

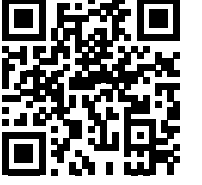
“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/61

EKİM 2025 • sigortalifedergi.com • 200 TL



9 772717 942003



**Ünal
Ünal**

RS Holding
Yönetim Kurulu Başkanı

**“Sigorta
sektörü bizim
için kıymetli
bir noktada”**



Yerel Risk, Global Değer

SİGORTA LIFE®

SATIŞ KANALLARIMIZ!

Sigorta Life Dergisi'ne Trendyol, N11, Amazon, Çiçeksepeti ve Hepsiburada'dan ulaşabilirsiniz!



Değişen Dünyada Sigortanın Nabzını Tutmaya Devam Ediyoruz



Değerli Okurlarımız,

Sigorta sektörü her geçen gün dijitalleşmenin etkisiyle daha dinamik, daha yenilikçi ve daha kapsayıcı bir yapıya kavuşuyor. Biz de Sigorta Life ailesi olarak bu dönüşümün izini sürmeye, sektörün nabzını tutmaya ve siz değerli okuyucularımıza en güncel gelişmeleri aktarmaya devam ediyoruz.

Ekim sayımızda oldukça yoğun ve bir o kadar da keyifli bir sürecin ardından karşınızdayız. Geçtiğimiz ay, 29-30 Eylül tarihlerinde Türkiye Sigorta Birliği tarafından düzenlenen ve Sigorta Haftası kapsamında gerçekleştirilen 4. Uluslararası Sigorta Zirvesi'ne katıldık. Bu yıl "Dijital Gelecek: Teknoloji Sigorta Sektörünü Nasıl Değiştiriyor?" temasıyla gerçekleşen zirvede, sektörün bugünü ve yarını masaya yatırıldı. Yapay zekâdan blokzincire, müşteri deneyiminden dijital poliçelere kadar birçok konunun derinlemesine ele alındığı bu önemli etkinlikte biz de yerimizi aldık. Dijital dönüşümün sadece bir kavramdan ibaret olmadığını, aksine sektörü şekillendiren güçlü bir dinamik olduğunu bir kez daha görmüş olduk.

Ayrıca bu yıl da medya sponsoru olarak destek verdiğimiz 4'üncü Uluslararası Sigorta Fuarı'nda da yerimizi aldık. Fuar boyunca "Sigorta Life Fuar Özel" yayınımla alandaydık ve sektör temsilcileriyle önemli röportajlar gerçekleştirdik. Sigorta Life ailesi olarak ekip çalışma arkadaşlarımız ile birlikte fuara özel hazırladığımız içerikler ve söyleşilerle, sahadan doğrudan bilgi aktarımı yaparak sektörel paydaşlarla olan güçlü bağımızı bir kez daha pekiştirdik.

Bu sayımızda, sektörde fark yaratan isimlerden biriyle daha özel bir röportaj gerçekleştirdik. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal ile yaptığımız bu kapsamlı söyleşide, RS Holding'in yeni yapılanma sürecini, sigorta sektörüyle olan iş birliklerini ve geleceğe dair öngörülerini tüm detaylarıyla ele aldık.

Her sayımızda olduğu gibi, bu sayımızda da sadece bilgi değil; vizyon, ilham ve sektöre yön veren fikirler sunmayı amaçladık. Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere, bizi takip etmeye devam edin.

Keyifli okumalar dilerim...

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santrmarketing.com

İçin deki ler

24



8-9

HABER |

Gayrimenkulde güvenli konut dönemi
QFlats ile başlıyor

10

HABER |

Polaris Sigorta "ISO 27001 ve ISO 9001"
Belgeleriyle Sektöründeki İlkler Arasındaki
Yerini Aldı

12-13

HABER |

Sürdürülebilir sigortalılık için yeni adım:
Türkiye Sigorta 'sigortayı' herkes için
erişilebilir hâle getiriyor

14

HABER |

Sompo Sigorta, 4. Uluslararası Sigorta
Fuarı'nda sektör profesyonelleri ve acenteler ile
bir araya geldi

16-17

ADVERTORIAL |

Dijital Sağlıkta Yeni Dönem: senCard
Partners'tan Entegre ve Akıllı Çözümler

18

HABER |

AXA Türkiye, Broker İş Ortaklarıyla Geleceğe
Yönelik Güçlü Adımlar için Bir Araya Geldi...

20-21

HABER |

Katılım Emeklilik 50 Milyar TL Fon
Büyükliğini Aştı

22

HABER |

"Türk Dünyası Sigorta Birliği Zirvesine
Kurumumuzdan üst düzeyde güçlü katılım..."

24-28

ÖZEL
RÖPORTAJ |

Oğuz Karahançer, Referans Sigorta'nın
büyüme stratejilerini, gençlere mesajlarını
ve dijitalleşme vizyonunu Sigorta Life Dergi'ye
anlattı.

30-31

HABER |

HDI Sigorta "Kahramanlar Kulübü"
Acenteleriyle "Vizyon: Gelecek" Toplantısında
Bir Araya Geldi

32

HABER |

Auto King Oto Servis, Sigorta Sektörüne Güçlü
İş Birlikleri ve Dijital Çözümlerle Değer Katıyor

34-35

HABER |

Anadolu Sigorta'dan "Yüzyıllık İmza"

36

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik "Prim İadeli Hayat
Sigortası" Ürününi Dijital Kanallarından Satışa
Sundu

38-39

RÖPORTAJ |

Ankara Sigorta'dan Oto Branşına Yenilikçi
Yaklaşımlar

40

HABER |

S&P'den Milli Reasürans'a not artışı ve pozitif
görünüm

42-43

HABER |

Hasarlı Araçlarda Yeni Dönem: İhale Portal
Hayata Geçti

44

HABER |

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan
Neciboğlu, Smart-i Awards'ta "Yılın Sigorta
Lideri" Ödülünü Aldı

46-47

HABER |

Magdeburger Sigorta, USFK 2025'te Güçlü
Katılımla Fark Yaratı

48

HABER |

Türk Nippon Sigorta Acenteleri Kıbrıs'ta
Buluştu

50

HABER |

Destech Teknoloji Grubu Vizyon Toplantısında
Buluştu



52-53

HABER |

senCard Games 2025 Yaza Veda Sezonu Renkli Anlara ve "Rekaberlik" Ruhuna Sahne Oldu

54

HABER |

60 Milyar TL'lik Yedek Parça Tedariki Sigorta Eksperlerinin Yönetiminde

56-63

ÖZEL
RÖPORTAJ |

Ünal Ünaldr: "RS Holding'den 2026 Vizyonu: Dijitalleşme, Global Açılım ve Konfor Odaklı Büyüme"

64

HABER |

GIG Sigorta'dan Yepyeni Kampanya

66-80

FUAR |

Fuarın kalbi Sigorta Life ile attı!

82

HABER |

Yılım Ekibine Smart-i Awards 2025'ten Altın ödül

84-85

HABER |

DASK, Çeyrek Asırlık Deneyimini Geleceğe Taşıyor

86

HABER |

4 Ekim Dünya Hayvanları Koruma Günü'nde Patili Dostunu Fi-Pati Sigortasıyla Korum

88-90

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

92

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

94

SÖZLÜK |

Sigortam.net Katkılarıyla Sigorta Sözlüğü

Q>FLATS

KURTKÖY

GÜVENLİ KONUTLARA
GÜVENLE SAHİP OLMAK

HEPİMİZİN HAKKI

Hem sağlam ve güvenli hem de yatırım
değeri olan bir eve sahip olmak hakkınız.

QFlats; MHR GYO güvencesiyle, alanında
uzman şirketlerle birlikte güvenle yükseliyor.

Deprem güvenliği, modern yaşam alanları,
sosyal donatılar ve merkezi konumuyla
sadece bir ev değil, kazandıran bir yaşam
sunuyor.

Üstelik size özel ödeme seçenekleriyle...

%20 PEŞİNAT
48 AY VADE
0,99 VADE ORANI



0216 227 58 34

QFLATS.COM.TR

qflats@mhrgyo.com.tr



ARSA SAHİBİ



GELİŞTİRİCİ



ANA YÜKLENİCİ



DEPREM PERFORMANS ANALİZİ



Allianz
Teknik

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI



İNŞAAT TÜM RİSKLER SİGORTASI



HEPİMİZİN HAKKI Q>FLATS

KURTKÖY KONUT PROJESİ LANSMAN TOPLANTISI

7 EKİM 2025



Gayrimenkulde güvenli konut dönemi QFlats ile başlıyor

Gayrimenkul sektörüne 'sigorta destekli güvenli konut' modelini kazandıran QFlats, İstanbul Kurtköy'de hızla yükseliyor. Alanında uzman isimlerin ortaklığı ile hayata geçen proje sektöre örnek olmayı hedefliyor. QFlats, 347 seçkin dairesiyle hem yatırımcılara hem de yaşamak için ev arayanlara hitap ediyor.

MHR GYO tarafından, İstanbul'un yükselen yaşam merkezi Kurtköy'de hayata geçirilen QFlats'ın lansmanı, İstanbul Feriye'de düzenlenen basın toplantısı ile yapıldı. Proje ile gayrimenkulde güvenli konut dönemi başladı. QFlats Gayrimenkul Projesi, baştan sona Bina Tamamlama Sigortası güvencesiyle yürütülecek. TEM otoyoluna 1 dakika, Sabiha Gökçen Havalimanı'na 8 dakika mesafe uzaklıkta yer alan QFlats Kurtköy, sık ve konforlu tasarımı ile dikkat çekiyor. 2027 Aralık tarihinde tamamlanacak olan proje; 70 adet 1+1 ve 277 adet 2+1 olmak üzere toplam 347 konuttan oluşuyor. QFlats ile gayrimenkul sektöründe 'sigorta destekli güvenli konut' modeli de hayata geçiyor.

