iş ortağı olmayı sürdürüyoruz. Önümüzdeki dönemde de sağlam sermaye yapımızı güçlendirerek, reasürans sektörüne uzun vadede değer katmaya devam edeceğiz" dedi.



ferdi kaza



gigit
cep telefonu



seyahat



Aklımız Hep Sizde!

Hayat daha kolay, gelecek daha güvenli olsun diye,
tüm ihtiyaçlarınıza uygun sigorta ürünlerimiz
ve sürekli güncellenen hizmetlerimizle **aklımız hep sizde.**



QR kodu okutarak
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



gig.com.tr



*Türkiye Sigorta Birliği
Genel Sekreteri Özgür Obalı:
Hedefimiz Güçlü, Dirençli
ve Kapsayıcı Bir Sektör!*

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı, Sigorta Life Sohbetleri'ne konuk oldu. Sektöre bankacılıktan geçişini, sigorta bilincini artırma yolundaki hedeflerini, dijitalleşmenin acentelere etkisini ve Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi gibi yapısal reformları anlattı.

Özgür Bey, kendinizden biraz bahsedebilir misiniz?

Özgür Obalı, çalışma hayatına bankacılık sektörüyle başlamış, ardından sigorta dünyasına adım atmıştır. Yaklaşık 12 yıldır bu sektöre hizmet eden bir sigorta emekçisiyim. Kısmet oldu, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreterliği gibi son derece ulvi bir görevi üstlenme onuruna eriştim. Beş yıldır da bu görevi yürütüyorum. Özgür Obalı, aslında standart bir beyaz yakalı ve aile babası profilidir. Açıkçası, kendimle ilgili başka bir şey söyleyemiyorum. Vakıf Emeklilik'te Genel Müdür Yardımcısı olarak başladım. Sigorta sektörünü o dönemde hiç bilmiyordum. Ancak o zamanki Genel Müdürüm, bankacılık geçmişim ve denetim altyapım nedeniyle beni idari işler, satın alma ve destek hizmetleri gibi alanlarda görevlendirdi. Daha sonra, pazarlama da dahil olmak üzere satış dışındaki neredeyse tüm alanlarda, hatta teknik genel müdür yardımcılığı ve bilgi teknolojilerine kadar birçok farklı sorumluluk üstlendim. Ardından Genel Müdürlük görevine getirildim. Türkiye Sigorta birleşmesine kadar geçen yaklaşık dört yıl içinde, toplam altı şirketin genel müdürlüğünü yürüttüm. Ne yazık ki, bir anlamda Vakıf Emeklilik'e veda etmiş olduk. Ancak bugün Türkiye Sigorta çatısı altında bu yolculuk başarıyla devam ediyor. Bu süreçte yaptığımız her şey son derece keyifliydi. Bankacılık tarafında, özellikle müşteri deneyimi konusunda çok önemli projelere imza attık. Ancak hayat ve emeklilik sigortası alanı, sigortacılığın oldukça sınırlı bir bölümünü kapsıyordu; bunu elementer sigorta alanına geçince fark ettim. Gerçekten de elementer sigorta, uçsuz bucaksız bir dünya. Genel Sekreterlik görevi bana sigortayı 360 derece görme, özellikle dağıtım kanalları ve diğer paydaşlarla olan entegrasyonu çok iyi anlama fırsatı sundu. Ancak öğrenme sürecim hâlâ devam ediyor. Zaten bence hayatın her evresinde öğrenme hiç bitmiyor; bu, kesintisiz bir yolculuk ve hayatın sonuna kadar sürüyor.

Türkiye Sigorta Birliği olarak sigorta bilincini artırmak için çeşitli çalışmalar yapıyorsunuz. Yeni çalışmalarınız var mı, varsa bunları anlatabilir misiniz?

14 yıldır düzenlenen bir etkinlik olan Sigorta Haftası'nı bu yıl uluslararası bir zirveyle zenginleştirmeye çalıştık. Sigorta Haftası'nı hayata geçiren, fikir babalığını yapan ve uygulamaya koyan herkese kendi adıma içten teşekkür etmeyi bir borç biliyorum. Bu organizasyona emeği geçen herkesin, her yıl etkinliği daha da geliştirmek için ciddi bir çaba sarf ettiğini söyleyebilirim. Bizim en çok emek harcadığımız konulardan biri, sigortayı geniş kitlelere ulaştırmak, yani halkla buluşturmak oldu.



Bu konuda bugüne kadar yeterince başarılı olamadığımıza dair bazı eleştiriler de alıyoruz. Ancak sosyal medya ve çeşitli kampanyalar aracılığıyla bunu bir ölçüde başarabildiğimizi düşünüyoruz. Yine de dileğimiz, bu haftayı bir panayır ya da festival havasında, sigorta camiasının tüm paydaşlarının bir araya geldiği, halkın da katılım sağlayabileceği bir şenlik haline getirmek. Geçmişte bu yönde bazı adımlar attık, girişimlerde bulunduk, ancak yeterli desteği göremediğimiz için hayata geçiremedik. İnşallah önümüzdeki yıllarda bu hedefimizi de gerçekleştirebiliriz. Zirve konusuna gelecek olursak; bu zirvenin temel hedef kitlesi, dünya sigortacılığındaki iyi uygulamaları ve güncel gelişmeleri Türkiye'deki sigorta profesyonelleriyle ve sektöre ilgi duyan diğer paydaşlarla buluşturmak. Bu süreci bir haftaya yaymak için de yoğun bir çaba gösterdik. Bildiğiniz gibi etkinliği Mayıs ayından Eylül'e aldık; böylece daha fazla katılım sağlanmasını amaçladık. Etkinliklerle haftayı dolu dolu geçirip, sigortayı Türkiye gündemine taşımaya çalışıyoruz. Temel amacımız, sigorta farkındalığını artırmak, insanlara sigortayı sevdirmek ve bu konuda sürdürülebilir bir bilinç oluşturmaktır. Her yıl bu yapıyı daha da geliştirerek devam ettirmek istiyoruz. Bu sürece finansal destek sağlayan sektör mensuplarımıza ve sponsorlarımıza da özellikle teşekkür etmek istiyorum. Gerçekten büyük bir emek söz konusu ve bu emeğin her bir parçası çok kıymetli. Herkese gönülden teşekkür ediyorum.



TUR | ASSIST Katkılarıyla.

Eski bir röportajınızda sigorta şirketlerinin maliyetini etkileyen iki önemli faktör olduğunu söylemişsiniz. Bu faktörler nelerdir, bunu açabilir misiniz?

Sigorta sektöründe maliyetleri etkileyen iki temel faktör vardır: Operasyonel giderler ve hasar yönetimi. Bu, sektörün teknik yapısından kaynaklanan, herkesçe bilinen bir gerçek. Ancak bence hasar yönetimi yalnızca maliyet kontrolü açısından değil, aynı zamanda müşteri memnuniyeti açısından da büyük önem taşıyor. Sigorta sektörünün en önemli “ürünü” aslında hasardır. Bu sektöre gelip görevi üstlenince bunu çok daha net anladım. Dışarıdan bakıldığında bu kadar yoğun hissedilmiyor ama işin içine girince, hasarın sigortacılığın kalbi olduğunu görüyorsunuz. Dolayısıyla, hasarı iyi yönetmek, hasarı zamanında ve doğru düzeyde ödemek hem sigortalı açısından hem de sektör açısından son derece değerli bir unsur.

Bu bağlamda, maliyet yönetiminde iki unsur öne çıkıyor: Hasar süreçlerinin etkin yönetimi ve operasyonun verimli yürütülmesi. Sigorta, emek yoğun bir sektör. Her ne kadar teknolojiyi aktif olarak kullansak da, bugün sektör 27-28 bin kişiye doğrudan istihdam sağlıyor. Çünkü biz fiziksel bir ürün değil, soyut bir hizmet sunuyoruz. Gözle görülmeyen, elle tutulmayan bir şeyi insanlara anlatmaya, sevdirmeye ve evlerine sokmaya çalışıyoruz. Bu nedenle sigorta sektörü hem operasyonel giderler açısından, hem de hasar yönetimi açısından maliyetlerin dikkatle kontrol edilmesi gereken bir yapıya sahiptir. Sürdürülebilirlik ve müşteri güveni için bu iki alanın etkinliği kritik önemdedir.

Sigorta şirketlerinde çalışan sayısı 2024 yılında yüzde 8 artışla 27 bin 540 kişiye ulaştı. 2025 yılında istihdamda nasıl bir değişim olacağını ön görüyorsunuz?

Ben makul düzeyde bir istihdam artışı öngörüyorum; yine %7-8 seviyelerinde bir büyüme bekliyoruz. Gerçekten de sektörün mevcut büyüme hacmi dikkate alındığında, önemli bir insan kaynağı ihtiyacı ortaya çıkmış durumda. Özellikle yetişmiş iş gücüne olan ihtiyaç giderek artıyor. Bu çerçevede, üniversitelerde sigorta branşına olan ilgiyi artırmak amacıyla çeşitli etkinlikler planladık, bazılarını gerçekleştirdik, bazılarını da yapmaya devam ediyoruz. Eylül ayı itibarıyla, ülkemizin farklı büyük üniversitelerinde öğrencilerle bir araya geleceğimiz buluşmalar düzenlemeyi hedefliyoruz. Tüm teknolojik gelişmelere rağmen, sigorta sektöründe hâlâ güçlü bir istihdam potansiyeli mevcut ve bu potansiyelin önümüzdeki dönemde de devam edeceğine inanıyorum.

“ ”

Özellikle teknolojiyi etkin kullanan acenteler, bu yeni dönemde ciddi bir rekabet avantajı elde edecektir



Gamze Özkan

İsmail Öztürk

Acenteler, sigorta sektörünün bel kemiği olarak görülüyor. Sizce acentelerin sektördeki rolü nasıl evriliyor?

Acenteleri sigorta sektörünün bel kemiği olarak görüyorum. Her ne kadar son 10-15 yıllık dönemde toplam üretim içindeki payları yüzdesel olarak azalmış gibi görünse de, aslında hacim olarak ciddi bir artış söz konusu ve bu yapı giderek çeşitleniyor. Sıklıkla ifade ettiğim bir konu var: Gelişen tüm teknolojilere rağmen, sigorta hâlâ “push product” olarak adlandırılan, yani müşterinin kendiliğinden talep etmediği, neden alması gerektiğinin anlatılması gereken bir ürün. Bu da acentelerin rolünü daha da önemli hâle getiriyor. Özellikle teknolojiyi etkin kullanan şirketler ve acenteler, bu yeni dönemde ciddi bir rekabet avantajı elde edecektir. Bugün dijitalleşmeyi geride bırakıp yapay zekâyı konuşuyoruz. Zaten zirvemizin ana teması da bu: Geleceği nasıl şekillendireceğiz? Bu teknolojik dönüşümden kaçış yok. Dolayısıyla, bu alandaki okuryazarlığın artması şart. Ancak tüm bu dönüşüme rağmen acenteler, vazgeçilmez bir dağıtım kanalı olmaya devam edecektir. Burada kritik nokta, acentelerimizin kendilerini geliştirmeleri gerektiğidir. Teknolojik yetkinliklerini ve dijital okuryazarlıklarını artıran acenteler, sektörde fark yaratacaktır.

Satış kanalları farklılaşacak: Mobilite, web servisleri, dijital platformlar, gömülü sigortacılık gibi kanallar ön plana çıkacak. Ancak satış sonrası hizmette acentelerin rolü daha da önem kazanacak. Artık sadece ürünü satan değil, aynı zamanda sigortalısının her ihtiyacına koşan, sorun çözen, hasar süreçlerini yöneten bir acente profili öne çıkıyor. Özellikle afetlerde ve hasar anlarında acentelerin yarattığı katma değeri hep birlikte gördük. Bu, sigortalı açısından vazgeçilmez bir unsur. Dolayısıyla ben, acentelerin sektördeki güçlü varlıklarını sürdüreceklerine inanıyorum. Ancak burada fark yaratacak olanlar, yeni yetkinliklere sahip olan acenteler olacaktır. Acentelerimizin eğitimi konusunda da çalışmalar yapıyoruz.

“ ”

Tamamlayıcı Emeklilik Sistemini (TES) bir an önce hayata geçirmeliyiz

Yaklaşık iki yıl önce, SAİK, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), TESEV ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ortaklığında bir eğitim programı hazırladık. Altı ay süren kapsamlı bir programdı. TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı-muz Levent Bey'in bu konuda çok büyük emeği oldu. Ancak maalesef bu proje hayata geçmesine rağmen sürdürülemedi. Aslında her şey hazırды. Biz o dönemde bir "dağıtım kanalları çalıştay" gerçekleştirmiştik ve bu program, oradan çıkan bir ihtiyaç doğrultusunda tasarlandı. Amacımız, acentelerimizin kalibrasyonlarını ve etkinliklerini artırmaktı. Program sadece teknik sigortacılık eğitimlerini değil; müzakere becerileri, kriz yönetimi, pazarlama teknikleri gibi birçok farklı alanda gelişim sağlayacak içerikler sunuyordu. Bu programın devam ettirilememiş olması bizi gerçekten üzüyor. Bence en kısa sürede bu projeyi tekrar hayata geçirmeliyiz. TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi'nden akademisyenler ve TSEV bünyesinde yıllardır sektöre katkı sağlayan çok kıymetli hocalarımız bu programda yer almıştı. Buradan herkese bir çağrıda bulunmak istiyorum: Gelin, bu emeği yeniden canlandıralım. Programın içeriği hazır, altyapısı mevcut. Sadece sahip çıkmamız ve birlikte hareket etmemiz gerekiyor.

Dijital platformların yaygınlaşması acenteleri nasıl etkiliyor? Bu geçişte dengeyi nasıl kurmak gerekiyor?

Ben teknolojiyi büyük bir dalgaya benzetiyorum. Bilirsiniz, denizde de öyledir. Birçok insan dalgasız denizi sevmez. Ama dalgaya karşı durmaya çalışırsanız, dalga sizi yıkar, labora eder. Ancak dalgayı arkanıza alıp onun gücüyle ilerlemeye çalışırsanız, o dalga sizi çok daha hızlı ve güçlü bir şekilde ileri taşır. Teknoloji de tam olarak böyle bir şey. Hep birlikte bu "dalgayı" sürmeyi, yani teknolojiyi doğru kullanmayı öğrenmemiz gerekiyor. Bunu bir sörf tahtası gibi düşünebiliriz. Her birimiz, kendi tahtamızı –yani teknolojiden nasıl faydalanacağımızı– kendimiz belirleyeceğiz. Ben, gelişen teknolojinin ve dijitalleşmenin özellikle operasyonel anlamda hayatımızı ciddi ölçüde kolaylaştırdığını düşünüyorum. Muhasebe işlemlerinden tutun, mutabakatlara, günlerce süren yazışmalara kadar pek çok işlem artık çok daha hızlı, otomatik ve verimli şekilde ilerliyor. Basit bazı yazışmalar bile artık standart şablonlarla akabiliyor. Robotik süreç otomasyonları bu işleri insanlar adına yapabiliyor.

Bu durum, işin emek yoğun kısmını dijital araçlara devretme imkânı sunuyor. Böylece bizler de daha fazla zaman ve enerjiyi, daha kalibre edilmiş, daha kaliteli hizmet sunmaya ayırabiliriz. Örneğin, bir sigortalıyı bilinçlendirmek, doğru ürünü anlatmak, karşısındaki insanın gerçek ihtiyaçlarını anlamak gibi nitelikli süreçlerde daha etkin olabiliriz. Bu nedenle dijitalleşmeyi hem acente tarafında hem de şirketler tarafında yoğun ve akıllı şekilde kullanmayı herkese tavsiye ediyorum. Bu alanda doğru modelleri kurgulayan, teknolojiyi doğru kullanan şirketlerin ve acentelerin sektörde ön plana çıktığını çok net bir şekilde gözlemliyoruz.

Bireysel Emeklilik Sistemi ve Otomatik Katılımda gelinecek nokta hakkında görüşleriniz neler?

Emeklilik sistemine yönelik yükselen bir ivme var ve bu oldukça sevindirici. Ancak, bizim gibi hızla yaşanan toplumlar için bu ivme hâlâ yeterli değil. Daha iyisini yapmamız gerektiğine inanıyorum.