Bina Tamamlama Sigortası

MaHer Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, sigorta destekli güvenli konut modelinin detaylarını paylaştı. Ahmet Yaşar, afetlere karşı toplumun direncini artırmak, kentsel dönüşümü hızlandırmak ve sigorta mekanizmalarını hayata geçirmenin yalnızca bir kamu politikası olmadığını belirterek, "Ülkemizin geleceği için vazgeçilmez bir zorunluluktur. Biz MaHer Holding Sigorta Grubu olarak, uzun süredir dile getirdiğimiz önleyici sigortacılık misyonumuz gereği bu vizyonun tam merkezindeyiz. Quick Sigorta öncülüğünde Türkiye'de ilk kez uygulamaya aldığımız Bina Tamamlama Sigortası, kentsel dönüşümün ve yeni konut projelerinin güvence altına alınmasında kritik bir araçtır" dedi. Bina Tamamlama Sigortası sayesinde vatandaşların sadece ev sahibi olmakla kalmayıp, aynı zamanda oturacakları konutun tamamlanacağına dair kesin bir güvence elde etmelerine dikkat çeken Yaşar, şunları söyledi: "Bina Tamamlama Sigortası, yalnızca finansal bir polise değil; toplumun geleceğini, şehirlerimizin güvenliğini ve ekonomimizin sürdürülebilirliğini teminat altına alan bir mekanizmadır. Türkiye'nin önünde çok büyük bir kentsel dönüşüm ihtiyacı var. Bu dönüşümün sağlıklı ve güvenli şekilde gerçekleşebilmesi için bina tamamlama sigortasının yaygınlaştırılması artık kaçınılmazdır. Güçlü sermaye yapımız, uluslararası reasürans bağlantılarımız ve inovatif yaklaşımımızla bu alandaki öncü rolümüzü sürdüreceğiz."

Sigorta Güvencesi Gayrimenkul Süreçlerine Entegre Edildi

MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, lansmanda yaptığı konuşmada, iki yıl önce gerçekleşen halka arz sürecinde yatırım planları arasında yer alan QFlats projesinin hem yatırımcılara hem de geleceğin şehir yaşamına değer katacağını söyledi. Kaçmaz, MHR GYO'nun, bu yıl tamamlanan sermaye artırımını ile şirket sermayesinin 1.24 milyar TL'ye yükseltildiğini ifade ederek, "Güçlü özkaynak yapımız ve sürdürülebilir büyüme stratejimiz ile, sigortacılık güvencesini gayrimenkul geliştirme süreçlerine entegre eden Sigortalı Proje Geliştiricisi olma vizyonumuz doğrultusunda emin adımlarla ilerliyoruz" dedi.

Kaçmaz, MHR GYO tarafından geliştirilen QFlats projesinin, sektörde güçlü ve güvenilir paydaşların bir araya geldiği yeni nesil bir iş modeli ile hayata geçirildiğine de dikkat çekerek, "Proje, yatırımcılara güvenli ve sürdürülebilir bir yatırım fırsatı sunarken, kullanıcılarına da modern, konforlu ve sigorta güvencesiyle desteklenen bir yaşam alanı vadediyor" şeklinde konuştu.

Üçlü Sacayağı Modeli Geliştirildi

MHR GYO Gayrimenkul Yatırımları ve Proje Geliştirme Komitesi Üyesi Emin Murat Kan, geliştirdikleri ilk konut projesi olan QFlats ile gayrimenkul sektöründe yeni bir dönemin öncülüğünü üstlendiklerini belirterek, "Bina tamamlama sigortasıyla desteklenen kurumsal modelimiz sayesinde, Türkiye'de konut üretiminde güven, şeffaflık ve sürdürülebilirliğe dayalı yeni bir yaklaşımı hayata geçiriyoruz" dedi.

Emin Murat Kan, QFlats projesinde, gayrimenkul geliştirme görevini üstlenirken, tasarımı Tago Mimarlık, ana yükleniciliği ise Tepe İnşaat'ın yürüttüğünü kaydederek, şunları söyledi: "Projede, Allianz Teknik, deprem performans analizlerini gerçekleştiriyor, Quick Sigorta bina tamamlama sigortasını sağlıyor, Corpus Sigorta ise tüm riskler ve sorumluluk sigortalarını üstleniyor. Denetim hizmetlerimiz ise Entegre Proje Yönetimi tarafından yürütülüyor. Bu güçlü iş birliğiyle, güven, kalite ve teknik mükemmeliyeti merkeze alan bir konsorsiyum oluşturduk. Türkiye'nin tek akredite deprem laboratuvarı olarak hizmet veren Allianz Teknik, proje kapsamında yapıların performans analizlerini gerçekleştirerek binalarımızın deprem güvenliğine ilişkin tüm endişeleri ortadan kaldırıyor. Türkiye'nin en itibarlı inşaat firmalarından Tepe İnşaat, sahip olduğu bilgi birikimi ve tecrübeyi QFlats projemize aktararak yapım kalitemizi uluslararası standartlara taşıyor."

Bu yapı sayesinde geliştirici, müteahhit ve denetim mekanizmalarının bağımsız olarak konumlandığı üçlü sac ayağı modelinin hayata geçtiğine ve Türkiye standartlarının ötesinde bir sistem ortaya koyduklarına dikkat çeken Kan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ayrıca, arkamızda yer alan regüle sigorta şirketleri sayesinde yüzde 100 bitim garantisi sunarak sektörde benzersiz bir güven ortamı oluşturuyoruz. MHR GYO olarak, QFlats projesiyle Türkiye'de gayrimenkul üretiminde güven temelli, sigorta destekli yeni bir modelin temsilcisi olmayı hedefliyoruz. Tasarım aşamasından yapım sürecine kadar en yüksek kalite standartlarında, deprem ve yangın güvenliği başta olmak üzere tüm yasal yönetmeliklere tam uyumlu bu projemiz; sigorta temelli ve yüzde 100 bitim garantili yapısıyla gayrimenkul sektöründe yeni bir referans noktası olma özelliği taşıyor."



Yalın Kılıç

Polaris Sigorta ve Reasürans
Brokerlik Hizmetleri
Yönetim Kurulu Üyesi

Polaris Sigorta “ISO 27001 ve ISO 9001” Belgeleriyle Sektöründeki İlkler Arasındaki Yerini Aldı

Sigorta alanındaki uzmanlığıyla Türkiye’nin öncü sigorta reasürans brokerlik markası Polaris Sigorta ve Reasürans Brokerlik Hizmetleri, ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi sertifikasyon denetimlerini başarıyla tamamladı. Böylelikle Polaris Sigorta, sektöründe bu belgelere sahip sayılı ve öncü markalar arasına katıldı.

Ulusal ve Uluslararası Müşterilere Yenilikçi ve Güvenilir Hizmet Anlayışı

Polaris Sigorta ve Reasürans Brokerlik Hizmetleri Yönetim Kurulu Üyesi Yalın Kılıç, faaliyet gösterdikleri sigorta sektöründe ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi sertifikalarını almaya hak kazanarak ilklerden biri olmanın haklı gururunu yaşadıklarını dile getirdi.

Yalın Kılıç, Türkiye’deki ve dünya çapındaki müşterilerine daha iyi, yenilikçi ve güvenli hizmet sunarak kaliteyi ve güvenliği her zaman için ön planda tutmaya devam edeceklerini belirtti.

Uluslararası bir standart olan “ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi” ile şirketlerin bilgi varlıkları korunurken riskler belirlenip yönetilebiliyor. Bu standart sayesinde gizlilik, bütünlük ve erişilebilirlik prensipleri sağlanırken yasal ve düzenleyici gerekliliklere uyum gösterildiği belirtiliyor.

ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi ise şirketlerin ürün veya hizmetlerini müşterilerinin beklentilerine uygun şekilde sunmasını ve süreçlerini sürekli iyileştirmesini sağlarken verimlilik, tutarlılık ve müşteri memnuniyetini artırmasına imkân sağlıyor.

Böylelikle Polaris Sigorta ve Reasürans Brokerlik Hizmetleri, sahip olduğu sertifikalarla yerel ve global alandaki müşterilerine daha iyi, yenilikçi ve güvenli hizmet sunarken her iki alanda da denetlenerek uluslararası güvence altında olduğunu kanıtladı.

Kasko, Sağlık ve Trafik Sigortalarında Peşin Fiyatına **Taksit Avantajları!**

Kasko ve
sağlık
sigortalarında

Trafik
sigortasında

TAKSİT

TAKSİT



Detaylı bilgi için
QR kodu okutun.

#SigortanızBiziz

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.



TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Sürdürülebilir sigortalılık için yeni adım: Türkiye Sigorta ‘sigortayı’ herkes için erişilebilir hâle getiriyor

Türkiye Sigorta, sağlık ve kasko gibi bireysel ürünlerde erişilebilirliği artırmak ve müşterilerine ödeme kolaylığı sağlamak amacıyla peşin fiyatına taksit kampanyası başlattı. Peşin fiyatına sağlık ve kaskoda 12 aya, trafikte ise 10 aya varan taksit imkânı sunan kampanya, 31 Aralık 2025 tarihine kadar devam edecek.

Bireysel sigortalarda erişilebilirliği artırma stratejisiyle müşterilerine ödeme avantajı sunan Türkiye Sigorta; peşin fiyatına sağlık ve kaskoda 12, trafik sigortasında 10 taksit seçeneği ile müşterilerinin her zaman yanında yer alıyor. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, kampanyaya ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: “Türkiye Sigorta olarak ana hedefimiz, sigortalılık bilincini toplumun her kesimine yaygınlaştırmak ve sigortayı herkes için ulaşılabilir ve erişilebilir kılmaktır. Şirket stratejimiz doğrultusunda sağlık, kasko ve trafik ürünlerimizde sunduğumuz peşin fiyatına taksit imkânlarıyla sigortalılarımıza ödeme kolaylığı sağlıyoruz. Bu kampanyayı yalnızca finansal bir kolaylık değil, aynı zamanda toplumsal bir sorumluluk olarak da görüyoruz. Taksit kampanyamızın yanı sıra kasko sigortalarımızda hasar durumunda yüzde 100 orijinal parça kullanım taahhüdü vererek sigortalılarımıza sunduğumuz güvencemizi daha da ileriye taşıyoruz.”

Bireysel kasko hasar onarımlarında yüzde 100 orijinal parça taahhüdü

Vatandaşların sigortaya erişilebilirliğini artırmak amacıyla uygulamaya aldıkları taksit kampanasına ek olarak kasko hasar süreçlerindeki iyileştirmelere de değinen Taha Çakmak; “Bireysel kasko hasar onarımlarında yüzde 100 orijinal parça taahhüdü ile güvencemizi en üst seviyeye taşıyoruz.

Bireysel kasko müşterilerimizin tamamında hasar durumunda orijinal parça kullanılması kararını müşteri memnuniyeti ve şeffaflık politikalarımız doğrultusunda aldık. Bu kararımızı sigortalılarımızdan tedarikçilerimize, servislerimizden eksperlerimize kadar tüm iş ortaklarımız ile paylaştık. Geçiş sürecinde tedarik işlemi başlamış olan hasarlarda herhangi bir olumsuzluk yaşanması durumunda yapılacak bildirimlere istinaden gerekli aksiyonları alacağız. Amacımız, sigortalılarımızın yaşamın her alanında kendilerini güvende hissetmelerini sağlamaktır. Ayrıca Türkiye Sigorta olarak hasar tarafında tüm tedarikçi, eksper ve diğer iş ortaklarımızı nisan ayında yazılımını tamamladığımız hasar portalinde bir araya getirerek, sigortalılarımıza sağladığımız hizmet kalitemizi artırıyoruz. Süreçlerimiz ile beraber, sigortalılarımızın tüm hasar süreçlerini şeffaflıkla takip edebilmesi için mobil uygulamamızı da yeniledik. Müşteri deneyimini de önceliklerimize alarak süreçlerimizi sürekli iyileştiriyoruz.” açıklamasında bulundu.