Aslına bakarsanız, üç yıl öncesine kadar bireysel emeklilik sistemi (BES) bir platoya ulaşmıştı; sektör büyümüyordu, katılımcı sayısı artmıyordu. Fakat son birkaç yılda, bu tablo değişti. Her yıl milyonlar düzeyinde artan bir katılım trendi görüyoruz. Özellikle 18 yaş altı bireysel emeklilik uygulamasının çok başarılı olduğunu gözlemliyoruz. Bugün neredeyse iki milyon çocuğa ulaşıldı. Ebeveynlerin çocukları adına birikim yapmak için bu enstrümanı kullanıyor olmaları son derece umut verici. Aynı zamanda devlet katkısından da faydalanmaları bu ilgiyi daha da anlamlı kılıyor. Şu anda bireysel emeklilik ve otomatik katılım sistemleriyle birlikte toplamda yaklaşık 18 milyon kişiye ulaşılmış durumda. Sistemdeki fon büyüklüğü ise 1,7 trilyon TL'yi aşmış durumda; bu gerçekten büyük bir rakam. Bununla birlikte, katılımcıların fonlarını bilinçli şekilde yönetme eğilimleri de artıyor. Örneğin, fon değiştirme oranı birkaç yıl önce %5'lerdeyken, bugün %20'lere ulaştı. Bu bilinç düzeyindeki artış son derece kıymetli. Ancak burada önemli bir adım daha atmamız gerekiyor. Otomatik katılımın yeni ve daha güçlü versiyonu olan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemini (TES) bir an önce hayata geçirmeliyiz. Çünkü Türkiye'de hâlâ kişi başı tasarruf oranı, ülkenin genel ekonomik büyüklüğüyle orantılı değil. Daha fazla biriktirmemiz gerekiyor.

Özellikle yeni neslin, mevcut ekonomik ve sosyal konjonktür çerçevesinde daha çok tüketime eğilimli olduğunu gözlemliyoruz. Öte yandan, yaşam süreleri de eskiye göre ciddi şekilde uzamış durumda. Her on yılda bir ortalama yaşam süresi yaklaşık beş yıl artıyor. Artık 60–65 yaş grubu orta yaş kategorisine girerken, gerçek yaşlılık sınırı fiilen 70'lerin, hatta 80'in üzerine çıktı. Bu uzayan ömürler göz önünde bulundurulduğunda, geleceğimizi ve yaşam standartlarımızı korumak adına ikinci bir emeklilik sistemi olan TES gibi güçlü yapılar kaçınılmaz hâle geliyor. Biz, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne ilişkin tüm planlamalarımızı ve hazırlıklarımızı yaptık. Bu sistemin, Cumhurbaşkanlığı'nın yıllık ve beş yıllık kalkınma planlarında ve Orta Vadeli Program'da yer aldığını da memnuniyetle görüyoruz. Şimdi ise en önemli adım, bu sistemin bir an önce hayata geçirilmesidir. Bu noktada hep birlikte, el birliğiyle çalışmamız gerektiğine inanıyorum.

Afet sigortaları ve doğal risk yönetimi konularında sektörün atması gereken öncelikli adımlar sizce nelerdir?

Afetlerin, özellikle doğal afetlerin artık dünyanın bir gerçeği olduğu çok açık. Ne yazık ki bu afetlerin sıklığı ve çeşitliliği giderek artıyor. Elbette geçmişte de doğal afetler yaşanıyordu ancak son yıllarda frekanslarının ciddi şekilde yükseldiğini hep birlikte görüyoruz. Özellikle "birinci seviye doğal afet" olarak tanımladığımız depremlerin yanı sıra, sel ve orman yangınları gibi afetlerde de büyük bir artış var. Bu durum sadece Türkiye'yi değil, tüm dünyayı etkisi altına almış durumda. Bu yıl ne yazık ki ülkemizde çok acı orman yangınları yaşandı. Ancak bu afetlerin benzerlerine Avrupa'da da şahit olduk.

İspanya, Portekiz, Romanya, Bulgaristan gibi ülkeler de yoğun orman yangınlarıyla mücadele etti. Artık iklim değişikliğinin bir gerçek olduğunu herkes kabul etmiş durumda. Bu yeni gerçekliğe karşı en büyük önceliğimiz elbette ki canlarımızı korumak. Bu nedenle önleyici tedbirler çok önemli. Ancak afet anında yaşananlar gösteriyor ki; bazen bir anda evinizi, tüm mal varlığınızı terk etmek zorunda kalıyorsunuz. Önce can, sonra mal geliyor. Ancak döndüğünüzde baktığınızda, evinizin, hayatınızın birikimlerinin küle döndüğünü görüyorsunuz. Bu noktada sigorta, afetlerin mallar üzerinde yarattığı etkileri bertaraf etmek açısından hayati bir rol oynuyor. Sigorta, afet sonrası insanlara hayatlarına kaldıkları yerden devam etme gücü veriyor. Çünkü günümüzde mal varlıklarının değeri çok ciddi şekilde arttı. Bir evi, bir arabayı yıllarca biriktirecek alıyorsunuz ama bir doğal afette hepsi bir anda yok olabilir — deprem, sel, yangın gibi.

Bu nedenle sigortanın, özellikle doğal afetlere karşı tedavi edici rolünü daha fazla ön plana çıkarmak istiyoruz. Bu anlayış, Deprem Sigortası'nın Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) hâline dönüştürülmesi sürecinde çok net bir şekilde ortaya çıktı. Bu konuyla ilgili tüm teknik çalışmalar yapıldı, sektör olarak görüşlerimizi ilettik. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), DASK ve diğer paydaşlarla birlikte kapsamlı bir hazırlık süreci yürütüldü. Bildiğim kadarıyla bu çalışmalar Ankara'ya da iletili. Artık bu çerçevenin yasal zemine oturtularak, sigorta kapsamının ikincil afet risklerini de içine alacak şekilde genişletilmesi en büyük temennimiz. Türkiye Sigorta Birliği olarak, Kahramanmaraş depremlerinin hemen ardından bir Deprem Yol Haritası (Deprem Roadmap) hazırladık. Bu yol haritasında çok önemli bulgular ve öneriler yer aldı. Bugün ZAS'ın içeriğinde, o çalışmada tespit ettiğimiz pek çok maddenin hayat bulduğunu da memnuniyetle görüyoruz. Sonuç olarak, hızla değişen iklim koşullarına adapte olabilen, kapsamı genişletilmiş Zorunlu Afet Sigortasının bir an önce hayata geçirilmesi en büyük beklentimizdir. Bu alanda hep birlikte el birliğiyle çalışmalı ve afetlere karşı daha dirençli bir toplum inşa etmeliyiz.

Sizin Türkiye'de sigorta bilincini artırmak adına yapılan çalışmalar konusundaki önerileriniz neler?

Ben, sosyal medyanın daha etkin ve eğlenceli bir şekilde kullanılmasının çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bu konuda kurumsal iletişim departmanımıza ve ajansımıza da sürekli brifler veriyor, daha yaratıcı ve yenilikçi içeriklere yönelmeleri için teşvik ediyorum. Hâlihazırda sosyal medyada çok daha aktif olmamız gerektiğine inanıyorum. Özellikle genç kuşağın ilgisini çekebilecek içerikler üretmemiz ve sigorta ile potansiyel sigortalıları buluşturacak bir dijital altyapı oluşturmamız şart. Bu anlamda, sosyal medya günümüzün en etkili iletişim araçlarından biri olarak karşımıza çıkıyor. Artık cep telefonları adeta insan vücudunun bir uzantısı hâline geldi. Alışverişten sağlık hizmetlerine, finansal işlemlerden bilgi edinmeye kadar her alanda telefonlar aracılığıyla hizmet alıyoruz. Bu nedenle, sigortacılık gibi geleneksel olarak daha "resmî" algılanan bir sektörün de bu yeni dijital dünyaya ayak uydurması gerekiyor.

66 99

Teknoloji, bilgi ve deneyim transferi ile sektörü daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz

Sosyal medya, bu dönüşüm için en güçlü araçlardan biri. Ancak bu mecrada klasik, soğuk ve klişe mesajlarla ilerlemek mümkün değil. Özellikle gençlerin sigortaya karşı mesafeli durmasının en önemli nedenlerinden biri de bu geleneksel algı. Bu algıyı yıkmak ve sigortanın daha sempatik, daha insani ve hatta eğlenceli yönünü öne çıkarmak için farklı içerik formatları geliştirmeliyiz. Kısacası, sigortanın pozitif yüzünü daha fazla gösterecek, insanlara kendilerini yakın hissedecekleri, içeriği zengin ve yaratıcı bir sosyal medya stratejisini hep birlikte hayata geçirmeliyiz.

Farklı ülkelerin sigorta birlikleri ile bir iş birliği ya da bir proje yapmayı düşünüyor musunuz?

Türkiye Sigorta Birliği olarak, Avrupa sigorta birliklerinin çatı kuruluşu olan Insurance Europe'un kurucu üyelerinden biriyiz. Ayrıca kıtalararası faaliyet gösteren küresel federasyonun da aktif bir üyesiyiz. Hatta ben de bu yapının altında faaliyet gösteren çalışma gruplarından birinin başkanlığını yürütüyorum. Bizim bu yapılar içerisindeki temel rolümüz, bir yandan Türkiye'deki sigortacılığın gelişimini ve toplumda sigorta bilincinin artırılmasını sağlamak, diğer yandan ise uluslararası paydaşlarımızla ilişkileri sıcak tutarak hem bilgi ve teknoloji transferi gerçekleştirmek hem de Türkiye sigorta sektörü için uluslararası iş birliklerinin ve yeni fırsatların kapısını aralamaktır. Bu çerçevede, çeşitli ülkelerden muadil kurumlarla sürekli temas hâlindeyiz. Örneğin kısa süre önce Hong Kong'dan bir delegasyonu ağırladık, ardından Güney Kore ile benzer bir temas gerçekleştirdik. Yakın zamanda ise çok daha anlamlı ve stratejik bir adım atacağız. Azerbaycan, Türkmenistan, Kazakistan gibi Türk Cumhuriyetleri ile daha önce imzalamadığımız iyi niyet anlaşmalarını, Türk Devletleri Teşkilatı çatısı altında Türk Devletleri Sigorta Birliği Anlaşmasına dönüştürüyoruz. Bu anlaşma, 13-14 Eylül tarihlerinde Azerbaycan'ın Şuşa kentinde, devletimizin de desteklediği bir organizasyonla imzalanacak.

Bu iş birliği; ortak reasürans havuzu kurulması, karşılıklı bilgi paylaşımı ve daha birçok alanda iş birliklerini içerecek. Bu, sadece sigorta sektörü için değil, Türk dünyası içinde finansal entegrasyon adına da çok önemli bir adım olacak. Benzer şekilde, önümüzdeki ay Malezya'da, katılım sigortacılığı alanında faaliyet gösteren kurumlarla da bir iyi niyet anlaşması imzalayacağız. Burada da Malezya ile katılım sigortacılığı özelinde iş birliğini geliştirmeyi hedefliyoruz. Tüm bu girişimlerdeki temel amacımız, hem iyi uygulamaları Türkiye'ye kazandırmak, hem de Türkiye'deki sigorta tecrübesini yurt dışına taşımak. Teknoloji, bilgi ve deneyim transferi ile sektörü daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Çünkü sigortacılık, gerek bilgi gerek finansal yapı açısından, "büyük sayılar kanunu" ile çalışır. Ne kadar geniş bir etki alanınız ve portföyünüz varsa, o kadar rekabet avantajı elde edersiniz. Biz de bu avantajı artırmak için uluslararası iş birliklerine büyük önem veriyoruz ve bu yönde ciddi çabalar sarf ediyoruz.



Türk sigorta sektörü, dünyada hangi sigorta ekosisteminin hangi diliminin içinde yer alıyor?

Aslında Türkiye, sigorta ekosistemi açısından gelişmiş ülkelerin hemen arkasında yer alıyor. Orta gelişmişlik düzeyinde bir sigorta piyasasına sahibiz ve hâlâ birçok yabancı sermayeli sigorta şirketinin Türkiye’de aktif olarak faaliyet gösteriyor olması da bunun en somut göstergelerinden biri. Türkiye’nin sigortacılık alanında 100 yılı aşan bir deneyimi ve köklü bir kültürü var. Ancak bazı alanlarda, özellikle de regülasyonun daha fazla desteklemesi gereken noktalarda, zamanında yeterince hızlı hamleler yapamamışız. Yine de hiçbir şey için geç değil; çünkü hâlâ çok büyük bir potansiyele sahibiz. Biz bunu her fırsatta dile getiriyoruz. Şu anda Türkiye, dünya sigorta liginde 37-38. sıralarda yer alıyor. Bu kadar ülke arasında bu sıralarda bulunmak, ekonomik büyüklük açısından bakıldığında ilk 20 içerisinde olan bir ülkeye aslında yakışmıyor. Ancak son iki yıldır penetrasyon oranında ciddi bir ivme yakaladık. Geçtiğimiz yıl bu oranı %2,48 seviyesinde kapattık. Bu yıl ise beklentilerimiz doğrultusunda gidersek, %2,5’in üzerine çıkacağımızı ve bu oranla birlikte 1,2 trilyon TL’yi aşan bir prim üretimine ulaşacağımızı tahmin ediyoruz. Bu, bizim için tarihi bir rekor olacak.

Ancak bu yeterli değil. Özellikle hayat sigortası alanını bir dönem göz ardı ettiğimizi kabul etmemiz gerekiyor. O alanı yeniden canlandırmamız şart. İnsanların günlük yaşamlarının her alanına, her tüketim kalemine entegre olabilecek şekilde gömülü sigorta çözümleri sunmalıyız. Daha uzun vadeli sigorta ürünlerini hayatımıza entegre etmemiz gerekiyor. Bu çerçevede, özellikle Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) ile birlikte sigorta sektörünün büyüklüğünün çok daha farklı bir noktaya geleceğine inanıyoruz. Zaten Arama Konferansı’mızda da kendimize çok net bir hedef koyduk: Beş yıl içerisinde hem sigorta prim üretimini hem de penetrasyon oranını iki katına çıkarmak. Bu hedef doğrultusunda da emin adımlarla ilerlediğimizi düşünüyorum. Burada en önemli konu, tüm sektör olarak bu hedefe birlikte, kararlılıkla ve koordinasyon içinde yürümek. Çünkü Türkiye’nin sigorta potansiyeli hâlâ çok yüksek ve bu potansiyeli hayata geçirmek için hep birlikte çalışmamız gerekiyor.

2025’in ilk yarısını geride bıraktık. Sigorta sektörü için ilk yarı nasıl geçti?

Yılın ilk yarısı sektörümüz açısından oldukça pozitif geçti. Geçtiğimiz yıl yakaladığımız ivmenin, bu yılın ilk yarısında da sürdüğünü memnuniyetle görüyoruz. Özellikle aktif büyüklüğümüzün yaklaşık 3 trilyon TL seviyelerine ulaşması, sektörün sağlıklı şekilde büyüdüğünün açık bir göstergesi. Aynı zamanda öz sermayemizi güçlendirerek büyümeye devam ediyoruz. İlk yarı genel anlamda oldukça verimli geçti. Ancak yılın ikinci yarısının biraz daha zorlayıcı geçebileceğini öngörüyoruz. Hatta 2026 yılının, sektör açısından daha zorlu bir yıl olabileceği yönünde işaretler var. Teknik kârlılık tarafında ise ne yazık ki hâlâ temel gelir kaynağımız sigortacılık faaliyetlerinden değil, finansal gelirlerin desteğiyle oluşuyor. Bu, sektörün uzun yıllardır karşı karşıya olduğu yapısal bir durum. Önümüzdeki dönemde finansal getirilerde düşüş beklendiğini düşündüğümüzde, mevcut kârlılık seviyesinin sürdürülebilirliği konusunda bazı riskler olduğunu söyleyebiliriz. Bu nedenle, 2025’in ikinci yarısı ve 2026 yılı, sektör için daha dikkatli yönetilmesi gereken bir dönem olabilir.

Sektöre bir mesajınız var mı?

Sektöre vermek istediğim en önemli mesaj; İş birliğinin değerini her zaman aklımızın bir köşesinde tutmamız gerektiğidir. Ancak birlikte ve aynı hedefe odaklanarak, bu sektörü daha da büyütebiliriz. Bence kültürümüzün en zayıf noktalarından biri, "rekaberlik" anlayışını yeterince benimsemememizdir. Yani, rekabet ederken aynı zamanda dayanışma içinde olabilmek, ortak hedefler uğruna iş birliği yapabilmek... Bu, rekabetin önünde bir engel değil; aksine sağlıklı ve sürdürülebilir bir rekabetin temelini oluşturur. Bu çağrımı yalnızca şirketler arası değil, aynı zamanda sektör içindeki tüm paydaşlar için yapıyorum. Şirketlerin kendi aralarında, şirketlerle kamu kurumları, düzenleyici otoriteler, dağıtım kanalları, akademi ve diğer tüm ekosistem bileşenleriyle eşgüdüm içinde çalışması gerekiyor. Çünkü hepimiz aynı gemideyiz, aynı istikamete doğru ilerliyoruz; Sigorta sektörünü büyütmek ve güçlendirmek. Dolayısıyla, iş birliği kültürünü asla kaybetmeyelim. Bu anlayış, sektörümüzün daha güçlü, daha dirençli ve daha kapsayıcı bir yapıya ulaşmasının anahtarıdır.