“Sağlıkta milyonların güvencesi olmaya devam edeceğiz”

Sağlık poliçelerindeki yeniliklere ilişkin de açıklama yapan Taha Çakmak, sözlerini şöyle sürdürdü: “Sağlık poliçelerimizde önemli bir yenilikle Tazminat Prim Oranı kontrolünü kaldırarak Geliştirilmiş Ömür Boyu Yenileme Garantisi sunuyoruz. Türkiye’nin dört bir yanındaki yaygın anlaşmalı kurum ağıımız ve yapay zekâ destekli hızlı provizyon hizmetimiz sayesinde ‘Sağlıkta Milyonların Güvencesi’ olmaya devam edeceğiz. Farklı ihtiyaçlara hitap eden sağlık ürünlerimiz; geniş teminat yapısı, kapsamlı asistans hediye hizmetleri, mobil uygulamamız üzerinden sunduğumuz Online Hekim muayene hizmeti ve Avantajlar Dünyası ayrıcalıklarımız ile desteklenerek müşterilerimize sunulmaktadır.”

Sompo Sigorta, 4. Uluslararası Sigorta Fuarı'nda sektör profesyonelleri ve acenteler ile bir araya geldi

Sigorta sektörünün güçlü oyuncularından Sompo Sigorta, bu yıl da sponsorları arasında yer aldığı 4. Uluslararası Sigorta Fuarı'nda sektör temsilcileriyle bir araya geldi. 1- 3 Ekim 2025 tarihlerinde İstanbul Ataköy'de düzenlenen etkinlik, Türkiye sigorta sektörünün en önemli buluşma noktalarından biri oldu.

Son üç yıldır Antalya'da düzenlenen fuar, bu yıl ilk kez İstanbul'da düzenlendi. Etkinlik sponsorları arasında yer alan Sompo Sigorta, fuar alanında yer alan standında paydaşları ve ziyaretçileri ağırlayarak ürün ve hizmetlerini anlattı. Şirketin üst düzey yöneticileri, etkinliğin ilk gününde sektör temsilcileriyle görüşmeler yaparak iş birliği fırsatlarını değerlendirdi.

Sompo Sigorta Sağlık Sigortaları Başkanı Çağatay Çınar, etkinliğin ikinci gününde gerçekleştirilen "Sağlık, BES ve Hayat Sigortalarının Gelişiminin Önündeki Sorunlar ve Çözüm Önerileri" konulu panelin panelistleri arasında yer aldı. Aynı zamanda Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği (SASDER) Başkanı olan Çınar, mevcut gündeme dikkat çekerek çözüm önerilerini katılımcılarla paylaştı.

Fuar hakkında değerlendirmelerde bulunan Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, Uluslararası Sigorta Fuarı'nın sigortacılık ekosisteminin farklı paydaşlarını bir araya getirerek bilgi paylaşımını ve iş birliklerini güçlendiren önemli bir platform olduğuna dikkat çekti. Uğur, "Sompo Sigorta olarak biz de bu platformu hem sektörün geleceğine katkı sunmak hem de iş ortaklarımızla daha yakın ilişkiler kurmak için önemli bir fırsat olarak görüyoruz. Özellikle sürdürülebilirlik ve dijitalleşme, gelecekte sigorta sektörünün en güçlü belirleyicileri olacak. Biz de bu doğrultuda elektrikli ve hibrit araçlara yönelik özel ürünlerden yenilenebilir enerji yatırımlarını kapsayan çözümlere, dijital kanallarda geliştirdiğimiz müşteri deneyimlerinden acentelerimiz için sağladığımız teknolojik altyapıya kadar geniş bir yelpazede çalışmalar yürütüyoruz. Hedefimiz, sektördeki dönüşüme öncülük ederek müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına en doğru ve en yenilikçi çözümleri sunmak. Türkiye'de ve globalde sigortacılığın geleceğini şekillendiren bu vizyonla, işimizi sadece bugüne değil yarına da değer katacak şekilde konumlandırıyoruz" ifadelerini kullandı.

Bu yıl 4. kez düzenlenen Uluslararası Sigorta Fuarı, sektöre kattığı değer ve sağladığı iş birliği ortamı, Sompo Sigorta'nın müşteri odaklı vizyonunu pekiştirirken, şirketin önümüzdeki dönemde de hem Türkiye'de hem de uluslararası alanda sigorta sektörünün gelişimine katkı sunma hedefini bir kez daha ortaya koydu.





AXA HAYAT
EMEKLİLİK

Kazandıran BES Belli: AXA Bireysel Emeklilik Kampanyası!

AXA BES'inize yapacağınız her **5.000 TL ek katkı payı** için **1 çekiliş hakkı** kazanın.

Daha fazla ödeme yaparak hem çekilişte kazanma ihtimalinizi artırın hem de **birikimlerinizi büyütün**. Birikimleriniz **%30 devlet katkısıyla** desteklenirken, yüksek getirili **AXA fonlarıyla** değer kazanmaya devam etsin.

Kampanyamız **15 Eylül 2025 - 15 Kasım 2025** tarihleri arasında geçerlidir.
Kampanya koşulları için www.axahayatemeklilik.com.tr'yi ziyaret edin.



*MPL'nin 11.09.2025 tarih ve 77807 sayılı izni ile 15 Eylül-15 Kasım 2025 tarihleri arasında düzenlenmektedir. 18 yaşından küçükler katılamaz. KDV ve ÖTV dışındaki vergi ve yasal yükümlülükler talihlilere aittir. Ayrıntılı bilgi www.axahayatemeklilik.com.tr web sitesindedir.

*Görseller temsildir.



www.axahayatemeklilik.com.tr • AXA Hayat ve Emeklilik A.Ş. Acenteleri

Detaylı bilgi için
kare kodu okutun.



*Fatma
Zakaryan*

senCard Partners Genel Müdürü

Dijital Sağlıkta Yeni Dönem: senCard Partners'tan Entegre ve Akıllı Çözümler

senCard Partners Genel Müdürü Fatma Zakaryan, şirketin Bupa çatısı altındaki dönüşümünü, dijital sağlık çözümleriyle desteklenen entegre hizmet vizyonunu ve Türkiye sağlık sigortacılığına yön verecek yeni nesil teknolojik atılımlarını Sigorta Life'a anlattı.

senCard Partners'a Genel Müdür olarak atanma sürecinizden ve bu görevdeki temel vizyonunuzdan bahseder misiniz?

Sağlık kökenli bir yönetici olarak teknolojiye duyduğum merak beni hep ileri taşıdı. CompuGroup Medical (CGM) Türkiye Genel Müdürü iken, Bupa Türkiye satın alımı sonrası senCard Partners adını alan yapının dönüşümüne ve entegrasyonuna liderlik etmek için bu göreve geldim. senCard Partners olarak bugün 180'e yakın farklı kurumsal müşterimiz bize güvenerek bizimle iş birliği içinde çalışıyor. Bu güveni boşa çıkarmamak bizim için en büyük motivasyon. Vizyonum; müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre, uçtan uca hizmet sunan bir TPA yapısını geliştirmek. Entegre sağlık ekosistemimizi güçlendirirken, teknoloji tabanlı ürünlerle ölçek bağımsız hizmet verebilen, şimdiye kadar olduğu gibi medikal sağlık bilişimi alanında ürettiği farklı çözümlerin referans alındığı, sağlık enformasyon teknolojilerinde söz sahibi, standartlara yön veren, müşterilerine ve sektöre katma değer sağlayan öncü, lider ve danışılan bir sağlık hizmetleri şirketi olmayı amaçlıyoruz.

senCard Partners, önemli bir dönüşüm süreci geçirdi. Bu yapısal değişimin şirketin stratejik pozisyonuna ve sektöre etkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bupa, dünya çapında 40 milyonu aşan bir sigortalı kitlesine sahip ve klasik sigorta yapısından farklı olarak entegre sağlık hizmeti sunan devasa bir şirket. Sağlık hizmeti konusunda aktif rol alan bir yapıya sahip, bunu da Türkiye'ye taşımak Bupa Grubu'nun hedeflerinden biriydi. Biz de daha fazla teknolojiyi, müşteri deneyimini ve servisi zenginleştirmek üzere yatırım aldık ve bu aileye katıldık. Bupa bizim için adeta büyük bir laboratuvar. Bizlere müthiş bir deneyim imkânı sunuyor. Hem güçlü bir yapının parçası olmak hem de bu yapının içinde ürün geliştirip devreye almak bizim için çok önemli.

senCard Partners olarak sağlık hizmet sağlayıcıları, sigorta şirketleri ve poliş sahiplerine yönelik sunduğunuz temel hizmetleri kısaca aktarabilir misiniz?

Bupa ailesi içerisinde artık tekil bir sigorta veya asistans dünyası yok. Daha önce de çok sınırlı bir alanda değildik; banka sandık vakıfları ve farklı sektörlerden birçok grup şirketine çeşitli asistans hizmetleri sunuyorduk. Bugün, senCard Partners olarak Türkiye'de 1,5 milyon kişiye dokunuyoruz. Ancak gelecek dönemde bu sayının katbekat artacağını düşünüyoruz. Hedefimiz, milyonlarca insanın sağlığını asiste etmek ve bu yönde teknolojilerimizi, servislerimizi geliştirmek. Gelecek vizyonumuzda, sağlığı daha da zenginleştirmek ve bireylerle bu yolculuğu birlikte yürümek var. Bugünkü toplam sigortalı sayımızın çok üzerinde bir üye sayısına ulaşmayı hedefliyoruz.

Sağlık sigortacılığında dijitalleşme hız kazanıyor. Bu kapsamda senCard Partners olarak yürüttüğünüz teknolojik projelerden ve dijital çözümlerden örnekler verebilir misiniz?

Sağlık dünyasında şu an en popüler konular arasında yapay zeka (AI), dijital ikizler ve dijital izler yer alıyor. Dünyada, bir bireyin aldığı tüm sağlık hizmetlerinin veya kişisel sağlık verilerinin dijital ortamda işlenerek bu kişiye tekrar hizmet olarak sunulabilmesinden bahsediyoruz. Biz de bu trendlerin yakından takipçisi ve uygulayıcısıyız. Hastane dışı sağlık verilerinin oluşturulması ve saklanması, özellikle giyilebilir teknolojilerin devreye girmesiyle mümkün hale geldi. İnsanlar artık kendi sağlık verilerini daha fazla paylaşıyor. Biz de bu verileri, sağlık dünyasına nasıl entegre edebileceğimizi düşünüyoruz.