Sigorta Birliği

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği



Kısa Kısa...

Çalışırken sizi motive eden 3 şey nedir?

Pozitif enerji, güler yüz ve takdir.

Disiplinli biri gibi gözükyorsunuz. Gerçekten öyle biri misiniz?

Aslına bakarsanız, dışarıdan disiplinli biri gibi görünsem de iç dünyamda biraz savruk bir yapım vardır. Örneğin, masam genellikle oldukça dağınıktır. Ama o dağınıklığın içinde aradığım her şeyi bulurum; her şeyin yerini bilirim diyebilirim.

Çay insanı mısınız, kahve insanı mısınız?

Son zamanlarda kahveye yönelimim arttı. Kahve insanıyım diyebiliriz.

Size ilham veren biri var mı?

Bana ilham veren kişi, Atatürk'tür.

Çok stresli ve yoğun olduğunuz günlerden sonra ne yaparsınız?

Bahçe ile ilgilenirim, yüzerim veya yürüyüş yaparım.

Bu mesleği yapamıyorsanız hangi sektörde çalışmak isterdiniz?

Balıkçı olurdum.

Erken uyanmak mı, geç uyanmak mı?

Geç kalkmak.

Yaz tatili mi, kış tatili mi?

Yaz tatili.

Tatilde dinlenmeyi mi tercih edersiniz yoksa gezmeyi mi?

Gezmeyi tercih ederim.

Başka bir ülkede yaşamak isteseyiz bu hangi ülke olurdu?

Muhtemelen Almanya olurdu.

Hayatta olmazsa olmazınız nelerdir?

Ailem.

Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



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!





Neova Sigorta İMM Sigortası KADİMM ile Trafikte ve Doğal Afetler Karşısında Yanınızda

Neova Sigorta, yenilikçi yaklaşımıyla İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) Sigortası ile beklenmedik risklere karşı sürücülere güvence altına alıyor. “KADİMM Dostunuz” sloganıyla sunulan İMM Sigortası, sürücülere yalnızca poliçe değil, gerçek bir yol arkadaşı sunuyor.

Trafığe çıktığınızda en büyük güvence elbette zorunlu trafik sigortası. Ancak bu sigorta, yalnızca belirlenen limitler dahilinde üçüncü şahıslara verilen zararları karşılıyor. Gerçek hayatın riskleri ise çoğu zaman bu sınırların çok ötesine geçebiliyor. Sigorta sektöründe en son teknolojileri ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) Sigortası ile öngörülmez riskleri güvence altına alıyor.

Trafikte Sınırsız Güvence

İMM Sigortası, zorunlu trafik sigortasının üzerine eklenen tamamlayıcı bir güvence olarak, beklenmedik kazalarda limitler aşıldığında sizi ve aracınızı güvence altına alıyor. Böylece yalnızca yasal zorunluluğu yerine getirmekle kalmıyor, aynı zamanda geleceğinizi de güvence altına alıyor. Neova Sigorta “KADİMM Dostunuz” sloganıyla İMM trafik sigortasının önüne dikkat çekiyor.

Neova Sigorta’nın Türkiye’nin ilk, ayrı olarak sunulan İMM ürünü, limitsiz teminatla sürücülere sınırsız mali güvence sunuyor. Kazalarda ortaya çıkabilecek yüksek maliyetlere karşı, üçüncü şahısların haklarını da gözeterek sizi güvence altına alıyor. Üstelik yalnızca maddi değil, manevi kayıpları da gözetiyor. Manevi tazminat teminatını sınırsız şekilde sağlayarak sektörün öncülerinden biri olmayı başarıyor. Böylece trafikte yaşanabilecek olası riskler karşısında, üçüncü şahısların haklarını da gözeterek hem sizi hem de sevdiklerinizi koruyor.

Doğal Afetlere Karşı Güçlü Koruma

Neova Sigorta, yalnızca trafikteki riskleri değil, doğal afetleri de dikkate alıyor. İMM Sigortası’na eklenen Doğal Afet Paketi Teminatı, sektörde yine bir ilk olarak öne çıkıyor. Bu özel teminat sayesinde, deprem, sel, dolu, fırtına, yıldırım, toprak kayması ve yanardağ püskürmesi gibi afetler sonucu aracınızda oluşabilecek zararlar güvence altına alınıyor.

Doğal afetlerin neden olduğu hasarlar sonrasında sürücülerin yanında olmayı amaçlayan bu özel paket, özellikle kasko poliçesi olmayan araç sahiplerine çözüm sunuyor. Araç sahipleri, olası bir afet sonrası hem mali açıdan hem de psikolojik olarak kendilerini daha güvende hissediyor. Üstelik poliçe kapsamında aracın güvenle taşınabilmesi için çekici-kurtarma desteği ve cam hasarlarında kolay onarım imkânı da sunuluyor.

Hasar Anında Güvenilir Çözüm

Doğal Afet Paketi kapsamında meydana gelen hasarlarda, öncelik aracın onarımıdır. Onarım mümkün değilse sigortalıya nakit tazminat ödenir. Araç değerinin belirlenmesinde piyasa koşulları esas alınır ve şeffaf bir yöntem izlenir. Böylece sürücüler hasar anında belirsizlik yaşamadan, adil ve güvenilir bir sürece dahil olur.

Özellikle dolu hasarları için Neova anlaşmalı özel onarım servisleri kullanılırken, cam tavan ve sunroof gibi parçalar özel kloz kapsamında değerlendirilir. Bu sayede sürücüler, doğal afetlerin ardından karmaşık prosedürlerle uğraşmadan araçlarını güvenle onarabilir.

Uygun Fiyat, Güçlü Koruma

Kasko yaptırmayan sürücüler için de uygun olan bu ürün, çok daha makul primlerle geniş kapsamlı bir güvenlik ağı sağlıyor. Zorunlu trafik sigortasının ötesine geçen bu çözümler, bütçenizi zorlamadan huzurlu bir sürüş deneyimi yaşamanıza imkân tanıyor.



Selda Çamlıbel Özkoyuncu

*Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve
Marka Yönetimi Direktörü*

Türkiye Sigorta'dan Bursa ve İzmir'e fidan bağıışı

Türkiye Sigorta, ülkemizin sürdürülebilir geleceğine güvence sunmaya ve yeşil vatanımıza nefes olmaya devam ediyor. Acenteleri ve çalışanları adına Bursa ve İzmir'de yangınlardan etkilenen alanlara dikilmek üzere toplam 20 bin adet fidan bağıışıyla ülkenin ciğerlerine nefes olmayı amaçlıyor.

Son dönemlerde artan orman yangınlarının ardından tüm gücüyle yeşil vatanın yanında olan Türkiye Sigorta, 2020 yılından bu yana sürdürdüğü fidan bağıışlarını bu yıl da devam ettirdi. Tarım ve Orman Bakanlığı iş birliğinde hayata geçirilen fidan bağıışı kapsamında, Türkiye Sigorta hem yangınlarla mücadeleye destek vermeyi hem de 5. yıl dönümünü anlamlı bir şekilde kutlamayı hedefleyerek acenteleri ve çalışanları adına Bursa ve İzmir'de yangın çıkan alanlara dikilmek üzere 20 bin adet fidan bağıışında bulundu.

Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu, fidan bağıışlarıyla ilgili şunları söyledi: "Son dönemlerde nefesimiz olan ormanlarımızda yaşanan yangınlar hepimizi derinden üzdü. Dayanışma ve birlik ruhuyla yaralarımızı hep beraber saracağız. Türkiye Sigorta olarak ülkemizin geleceği ve yeşil vatanımızın korunması için çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. 2020 yılından bu yana geleneksel hale getirdiğimiz fidan bağıışlarımızda, geçtiğimiz yıllara oranla daha fazla fidanı toprakla buluşturarak yeşil vatanımız için sorumluluk almaya devam ediyoruz. Bu yıl da Tarım ve Orman Bakanlığımızın iş birliğiyle hayata geçirdiğimiz fidan bağıışımızla hem doğanın yeniden canlanmasına destek veriyor hem de şirketimizin 5. yılını toplumsal fayda ile kutluyoruz. Sahada tüm gücümüzle seferber olmaya devam ederken, Bursa ve İzmir'de gerçekleştirdiğimiz 20 bin fidan bağıışıyla yeşil vatanımıza nefes olmaktan gurur duyuyoruz."

KadİMM Dostunuz

İyi gününüzde de

Kötü gününüzde de



Yanınızda!

Ek Ödeme ile
**Doğal Afet
Teminatı**

444 1 636
neova.com.tr

NEOVA
SİGORTA



Yaşındayız!

Sigorta Life Dergisi 5. Yaşında: Sektörel Yayıncılığın Güçlü Sesi

Sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün nabzını tutan Sigorta Life Dergisi olarak, yayın hayatımızdaki beşinci yılımızı geride bırakırken, sektöre kazandırdığımız içerikler, güçlü iş birlikleri ve medya alanındaki etkin varlığımızla dikkat çekiyoruz. Her ay güncel röportajlar, analizler, araştırmalar ve özel dosya konularıyla okurlarımıza ulaştığımız dergimiz, sektörün profesyonelleri için önemli bir başvuru kaynağı olmayı sürdürüyor. Bu özel yıldönümümüzde, her biri ayrı değerde olan tüm iş ortaklarımıza, sektör temsilcilerine, okuyucularımıza ve yayın ekibimize teşekkür ediyoruz. Yayıncılıktaki başarımızı; birlikte çalıştığımız kurumların, yöneticilerin, yazarların ve bizi destekleyen her paydaşın katkısıyla sağladık.

5 Yılda Neler Yaptık?

• Sektörel Röportajlar

Sigorta Life, sektöre yön veren CEO'lar, genel müdürler ve uzman isimlerle yaptığı röportajlarla, sadece kurumların değil, kişisel vizyonların da altını çizdi. Mart sayısı, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü için hazırlanan özel kapak ve içeriklerle dikkat çekti. Uğur Gülen, Ahmet Yaşar, Pınar Kuriş, Mehmet Tuğtan, Neslihan Neciboğlu, Davut Menteş gibi isimlerin mesajlarına yer verdik. Bugüne kadar röportaj gerçekleştirdiğimiz önemli isimler arasında; Ahmet Yaşar, Uğur Gülen, Selva Eren, Mehmet Tuğtan, Ataman Kalkan, Ersin Tüvar, Pınar Kuriş, Şenol Ortaç ve daha birçok sektör lideri yer aldı. Bu söyleşilerle sektördeki gelişmeleri, vizyonları ve geleceğe dönük bakış açılarını okurlarımızla buluşturduk.

• Gündem Takibi ve Dosya Konuları

Deprem, iklim değişikliği, sağlık sigortaları, bireysel emeklilik sistemleri ve teknolojik dönüşüm gibi konular; sayılara özel dosya başlıklarıyla detaylı bir şekilde işlendi. Özellikle DASK, iklim temelli riskler, sürdürülebilirlik, BES reformları ve sigorta teknolojileri alanlarında kapsamlı analizler yayınladık.

• Saha İzlenimleri ve Sektör Yorumları

Gerçekleştirdiğimiz sektörel ziyaretlerle iletişim eksikliği yaşayan firmalara ayna tuttuk. Gerçekleştirdiğimiz sektörel ziyaretler ile medya ilişkilerinde farkındalık yarattık. Bu süreçte sektörel paydaşlarla doğrudan temas kurarak yayıncılık anlayışımıza dinamizm kazandırdık.

• Güncel Yayıncılık ve Dijitalleşme

Dijital platformlarla entegrasyon, e-dergi formatı ve sosyal medya üzerinden güncel içeriklerle okuyucuyla buluşma konusunda önemli adımlar attık. Amazon, Trendyol, Hepsiburada, ÇiçekSepeti gibi satış mecralarında yer alan dergimiz, sadece basılı bir yayın olmanın ötesine geçerek dijital medya çağının gerekliliklerine adapte oldu.

İş Birlikleriyle Güçlü Bir Yayıncılık

Başta sigorta şirketleri, acenteler ve brokerler olmak üzere, her sayıdaki özel dosya ve söyleşilerde katkı sağlayan tüm iş ortaklarımıza teşekkür ederiz. Capital Dergisi ile birlikte yayımlanan "Sigorta ve BES" eki ve "Acente ve Broker" eki daha geniş kitlelere ulaşarak medyada etkinliğimizi artırdı. Ayrıca RS Otomotiv Grubu ve Quick Sigorta gibi birçok değerli markayla içerik iş birlikleri gerçekleştirdik. Her bir iş birliği sayesinde sektöre dair derinlikli anlatımlar sunarken, yayıncılıkta güvenilir ve çözüm odaklı bir mecra olma misyonumuzu pekiştirdik.

"Özel Bir Sayı Değil, Özel Bir Süreç"

Sigorta Life ailesi olarak, beşinci yılımız için tek bir özel sayı hazırlamasak da, her sayımızı özel sayı titizliğiyle hazırladık. Bu yaklaşım, sürdürülebilir ve vizyoner yayıncılık anlayışımızın doğal bir sonucu olarak ortaya çıktı. Bağımsız, tarafsız ve sektöre katkı odaklı duruşumuzla, yayıncılıkta değer yaratmaya devam ediyoruz.

Beşinci yılın ardından yeni hedeflerimizle yolumuza devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde:

- Dijitalleşme
- Yapay zekâ destekli sigortacılık
- Yeşil sigorta uygulamaları ve sürdürülebilirlik
- Sigorta teknolojileri (insurtech)

gibi alanlarda daha fazla içerik üretmeyi hedefliyoruz. Sadece bugünün değil, geleceğin sigorta ekosistemine de katkı sağlayan bir yayın organı olarak; inovasyonun, dönüşümün ve iş birliğinin sesi olmayı sürdüreceğiz.

Teşekkürlerimizle...

Bu başarı hikâyesi; bizlere inanan, destek veren, sayfalarımızda yer almayı seçen her kişi ve kuruma aittir. Okuyucularımıza, iş ortaklarımıza, sektör yöneticilerine, yazarlarımıza ve yayın ekibimize sonsuz teşekkürler. Sigorta Life Dergisi olarak, daha nice yıllarda sektörün güçlü sesi olmaya devam edeceğiz.

Finansal Teknolojilere Yön Veren Dijital Ekosistem Markası Quick Sigorta Web Sitesini Yeniledi

Sigorta sektörünün dijital doğan şirketi Quick Sigorta, müşteri deneyimini merkeze alarak web sitesini yeniledi. Quick Sigorta ve Valde Bilişim iş birliğiyle hayata geçen yeni www.quicksigorta.com, yalnızca tasarım açısından değil, işlevsellik açısından da sektöre yeni standartlar getiriyor.

Baştan sona yenilenen www.quicksigorta.com, modern tasarımı, işlevselliği ve kullanıcı dostu ekranlarıyla dikkat çekerken, sigorta işlemlerini herkes için çok daha pratik hale getirdi. Quick Sigorta ve Valde Bilişim iş birliği ile hayata geçen yeni web sitesi üzerinden kullanıcılar; poliçelerini anında görüntüleyebiliyor, hızlı teklif alabiliyor, hasar ihbarı oluşturabiliyor, hasar dosyalarının durumunu sorgulayabiliyor ve en yakın acente /anlaşmalı servis /anlaşmalı hastane bilgisine kolayca ulaşabiliyor. Yeni web sitesi aynı zamanda QBlog, QSözlük, QMAG gibi dijital içerik materyalleri ile sigortacılık ürün ve süreçlerine dair şeffaf ve anlaşılır bilgi paylaşımı sağlıyor. www.quicksigorta.com kullanıcı dostu arayüzü, mobil uyumlu yapısı ve sade navigasyonuyla uçtan uca yepyeni bir müşteri deneyimi sağlıyor.