Ayrıca, sağlık yönetiminde artık tek bir hastalık yerine daha bütüncül bir yaklaşım benimseniyor. Örneğin, tek başına diyabet ya da hipertansiyon yerine "metabolik sendrom" gibi birden fazla semptomun birlikte yönetilmesi gereken durumlar ön planda. Sigorta sektörünün ya da dijital sağlık şirketlerinin bu gelişmelerden uzak kalması mümkün değil. Bu, yönetilmesi gereken bir ihtiyaç ve doğru şekilde yönetildiğinde bireylerin sağlık durumunu maksimum seviyeye çıkarmak mümkün oluyor. Bunun yanı sıra yalnızca müşteri memnuniyetiyle sınırlı değil. Burada kritik olan, yolculuğun tamamına eşlik etmek ve ihtiyaç duydukları her an, müşteri hissetmeden dahi öngörüp yanlarında olabilmek. Yani; müşteri deneyimi... Sağlık dünyası çok zengin asistans hizmetleri sunuyor ancak bunların birey tarafından hatırlanması ya da organize edilmesi her zaman mümkün olmuyor.

Biz, bu yolculukta bireyin yanında olarak, veri destekli dijital teknolojilerle ihtiyaçlarına anında yanıt verebilmeyi hedefliyoruz. Memnuniyetin ötesinde, deneyimi zenginleştirmek üzerine çalışıyoruz.

Türkiye'de tamamlayıcı sağlık sigortası ve özel sağlık sigortası ürünlerinde ciddi bir büyüme gözleniyor. Bu gelişimi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'de sağlık sigortacılığı hâlâ potansiyelinin çok altında. Tamamlayıcı sağlık sigortası ve özel sağlık sigortası ürünlerinde gördüğümüz büyüme aslında ihtiyacın daha yeni görünür hale geldiğini gösteriyor. Alım gücü sınırlı olsa da toplumun yaşadığımız pandeminin çarpan etkisiyle sigorta şemsiyesi altında sağlık hizmetlerine olan talebi ve güvenli bir sağlık yolculuğu yaşama isteği çok yüksek. Bu nedenle büyüme hızının önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini öngörüyoruz. Burada kritik olan, sadece poliş sayısını artırmak değil; hizmetin kalitesini, erişilebilirliğini ve teknolojik desteğini artırmak. Biz senCard Partners olarak, entegre sağlık ekosistemimizle sigortayı yalnızca finansal bir güvence değil, aynı zamanda sağlığı koruyan ve geliştiren bir yaşam asistanı olarak konumlandırıyoruz. Türkiye'nin bu büyüme ivmesiyle birlikte çok daha inovatif, teknoloji tabanlı ve müşteri odaklı ürünlerle dünya ölçeğinde de söz sahibi olacağına inanıyorum.

Yapay zekâ ve veri analitiği gibi yeni nesil teknolojilerin sağlık sigortacılığına entegrasyonu konusunda yürüttüğünüz ya da planladığınız çalışmalar var mı?

Yapay Zekâ teknolojilerinin uygulanabilmesi için öncelikle büyük ve yapısal bir veri kümesine ihtiyaç var. Şu an odaklandığımız nokta, sağlık verilerinin yapısal bir forma dönüştürülmesi. Örneğin, kâğıt üzerindeki ya da taranmış PDF formatındaki sağlık verilerini işlenebilir hale getiriyoruz. Böylelikle yapay zekâ teknolojilerinin bu veriler üzerinde çalışabilmesi için gerekli altyapıyı kuruyoruz ve bu sistemi sektöre kazandırmayı hedefliyoruz. Veri analitiğiyle hem risk yönetimi hem de müşteri deneyimi yeniden tanımlanacak. Uzayan insan ömrü, kronik hastalık yükü ve maliyetlerin artışı karşısında yapay zekâ tabanlı çözümler artık kaçınılmaz hale geliyor. Biz senCard Partners olarak bu dönüşümün olmayı hedefliyoruz.

Türkiye sağlık sigortacılığı pazarını önümüzdeki 3 ila 5 yıl içinde nasıl bir değişim bekliyor sizce?

Mobil çözümler açısından zengin bir dünya bizi bekliyor ve biz de bu dünyanın önemli bir aktörü olmayı hedefliyoruz. Şirketlerin kendi mobil teknolojilerinin arka planında geniş servisler sunacağız. Sağlık hizmetlerinin ve elektronik hasta kayıtlarının dijitalleşmesi için gerekli altyapıları sağlayarak bu dünyayı daha da zenginleştireceğiz. Hastanelerden alınan dokümanlardan sağlık hizmetlerine kadar birçok alt servisi sunmayı planlıyoruz. Ayrıca, kendi mobil çözümlerimizi de geliştireceğiz. Bu sayede hem sigorta şirketlerinin kendi dünyasında hem de bireysel üyeler için yeni dijital hizmetler sunmaya devam edeceğiz.

AXA Türkiye, Broker İş Ortaklarıyla Geleceğe Yönelik Güçlü Adımlar için Bir Araya Geldi...

**Yavuz
Ölken**

AXA Türkiye CEO'su



AXA Türkiye, broker iş ortaklarını bir araya getirdiği özel buluşmada sigortacılığın geleceğini şekillendirecek stratejik iş birliklerini masaya yatırdı. İstanbul'da Soho House'da gerçekleşen buluşmaya AXA Türkiye yöneticileri ve sektör temsilcisi brokerları katıldı.

AXA Türkiye ev sahipliğinde broker ortaklarının katılımıyla gerçekleştirilen buluşmada iş birliklerinin geleceği konuşuldu ve ortak başarılar kutlandı. Katılımcılar tarafından sektördeki gelişmeler, müşteri beklentilerine daha hızlı ve yenilikçi çözümler sunma yolları ve güvene dayalı iş birliğinin gelecekteki fırsatları üzerine fikir alışverişi gerçekleştirildi.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, etkinlikte yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Bugün burada, siz değerli iş ortaklarımızla bir araya gelerek sadece başarılarımızı kutlamıyor; aynı zamanda güçlü iş birliğimizin gelecekteki adımlarını da sağlam temeller üzerine inşa etme kararlılığımızı pekiştiriyoruz. Brokerlarımız, müşterilerimize değer sunma yolculuğumuzun en önemli paydaşlarından biri.

Önümüzdeki dönemde amacımız, bugünkü başarılarımızı sürdürmenin yanı sıra birlikte sigortacılığın yarımını inşa etmek. Dijitalleşmeden sürdürülebilirliğe, müşteri deneyiminden yeni iş modellerine kadar pek çok alanda, sektörün dönüşümüne öncülük edecek adımları sizlerle birlikte atacağız. Çünkü biliyoruz ki, geleceği ancak birlikte tasarlırsak daha güçlü kılabiliriz."

AXA Türkiye, broker iş ortaklarıyla birlikte önümüzdeki dönemde müşteri deneyimini en üst seviyeye çıkararak, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik alanlarında sektöre yön verecek projeleri hayata geçirmeyi hedefliyor. Atılan stratejik adımlar, hem iş ortaklarının rekabet gücünü artıracak hem de Türkiye sigortacılık sektörünün dönüşümüne öncülük edecek.

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



*Syhan
Sincek*

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

Katılım Emeklilik 50 Milyar TL Fon Büyüklüğünü Aştı

Katılım Emeklilik, bireysel emeklilik fon büyüklüğünde 50 milyar TL eşiğini aşarak önemli bir başarıya imza attı. Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemi’nin (BES) hızla büyüdüğü 2025 yılında, Katılım Emeklilik de istikrarlı yükselişle sektörün önde gelen oyuncularından biri olduğunu bir kez daha ortaya koydu.

Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemi hızla büyüyor ve bireyler, gelecekteki finansal güvenliklerini sağlamak için bu tasarruf fırsatlarından yararlanıyor. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre, Türkiye genelinde Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 2025 yılında güçlü büyüme trendini sürdürüyor. Toplam fon tutarı 1,72 trilyon TL’ye ulaşırken, sistemdeki katılımcı sayısı 9,9 milyon kişiye, sözleşme adedi ise 12,3 milyona çıktı. Bu rakamlar, BES’in yalnızca bireylerin geleceğini güvence altına almak için değil, aynı zamanda Türkiye’nin en büyük tasarruf platformlarından biri haline geldiğini gösteriyor.

Yılbaşından bu yana fon büyüklüğünde kaydedilen %48,4’lük artış, sistemin her zamankinden daha hızlı büyüdüğünü ortaya koyuyor. Katılımcı sayısında %4,3, sözleşme adedinde ise %4,9’luk artış yaşanması, BES’in geniş toplum kesimleri için giderek daha cazip hale geldiğini gösteriyor. Özellikle devlet katkısı, faizsiz fon alternatifleri ve genç yaşlarda sisteme giriş eğiliminin artması, büyümenin önümüzdeki dönemde de devam edeceğine işaret ediyor. Sektör genelinde fon hacmi hızla artarken; Katılım Emeklilik’in toplam fon büyüklüğü 53 milyar TL seviyesine ulaştı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, ulaşılan başarıyla ilgili yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: “Katılım Emeklilik, tamamen faizsiz esaslara göre yönetilen fonlarıyla, Türkiye’nin gençleşen BES katılımcı profilinde önemli bir pay sahibi olmaya devam ediyor. 53 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşmak, yalnızca Katılım Emeklilik için değil, aynı zamanda Türkiye’de faizsiz emeklilik sisteminin gücü için de önemli bir gösterge. Katılımcılarımıza sunduğumuz güven, çeşitlilik ve yüksek performans sayesinde hem sektöre hem de ülke ekonomisine değer katmaya devam ediyoruz.”

Türkiye’nin en çok kazandıran emeklilik fonu Katılım Emeklilik’ten

Katılım Emeklilik’in yatırımcılara sunduğu 20 farklı faizsiz fon arasında yer alan Kıymetli Madenler Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KJM), dikkat çekici bir başarıya imza attı. Fon, 31 Aralık 2024 – 31 Ağustos 2025 döneminde %51,05 getiri elde ederek yalnızca faizsiz fonlar içinde değil, BEFAS verilerine göre toplam 400 fon arasında Türkiye’nin birincisi oldu. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, bu başarının fonların yatırımcılara sağladığı yüksek performansın en somut göstergelerinden biri olduğunu vurgulayarak; “Amacımız, katılımcılarımıza yalnızca yüksek getiri sağlamak değil, aynı zamanda güvenilir ve sürdürülebilir bir yatırım deneyimi sunmak. Elde edilen bu sonuç, faizsiz fon yönetiminde uzmanlığımızı ve istikrarlı büyüme hedefimize bağlılığımızı bir kez daha kanıtlıyor” dedi.

Türkiye’nin ilk Gümüş Katılım Emeklilik Fonu halka arz edildi

Katılım Emeklilik, geniş ürün yelpazesi ve uzman fon yönetimiyle yatırımcıların beklentilerini karşılamaya devam ediyor. Türkiye’de ilk kez hayata geçirilen, yüzde yüz faizsiz gümüş ve gümüşe dayalı sermaye piyasası araçlarından oluşan Gümüş Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KGC) geçen ay yatırımcıyla buluştu. Fon, katılımcılara son dönemlerin cazip emtiaları arasında gelen gümüş ile alternatif değerli maden yatırımı imkânı sunarak sektörde öncü bir adım oldu. Bu fonla birlikte Katılım Emeklilik’in fon sayısı 20’ye yükselirken, şirket fon çeşitliliğini artırmaya devam edecek. Katılım Emeklilik, önümüzdeki dönemde de ürün yelpazesini genişleterek yatırımcıların farklı ihtiyaçlarını karşılamayı sürdürecektir.

“Türk Dünyası Sigorta Birliği Zirvesine Kurumumuzdan üst düzeyde güçlü katılım...”

Türk Dünyası Sigorta Birliği, Azerbaycan’ın kültür başkenti Şuşa’da sekiz devletin katılımı ile gerçekleştirilen bir törenle kuruldu. Birliğin, sigorta ve reasürans ilişkilerini güçlendirmek, teknoloji-dijitalleşme, tarım-doğal afet sigortaları ile beraber tüm sigorta branşlarında tecrübe paylaşımı ve ortak projeler tesis edilmesi üzerine faaliyette bulunacağı açıklandı.



Kuruluş töreni ve beraberinde düzenlenen etkinliklere Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDĐK) en üst düzeyde ve güçlü bir katılım sağladı.

Üye ülkelerin sigorta otoritelerinin başkanlarının da katıldığı panelde konuşan SEDĐK Başkanı Davut Menteş bu tarihi ana tanıklık etmekten ve ülkemizi temsil etmekten büyük bir gurur duyduklarını belirtti.

Menteş, birliğin hedeflerinin kısa-orta ve uzun vadeli plan ve üst politika belgeleri ile desteklenerek kısa sürede önemli projelerin hayata geçirilebileceğini vurguladı.

Türkiye’nin sigorta sektöründe bölgesel liderliğini vurgulayan Menteş, Türkiye’nin sahip olduğu üstün teknolojik altyapı ve dijital uygulamaların yanı sıra doğal afet ve tarım sigortalarındaki deneyiminin altını çizerek Birlik aracılığıyla üye ülkelere her türlü desteği sağlamaya hazır olduklarını ifade etti.

Menteş, son iki yıldır gözetim, denetim ve regülasyon alanındaki kurumsal aksiyonlarının olumlu sonuçlarının uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarının da dikkatinden kaçmadığını ifade eden Menteş, bu alanda da iyi uygulama örnekleri arasına girebilecek kayda değer bir tecrübeye sahip olduklarını ve bu konularda da üye ülke otoritelerine katkı sağlayabileceklerini söyledi.

KOBİ Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla çalışanlarınız sağlıklı, içiniz rahat olsun

Anadolu Sigorta ile yaygın anlaşmalı kurum ağı,
yılda 1 kez ücretsiz check-up, diş taşı muayenesi ve
temizliğiyle çalışanlarınızın sağlığı güvence altında.



Detaylı bilgi için
QR kodu okut

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

Oğuz Karahancı

Referans Sigorta Genel Müdürü

*“Referans Sigorta
Genel Müdürü
Oğuz Karahancı:
Sigortacılık Geleceğin
Mesleği, Hedefimiz
İlk 10’a Girmek”*

28 yıllık deneyimiyle sigorta sektörünün dinamiklerini yakından bilen Referans Sigorta Genel Müdürü Oğuz Karahancı, Referans Sigorta’nın büyüme stratejilerini, gençlere mesajlarını ve dijitalleşme vizyonunu Sigorta Life Dergi’ye anlattı.

Kendinizden kısaca bahseder misiniz?

1975 Kayseri doğumluyum. Yıldız Teknik Üniversitesi Matematik Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra 1997 Aralık ayında sigorta sektöründe çalışmaya başladım. 28 yıllık bir kariyerin ardından bugün karşınızdayım.

Referans Sigorta'nın kuruluş hikayesinden bahsedebilir misiniz, ismi nasıl belirlendi?

19 Aralık 2024'te SEDDK'nın onayı ile birlikte Generali Sigorta, Kiler Holding'e geçti. Alternatif isimler tartışıldı, uzun toplantılar yapıldı ve "Referans Noktası Olmak" sloganıyla "Referans" ismi belirlendi. Kiler Holding'in temel stratejisi, faaliyet gösterdiği tüm alanlarda zirvede olmayı hedeflemek. Biz de bu doğrultuda hem finans sektöründe hem sigortacılıkta güçlü bir başlangıç yaptık.

2025 yılının son çeyreğine giriyoruz, bu süreçte ağırlıklı olarak hangi poliçeleri kesiyorsunuz? Hangi branşta öne çıkıyorsunuz?

Şu anda belirli bir branşta ön plana çıktığımızı söyleyemeyiz. Yaklaşık 9 ay önce göreve başladım. Şirketin devralınmasının hemen ardından, Generali'nin global yapılanmasının bir uzantısı olan bu şirketin organizasyon yapısını elimizden geldiğince iyileştirmeye çalışıyoruz. Bildiğiniz üzere, birkaç ay önce eksik olan ruhsatlarımızdan biri olan trafik branşı ruhsatını da aldık. Sektörün genel gidişatına baktığımızda, durumu oldukça olumlu değerlendiriyorum. Sigorta sektörü reel olarak büyümesini sürdürüyor. Zaten bu sektörün önemli bir özelliği de budur: Ülkenin ekonomik koşulları ne olursa olsun, sigorta sektörü her zaman reel olarak büyümeyi başarabilmiştir.

Siz serbest tarifeye geçmeyi destekliyor musunuz, serbest tarifeye geçiş sağlanır mı?

Evet, serbest tarifeyi destekliyorum. Ancak yakın zamanda uygulamaya geçileceğini öngörmüyoruz. Bu, sektörde uzun süredir tartışılan bir konu.

Öz sermayenizde büyük bir artış gerçekleştirdiniz. Bu durum şirketin büyümesinde etkili bir rol mü?

Sermaye yapısı, bir sigorta şirketi için en önemli unsur, en büyük güç kaynağıdır. Şirketin gerçekleştireceği tüm faaliyetleri belirleyen en temel faktör olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Geçmiş dönemlerde sermaye yeterlilik rasyoları bugünkü kadar önemsenmez, bu konuya bu denli ciddi yaklaşılmazdı. Ancak günümüzde otoritenin bakış açısı net: Öz sermaye her şeydir. Biz şirketi devraldığımızda yaklaşık 265 milyon TL seviyesinde olan öz sermayemizi, en güncel rakamı Ağustos sonu itibarıyla paylaşacak olmakla birlikte, Temmuz sonu itibarıyla 1,7 milyar TL'nin üzerine çıkarmayı başardık. Bu artışın bir bölümü şirketin faaliyetlerinden kaynaklanmakla birlikte, önemli bir kısmı da sermayedarımızın bize verdiği güçlü destek sayesinde gerçekleşmiştir.



TUR ASSIST Katkılarıyla

“ ”

En düşük maliyetli dağıtım kanalı acentelerdir

Önümüzdeki dönemde bir sermaye artırımını düşünüyor musunuz?

Zaten satış süreci sırasında SEDDK, özsermayemizin en az 2,2 milyar TL seviyesinde olması gerektiği yönünde bize tavsiyede bulunmuştu. Normal şartlarda bu özsermaye hedefinin 2026 yılı sonuna kadar gerçekleştirilmesi öngörüliyordu. Ancak biz, bu hedefin önemli bir bölümünü öne çekerek, 2025 yılı sonu itibarıyla 2,2 milyar TL'lik hedefin 2 milyar TL'lik kısmını tamamlamayı planlıyoruz.

Acentelere bakış açınız nedir, Referans Sigorta'nın çalıştığı acente sayısı kaç?

Türkiye genelinde yaklaşık 16 bin sigorta acentesi bulunmaktadır. Son dönemde bazı acentelerin brokerliğe geçiş yaptığını da gözlemliyoruz. Bu durumun sonucunda, acentelerin pazar payı geçmişte %70 seviyelerindeyken, bugün %55-60 bandında seyrediyor gibi görünse de, reel olarak baktığımızda acentelerin pazar payının hâlâ %70 seviyelerinde olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü her ne kadar bazıları bugün broker kimliğiyle anılıyor olsa da, satış teknikleri açısından hâlâ acente gibi faaliyet göstermeye devam ettiklerini birlikte görüyoruz. Dolayısıyla, pazarın en büyük kısmı hâlâ acentelerin elindeyken, "İlk 10'da olmak istiyorum", "İlk 5'e girmek istiyorum" diyen bir sigorta şirketi için en önemli dağıtım kanalının acente olması kaçınılmazdır.

Acenteler yalnızca en büyük paya sahip dağıtım kanalı olmakla kalmıyor; aynı zamanda satış maliyetleri açısından da sigorta şirketleri için en avantajlı kanalı oluşturuyor. Profesyonel yöneticiler açısından değerlendirildiğinde, bugün hâlâ en düşük maliyetli dağıtım kanalı acentelerdir. Günümüzde online platformlar ve dijital satış kanalları sıkça gündeme geliyor. İnternette sigorta satın alma alışkanlığının artarak süreceği öngörülse de, bu kanalların satış maliyetlerine bakıldığında tablo farklıdır. Örneğin, online kanaldan yapılacak her 100 birimlik üretime karşılık oluşacak maliyetle, aynı üretimin acente kanalıyla yapılması durumunda oluşacak maliyeti kıyasladığınızda, hâlâ en verimli ve en kârlı satış kanalının acenteler olduğunu net bir şekilde söyleyebiliriz.

Acente dostu bir profil çiziyorsunuz. Sosyal medyada da zaman zaman police paylaşımlarınız, acentelerle ilgili gönderileriniz dikkat çekiyor. Acentelere karşı özel bir bağınız mı var? Ayrıca, bildiğim kadarıyla acente sayınız 500 civarındayken bugün 1.400'lere ulaşmış durumda. Bu büyümeyi nasıl başardınız?