Finansal Teknolojilere Yön Veren Bir Dijital Ekosistem Markası

Türkiye'nin dört bir yanındaki 8.000'i aşkın acentesi ile faaliyet gösteren Quick Sigorta, şimdiye kadar cepten, netten ve acenteden mottosuyla 25 milyonun üzerinde kişiye dokunarak sadece web sitesiyle değil; içerisinde Quick Finans, QPAY Elektronik Para, QCAR Mobilite gibi iştirakleriyle oluşturduğu "QuickFinansall" yatırımlarıyla da Türkiye'de sigortacılığın dijital geleceğini şekillendiren bir ekosistem inşa ediyor. "Quick" yalnızca bir sigorta şirketi değil; uçtan uca çözümler sunan, finansal teknolojileriyle sektöre yön veren bir ekosistem markası. Yeni siteden ekosistemin içerisinde yer alan şirketlerin web sitelerine de kolaylıkla ulaşılabilir.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar:

"Quick Sigorta'nın yeni web sitesi, aslında Maher Holding Sigorta Grubu'nun bütüncül vizyonunun bir yansımasıdır. Biz yalnızca dijital doğan bir marka değil; aynı zamanda çağın ruhuna uygun teknoloji, tasarım ve yeniliklerle sürekli kendini yenileyen bir ekosistemin temsilcisiyiz. Quick Finansall yatırımlarımızdan mobilite çözümlerimize, dijital platformlarımızdan acentelerimize kadar uzanan bu yapı, sigortacılığı yalnızca bugüne değil, geleceğe de uygun hale getiriyor.



Bizim için önemli olan sadece dijitalleşme değil, bunu sahadaki 8.000'i aşkın acentemizle birlikte müşterilerimizin hayatına değer katan bir bütünlüğe dönüştürmektir. Bu nedenle 'Agent Değil Acente' yaklaşımımızla, markamızın temelini oluşturan acentelerimizi ekosistemimizin merkezine alıyor; onları dijital çözümlerimizle destekleyerek çağın gerektirdiği hız ve erişilebilirliği insan odaklı hizmet anlayışıyla birleştiriyoruz."

Quick Sigorta Genel Müdürü **Eyüp Özsoy**, yeni siteye ilişkin yaptığı açıklamada şu ifadeleri kullandı: "Biz dijitalleşen değil, dijital doğan bir şirketiz. Kurulduğumuz günden bu yana teknolojiyi işimizin merkezine aldık. Yeni web sitemizle sigortayı herkes için daha ulaşılabilir, anlaşılır ve sade hale getirdik. Müşterilerimiz, ihtiyaç duydukları tüm sigorta işlemlerini birkaç tıkla hızlı ve kolay şekilde gerçekleştirebilecek."

Valde Bilişim Genel Müdürü **Azak Yaşarkurt** ise iş ortaklığına dair, "Quick Sigorta ile birlikte hayata geçirdiğimiz bu proje, sigortacılıkta kullanıcı deneyimi ve teknolojiyi buluşturan örnek bir dijital dönüşüm çalışması oldu. Kullanıcı dostu bir platform yaratmanın gururunu yaşıyoruz" dedi.

Lansmana Özel: Acil Destek Sigortası Hediye

Quick Sigorta, web sitesinin lansmanına özel dikkat çekici bir kampanya da başlattı. Siteye bireysel giriş sağlayan kullanıcılara "Acil Destek Sigortası" hediye edilirken, bu sigortayı alanlara ücretsiz Medline Kara Ambulansı Hizmeti ve "Doktora Sor" tıbbi danışmanlık desteği de sunuluyor.

RAAAAY

FARKLI
BİR
SİGORTA

RAY SİGORTA

VIENNA INSURANCE GROUP

BNP Paribas Cardif Türkiye’de Hasar Bildirim Süreci 5 Pratik Adımda Parmaklarınızın Ucunda

BNP Paribas Cardif Türkiye, hasar bildirim sürecini dijitalleştirerek müşteriler için hızlı ve kolay bir deneyim sunuyor. Cihaz Koruma Sigortası ve Uzatılmış Garanti Teminatları kapsamındaki başvurular, sadece 5 pratik adımda dakikalar içinde yapılabilir.

Değişen dünyanın sigortacısı BNP Paribas Cardif Türkiye, sigortayı herkes için daha ulaşılabilir kılmak ve hızlı duruma getirmek amacıyla hasar bildirim sürecini dijitalleşme odaklı olarak herkesin kolayca uygulayabileceği adımlarla sadeleştirdi. Online başvuru ve hızlı çözüm imkânı sayesinde müşteriler, Cihaz Koruma Sigortası ve Uzatılmış Garanti Teminatları kapsamındaki hasarlarını dakikalar içinde bildirebiliyor, birkaç gün içinde sonuç alabiliyor. İşte 5 pratik adımda hasar bildirim süreci:

1. Adım: Belge ve faturayı hazırlayın

Hasar bildirimini için cihaz faturası ve gerekli belgeleri hazır bulundurun.

2. Adım: Web sitesinden giriş yapın

BNP Paribas Cardif Türkiye’nin online hasar bildirim sayfasına girerek işleminizi hızlıca başlatın.

3. Adım: Cihazı anlaşmalı noktaya teslim edin

Hasar durumunda poliçe şartlarında belirtilen şekilde taşınabilir cihazlarınızı BNP Paribas Cardif Hasar yöneticisine ulaştırın veya taşınamaz cihazlarda evde servis talebinde bulunun.

4. Adım: Süreci online takip edin

Başvurunuzun her adımını web sitesi üzerinden kolayca takip edin, sürecin şeffaf ilerlediğini görün.

5. Adım: 7/24 destek alın

Her aşamada, müşteri destek hattı üzerinden günün her saati bilgi ve yardım talep edebilirsiniz.

BNP Paribas Cardif Türkiye, bu süreç sayesinde müşterilerinin sigortayı hayatın doğal bir parçası olarak deneyimlemesini, hızlı ve güvenilir çözümlerle günlük yaşamın kesintisiz devam etmesini amaçlıyor.

Elektronik Cihazlara Kapsamlı Teminatlar

Gelişen teknolojiyle birlikte günlük hayatın vazgeçilmezi haline gelen elektronik cihazlar, çeşitli risklerle karşı karşıya kalabiliyor. BNP Paribas Cardif Cihaz Koruma Sigortası; telefon, televizyon, akıllı saat, buzdolabı gibi ürünlerde meydana gelebilecek kazalardan kaynaklanan kırılmalar, sıvı teması sonucu arızalar, voltaj değişimleri nedeniyle oluşan elektriksel hasarlar ve hırsızlık gibi risklere karşı koruma sağlıyor. Poliçe kapsamında öncelik cihazın ücretsiz onarılması olurken, poliçede sunulan teminat limitleri kapsamında onarımı mümkün değilse, müşterilere teminat şartları çerçevesinde hediye kartı seçeneği ile ödeme yapılıyor.

BNP Paribas Cardif’in sunduğu Uzatılmış Garanti Teminatı ise, cihazın üretici garantisi bittikten sonra aynı şartlarda güvenceyi devam ettiriyor. Bu teminat sayesinde sigortalı cihazlar, üretici firmaların sunduğu garanti süresinin tamamlanmasından sonra da poliçe süresi boyunca garanti altında olmaya devam ediyor. Üretici garantisinin bittiği süreden itibaren başlayan Uzatılmış Garanti Teminatı kapsamında arızalı ürün onarılmıyorsa, poliçe şartları çerçevesinde zararın tazmini gerçekleştiriliyor. Onarımlarda kullanıcıdan ek ücret alınmazken, uzatılmış garanti döneminde muafiyet kesintisi uygulanmadan işlem sağlanıyor.



**BNP PARIBAS
CARDIF**



**ÖZEL SAĞLIK
SİGORTASI YATARAK
TEDAVİ PAKETİ İLE
AMELİYAT MASRAFLARI
SİZİ KORKUTMASIN.**

7-24 yaş için
ilk yıldan itibaren
ömür boyu
yenileme garantisi!

 **Magdeburger
Sigorta**

Türk Reasürans, Kuruluşunun 6'ncı Yılında Güvenin Adresi Olmaya Devam Ediyor

Türkiye'nin lider reasürans şirketi Türk Reasürans, kuruluşunun 6'ncı yılında, hem yurt içinde hem de yurt dışında büyüyen operasyonları ve güçlü finansal sonuçlarıyla ülke ekonomisine değer katmayı sürdürüyor.

Tamamı T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı sermayesiyle 6 Eylül 2019'da kurulan Türk Reasürans, bugün yalnızca yerel pazarda değil, küresel ölçekte de adından söz ettiren bir aktör haline geldi. Sektörde 30 sigorta şirketine ve globalde 36 ülkeye teminat sunan şirket, hem sektöre hem de Türkiye ekonomisine güven aşıyor.

Altı Yılda Finansal Güçlü Büyüme

Türk Reasürans, 6. yıl dönümüne denk gelen 2025 yılı ilk yarısında güçlü finansal performans sergileyerek sektördeki lider konumunu pekiştirdi. Bağımsız denetimden geçmemiş sonuçlara göre, 30 Haziran 2025 itibarıyla 11,9 milyar TL brüt prim üretimi gerçekleştirdi. Teknik kârlılığı 1,9 milyar TL seviyesinde olan şirketin net dönem kârı ise 1,7 milyar TL'ye ulaştı. Aynı dönemde aktif büyüklüğü 35,7 milyar TL'ye, öz sermayesi ise 7,9 milyar TL'ye yükseldi. Güçlü bilanço yapısına ek olarak, şirketin bileşik rasyosu %95 seviyesinde gerçekleşerek sürdürülebilir kârlılığa işaret etti.

2025'in geri kalanında da, disiplinli büyüme stratejisini sürdürmeyi ve sektöre sağladığı güvenceyi güçlendirmeyi hedefleyen Türk Reasürans, kuruluşundan bu yana yaklaşık 40 milyar TL'lik primin ülke ekonomisinde kalmasını sağladı. Şirket, 2024 yılında 1,16 milyar TL vergi ödeyerek vergi rekortmenleri arasında yer alırken, 2025'in ilk yarısında da 695 milyon TL vergi ödemesi gerçekleştirdi.

Türkiye'den Dünyaya Açılan Güvence

İki önemli kurum olan Özel Riskler Yönetim Merkezi ve Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun teknik işleticiliğini başarıyla yürüten Türk Reasürans, yurt içinde de birçok ilke imza attı. Katılım sigorta şirketlerine reasürans hizmeti sunmak amacıyla Türk Katılım Reasürans'ı hayata geçiren şirket, teknoloji işbirliği T-Rupt Teknoloji'nin geliştirdiği CatMod platformu ile afetler karşısında mali kayıp modelleme hizmeti sunmaktadır.

T-Rupt Teknoloji, yurt içinde sigorta şirketleri, brokerler ve eksperler dahil 49 kuruma hizmet sunarken, Azerbaycan ve Romanya'da verdiği modelleme hizmetleriyle teknolojisini uluslararası pazara taşıdı. Yeni iş birlikleriyle birlikte CatMod, dünya çapında kullanılan bir modelleme platformuna entegre edilerek, uluslararası çaptaki kabulünün ilk adımını attı.

AKLIN YOLU BES



Anadolu Hayat Emeklilik'ten bireysel emeklilik yaptırarak; altın, gümüş, döviz ve hisse senedi gibi farklı yatırım araçlarının tümüne ulaşabilir, bu yatırım araçlarının sunduğu getiri fırsatına ek olarak %30 devlet katkısından faydalanabilirsiniz.

*Mevzuatta belirlenen koşullar dâhilinde.



Sigortam.net'ten 3 Saniyede Bağlanılan “Noter Sigorta Çözüm Hattı” ile 2. El Trafik Sigortası Desteği



Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, noter işlemleri sırasında 2. El Trafik Sigortası yaptırmak isteyenlere Noter Sigorta Çözüm Hattı üzerinden yalnızca 3 saniyede bağlanma imkânı sunuyor. 444 24 00 numarasını arayan müşteriler, sigorta işlemlerini yapabiliyor. 2. El Trafik Sigortası alındıktan hemen sonra ise poliçeler sistemlere anında düşüyor, böylece işlemler kolaylıkla ilerleyebiliyor.

Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, 2. El Trafik Sigortası yaptırmak isteyenlere hız ve kolaylığı bir arada sunuyor. Noter işlemleri öncesinde gerekli olan 2. El Trafik Sigortası poliçesi, ister noterden önce ister noter işlemleri sırasında Sigortam.net'in 444 24 00 Noter Sigorta Çözüm Hattı'na yalnızca 3 saniyede bağlanılarak yapılabilir. Sigorta işlemleri tamamlandıktan hemen sonra, poliçeler noterin ekranına anında düşüyor, böylece müşteriler beklemeden işlemlerine devam edebiliyor.

Sigortam.net CEO'su Ataman Kalkan, konuyla ilgili olarak, "Noter işlemleri sırasında çoğu kişi telaş yaşayabiliyor. Bu yüzden sigortanın önceden hazırlanmış olması büyük önem taşıyor. Hazırlık yapamayanlar ise noterde vakit kaybetmeden Sigortam.net'in bu ana özel geliştirdiği hattını arayabiliyor. Bizim önceliğimiz, müşterilerimizin hayatını her adımda kolaylaştırmak ve sigorta işlemlerini hızlı, şeffaf ve güvenilir şekilde tamamlamalarını sağlamak. Noter Sigorta Çözüm Hattı'na yalnızca 3 saniyede bağlanan müşterilerimiz, poliçelerini aldıklarında belgeler anında sistemde görünüyor ve işlemler kesintisiz ilerliyor." dedi.

Sompo'dan meslek gruplarına özel **%35'e varan kasko indirimi**



Öğretmen



Doktor



Kamu
Çalışanı



Polis



Mesleğinize özel indirimlerden yararlanmak için
en yakın acentemizi veya web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.

“Sigorta Ekosistemini Büyütmekte Kararlıyız”

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, sektörün sadece sigorta şirketlerinden ibaret olmadığını vurgulayarak, önümüzdeki 5 yılda sektörün iki kat büyümesini hedefleyen vizyoner projeleri ve sigortacılığı dönüştürecek stratejileri Sigorta Life’a anlattı.

Uğur Gülen

TSB Başkanı

Uğur Bey, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı olmadan önce de sektörün içindeydiniz. Başkan olmadan önceki ve başkan olduktan sonraki süreci özetleyebilir misiniz, neler değişti?

Ben, bu süreci bilinçli tercihlerle yönettim. Hatta o dönemde, Aksigorta Yönetim Kurulu'na ilk kez başkanlık için aday olduğumda, aday olmak istediğimi açıkça belirtmiştim. Bu da tahminen 2023'ün Eylül ayına denk geliyor. Sevgili Atilla Bey'in görevinden ayrılmasının ardından, o dönem HDYK'da görevliydim ve Yönetim Kurulu'na, Birlik Başkanlığına aday olmayı düşündüğümü söyledim. Şunu da ifade ettim: Eğer Birlik Başkanlığına aday olursam, buradaki icra görevimi yavaşlatmak ve bırakmak istiyorum. Çünkü Birlik Başkanlığı, "elin ucuyla" yapılacak bir iş değil; tam zamanlı çalışılırsa gerçekten etkili olunabilecek bir görev. Yönetim Kurulumuz da sağ olsun, bu düşüncemi olumlu karşıladı. Ancak, 2024 Nisan ayındaki seçimi beklememiz gerektiğini belirttiler. Zira o dönemde yapılan ilk seçim, Atilla Bey'in kalan görev süresini tamamlamaya yönelikti ve sadece sekiz aylık bir başkanlık dönemi içeriyordu. 2024 Nisan ayında yapılan genel kurulda tekrar aday oldum ve yeniden seçildim. Ardından Yönetim Kurulu'na giderek, artık icra görevimi bırakmak ve Türkiye Sigorta Birliği'ne daha fazla vakit ayırmak istediğimi söyledim. Onlar da bunu kabul ettiler ve 1 Haziran itibarıyla tam zamanlı olarak Birlik Başkanlığı görevini yürütmeye başladım diyebilirim.

Elbette hâlâ şirketlerde yönetim kurulu üyeliklerim var; ancak zamanımın çok büyük bir kısmını Türkiye Sigorta Birliği'ne ayırıyorum. Geçmişe ve bugüne baktığımızda, ben her zaman Birlik yapısının, yani bir dernek yapısının, güçleri birleştirme açısından çok önemli olduğuna inanan biriyim. Aynı amaç için konuşan, çalışan, mücadele eden kurumların bir birlik çatısı altında bir araya gelmesi ve ortak bir hedefe koşması gerektiğine inandım hep. Birliğe geldiğimde ilk yaptığım şeylerden biri, kısa dönemli görev süremde Birliği "GFIA" (Global Federation of Insurance Associations) çerçevesinden geçirmek oldu. GFIA, iyi çalışan ve başarılı kurumların yaptıklarını tanımlayan, bir çerçeve sunan bir yapı. Biz de Türkiye Sigorta Birliği'ni bu çerçeveden geçirdik. Bu süreçte Birliğin bazı işleri çok iyi yaptığını, bazı noktalarda ise eksikleri olduğunu tespit ettik.