Evet, başlangıçta 500 acente ile yola çıkmıştık. Ancak bu 500 acente, kağıt üzerinde görünen sayıydı. Gerçekte, aktif olarak üretim yapan acente sayısına baktığımızda, Generali döneminde yaklaşık 80-100 civarında acente ile faaliyet gösteren bir şirketten bahsediyoruz. Bu acentelerin tamamı da 'çoklu' acente yapısındaydı. Yani doğrudan Generali geleneğinden gelen, yalnızca Generali ile çalışan acente sayısı 20'yi bile geçmiyordu. Bugün geldiğimiz noktada ise -dün itibarıyla aldığım en güncel rapora göre- aktif üretim yapan 1.440 acentemiz bulunuyor. Bununla birlikte kuruluş süreci devam eden, yani henüz faaliyete başlamamış ancak başvurusu tamamlanan 1.000'in üzerinde yeni acentemiz de var.

Sahada aktif misiniz? Ekip arkadaşlarınızdan, acentelerden ve paydaşlarınızdan nasıl geri dönüşler alıyorsunuz?

Göreve başladığımdan bu yana sahada çok fazla bulunma şansım olmadı. Genellikle acente arkadaşlarımız görüşmek istediklerinde onları burada, ofiste ağırlıyorum. Ancak yakın zamanda organizasyon yapımızı tam olarak oturttüğümüzda, zamanımın önemli bir bölümünü sahada geçirmeyi planlıyorum. Çünkü 28 yıllık meslek hayatımın neredeyse yarısını ofiste değil, sahada geçirdim. Gerek acente dağıtım kanalında gerekse banka dağıtım kanalında aktif olarak sahadaydım. Aslına bakarsanız, şu an biraz da ofis ortamına alışmaya çalışıyorum diyebilirim.

66 99

Zamanımın önemli bir bölümünü sahada geçirmeyi planlıyorum



İsmail Öztürk

Bir çok branşta poliçe kesiyorsunuz. Hangi branş sizin için daha öncelikli ya da başka bir stratejik hedefiniz var mı?

Eğer kendinize ilk 10 hedefini koyuyorsanız, aslında şöyle bir lüksünüz olmuyor: ‘Ben sadece kasko yapayım, ama tamamlayıcı sağlık (TSS) yapmayayım’ ya da ‘TSS yapayım ama trafik sigortasına girmeyeyim’ deme şansınız yok. Bugüne kadar sadece tek bir branşta faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin ilk 10’a girmesi mümkün olmadı. Bu tür yaklaşımlar genellikle dar kapsamlı işler oldu ve üretim açısından mütevazı seviyelerde kaldı. Bizim hedefimiz büyük. Bu nedenle herhangi bir branşta yer almama gibi bir opsiyonumuz yok. Her branşta var olmak zorundayız.

Eğer ‘Önümüzdeki dönemde pazarda payı artacak bir branş var mı?’ diye soracak olursanız, tamamlayıcı sağlık sigortasının çok güçlü bir şekilde geldiğini net şekilde söyleyebilirim. Geçtiğimiz yıl bu alanda 5 milyonun üzerinde poliçe satışı gerçekleşti. Bu yıl ise 10 milyon adedin aşılması bekleniyor. Benim öngörüm, birkaç yıl içinde bu rakamın 25–26 milyon seviyelerine ulaşacağı yönünde. Bu seviyeye geldiğinde, tamamlayıcı sağlık sigortası çok büyük ve stratejik bir pazar haline gelecek. Biz de buna hazırlıklı olmak için altyapı çalışmalarımızı güçlendiriyoruz. Özellikle dağıtım kanallarının eğitimi ve tedarik süreçlerinin yönetimi gibi konularda partner şirketimizle iş birliği içinde hareket ediyoruz. Önümüzdeki dönemde bu alanda iddialı olmak zorundayız; çünkü ilk 10 hedefimize ulaşmanın yolu, tamamlayıcı sağlık gibi hızla büyüyen alanlarda güçlü bir şekilde yer almaktan geçiyor.

Yeni ürün için çalışmalarınız ya da yeni ürünleriniz var mı?

Henüz organizasyon süreci tamamlanmadığı için yeni ürün çıkaramadık. Ancak dijital altyapı ve dağıtım kanalları hazır olduğunda, sektör için yenilikçi ürünler sunmayı planlıyoruz.

66 99

Sigortacılıktaki operasyonel işlemler, bazı temel ölçümler yapılabilirdiği sürece dijitalleşmeye son derece elverişli

Referans Sigorta olarak dijitalleşmeye hangi açıdan bakıyorsunuz? Hangi süreçlerinizde teknolojiyi kullanıyorsunuz?

Aslında bu konuyla ilgili farklı bir bakış açısına 2013 yılından beri sahibim. O yıl New York’ta IBM ofisini ziyaret ettiğimizde bize bir sunum yapılmıştı. Bu anımı fırsat buldukça paylaşmaya çalışıyorum çünkü oldukça etkileyiciydi. 2013 yılında yapay zekâ, Amerika’da bazı bankalar tarafından aktif olarak kullanılmaya başlanmıştı. Özellikle mortgage süreçlerinde yapay zekânın nasıl kullanıldığını canlı bir sunumla göstermişlerdi. O günün koşullarında bir müşteri, müşteri temsilcisini arıyor ve mortgage başvurusu yapmak istediğini söylüyor. Karşısında bir insan olduğunu zannediyor ama aslında yapay zekâ ile konuşuyordu. Bu sistem, müşterinin sosyal medya profillerine kadar analiz ederek en uygun mortgage teklifini sunuyor ve süreci başarıyla tamamliyordu. Yıl 2013. Toplantı sonrası aramızda ‘Biz ne yapabiliriz?’ diye konuşmaya başladık. Ancak o dönem bu teknolojiler oldukça pahalıydı. Türkiye’de bırakın sigorta şirketlerini, bankalar için bile ulaşılması zor, yüksek maliyetli çözümlerdi. Biz de kendi içimizde bir karar aldık: Dijitalleşmeyi iki farklı şekilde ele alabiliriz. Ya insanı satış sürecinden tamamen çıkarıp doğrudan poliçe satışına odaklanırsanız ya da yapay zekâyı operasyonel süreçlerde etkin şekilde kullanırsınız. Biz ikinci yolu tercih ettik. Çünkü sigortacılıktaki operasyonel işlemler, bazı temel ölçümler yapılabilirdiği sürece dijitalleşmeye son derece elverişli. O dönem yaptığımız çalışmaların sonucunda, teknik operasyon tarafında –yani dağıtım kanallarına fiyat desteği veren ekipte– ciddi bir verimlilik sağladık. Örneğin, yüzde 1,5 pazar payıyla 21 kişiyle hizmet verirken, yüzde 3 pazar payına ulaştığımızda aynı işi yalnızca 3 kişiyle gerçekleştirebilir hale geldik. Bu da dijitalleşmenin, özellikle operasyonel verimlilik anlamında ne kadar değerli olduğunu gösterdi. Biz dijitalleşmeye daha çok operasyonel süreçleri iyileştirme açısından yaklaşıyoruz. Bu alandaki düşüncelerimi, Türkiye’nin ilk dijital bankacılık uygulamasını hayata geçiren ekipte yer alan, üniversiteden bir arkadaşım ile sık sık paylaştım. Onun da en büyük gözlemi şuydu: İnsanlar, ne kadar dijital platformlar üzerinden işlem yapsalar da, işin sonunda bir sorun yaşadıklarında mutlaka bir insan sesi duymak istiyorlar. Bu, müşteri beklentilerinin önemli bir parçası hâline gelmiş durumda.

28 yıldır sektörde aktif olarak çalışmaktasınız. Türkiye’de penetrasyon oranı bildiğiniz üzere düşük. Bu oranın artması için sizin bir öneriniz var mı?

Artık sektörde kıdemli isimlerden biri oldum. İlk başladığımda genç yönetici olarak anılıyordum. 2015 yılında ilginç bir deneyim yaşadık. Türkiye Sigorta Birliği bünyesinde bir Strateji Komitesi kurulması gündeme geldi ve bu komiteye, kuruluş aşamasında seçim yapılmadan bir dönem uzatma kararı verildi. Çalışmalara büyük önem verilmişti. Birçok şirketin genel müdür yardımcıları ile birlikte ben de komitede yer almanın gururunu yaşadım. Komite olarak, sektör için ilk kez kapsamlı bir strateji belgesi hazırladık. Komitede en çok tartıştığımız konu, sigorta penetrasyonunun neden artmadığıydı. Dünya örnekleriyle kıyaslandığında, Türkiye’de penetrasyonun artmadığını söylemek doğru değil.



Oğuz Karahançer

Referans Sigorta Genel Müdürü

Ekonomik koşullara bağlı olarak zaman zaman sigortasızlık oranı artsa da, genel anlamda penetrasyonda ciddi bir problem bulunmuyor. Yani 'Biz bunu yaparsak penetrasyon çok ciddi şekilde artar' diyemiyoruz. Burada önemli olan şu: Kamu otoritesinin koyduğu zorunlu poliçeler olmadan penetrasyonu artırmak oldukça zor. Örneğin, trafik sigortası zorunlu olmasaydı, bugünkü penetrasyon seviyelerine ulaşmak mümkün olur muydu? Kesinlikle hayır. Dolayısıyla, sorumluluk sigortalarının ve diğer zorunlu sigortaların kamu tarafından teşvik edilmesi ve yaygınlaştırılması penetrasyonu artıracaktır diye düşünüyorum. Aynı şekilde TARSİM (Tarım Sigortaları Havuzu) olmasaydı, tarım sigortalarının bu kadar yaygınlaşması mümkün olur muydu? Bu tür uygulamalar, kamu politikalarıyla doğrudan ilgili.

Referans Sigorta, sektörde yeni bir isim olarak ortaya çıktı. Hedefleriniz, planlarınız ve stratejileriniz neler? Sektör paydaşları, acenteler ve sigorta camiasına iletmek istediğiniz mesajlarınız varsa, bizimle paylaşır mısınız?

Öncelikle gençlerle, özellikle öğrencilerle başlayalım. Bugün üniversitelerin birçok bölümünde sigortacılık okumak isteyen öğrencilerimiz var. Sigortacılık 4 yıllık fakültelerde ve meslek yüksekokullarında öğretiliyor ve birçok genç bu alanda kariyer yapmak istiyor. Özellikle sigortacılık bölümünde okuyan genç arkadaşlarımızın çoğunun hayali, sigorta şirketlerinin reasürans departmanlarında çalışmak. Onlarla sık sık sohbet ediyorum, stajlarına rehberlik ediyorum ve onlara bunu çevreleriyle paylaşmalarını öneriyorum. Bana bu mesleğe girdiğimde söylenen bir söz vardı: 'Geleceğin mesleği sigortacılıktır.' Bugün hâlâ aynı şeyi söyleyebilirim. Sigortacılık, çağdaş anlamda yaklaşık 400-500 yıldır yapıyor. Kıta Avrupası'nda olduğu gibi, Osmanlı coğrafyasında da 1863 yılından beri bu sektör faaliyet gösteriyor.

Çok güzel ve geleceği olan, finans sektöründe önemli bir role sahip bir meslek bu. Sigorta şirketleri ülke ekonomisinin sigortasıdır ve genç arkadaşlarımızın bu alana yönelmelerini çok isterim. Gençler sadece reasürans departmanında çalışmakla sınırlı kalmamaları; acente, broker, girişimci veya yatırımcı olarak da sektörde yer alabilirler. Eğer 28 yıl önce diplomamı aldığım güne dönebilseydim, kendime sorardım: 'Ne iş yaparsın?' Ve kesinlikle 'Sigortacılık dışında hiçbir iş yapmam' derdim. Farklı iş teklifleri aldım, farklı alanlarda çalışmam istendi ama 28 yıldır çok severek yaptığım mesleğimi hiçbir şeye tercih etmem. Gençlerin de bu işi severek yapmaları halinde başarılı olacaklarından ve çok iyi kariyerlere sahip olacaklarından eminim. Onlara mesajlarım bunlar. Sektör paydaşlarına gelince; öncelikle acente arkadaşlarımıza değinmek istiyorum. Uzun yıllardır birlikte çalışıyoruz ve sahip olduğum kariyerimde en büyük katkıyı onlardan aldım. Onların desteği sayesinde, uzman yardımcısı olarak başladığım mesleğimde genel müdür olarak çalışmaya devam ediyorum. Acente arkadaşlarımdan beklentim; mesleklerine sahip çıkmaları, yaptıkları hataları geride bırakıp, rekabetçi serbest piyasa koşullarına uygun şekilde operasyonel giderlerini iyi yöneterek rekabet güçlerini artırmalarıdır. Referans Sigorta olarak Kiler Holding bünyesinde hedeflerimiz çok büyük. İlk 10 içinde olmak birinci hedefimiz. Hatta ilk 3'e girmeyi ve en büyük sigorta şirketlerinden biri olmayı amaçlıyoruz. Piyasaya da vermek istediğimiz mesaj budur.

Sektöre bir mesajınız var mı?

Genel müdürler konusunda bir parantez açmak isterim. Sektörde uzun yıllardır tartışılan bir konu var. Sigortacı olsun ya da olmasın, genel müdürler arasında çok başarılı olanlar olduğu gibi, başarısız olanlar da var. Sigortacı olup çok başarılı olan genel müdürler de bulunuyor. Profesyonel bir sigortacı olarak ben, sigortacı genel müdürlerden yanayım.

Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



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



Tamamlayıcı Sağlık Sigortamızın avantajları saymakla bitmiyor!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortamız ile hemen tanışmak ve detaylı bilgi almak için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

Psikolojik
Destek

Diş Bakım
Paketi

Check - up

Diyetisyen

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

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



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

*Firuzan
İzcan*
HDI Sigorta Genel Müdürü



HDI Sigorta “Kahramanlar Kulübü” Acenteleriyle “Vizyon: Gelecek” Toplantısında Bir Araya Geldi

Türkiye’de 30. yılını kutlayan HDI Sigorta, geleneksel Acenteler Toplantısı’nı “Vizyon: Gelecek” temasıyla düzenledi. Toplantıda “Kahramanlar Kulübü” acenteleri ve iş ortaklarıyla, HDI Sigorta’nın gelecek vizyonu ve stratejik yol haritası paylaşıldı.

Sigorta sektöründe köklü bir geçmişe sahip Talanx AG grubuna bağlı HDI International AG bünyesinde faaliyet gösteren HDI Sigorta, “Vizyon: Gelecek” temasıyla düzenlenen Acenteler Toplantısı’nda gelecek vizyonunu ve stratejik yol haritasını paylaştı. Limak Cyprus Deluxe Hotel’de gerçekleştirilen buluşmanın ev sahipliğini HDI International Yönetim Kurulu Başkanı Wilm Langenbach, Yönetim Kurulu Üyesi Christian Sebastian Müeller ve HDI Sigorta CEO’su Firuzan İşcan yaptı.

Wilm Langenbach toplantının açılışında yaptığı konuşmada şunları söyledi: “Talanx Grubu olarak Almanya’nın üçüncü büyük sigorta grubuyuz. 175’ten fazla ülkedeki varlığımızla dünyanın önde gelen sigorta gruplarından biriyiz. Türkiye ise bu geniş uluslararası ağ içinde stratejik öneme sahip ana pazarlardan biri konumunda. Dinamik ve genç nüfusu, istikrarlı ekonomik büyümesi, Türkiye’yi uzun vadeli fırsatlar sunan bir ülke haline getiriyor. Bugün Türkiye’deki güçlü acente ağıımız, teknik mükemmeliyet anlayışımız ve yerel liderliğimize duyduğumuz tam güvenle; sektörde ilk beş içinde kalma, birlikte kârlı ve sürdürülebilir büyüme hedefimizi kararlılıkla sürdürüyoruz.”

“Vizyonumuz, riskleri önceden görüp bir güven ekosistemi inşa etmek”

HDI Sigorta CEO’su Firuzan İşcan toplantıda; HDI Sigorta’nın, insanlığın en hayati kazanımlarını koruyabilmesi için çalıştığını vurguladı. İşcan, “Vizyonumuz; yalnızca kayıpları telafi eden bir sistem kurmak değil, riskleri önceden görüp, insanları ve toplumları geleceğe hazırlayan bir güven ekosistemi inşa etmek” dedi. Dünyanın içinden geçtiği hızlı dönüşüm sürecine dikkat çeken İşcan, “İçinde bulunduğumuz çağda, yani belirsizliklerin ve karmaşanın hâkim olduğu bu dönemde, artık değişime sadece ayak uydurmakla kalmayıp; ona yön verebilmek, ondan öğrenebilmek ve dönüşebilmek zorundayız. Biz de HDI Sigorta olarak bu anlayışla ilerliyoruz. Hayal gücü, kararlılık, cesaret, tutku, inovasyon, strateji ve eylem... Bu değerler, bizim geleceğe bakışımızın pusulası” diye konuştu.

“Doğaya ve insana kattıklarımızla da fark yaratıyoruz”

Firuzan İşcan sözlerine şöyle devam etti: “Bugün burada ‘Vizyon: Gelecek’ diyerek bir aradayız. Çünkü biliyoruz ki gelecek yalnızca bugünden hazırlanarak inşa edilebilir. Biz bunu yapıyoruz. Yalnızca finansal başarılarımızla değil, doğaya ve insana kattıklarımızla da fark yaratıyoruz. Bu anlayışla ‘Vizyon: Gelecek Ormanı’nı kuruyoruz. Acentelerimiz ve çalışma arkadaşlarımız adına toprakla buluşacak her fidan hem bugünden anlamlı bir anı hem de geleceğe bırakacağımız kalıcı bir iz olacak.”

Yeni dönemde sürdürülebilirlik, verimlilik, hız ve sadelik ilkelerine odaklanacak

HDI Sigorta, “Vizyon: Gelecek” diyerek düzenlediği toplantıda; sürdürülebilirlik, verimlilik, hız ve sadelik ilkeleri üzerine kurulu yeni dönemde; dönüşümden korkmayan, geleceğe hazır bir HDI Sigorta vizyonunu iş ortaklarıyla paylaştı. Toplantı HDI Sigorta’nın Türkiye genelindeki 350 acenteliğinden 450 temsilci, 100 şirket çalışanı ve 5 iş ortağının katılımıyla 12-14 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirildi. HDI Sigorta, Kahramanlar Kulübü programının en üst seviye acenteler grubu olan Süper Kahraman acentelerini ise 15 Ekim’e kadar misafir etti. Ana toplantı sonrası acenteler, HDI Sigorta’nın iş ortakları Acıbadem Bupa ve Mondial yöneticileriyle bir araya geldi.

Yusufhan Çakır “Vizyon: Gelecek” temasını müziğin evrensel diliyle ifade etti

Toplantının açılışında sahne alan 11 yaşındaki Yusufhan Çakır, hazırladığı özel performansla “Vizyon: Gelecek” temasını müziğin evrensel diliyle ifade etti. Toplantıda, acentelerin iş süreçlerini kolaylaştırmak ve hızlandırmak amacıyla geliştirilen yeni mobil uygulama HDI Smart da tanıtıldı. Acentelere; üretimden hasar takibine, kampanyalardan performans analizine kadar tüm verilere her an, her yerden erişim imkanı sunan HDI Smart’ın tanıtımı, özel bir yapay zekâ robotu eşliğinde gerçekleştirildi. Ardından, HDI Sigorta’nın 30. yılına özel olarak 30 hediye, uygulama üzerinden acentelere dağıtıldı.

Doğaya anlamlı bir armağan: “HDI Sigorta Vizyon: Gelecek Ormanı”

HDI Sigorta, geleceği yalnızca iş hedefleriyle değil, doğaya ve topluma kattıklarıyla da şekillendirmeyi hedefliyor. Toplantıda, şirketin sürdürülebilir bir dünya için 2 farklı bölgede orman oluşturma hedefiyle hayata geçirilen “HDI Sigorta Vizyon: Gelecek Ormanı” projesiyle ilgili de bilgi verildi. Proje kapsamında Kınık / İzmir sahasında oluşturulacak HDI Sigorta Vizyon: Gelecek Ormanı ve Yukarıkılıçlı / Tekirdağ sahasında kurulacak HDI Sigorta Çalışanları Vizyon: Gelecek Ormanı için fidan dikimi yapılacak. Fidan dikim dönemi başladığında, her iki bölgede de çalışanların ve acentelerin katılımıyla fidan dikim töreni düzenlenecek.

Auto King Oto Servis, Sigorta Sektörüne Güçlü İş Birlikleri ve Dijital Çözümlerle Değer Katıyor

Sigorta Haftası'nda sürdürülebilir onarım hizmetlerini öne çıkaran Auto King Oto Servis, müşteri deneyimini güçlendirirken sektörün verimliliğine katkı sağlamak için sigorta sektörü ile bir araya geldi. Şirket, 14. Sigorta Haftası kapsamında gerçekleştirilen etkinlik sponsorlukları ve fuar katılımı ile de sektöre desteğini sürdürmeye devam etti.