Bu eksiklerin en temeli şuydu: Birliğin tanımlı, net bir amacı yoktu.

Türkiye Sigorta Birliği, elbette sigorta şirketlerinin menfaatlerini korumaya, mevzuat ve regülasyon süreçlerine destek olmaya çalışan bir yapıydı. Ancak kendine has, özgün ve vizyoner bir amacı olması gerektiğine inanıyorduk. Bunun üzerine, yönetim kurulumuzla birlikte Birliğe yeni bir misyon belirledik. Bu yeni misyonun temelinde, sigorta sektörünü değil, "sigorta ekosistemini" büyütmek yer alıyor. Çünkü biz inanıyoruz ki sigorta, sadece şirketlerden oluşan bir sektör değil; acentelerden, eksperlerden, reasürörlerden, brokerlardan, teknoloji sağlayıcılardan, hatta müşteri deneyimini etkileyen tüm bileşenlerden oluşan büyük bir ekosistemdir.

Yeni vizyonumuz şöyle özetlenebilir:

"Türkiye'de sigorta ekosistemini büyültmeye ve geliştirmeye yönelik stratejiler, politikalar ve taktikler üretmek; bu çıktıları paydaşlara aktararak, iletişim, lobi ve proje yoluyla hayata geçmesini sağlamak."



TUR

ASSIST

Katkılarıyla

Bu gerçekten önemli bir adımdı. Türkiye Sigorta Birliği'ndeki önemli değişimlerden biri de bu özgün misyonun belirlenmesi oldu. Sağ olsun, Yönetim Kurulumuz, Genel Sekreterimiz ve Genel Sekreter Yardımcılarımız bu çalışmalarını sahiplendiler. Ben buraya sadece oturan, konuşan veya kavga eden bir başkan olarak değil; işi büyültmeye çalışan, sektörü değil endüstriyi geliştirmeye amaçlayan bir başkan olarak geldim. Üstelik bunu yaparken sadece sigorta şirketlerini değil, tüm ekosistemi kapsayan bir yapı kurmak istedim. Geçen iki yıla baktığımda, bu vizyonun büyük kısmını başardığımızı söyleyebilirim. Elbette eksiklerimiz vardır, eleştirenler de olacaktır; ama ben niyetimiz ve adımlarımız konusunda içim rahat.

Ekosistem kavramını anlatırken sık kullandığım bir örnek var: Akvaryum.

Bir akvaryuma dışarıdan baktığımızda sadece suyu değil; taşları, yosunları, balıkları, yemleri, havalandırma sistemlerini görürsünüz. Temizleyici balıklar da vardır, avcı balıklar da. Ama akvaryumu akvaryum yapan, o ekosistemi ayakta tutan en temel unsur sudur. Su olmadan hiçbir şey olmaz. İşte Türkiye'deki sigorta ekosisteminin de suyu, sigorta şirketleridir. Sigorta şirketleri olmazsa bu sistem ayakta duramaz. Ancak bunu dile getirirken asla üstten bakan bir anlayışla hareket etmedik. "Biz varız, siz yoksunuz" yaklaşımı yerine; "Birlikte varız, birlikte daha güçlü olabiliriz" dedik.

Ancak birlik olursak, hep birlikte bir amaç doğrultusunda hareket edersek, Türkiye'de sigorta ekosistemini büyütebiliriz. 2024 Nisan seçiminden sonra, bu vizyon doğrultusunda önemli bir adım attık. Prof. Dr. Oğuz Babıroğlu'nun yaklaşık 30 yıl önce Türkiye'ye kazandırdığı Arama Konferansı yöntemini kullandık. Çok paydaşlı, geniş katılımlı bir toplantı düzenledik ve ortak akıl oluşturarak sigorta ekosisteminin geleceğine dair önemli çıktılar elde ettik. O toplantıda birçok konu konuşuldu. Ama sizlere imbikten süzülmüş, damıtılmış birkaç temel başlığı söylemek isterim. Bunlardan biri, en başta geleni: Büyüme.

Burası (Türkiye sigorta pazarı) büyümek zorunda. Çünkü Türkiye'de sigorta penetrasyonu şu anda yüzde 2 buçuk seviyelerinde. Yani gayrisafi yurt içi hasılanın sadece yüzde 2 buçuğu sigortadan geliyor. Ekonominin genel ligine bakıyorsanız, Türkiye Cumhuriyeti 17. ya da 18. büyük ekonomi konumunda. Ama sigorta ligine bakınca 29. ya da 30. sıradayız. Eğer sigorta sektörünü, ülkenin ekonomik gücüyle paralel bir noktaya, yani 17. veya 18. sıraya getirmek istiyorsak, mevcut durumu iki katına çıkarmamız gerekiyor. Başka bir deyişle, mevcut sektöre bir o kadar daha eklememiz, adeta ikinci bir sigorta sektörü yaratmamız gerekiyor. Bu, gerçekten çok önemli bir hedef. Ve ben buna yürekten inanıyorum: Eğer bunu başarırırsak, Türk sigorta sektörü çok hızlı bir şekilde büyür, gelişir ve ülke içinde söz sahibi sektörlerden biri haline gelir.

Biz de bu yüzden “önümüzdeki beş yıl içinde sigorta sektörünü iki katına çıkarmalıyız” dedik. Bu hedefi 2025’te koyduk: Beş yılda iki kat büyüme. İki katına çıkarmak ne demek? Bu, yalnızca prim üretiminin iki katına çıkması demek değil. Dağıtım kanallarının, sigorta aracılarının iki kat daha fazla prim üretmesi demek. İletişimcilerin, yayıncıların sektöre dair iki kat daha fazla haber yapması demek. Avukatların, tamirhanelerin, hastanelerin, eczanelerin daha çok çalışması demek. Yani bu ekosistemin her parçasının daha fazla üretmesi demek. Ama bu sadece sözle olmaz. Bu hedefe ulaşmak için çok sayıda doğru tuşa aynı anda basmamız gerekiyor. Biz de o tuşları belirledik. Yaklaşık 17-18 tane proje oluşturduk. Ardından bu projeleri tekrar masaya yatırdık. Çünkü 17-18 projeyi birden takip etmek kolay değil, her birinin etkisi ve uygulanabilirliği farklı. Bu yüzden, tüm paydaşlarla birlikte bir karar toplattık. Hangi projelerin etkisi daha yüksek ve hangileri daha kolay hayata geçirilebilir, buna baktık. Bu değerlendirme sonucunda projeleri 7-8 başlığa indirdik. Sonrasında bir muhtabakat toplantısı daha yaptık. Çünkü artık bu projeler çalışmaya başlamıştı. Gönüllü olarak sektör temsilcileri ve diğer paydaşlardan oluşan ekiplerle bu projeleri yürütülüyor. Hâlâ da çalışmaları sürüyor. Türkiye Sigorta Birliği’nde de bir ekip, bu projelerin ilerlemesini takip ediyor ve koordinasyonu sağlıyor. Bu şekilde, başlangıçta soyut bir hedef olan “iki kat büyüme” artık ete kemiğe bürünmüş, aksiyon planlarına dönüşmüş oldu.

Benim bu görev süremde yaptığım en önemli işlerden biri budur:

- Birliğin kendine özgü bir hedef ve vizyon belirlemesi.
- Bu hedefi yalnızca sigorta sektörüne değil, tüm paydaşlara yaymak.
- Sektörü "sigorta sektörü" olarak değil, bir ekosistem olarak tanımlayıp, Türkiye Sigorta Birliği’nin bu ekosistem içindeki kapsayıcı rolünü güçlendirmek.

Tabii herkes bu vizyonu aynı şekilde sahipleniyor mu, bu ayrı bir konu. Ama önemli değil. Bu hedefi içselleştirenler ve sahiplenecek olanlar zaten bu dönüşüm için yeterli olacaktır. Bugün geldiğimiz noktada, Türkiye Sigorta Birliği’nin hem bugüne dair hem de geleceğe dair iyi bir yol haritası olduğunu söyleyebilirim. Elbette bu süre zarfında sıra dışı gelişmeler de yaşandı. Örneğin, beş şirkete kapatma kararı verildi. Deprem oldu, başka dışsal etkenlerle karşılaştık. Aynı zamanda, SEDDK yönetimi de benim başkanlığım döneminde değişti. O dönemde sektörün finansal dayanıklılığını artıracak ciddi adımlar da atıldı. Bu süreç, gerçekten de sağlam bir yönetim gerektirdi. Elbette herkes bu adımlardan memnun olmadı; memnun olanlar da vardı. Ancak biz bu sürece, memnuniyet ya da memnuniyetsizlik düzleminden değil; gerçekçilik, rasyonallite, sağduyu ve akıl çerçevesinden bakmayı tercih ettik. Sigorta ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (SEDDK) vizyonu, sektördeki finansal dayanıklılığı ve gücü artırmak yönünde şekilleniyor. Türkiye Sigorta Birliği’nin misyonu ise sektörü büyütmek ve geliştirmek. Bu iki kurumun rolleri, adeta doğal bir şekilde birbirini tamamladı. Bir tarafta sektörü büyüten ve geliştiren bir yapı; diğer tarafta ise bu büyümenin sürdürülebilir olması için finansal sağlamlığı ve güvenliği teminat altına alan bir düzenleyici kurum var. Atılan adımları da bu şekilde özetleyebilirim. Birlik, büyümeyi; SEDDK ise bu büyümeyi sağlam temellere oturtmayı üstlendi.

Türkiye Sigorta Birliği’nin iletişim alanı da çok güçlendi ve bilinirliği arttı. Biraz o konudan da bahsedebilir misiniz?

Bu konu aslında Türkiye Sigorta Birliği’nin yönetim yapısıyla da doğrudan ilgili. Birliğin belirli organları var. En tepede bir Yönetim Kurulu bulunuyor. Yönetim Kurulu’nda 4-5 üye yer alıyor. Bunlardan biri Birlik Başkanı, diğerleri ise: Hayat Dışı Yönetim Komitesi Başkanı ve Başkan Yardımcısı (Bugün bu görevlerde Ahmet Bey ve Neslihan Hanım bulunuyor), Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi Başkanı ve Başkan Yardımcısı (Bu görevlerde Taylan Bey ve Erol Bey yer alıyor). Bu yapıların altında ise, söz konusu komitelere bağlı olarak faaliyet gösteren daha alt kademelerde uzman komiteler yer alıyor. Bu komiteler, doğrudan sigorta şirketlerinin uzman temsilcilerinden oluşuyor. Birliğin bu yönetim yapısı dışında, çevresinde “iştirak” diyebileceğimiz bazı kurumlar da var. Bunlar arasında:

- SBM (Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi),
- Güvence Hesabı,
- SEGEM (Sigortacılık Eğitim Merkezi),
- TESEV,
- Sigorta Tahkim Komisyonu gibi yapılar yer alıyor.

Bu kurumların yönetim kurullarına da üyeler veriyoruz ve onların koordinasyonu da ayrı bir iş yükü oluşturuyor. Ayrıca hem kamu tarafındaki paydaşlarla (örneğin bakanlıklarla), hem de özel sektör paydaşlarıyla sürekli temas hâlindeyiz. Göreve başlarken de ifade etmişim, Türkiye Sigorta Birliği, Türkiye sigorta ekosisteminin gelişmesi için stratejiler, politikalar ve taktikler üreten bir yapı olmalıdır. Bu stratejilerin ve politikaların paydaşlar tarafından benimsenmesi ve satın alınması, yani sahiplenilmesi gerekir. Bunu sağlamanın en önemli yollarından biri de güçlü ve doğru bir iletişim stratejisidir. İletişim bu sürecin yapıstırıcı gücü. Ne yaptığımızı anlatamazsak, etki yaratamayız. Türkiye’de sigortaya dair farkındalığın artması da, aslında insanlara dokunmamıza, onları bilgilendirmemize bağlı. Bu kapsamda iletişime ciddi yatırım yaptık. Herkesin konuşmasını, katkı sunmasını teşvik ettik. Yani sadece başkan konuşsun anlayışından uzaklaştık. Hayat Dışı Komite Başkanı ve Başkan Yardımcılarımıza, Hayat ve Emeklilik Komitesi üyelerimize de aktif roller verdik. Topyekün bir yapı içinde, disiplinli bir şekilde ilerledik. Örneğin, "Bu hafta bu konuyu konuşacağız, bu ay bu konuyu X kişi anlatacak." dedik. Ancak konuşmak için önce içerik gerekir. İçeriksiz bir iletişim boş kalır. Bu nedenle, içerik üretimi konusunda da adımlar attık. Danışmanlık şirketleriyle, akademisyenlerle çalıştık. Çünkü politika, strateji ve taktik üretmek istiyorsanız, sağlam bir analiz altyapısına ihtiyacımız vardır.

Örneğin, Deprem Reformu çalışması bu çerçevede yaptırılmış bir analizdir. Bu çalışma, illa %100 uygulanacak diye yapılmadı. Ama uygulanabilirse çok değerli sonuçlar doğurur. Uygulamak bizim elimizde değil; burada farklı paydaşların da harekete geçmesi gerekiyor. Ama elimizde, konuyu konuşabileceğimiz kaliteli bir içerik oluştu. Bugün depremle ilgili bir reform gündeme geldiğinde söyleyecek sözümüz, dayanağımız var. Aynı şekilde şu anda sağlık sektörü için de bir analiz çalışması yürütüyoruz.

Sadece özel sağlık sigortaları açısından değil; kamu, özel hastaneler, vatandaş, hizmet sağlayıcılar gibi tüm bileşenleri kapsayan bir analiz yapıyoruz. Amacımız yine aynı, İçeriği dolu, etkili ve anlamlı bir iletişim yürütmek. Yine örneğin, Tahkim ve arabuluculuk konularında da en detaylı çalışmaları yaptık. Bazılarını danışmanlara, bazılarını akademisyen hocalarımıza yaptırdık. Bazılarını ise komitelerimizin katkısıyla şekillendirdik. Bu yüzden bizim için iletişim sadece "çok konuşmak" değil, doğru kişinin, doğru içeriği, doğru mecrada, doğru şekilde anlatmasıdır. Etkili olan da budur. Bu alanda da ciddi bir gelişim gösterdiğimizi düşünüyorum. Kendimizi sürekli kontrol ediyoruz, ölçümlüyoruz. Karşılaştırmalar yapıyoruz. Çünkü bir diyetle başlamadan önce bile tartıya çıkarsınız değil mi? Biz de sürece başladığımızda önce kendimize baktık, "Bugün ne kadar kapsayıcıyız, ne kadar iletişim yapıyoruz?" diye. Bugün geldiğimiz noktada şunu rahatlıkla söyleyebilirim, Türkiye Sigorta Birliği, iletişim anlamında muadil birliklerin çok ötesinde bir yere gelmiş durumdadır.

Trafik sigortasında serbest tarife geçişin sektöre etkisi sizce nasıl olur?

Trafik sigortası, son derece önemli bir ürün. Herkes için farklı anlamlar taşısa da, sistemin genel işleyişi açısından bakıldığında hayati bir rol oynuyor. Örneğin, sigorta acenteleri açısından trafik sigortası, müşteri kazanmak için en önemli ürünlerden biri olarak görülüyor. Çünkü müşterinin sigorta ile ilk temas noktası çoğu zaman trafik sigortası oluyor. Ben kendi bakış açımdan değerlendirdiğimde, trafik sigortasının önemi sadece müşteri kazanmakla sınırlı değil. Türkiye'de her yıl 1 milyonun üzerinde trafik kazası yaşanıyor. Eğer trafik sigortası olmasaydı, bu her biri için yüz binlerce tartışma, anlaşmazlık, hukuki süreç ve toplumsal gerginlik anlamına gelirdi. Bu açıdan bakıldığında trafik sigortası, sadece bireysel değil, toplumsal huzur, refah ve düzenin korunması açısından da çok kritik bir ürün. Üstelik Türkiye gibi yoğun trafiği olan, araç sahipliği oranı yüksek bir ülkede, trafik sigortası trafiğin düzenlenmesine bile katkı sağlayan bir araçtır. Finansal olarak da çok önemli bir yere sahip. Bugün toplam prim üretiminin yaklaşık %25'i trafik sigortalarından geliyor. Bu, çok ciddi bir rakam. Özellikle sigorta acenteleri için trafik sigortası, en önemli gelir kaynaklarından biri durumunda.

Ancak ürünün zorunlu olması, toplumun tüm kesimlerini etkiliyor. Bu nedenle farklı kullanıcı profillerini anlamak önemli. Temel bir ayrım yaparsak, iki tür araç sürücüsünden bahsedebiliriz. Aracını bireysel amaçlarla kullananlar: Yani kişisel ihtiyaçları, seyahat veya günlük işler için araç kullanan bireyler. Aracını gelir elde etmek için kullananlar; taksiciler, minibüsçüler, kurye ve dağıtım hizmetlerinde çalışanlar gibi. Bu temel ayrım altında pek çok alt segment daha tanımlanabilir, ancak bu iki grup arasındaki fark, hem risk düzeylerini hem de trafik sigortasına olan yaklaşımlarını etkiliyor. Bunların dışında bazı ana poliçelerde ve satışta bekleyen araçların sigortalanma süreçlerinde değişiklikler yapıldı. Ayrıca çeşitli ufak tefek düzenlemeler de hayata geçti. Bunların hepsi yerinde ve doğru adımlar oldu. Ancak bizim nihai beklentimiz, trafik sigortasında tarifelerin serbest bırakılmasıdır. Tabii bu serbestlik sonsuz bir özgürlük anlamına gelmemeli. Mutlaka üst sınırı belirlenmiş, belli bir çerçevede uygulanan bir serbestlik olmalı. Yani yukarıda bir yerde bir tavan limit olmalı ve fiyatlar bu limitin üstüne çıkmamalı. Çünkü geçmişte de serbest tarife dönemleri yaşandı ve bu dönemlerde anormal fiyatlamalar ortaya çıktı.

“ ”

Türkiye gibi yoğun trafiği olan, araç sahipliği oranı yüksek bir ülkede, trafik sigortası trafiğin düzenlenmesine bile katkı sağlayan bir araçtır





Ben kendi çalıştığım kurumdan çok net hatırlıyorum, aracın piyasa değeri 25.000 TL iken, trafik sigortası prim bedeli 50.000 TL'ye kadar çıkabiliyordu. Bu tür örnekler, serbest tarifiede kontrolsüz fiyatlamının nasıl olumsuz sonuçlar doğurabileceğini açıkça gösteriyor.

BES fon büyüklüğü rekor seviyelere ulaştı. Özellikle genç nüfusta artan katılım dikkat çekiyor. BES'in geleceği hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Güney Kore Sigorta Birliği bizi ziyaret etti. Kendileriyle oldukça verimli bir sohbet gerçekleştirdik ve Güney Kore'deki sigorta pazarını inceledik. Oradaki en dikkat çekici nokta ise, sigorta penetrasyonunun bizde %2 buçuk seviyesindeyken, Güney Kore'de %10 civarında olmasıydı. Benim için en önemli sorulardan biri de şu oldu, "Siz bu %10 penetrasyonu nasıl başardınız?" Çünkü bir ülkenin bu konuda geldiği noktayı örneklemek, deneyimlemek ve öğrenmek gerçekten çok değerli. Yaptığımız görüşmede şunu fark ettim, hayat dışı sigorta tarafında bizimle aralarında çok büyük bir fark yok. Yani rekabet ya da ürün çeşitliliği açısından dramatik bir farktan söz edemeyiz. Ama esas fark, hayat sigortaları ve emeklilik fonları tarafında ortaya çıkıyor. Güney Kore ile Türkiye arasındaki en büyük farkın bu alanda olduğunu söyleyebilirim. Bunu düşündüğümde demografik bir fark da dikkatimi çekti. Güney Kore'nin ortalama nüfus yaşı 45, Türkiye'nin ise şu anda 33-34 civarında. Nüfus yaşlandıkça, yani ortalama yaş yükseldikçe, insanların tasarruf eğilimi belirgin şekilde artıyor. Güney Koreli yetkililerle sohbetimizde bu eğilim çok net şekilde ortaya çıktı. Bu bağlamda Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi (BES)'nin başladığı 2003 yılı önemli bir dönüm noktası.

O yıllarda Türkiye'nin ortalama yaşı 29'un altındaydı. Bugün ise sistem ciddi bir noktaya ulaştı:

- 17 milyon katılımcı (otomatik katılım dahil),
- 1,7 trilyon TL'ye ulaşan fon büyüklüğü.

Ancak, katılımcı başına düşen fon büyüklüğü hâlâ görece düşük seviyelerde. Ortalama olarak 100.000 TL civarında, yani dolar bazında baktığımızda yaklaşık 2.500 – 3.000 dolar seviyelerinde. Yine de bu sistem, zamanla kartopu etkisi yaratan bir ürün. Nüfus yaşlandıkça, kişi başına düşen milli gelir arttıkça ve tasarruf edilebilir gelir yükseldikçe, bireysel emeklilik sisteminin büyümesi daha da hızlanacak. Bu nedenle, ben bireysel emekliliğin önümüzdeki dönemde çok daha güçlü bir büyüme ivmesi kazanacağına inanıyorum.

Bireysel emeklilik sisteminin (BES) büyüklüğü bugün Türkiye'nin gayrisafi yurt içi hasılasının (GSYİH) yaklaşık %3'üne ulaşmış durumda. Ancak bu oranı çok daha yukarılara taşımamız gerekiyor. Örneğin, bu seviyeyi %20'lere, %30'lara, hatta %40'lara çıkarabilirsek, Bireysel Emeklilik Sistemi, sadece insanların yaşlılık dönemindeki gelir açığını kapatan bir yapı olmakla kalmaz, aynı zamanda Türkiye ekonomisinin büyümesine de çok güçlü bir katkı sağlayan bir mekanizmaya dönüşür. Üstelik bugün devletin sağladığı katkı inanılmaz derecede güçlü. %30 devlet katkısı var bireysel emeklilik sisteminde. Bazen çok basit bir hesap yapıyorum: Yıllık geliri 2 milyon TL ve üzerinde olan bir kişinin, her ay asgari ücret kadar BES'e yatırım yapması, yapılabilecek en iyi yatırım olur. Çünkü zaten %30'luk bir devlet katkısı alıyor, ayrıca vergisel avantajlar da mevcut. Bu kapsamda bakıldığında, bireysel emeklilik sistemi son 20 yılda oldukça iyi gelişti.

Bugün 17 milyon katılımcıya ulaşmış olması da bu başarının göstergesi. Türkiye'de şu anda emeklilik sisteminin iki temel bacağı var:

- Devletin sunduğu sosyal güvenlik sistemi,
- Gönüllü katılıma dayalı bireysel emeklilik sistemi.

66 99

Katılım sigortacılığı ihtiyaca yönelik çözümler sunan bir alan

Ancak bu iki yapı arasında bir boşluk var. Bu boşluğu dolduracak olan şey ise, tamamlayıcı emeklilik sistemi. Literatürde buna ikinci ya da üçüncü basamak deniyor; terminoloji farklı olabilir ama ihtiyaç çok net. Tamamlayıcı emeklilik sistemi, bireysel emeklilik ile sosyal güvenlik sistemi arasında bir köprü görevi görecek. Bu sistemin temel mantığı şu; çalışanlar, çalıştıkları süre boyunca hem kendi adlarına, hem de işveren katkısıyla tasarruf yapacakları bir emeklilik planına dahil olacaklar. Eğer bu sistem hayata geçerse, Türkiye'deki çalışan sayısını düşündüğümüzde, mevcut 1,7 trilyon TL'lik fon büyüklüğü çok hızlı bir şekilde katlanarak artabilir. Bu konuda hem Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) hem de Türkiye Sigorta Birliği yoğun çalışmalar yaptı. Sistem şu anda teknik olarak hazır. Ancak devreye alınabilmesi için gerekli olan kanuni düzenlemelerin yapılması gerekiyor. İşverenler açısından bu sistem başlangıçta bir maliyet gibi görünse de, örneğin %5 yerine %1'lik bir katkı ile başlamak mümkün olabilir. Önemli olan, süreci başlatmak. Bugün bizim büyüme projelerimizde bir numaralı önceliğimiz, tamamlayıcı emeklilik sisteminin hayata geçirilmesi. Çünkü tekrar Güney Kore örneğine dönersek, hayat dışı branşlarda çok büyük farklar yok. Asıl fark tasarruf ve birikim ürünlerinde. Bizim bu alandaki açığımızı kapatmamız için:

- Tamamlayıcı emeklilik sistemini hayata geçirmemiz,
- Birikimli hayat sigortası ürünlerini çeşitlendirmemiz gerekiyor.
- Bu adımlar, Türkiye'nin tasarruf açığını kapatmasında son derece değerli katkılar sağlayacaktır.

Katılım sigortacılığında da bir artış söz konusu bu konu hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Katılım sigortacılığı, toplumun farklı kesimlerinin ihtiyaçlarına cevap veren bir model. Toplumun bazı kesimleri, inançları gereği faiz geliri elde etmeyen ya da belirli sektörlerle yatırım yapmayan fonları tercih ediyor. Katılım sigortacılığı da bu ihtiyaca yönelik çözümler sunan bir alan. Bugün katılım sigortacılığı, toplam sigorta pazarında %5,5 - %6 seviyelerine ulaşmış durumda. Ancak bu oranın %100'e çıkması mümkün değil. Zaten bu yapının doğasında da böyle bir sınır var. Nasıl ki katılım bankacılığı, uzun yıllardır teşvik edilmesine rağmen bugün %10 - %12 bandında seyredivorsa, katılım sigortacılığının da benzer oranlara ulaşmasını bekleyebiliriz. Kasım ayının ortasında, Malezya'da düzenlenecek Dünya Katılım Sigortacılığı Konferansı'na da katılım sağlayacağız. Orada, diğer ülkelerin bu alanda nasıl bir yol izlediğini görme ve deneyimlerinden faydalanma imkânımız olacak.

Türkiye Sigorta Birliği'nin bazı açıklamalarından bahsetmiştiniz. Bunları detaylandırabilir misiniz?

Arama Konferansı sürecinin sonunda sekiz ana proje belirledik. Bu projelerden:

1. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi,
2. Birikimli Hayat Sigortası Sistemi,
3. Zorunlu sigorta ürünlerinde %100 penetrasyonun sağlanması,
4. Hızla büyüyen sağlık sigortacılığının geliştirilmesi,
5. Hasar süreçlerinde şeffaflık ve dijitalleşmenin artırılması,
6. Gömülü sigortacılığın yaygınlaştırılması,
7. Yeni nesil, yenilikçi ve dijital sigortacılık ürünlerinin geliştirilmesi, şeklinde sıralanabilir.

Ancak benim için en önemli başlık eğitim. Bu projeyi her zaman diğerlerinden ayrı bir yere koyuyorum. Çünkü eğitim; sigorta aracısından sektörde çalışan personele, müşteriden ekosistemdeki tüm paydaşlara kadar herkesi kapsayan bir konu. Aynı zamanda doğru insan kaynağını sektöre çekmek açısından da kritik bir öneme sahip. Eğer burada başarılı olursak, diğer tüm projelerde başarıya ulaşmak çok daha kolay olur. Eğitim, adeta kubbeyi ayakta tutan kilit taşı gibi; doğru yapıldığında tüm yapının sağlam kalmasını sağlar. Türkiye'de çok sayıda üniversite var ve bu üniversitelerde sigortacılık ve bankacılık bölümleri faaliyet gösteriyor. Yapılan çalışmalarda, Türkiye'de 232 adet sigortacılık/bankacılık yüksekokulu veya bölümünün bulunduğu belirlendi. Her birinde ortalama 50 öğrenci okusa, yılda binlerce mezun veriliyor. Peki bu mezunların kaçının gerçekten sigorta sektörüne giriyor? Kaçının sigorta mesleğini bilerek mezun oluyor? Maalesef çok az.

Bu nedenle önemli projelerimizden biri, bu okullarla daha yakın iş birliği kurarak, sektöre gerçekten nitelikli insan kaynağı kazandırmak. Türkiye Sigorta Birliği olarak, SEDEV iş birliğiyle, bu bölümlerde eğitimi güçlendirmek, müfredatı güncellemek, uygulamaya dönük içerikler sunmak istiyoruz. Sigorta sektörü, dışarıdan bakıldığında cazip görünmeyebilir; ancak gençler için bulunmaz bir fırsat sunuyor. Çok geniş bir yelpazede istihdam imkânı var:

- Mühendislik mezunları,
- BT (bilgi teknolojileri) uzmanları,
- Veri analistleri,
- Avukatlar,
- Satış-pazarlama uzmanları...

Herkesin bu sektörde kendine bir yer bulabileceği bir yapıdan bahsediyoruz.

“ ”

Sigorta sektörü, hasarın yalnızca %10'unu, yani yaklaşık 35 milyar dolarını karşılayabilecek durumda

Bu noktada iletişim çalışmalarımızı da artırdık. Örneğin Zeynep Hanım'la birlikte hazırladığımız “Sigortacı Kafası” programında, konuklarımıza programın sonunda hep aynı soruyu soruyoruz, “Gençlere ne tavsiye edersiniz?”

Cevaplar çok net; Sigorta sektörüne girip de pişman olan neredeyse yok. Hatta geçen gün, inşaat sektöründen sigortacılığa geçiş yapan bir beyefendinin hikayesini dinledik. Annesi karşı çıkmasına rağmen, sigortacı olmuş ve bugün çok başarılı bir kariyere sahip. Annesi, “Baban duysa mezarından kalkar,” demiş ama o kararlıymış ve çok doğru bir adım atmış. Eğitim, gelişim ve insan kaynağı çekimi başlığı altında bu projeyi sahiplenmeye ve kararlılıkla yürütmeye devam edeceğiz. Çünkü bu alandaki başarı, sektördeki tüm diğer gelişmeleri tetikleyecek potansiyele sahip.

Beklenen büyük Marmara depremi ve diğer afet riskleri bağlamında, sigortalılık oranlarını artırmak için hangi stratejileri öne çıkarıyorsunuz?

Ben de bu konunun gündemde kalması için ciddi çaba sarf ettiğimi söyleyebilirim. Çünkü bazı konuları gündemde tutmak gerçekten çok önemli. İnsan doğası gereği unutabiliyor ya da olumsuz olayları hatırlamak istemiyoruz. “Moralim bozulmasın” diyerek yaşanmış kötü olayları zihnimizden uzaklaştırıyoruz. Deprem de tam olarak böyle bir olay. Toplum olarak çok büyük acılar yaşadık. Aileler dağıldı, hayatlar yıkıldı. Her biri başlı başına birer hayat hikayesi, birer film konusu... Ve biz bir deprem ülkesiyiz. Bunu her gün hissetmeye devam ediyoruz. Düşünün, bu yıl 23 Nisan'da İstanbul'da 6.2 büyüklüğünde bir deprem meydana geldi. Kısa süre önce Balıkesir Sındırgı'da da hissedilir bir sarsıntı yaşandı. Eminim ki gün içinde birçok farklı bölgede küçük depremler oluyor ama çoğu zaman fark edilmiyor bile. Özellikle Marmara Bölgesi, sadece İstanbul değil, Adapazarı'ndan Tekirdağ'a kadar uzanan çok geniş ve yoğun nüfuslu bir alan. Olası bir Marmara depremi bu bölgeyi doğrudan etkileyecek. Türkiye açısından da bu bölge çok kritik; çünkü ülke ekonomisinin yaklaşık %60'ı burada üretiliyor.

Uzmanların tahminine göre, böyle bir deprem gerçekleştiğinde ortaya çıkacak ekonomik zarar 350 milyar dolar civarında olacak. Şu an sigorta sektörü, bu büyüklükteki bir hasarın yalnızca %10'unu, yani yaklaşık 35 milyar dolarını karşılayabilecek durumda. Geriye kalan 315 milyar dolarlık kaybı kim karşılayacak? Biz karşılayacağız. Nasıl? Vergilerle, enflasyonla, dolaylı yollarla... O nedenle bazen şunu söylüyoruz: Sigorta, kamu için en yüksek getirili yatırımlardan biridir. Çünkü küçük katkılarla çok büyük ekonomik sonuçların etkisini azaltmak mümkündür.



Bu açıdan bakıldığında; özellikle İstanbul'daki konut sigortası penetrasyonunu artırmak, işyeri sigortalarını yaygınlaştırmak ve deprem teminatlarını güçlendirmek, büyük ekonomik felaketlerin yükünü azaltmak için kritik adımlar olur. Sigorta sektörü olarak, bu 350 milyar dolarlık tahmini hasarın sadece yarısını bile üstlenebilir hale gelirsek, bunun kamuya sağlayacağı getiriyi net şekilde görebiliriz. Bu yüzden de bu konunun unutulmaması, sürekli hatırlatılması gerekiyor. Elbette hiçbir şey yapılmıyor değil; pek çok çalışma yapılıyor. Ama bazen yapılanların derlenip kamuoyuna daha etkili şekilde sunulması, görünür hale getirilmesi gerekiyor. O noktada eksiklerimiz olduğunu kabul etmemiz lazım. Sigorta sektörü olarak; bakanlıklarla, AFAD'la ve şirketlerle düzenli olarak bir araya gelerek "deprem için ne yapılıyor" sorusuna yanıt arıyoruz. Yapılan çok sayıda çalışma var. Kentsel dönüşüm zaten en önemlilerinden biri. Bu dönüşüm sürecini destekleyecek “bina tamamlama sigortası” gibi ürünler de geliştiriliyor. Fransa'da uygulanan bir örneği paylaşmak istiyorum: Elektrik faturasına 1 TL gibi küçük bir katkı eklendiğinde, bu tutar otomatik olarak deprem fonuna aktarılıyor. Üç ay üst üste bu ödeme yapıldığında, dördüncü ayda kullanıcıya küçük bir hediye veriliyor. Bu tarz yaratıcı ve küçük dokunuşlarla, deprem teminatı sahibi kurum ve işletme sayısı ciddi şekilde artırılabilir. Aynı mantıkla; sigorta ürünlerini gömülü hale getirmek de önemli. Çünkü bazen bir ürünü satmak, kullanıcıya ulaştırmak çok kolay olmuyor. Bu noktada dijital kanalları daha aktif kullanmamız gerekiyor. Örneğin; tahsilatı cep telefonu faturalarına, elektrik veya su faturalarına entegre edebiliriz. Hatta akaryakıt alırken bile, fatura üzerinden küçük bir form aracılığıyla ürün satışı yapılabilir hale gelmeli.

Deprem Reform Ajandası içinde bu tür yaratıcı öneriler zaten yer alıyor. Biz bu konuda son derece hassasız. Çünkü deprem, Türkiye'nin hem insani hem de ekonomik anlamda en büyük riski. Sigorta sektörü olarak bu riski üstlenme kapasitemizi artırmak istiyoruz. Allah korusun, olası bir büyük deprem sonrasında ülkeyi hızlıca ayağa kaldıracak kaynakları sağlamak, sigorta sektörünün temel görevlerinden biri olmalı.



Bu yıl 14'üncüsü kutlanacak olan Sigorta Haftası ve Sigorta Zirvesi ile ilgili düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Bu hafta, 7-10 Eylül tarihleri arasında Monte Carlo'da sigorta ve reasürans sektörünün önemli buluşmalarından biri olan Monte Carlo Randevuları gerçekleşecek. Bu etkinliğe reasürans şirketleri, sigorta şirketleri ve brokerler katılıyor. Hemen ardından, 13-14 Eylül tarihlerinde Azerbaycan'a gidiyoruz. Burada, Türk dünyasındaki sigorta sektörlerini bir araya getirecek olan Türkiye Cumhuriyetler Sigorta Birliği'nin kuruluş imza törenini gerçekleştireceğiz. Bu, sektör açısından oldukça önemli ve tarihi bir adım olacak. Eylül ayının sonunda ise, her yıl geleneksel olarak düzenlenen Sigorta Haftası ve Sigorta Zirvesi var. Bu yıl zirvenin teması "Dijital Gelecek" olacak. Teknolojinin sigorta sektörüne etkilerini detaylı bir şekilde ele alacağız.

Zirvenin hemen ardından, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından düzenlenen Sigorta Fuarı gerçekleştirilecek. Bu yıl fuar İstanbul'da olacak ve vatandaşların da yoğun katılım göstermesi bekleniyor. Ekim ayında, KASİDER'in "Yüksek Topuklar" temalı etkinliği var. Hemen sonrasında, Almanya Frankfurt'ta önemli reasürans toplantıları düzenlenecek. Kasım ayında ise Malezya'da Dünya Katılım Sigortacılığı Kongresi gerçekleştirilecek. Yine Kasım sonunda bu kez Singapur'da reasürans toplantıları olacak. Kısacası, önümüzdeki 90 günlük dönemde program oldukça yoğun. Sektörümüzü hem ulusal hem de uluslararası alanda temsil edeceğimiz, iş birliklerini güçlendireceğimiz çok sayıda etkinlik var. Özellikle Sigorta Haftası ve Sigorta Zirvesi bizim için çok değerli. Umuyorum ki orada sizlerle tekrar bir araya geliriz.

Uğur Bey, sektöre bir mesajınız var mı?

Bilgi paylaşımları, bizler için her zaman çok kıymetli. Sigorta sektörü, bulunduğu konum itibarıyla güçlü bir noktada duruyor. Ancak aynı zamanda önünde kat etmesi gereken çok ciddi bir yol da olduğunu görüyoruz. Benim en büyük hedefim ve amacım; bu sektörün sahip olduğu potansiyeli açığa çıkaracak çalışmalara yatırım yapmak. Umuyorum ki sigorta sektörü, 2030 yılına geldiğimizde bugün yaklaşık %2,5 olan penetrasyon oranını %5'lerin üzerine taşıy ve Türkiye, çok daha büyük, çok daha etkili ve ses getiren bir sigorta sektörüne sahip olur. Hedefimiz yalnızca Türkiye ile sınırlı değil. Aynı zamanda Türk sigorta şirketlerinin daha geniş bir coğrafyada faaliyet göstermesini, yurt dışına açılmasını da istiyoruz. Bu hedeflere ulaşmak için sektörün tüm paydaşlarıyla birlikte hareket etmesi, el ele verip ortak bir vizyonla ilerlemesi gerekiyor. Çünkü bu birlik ve beraberlik sağlanmadığı takdirde başarıya ulaşmak mümkün değil. Son mesaj olarak şunu söylemek isterim, birlikte hareket edebilir, aynı hedefe odaklanabilirsek; Türkiye sigorta sektörü sadece büyümeyiz, aynı zamanda bölgesel ölçekte de örnek bir yapıya kavuşur.

Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



Sigorta Fuarı için geri sayım başladı

Sigorta sektörünün merakla beklenen buluşması Sigorta Fuarı, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) katkılarıyla 1-3 Ekim tarihleri arasında WOW İstanbul Hotel'de kapılarını açmaya hazırlanıyor.

Sigorta sektörünün merakla beklenen buluşması Sigorta Fuarı, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) katkılarıyla 1-3 Ekim tarihleri arasında WOW İstanbul Hotel'de kapılarını açmaya hazırlanıyor.

Sektördeki tüm paydaşları İstanbul'da bir araya getirecek olan fuar, güncel gelişmelerin paylaşılacağı, yeniliklerin tanıtılacağı ve güçlü iş birliklerinin kurulacağı önemli bir platform sunacak.

Bu yıl da fuarın resmi basın sponsoru Sigorta Life oldu. Geçmiş yıllarda olduğu gibi, fuarın tanıtım süreci ve etkinlik boyunca sağlanacak medya desteğiyle Sigorta Life, sigorta sektörünün nabzını tutmaya devam edecek.

İstanbul'da 1-3 Ekim tarihleri arasında gerçekleşecek Sigorta Fuarı, sigorta şirketlerinden acentelere, teknoloji sağlayıcılarından genç girişimcilere kadar sektörün dört bir yanından katılımcıları ağırlayacak. Etkinlik boyunca düzenlenecek paneller, söyleşiler ve canlı yayınlarla sigortacılığın geleceği masaya yatırılırken, Sigorta Life da özel içerikleriyle fuarın medya vitrini olacak.

Sektörün büyümesine katkı sunmayı amaçlayan fuar, hem katılımcılara hem de ziyaretçilere bilgi ve iş ağı açısından zengin fırsatlar sunacak.



HAYATA BNP PARIBAS CARDIF'LE BAK

Bireysel Emeklilik Planlarımız

Anahtar

Artı

Yıldız

Özel

Geleceğin Anahtarı BES

Türk Eczacılar Birliği
Gruba Bağlı

Türkiye Barolar Birliği
Gruba Bağlı



BNP Paribas Cardif
hayatın her anında
yanında.



bnpparibascardif.com.tr

BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. ürünüdür. Müşteri İletişim Merkezi: 444 98 76

@bnpparibascardifturkiye

@BNPParibasCardifTurkiye

BNPParibasCardif

www.bnpparibascardif.com.tr



BNP PARIBAS
CARDIF

Değişen
dünyanın
sigortacısı



13'üncü Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motofest sezona damgasını vurdu

Türkiye'nin ödüllü motosiklet festivali 13. Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali, bu yıl da Quick Sigorta ana sponsorluğunda 4-7 Eylül 2025 tarihleri arasında ZOI SeaSide Cunda'da gerçekleşti. Binlerce motosiklet tutkunu, dört gün boyunca müzik, eğlence ve motor kültürünün bulunduğu bu coşkulu organizasyonda bir araya geldi.

10Riders Balıkesir Motosiklet Kulübü tarafından organize edilen ve Quick Sigorta'nın ana sponsorluğunu üstlendiği festival, kamp deneyimi ve müziği aynı çatı altında buluşturdu. "Türkiye'nin En İyi Motosiklet Festivali" unvanını taşıyan organizasyon, aynı zamanda "Dünyanın En Kalabalık Motosiklet Korteji" Guinness Rekoru ile de uluslararası alanda adını duyuruyor.

Türkiye'nin en katılımlı motofesti olarak bilinen etkinlik, festival tanıtımına göre dünyanın birçok ülkesinden binlerce motosiklet tutkunu tarafından ilgiyle takip ediliyor. Festival boyunca Mirkelam, Retrobüs, Touche ve MÖSYÖ gibi sanatçıların sahne performansları coşkuyu artırırken; ödüllü yarışmalar, kampanyalı çekilişler ve kategorik etkinlikler de katılımcılara unutulmaz anlar yaşattı.

Quick Mobil kampanyasına yoğun ilgi

Festivale katılan herkes, yenilenen Quick Mobil uygulamasını indirerek Acil Destek Sigortası, Medline Kara Ambulansı ve Doktora Sor tıbbi danışmanlık hizmetinden oluşan özel hediye paketini kazandı. Böylece Quick Sigorta, motosiklet severlere hem güven hem de sağlık alanında ayrıcalıklı bir deneyim sundu.

"Motor kültürü ve deneyimini sahada destekliyoruz"

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, festivalle ilgili şu değerlendirmeyi paylaştı:

"Cunda herkesin beklediği, ödüllü, en büyük motosiklet festivali. Motor tutkusunun sahadaki enerjisiyle birleştiği bu anlamlı organizasyonda Quick Sigorta'nın ve hatta iştirak şirketlerimizle birlikte QuickFinansall'ın varlığına dikkat çekmekten mutluluk duyuyoruz. Toplumsal bağımızı bu kez motofestteki enerjiyle sahaya taşıyoruz. 13. Uluslararası Quick Sigorta Motosiklet Festivali ile hem etkinlik takvimimizin yarısını hem de yılın son motosiklet etkinliğini tamamlamış olduk. Sigorta basını, acentelerimiz ve sigortalılarımızla hem iş hem de eğlenceyi birleştiren dolu dolu dört gün geçirdik. Bu tür organizasyonlarla motosiklet severlerle bir araya gelmeye ve topluluk ruhunu güçlendirmeye devam edeceğiz."

Etkinliğe ilişkin görüşlerini paylaşan Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise şunları aktardı:

"Her yıl daha da büyüyen Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali, Quick Sigorta için özel bir anlam taşıyor. Kurulduğumuz günden bu yana ana sponsor olarak desteklediğimiz bu etkinlik, yalnızca bir festival değil sigortalılarımızla, acentelerimizle bir araya geldiğimiz büyük bir aile buluşması aynı zamanda. Festivalin her geçen yıl daha fazla katılımcıya ulaşması ve enerjisinin büyümesi bizim için büyük bir mutluluk kaynağı."



Okul zamanı. ERKEN BES'İN TAM ZAMANI!

18 yaş altı çocuğunuzun
geleceğini şimdiden hazırlayın,
Katılım Emeklilik'te Erken BES
yaptırın.

O okul sıralarında ilerlerken hem
Erken BES birikimi büyüsün,
hem de geleceği güvende olsun!

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

**Katılım
Emeklilik**
Şimdi Başla

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

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



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için karekodu okutun.



Sektörde ‘Oyunu Değiştiren’ Ray Sigorta 67. yaşını görkemli gecede kutladı



Koray Erdoğan

Ray Sigorta Genel Müdürü

Sigorta sektörünün öncü markalarından Ray Sigorta, 67. kuruluş yıl dönümünü İstanbul Cırağan Sarayı Otel’inde düzenlenen görkemli bir etkinlikle kutladı. Kurum kültürünü ve başarı yolculuğunu birlikte inşa eden tüm çalışanların katılımıyla gerçekleşen bu özel gecede, aynı zamanda Ray Sigorta’nın yeni işveren markası “Oyunu Değiştirenler” de tanıtıldı. Ray Sigorta’nın coşkulu geçen 67. kuruluş yıl dönümü gecesinde hem geçmiş başarıları hem de geleceğe dair vizyonu aktaran Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan konuşmasında, “67 yıllık köklü geçmişimizde oyunun sadece bir parçası olmakla kalmadık, sektörün ezber bozan, ele avuca sığmayan çocuğu olmayı başardık. Her zaman nasıl farklı olabiliriz diye sorguladık ve aldığımız cesur kararlar ile başarıya ulaştık. Bir ekol yaratmak ve sürdürülebilir başarının anahtarı çalışan kalitesinden geçiyor. Şirketinin başarısı ile mutlu olan, bulunduğu şartları zorlayan ve sorgulayan, meraklı ve cesur bir ekibe sahibiz. Ray Sigorta’nın bu atılımında emeği geçen tüm çalışanlarımızla gurur duyuyorum. Şimdi bizi en iyi tanımlayan yeni işveren markamız ‘Oyunu Değiştirenler’ ile yepyeni bir döneme adım atıyoruz” diyerek yeni işveren markasının arkasındaki anlayışı anlattı.

Kolektif bir başarı öyküsü

Son 10 yıllık dönemde yenilikçi yaklaşımlarıyla sektörün en başarılı şirketleri arasında yer aldıklarını vurgulayan Erdoğan, “Oyunun kurallarını değiştiren çok fazla hamle yaptık ve sürdürülebilir bir başarı inşa ettik. 2015’te 445 milyon TL olan üretimimizi bugün 31,4 milyar TL’ye çıkardık. Özkaynaklarımızı 94 milyon TL’den 4,4 milyar TL’ye yükselttik. Pazar payımız yüzde 1,66’dan yüzde 4,25’e ulaştı. Varlık büyüklüğümüz 25,6 milyar TL’yi aştı. 12 aylık net kârda 2,2 milyar TL seviyesine ulaşan bir şirkete dönüşürken, sektördeki sıralamamızı 19’dan ilk 8’e yükselttik. Bu, kolektif bir başarı öyküsüdür. Güçlü mali yapımız, dengeli portföyümüz, kaliteli insan kaynağımız ve ana sermayedamız VIG’nin desteğiyle ülkemizde sigortacılığa yön veren bir şirket olmayı sürdüreceğiz” diye konuştu.

‘Cesur ve güçlü bir markayız’

Geleceğe dair de güçlü mesajlar veren Koray Erdoğan, “Bu başarı sadece sayılardan ibaret değil. Bugün Ray Sigorta, Türkiye’nin en değerli markaları arasında. Gerek müşterilerimiz gerek çalışan deneyiminde sektörde örnek gösterilen uygulamalarımızla fark yaratıyoruz. Bundan sonra da oyunun başrolünde olmayı sürdüreceğiz. Dijital dönüşüm, yeni nesil kişiselleştirilebilen ürünler, müşteri deneyimi ve sürdürülebilirlik odaklı çalışmalarımızla sektöre ilham vermeye devam edeceğiz. Çünkü biz; hep daha iyisini arayan cesur ve güçlü bir markayız. Müşterilerimiz ve iş ortaklarımızın nezdinde güven, deneyim, kalite, başarı ve samimiyetle özdeşleşen Ray Sigorta markamızı çok daha ilerilere taşıyacağız” ifadelerini kullandı. Gece, dron ve dans gösterilerinin yanı sıra Cırağan Sarayı’nın tarihi duvarlarında gerçekleştirilen Mapping Show ile İstanbul Boğazı eşliğinde görsel şölene sahne oldu. Ray Sigorta’nın reklam yüzü olan Sertap Erener’in mükemmel performansı ile sahne aldığı gecede çalışanlar coşku dolu saatler yaşayarak Ray Sigorta’nın 67. yaşını kutlandı.

Yeni İşveren Markası ‘Oyunu Değiştirenler’ Tanıtıldı

Etkinlikte Ray Sigorta’nın yeni işveren markası “Oyunu Değiştirenler” de çalışanlarla paylaşıldı. Ray Sigorta, yenilikçi ve sürdürülebilir vizyonunun bir yansıması olan işveren markasıyla; standartların ötesine geçen zengin yan haklar, belirli bir yıla endeksli olmayan terfi anlayışı, çalışanlarına istedikleri yerden çalışma özgürlüğü, performansı her anlamda ödüllendiren yaklaşımı, şeffaf iletişim ve kurum geneline yayılan inovasyon kültürü ile sadece bir sigorta şirketi olarak değil bir işveren olarak da kalıpları yıkmaya iddiası taşıyor. Gecede sunulan yeni işveren markası lansman filmi alkışla karşılanırken, Ray Sigorta’nın insan odaklı yaklaşımına dair pek çok uygulama da sunumlarla detaylandırıldı. Uzaktan çalışma modeli, esnek yan haklar, yaz destek ödemesi, Wellbees uygulaması, özel gün izinleri, uluslararası eğitim programları, mentorluk uygulamaları ve daha fazlası, “Oyunu Değiştirenler” işveren markasının bütünsel çalışan deneyimi politikasını gözler önüne serdi.



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

Sektörden

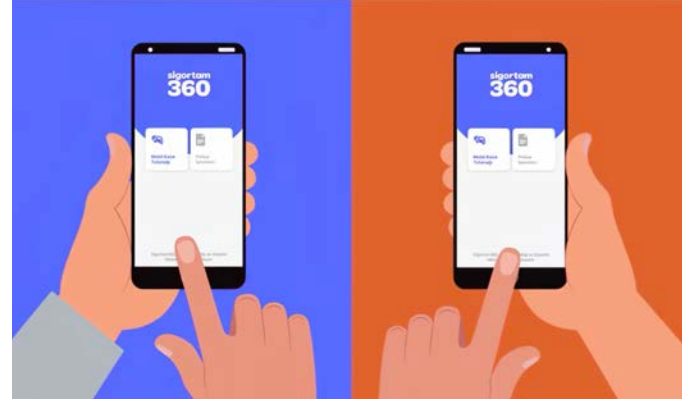
Kısa Kısa

Türkiye Sigorta Birliği'nden Kamu Spotu: "Hasar Danışmanlığı" Tuzaklarına Dikkat!

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), son dönemde trafik kazaları sonrası kendilerini "hasar danışmanı" olarak tanıtan kişilerin vatandaşları mağdur etmesi ve kişisel verilerin hukuka aykırı şekilde ele geçirilmesi üzerine bir kamu spotu hazırladı.

Hazırlanan kamu spotunda, vatandaşlara yalnızca yetkili sigorta şirketleri ve resmi kurumlarla iletişime geçmeleri, kişisel bilgilerini bu çevreler dışında kimseyle paylaşmamaları çağırısı yapılıyor.

RTÜK tarafından yayın sırasına alınan kamu spotu, televizyon kanallarında 6 ay boyunca izleyiciyle buluşacak.



TSB, bu çalışmayla vatandaşların hak kaybına uğramasının önlenmesini, kişisel verilerin korunmasını ve sigorta sektörüne duyulan güvenin güçlendirilmesini hedefliyor.



Türk Reasürans, 2024 Yılı Vergi Rekortmenleri Listesinde!

Türkiye'nin lider reasürans şirketi Türk Reasürans, kuruluşunun 5'inci yılı olan 2024'te kurumlar vergisi rekortmeni 100 şirket arasında yer aldı. Faaliyetlerine 2019 yılında başlamış genç bir şirket olarak ulaşılan bu sonuç hem sigorta sektöründeki hem de ülke ekonomisindeki güçlü konumunun göstergesi oldu.

Gelir İdaresi Başkanlığı, geçtiğimiz günlerde 2024 vergilendirme dönemine ilişkin en fazla vergi beyan eden mükellefler listesini yayımladı. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın sermayesiyle kurulan Türk Reasürans, 2024 vergi döneminde Türkiye genelinde en fazla kurumlar vergisi ödeyen ilk 100 şirket arasında 78'inci sırada yer aldı.

Kuruluşundan bu yana yerli reasürans kapasitesini artırarak ve kaynak verimliliği sağlayarak Türk sigorta sektörünün gelişimine öncülük eden Türk Reasürans, dönem kârlarının desteğiyle 2024 yılı sonunda toplam öz kaynaklarını 6 milyar TL seviyesinin üstüne çıkardı. Aynı dönemde, aktif büyüklüğünü 26,7 milyar TL'ye, net dönem kârını 3,1 milyar TL'ye yükselten Türk Reasürans, 14 ana branşta 17,1 milyar TL brüt prim üretti. 2024 sonunda reasürans payı düşülmüş sonuçlara göre %56 pazar payı elde eden şirket, 1,16 milyar TL'lik vergi ödemesiyle Türkiye genelinde en fazla kurumlar vergisi ödeyen 100 şirketten biri oldu. Türk Reasürans bu sonuçlarla birlikte, ismi açıklanan şirketler arasında listenin en genç kurumu unvanını da elde ederek dikkat çekti.

Büyüme yolculuğu 2025'te de devam ediyor

Türk Reasürans, 6'ncı yılını kutlamaya hazırlandığı 2025 yılının ilk yarısında da istikrarlı büyümesini sürdürüyor. Bağımsız denetimden geçmemiş sonuçlara göre, toplam öz kaynağını 7,8 milyar TL'nin üzerine çıkaran Türk Reasürans, aktif büyüklüğünü 35,7 milyar TL'ye, brüt prim üretimini ise 11,9 milyar TL'ye yükseltti. Şirketin ilk yarıda net dönem kârı ise 1,7 milyar TL olarak gerçekleşti. Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Elde ettiğimiz başarılar Türk Reasürans'ın sigorta sektörü için güvenilir bir çatı, iş ortakları için sağlam bir paydaş ve ülke ekonomimiz için güçlü bir destek konumunda olduğunu bir kez daha göstermektedir. Kurumlar vergisi rekortmenleri arasında yer almamız, üzerimizdeki bu sorumlulukları daha da artırıyor. Kuruluşumuzun 6'ncı yılına yaklaşırken elde ettiğimiz finansal sonuçlar da büyüme yolculuğumuzun hızlı ve sağlam adımlarla ilerlediğinin kanıtıdır. Her adımımızda hem sektöre hem de ülke ekonomisine katkı sunma kararlılığımızı sürdüreceğiz." değerlendirmesinde bulundu.

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



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



AXA Türkiye, AXA İyilik Haftası'nda 3312 Saatini İyiliğe Ayırdı

AXA Grubu'nun faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde eş zamanlı olarak düzenlediği AXA İyilik Haftası (AXA Week for Good) kapsamında, AXA Türkiye'nin 935 çalışanı gönüllü olarak toplam 3312 saatini toplumsal sorumluluk çalışmalarına ayırdı. Geçtiğimiz yıla kıyasla gönüllü sayısında %89, ayrılan sürede %42 ve düzenlenen etkinlik sayısında %117 yükselme yaşandı. Bu etkileyici artış, AXA Türkiye'nin iyilik için harekete geçme konusundaki kararlılığını bir kez daha ortaya koydu.

Dünyanın lider sigorta şirketlerinden AXA, 2010 yılından bu yana her yıl gerçekleştirdiği AXA İyilik Haftası ile çalışanlarını topluma katkı sunmaya teşvik ediyor. Bu özel hafta boyunca AXA çalışanları, "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" marka amacı doğrultusunda, gönüllülük temelli birçok projede aktif rol aldı.

AXA Türkiye de bu anlamlı haftada; tekerlekli sandalye montajı ve bağışı, tekerlekli sandalye parkuru deneyimi, fidan dikimi, kent bahçeciliği atölyesi, ileri dönüşüm atölyeleri, doğa dostu temizlik ürünleri üretimi gibi çok sayıda etkinliği gönüllü AXAlıların katılımıyla hayata geçirdi. AXA Türkiye'nin faaliyet gösterdiği tüm bölgelerde gerçekleştirilen etkinliklerle bütün çalışanlar, sosyal fayda yaratmak adına el ele verdi.



AXA İyilik Haftası'nın topluma ve çevreye katkı sağlama hedefiyle her yıl daha da güçlenerek devam ettiğini vurgulayan AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, şunları söyledi: "AXA olarak sadece sigorta çözümleri sunmakla kalmıyoruz; içinde yaşadığımız topluma karşı da sorumluluk hissediyoruz. AXA İyilik Haftası, bu yaklaşımımızın somut bir yansıması. Çalışanlarımızın gönülden verdiği destekle, 'İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak' misyonumuzu sosyal faydaya dönüştürüyoruz. AXA Türkiye'nin gönüllü ekipleri, Türkiye'nin dört bir yanında yürüttükleri anlamlı projelerle sadece bugünü değil, yarını da şekillendirmeye katkı sağlıyor. Fark yaratan bu çabaya, emeğiyle ortak olan tüm gönüllülerimize içtenlikle teşekkür ediyorum."



Koçtaş ve GIG Sigorta İş Birliği ile Elektronik Ürünlerde Uzun Süreli Güvence

Ev geliştirme perakendesinin öncü markası Koçtaş, sektörün güçlü oyuncularından GIG Sigorta ile 2021 yılında başladığı iş birliğini yeni hizmetlerle güçlendiriyor. Bu kapsamda sunulan Ek Garanti Paket Sigortası, Koçtaş müşterilerine elektronik ürün alışverişlerinde yasal garanti süresinin ötesinde uzun vadeli güvence ve ek koruma sağlıyor.

Ev geliştirme perakendesinin lider markası Koçtaş, müşterilerine sunduğu güvence ve hizmet kalitesini yeni bir seviyeye taşıyor. Sektörün güçlü oyuncularından GIG Sigorta ile 2021 yılında başlayan iş birliği kapsamında, elektronik ürünlerde "Ek Garanti Paket Sigortası" hizmeti sunuluyor. Bu sayede Koçtaş müşterileri, yasal garanti süresine ek olarak, sigorta poliçesi ile sağlanan uzun vadeli güvence ve kapsamlı koruma ayrıcalığından faydalanabiliyor. Koçtaş mağazalarında satışa sunulan elektronik cihazlar için geçerli bu özel poliçe, yasal garanti süresinin ötesinde, poliçe kapsamında belirtilen ani hasarlara ve arızalara karşı uzun vadeli güvence sağlıyor.

GIG Sigorta Özel Ürünler Direktörü Volkan Emir ise şunları ekledi: "Koçtaş gibi sektörünün öncülerinden bir marka ile çalışmak bizim için büyük bir gurur. Ek Garanti Sigorta Paketimiz, müşterilerin satın alma kararlarını kolaylaştırırken, ürünlere duydukları güveni pekiştiriyor. Şu an sadece Koçtaş mağazalarından satın alınan ürünler için sunduğumuz Ek Garanti Sigortasını önümüzdeki dönemlerde online kanallar üzerinden de sunmayı hedeflerken, müşteri ihtiyaçlarını dikkate alarak ürün yelpazemizi her geçen gün zenginleştiriyoruz." dedi.

Koçtaş ve GIG Sigorta, bu iş birliğiyle Türkiye'de perakende sektöründe müşteri odaklı hizmet anlayışının örneklerinden birini ortaya koyuyor. İki marka, ilerleyen dönemde bu modeli farklı ürün gruplarına da yaymayı planlıyor.

Risklerinizi doğru fiyatlandırıdığınıza emin misiniz?

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

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

Lumnion

İstanbul | Köln | München

İlginç Sigorta Hikayeleri

Rüzgarla Uçan Otomobil

Birleşik Krallık'ta bir motor sigortası şirketinin reklam kampanyasında yer alan gerçek bir olayda, şiddetli rüzgar nedeniyle bir otomobil havalanarak bir binanın çatısına savruldu. Polis raporunda "anormal hava koşulları" gerekçe olarak gösterildi ve şirket, poliçe kapsamına uygunluk nedeniyle araç sahibine tazminat ödedi.

Denize Uçan Protez Diş

Bir cruise gemisinde tatil yapan adam, şiddetli dalgalar nedeniyle fenalaşınca koridorda kusarken ağzındaki diş protezi denize uçtu. Sigorta şirketi başlangıçta "diş" konusundaki talebi reddetti. Ancak olayın zorunlu bir sağlık durumu olduğuna karar verince, yeni protez masrafları karşılandı.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz!

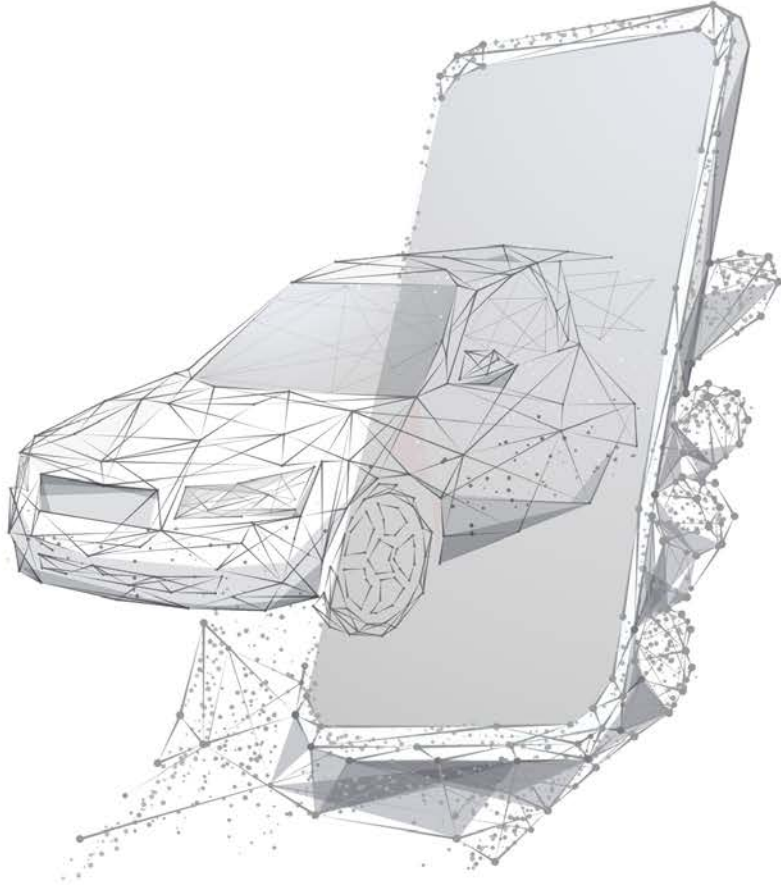


RS 5.0



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

sigortam.net
Katkılarıyla

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? **Sigortam.net** sigorta terimlerini kolaylaştırıp sizleri bilgilendiriyor.



• SİSBİS Nedir?

SİSBİS (Sigorta Suistimalleri Bilgi Paylaşım Sistemi), sigorta suistimallerini ve yanlış sigorta uygulamalarını kaydeden merkezi bir veri tabanıdır. Sigorta suistimali, sigorta şirketinin kararını etkileyecek şekilde bilgi ya da belgelerin kasıtlı olarak değiştirilmesi veya saklanmasıdır. SİSBİS, tüm sigorta dallarını kapsar ve sigorta şirketlerinin finansal kayıplarını azaltmaya, risklerin daha doğru fiyatlandırılmasına ve suistimalin önlenmesine yardımcı olur. Sigortalılar için de dürüst hakların korunmasını ve prim maliyetlerinin düşürülmesini sağlar. SİSBİS, sahte belgeler, yanlış beyanlar ve kasıtlı zarar gibi suistimalleri tespit etmek için kullanılır.

• Muayyen Nedir?

Sigortacılıkta "muayyen", belirli, kesin veya net bir şekilde belirlenmiş anlamına gelir. Özellikle sigorta poliçeleri ve sözleşmelerinde, "muayyen bir süre" veya "muayyen bir miktar" gibi ifadeler, belirli bir zaman dilimi veya miktarın açıkça tanımlandığı durumu ifade eder. Bu terim, belirsizlik içermeyen ve kesin olarak belirlenen şartlar anlamına gelir.

İSTANBUL'da TUR Filo ile Yeni Bir Dönem Başlıyor

GÜCÜMÜZ FİLOMUZDA!

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

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

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

Sektöre yön veren bu dönüşümde, öz gücümüzle sahadayız.

Kalite bizimle yola çıkıyor.



Kaskoda #DoğruRota



Yolda güvenle ilerlemek için...