Araç bakım ve onarım alanındaki güçlü markalarından Auto King Oto Servis, sigorta şirketleriyle geliştirdiği güçlü iş birlikleri sayesinde mini onarım ve hasar onarım süreçlerini hızlandırıyor, maliyetleri azaltıyor ve müşteri deneyimini iyileştiriyor. 29 Eylül – 5 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilecek olan 14. Sigorta Haftası kapsamında Auto King, sektöre olan katkılarını sponsorluklarla da pekiştirmiş oldu.

Sektörün Tüm Taraflarını Biraraya Getirdi

Şirket, 1 Ekim'de İstanbul Mustafa Kemal Kültür Merkezi'nde düzenlenecek "Yüksek Topuklar: Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi"ne sponsor oldu. 1-3 Ekim tarihlerinde ise Wow Hotel'de gerçekleşen IV. Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde yer alarak yenilikçi çözümlerini sektöre paylaştı. Ayrıca 5 Ekim'de Ümraniye Millet Bahçesi'nde düzenlenen Sigorta Sektör Ligi Elite Match ve Sektör Karması karşılaşmalarının da ana sponsorluğunu üstlendi.

Yeniliğe ve teknoloji odaklı hizmet alt yapısı ile sigorta sektörünün gelişimine katkı sağlamakla mutluluk duyduklarını belirten Auto King Oto Servis Genel Müdürü Serkan Süer, "sahibinden.com'un yüzde 100 iştiraki olarak güçlü sermaye yapımız, güvenilirliğimiz ve geniş hizmet ağımla sektörün en şeffaf ve müşteri odaklı markalarından biriyiz. Türkiye genelindeki, 44 yetkili servisimiz ve uzman kadromuzla hizmet kalitemizi sürekli geliştiriyoruz. Mini onarım, mobil parça onarımı ve elektrikli-hibrit araçlara özel çözümlerimizle, bugün yüzde 95'i ile iş birliği yaptığımız sigorta sektörünün gelişimine katkı sağlıyor, döngüsel ekonomiye de pozitif etki sağlıyoruz" açıklamasını yaptı.

14. Sigorta Haftası kapsamında sektörü bir araya getiren önemli organizasyonlarda yer almaktan büyük mutluluk duyduk. Bu etkinlikler, sektörümüzün tüm taraflarını bir araya getirirken, bizlere de mevcut iş birliklerimizi güçlendirme ve yeni iş birlikleri geliştirme fırsatı sundu. Auto King Oto Servis olarak, sigorta sektörünün gelişimine katkı sağlayan her adımda yer almaya ve paydaşlarımızla birlikte büyümeye devam edeceğiz.

Teknolojiyle Geleceğe Hazırlıyor

Operasyonel süreçlerini dijital ortama taşıyan Auto King, merkezi işletme programı AKIS ile tüm hasar işlemlerinin dijital olarak takip edilmesini sağlıyor. Bu sistem sayesinde müşteri bekleme süreleri en aza inerken, sigorta şirketleri için de operasyonel verimlilik artıyor. Şirketin yakın zamanda devreye alacağı yapay zekâ destekli hasar tespit çözümleri ile süreçlerini hızlandırarak hem sigortalılara hem de iş ortaklarına daha şeffaf ve yalın bir hizmet sunmayı hedefliyor.

Dünyada bir ilk olarak geliştirilen mini onarım hizmeti ise sigortalı müşterilerin hasarsızlık indiriminden faydalanmaya devam etmesini sağlıyor; aracın değerini korurken ithal ikamesi ve döngüsel ekonomiye katkı sunuyor. Bu hizmette müşteri memnuniyet oranı bugün yüzde 87 seviyesine ulaşmış durumda. Auto King, güçlü iş birlikleri, dijitalleşme yatırımları ve sürdürülebilir onarım çözümleriyle sigorta sektörünün geleceğine yön verirken, önümüzdeki Sigorta Haftası kapsamında da sektöre desteğini sürdüreceğini bildirdi.



Serkan Süer

Auto King Oto Servis
Genel Müdürü

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

Anadolu Sigorta'dan “Yüzyıllık İmza” 100 Yıllık Tarih “Yüzyıllık İmza” ile Ölümsüzleştirdi



Anadolu Sigorta, kuruluşunun 100. yılında hazırladığı “Yüzyıllık İmza” kitabının lansmanını gerçekleştirdi. Osmanlı’dan Cumhuriyet’e, büyük afetlerden kalkınma hamlelerine, teknolojik dönüşümden toplumsal sorumluluk projelerine kadar sigortacılığın Türkiye’deki yolculuğunu belgeleyen eser; yalnızca şirket tarihini değil, aynı zamanda sigortacılığın Cumhuriyet’in iktisadi ve toplumsal gelişimindeki rolünü de ortaya koyuyor.

Anadolu Sigorta, kuruluşunun 100. yılına özel olarak hazırladığı “Yüzyıllık İmza” kitabının tanıtım toplantısını düzenledi. Dünyada sigortacılığın doğuşu ve Osmanlı dönemindeki sigortacılığın ilk izlerinden başlayarak Cumhuriyet’in kuruluş yıllarından günümüzün dijital sigortacılık uygulamalarına uzanan kitap, kapsamlı bir bellek çalışması niteliği taşıyor. Yaklaşık iki yıllık titiz bir akademik çalışmanın ürünü olan “Yüzyıllık İmza” kitabının tanıtım toplantısına kitabı hazırlayan değerli akademisyenler Prof. Dr. Mehmet Ö. Alkan, Prof. Dr. Murat Birdal ve Doç. Dr. Barış Kablamacı ile Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Füsün Tümsavaş, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan ve Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten katıldı.

Türkiye’nin ekonomik, toplumsal ve kültürel dönüşümüne ışık tutan eser, kurum tarihi anlatısının çok ötesine geçiyor. “Yüzyıllık İmza”da Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk’ün vizyonu ve Türkiye İş Bankası’nın öncülüğünde 1925’te kurulan Anadolu Sigorta’nın doğuşu, ülkemizi derinden etkileyen deprem, yangın ve sel felaketlerinde üstlendiği roller ve sektöre getirdiği yenilikler gibi başlıklar yer alıyor. Kitapta ayrıca şirketin sigortacılık tarihinde imza attığı başarılar, ülkemizdeki önemli tesislerin sigortalanmasında üstlendiği roller ve hayata geçirdiği ilkler de yer alıyor. Anadolu Sigorta’nın “Ormanın Gözleri”, “Anadolu Sigorta Kütüphaneleri”, “Kurtaran Araç” ve “Bir Usta Bin Usta” gibi sosyal sorumluluk projeleri de kitabın sayfalarında yer bulurken şirketin yalnızca ekonomik değil, toplumsal hafızaya katkısı da görünür kalmıyor.

Füsün Tümsavaş: “Yüzyıllık İmza Cumhuriyetimizin kuruluşuyla başlayan dönüşüm hikayesinin kayıdır”

Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Füsün Tümsavaş, toplantıda yaptığı konuşmada şunları söyledi: “Yüzyıllık İmza” Anadolu Sigorta’nın sadece kronolojik tarihini anlatan bir eser değil. Aynı zamanda Cumhuriyetimizin kuruluşuyla başlayan dönüşüm hikâyesinin kayıdır. Bu kaydı izlerken sizler biraz gerilere gidecek, dünyada sigortacılığın doğuşunu, sektörün adım adım ilerleyişini ve süreç içerisinde ülkemizin ekonomik ve toplumsal gelişmelere paralel olarak bir kurumun ayak seslerini bulacaksınız. 1925’te, Gazi Mustafa Kemal Atatürk’ün önderliğinde, Celal Bayar’ın vizyonu eşliğinde ve Türkiye İş Bankası’nın ana sermayedarlığında Anadolu Sigorta bir Cumhuriyet kurumu olarak kuruldu.

O günden bugüne doğal afetlerden, yangınlardan oluşan yaraları sararken, ülkemizin modernleşmesinde de daima ön saflarda yer aldı. Bu serüveni anlatan Yüzyıllık İmza kitabı, geçmiş anlatmakla kalmayacak; geleceğe ışık tutacak ve yeni kuşaklara ilham olacak.”

Z. Mehmet Tuğtan: “Gelenekten geleceğe diye kodladığımız köprü hepimizin katkısıyla oluştu”

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan ise konuşmasında, Anadolu Sigorta’nın 100. yılında şirketin vizyon ve misyonunu yeniden şekillendirdiklerini söyleyerek şöyle konuştu: “Yüzyıllık İmza kitabı Büyük Önderimiz Gazi Mustafa Kemal Atatürk’ün imzasıyla başlayan, Cumhuriyetimizin kalkınma süreciyle iç içe büyüyen bir kurumsal hafızanın geleceğe taşınması. Şirketimizin 100. yılına genel müdür olarak şahitlik etmekten dolayı büyük gurur duyuyorum. Bu köklü tarihimizin, beraberinde bizlere pek çok sorumluluk getirdiğinin ve çok çalışmamız gerektiğinin farkındayız. Kuruluşundan bu yana sigortacılığın okulu olma misyonunu üstlenmiş, geçmiş değerleri ve gelecek vizyonu ortaya koyan bir kurumun çalışanlarıyız. Bu dönemde misyon, vizyon ve kurumsal değerlerimizi ikinci yüzyıllımıza uygun olarak yeniden kurguladık. Gelenekten geleceğe diye kodladığımız bu köprü, en üst seviyedeki çalışma arkadaşımızdan, bir yıllık deneyimi olan çalışma arkadaşımıza kadar hepimizin katkısıyla oluştu.”

Berna Semiz Ergünten: “Bu kitap, yalnızca bir kurum tarihi değil, Cumhuriyet’in iktisadi ve toplumsal gelişiminde sigortacılığın rolünü ortaya koyan bir bellek çalışmasıdır”

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten da kitabın hazırlık sürecine değindi ve “Kurumların da tıpkı insanlar gibi bir hafızaya ihtiyacı var. Geçmişin kayıtları olmadan, yaşanmış tecrübeler unutulur, değerler kaybolur. Biz istedik ki Anadolu Sigorta’nın yüz yıllık yolculuğu yalnızca hatıralarda kalmasın; belgelerle, tanıklıklarla, akademik bir titizlikle gelecek kuşaklara aktarılsın. Bu kitap, sadece bir kurum tarihi değil, aynı zamanda Cumhuriyet’in iktisadi ve toplumsal gelişiminde sigortacılığın rolünü ortaya koyan bir bellek çalışması anlamına geliyor” dedi.



‘100 Yıllık İmza’ Kitabı için
QR kodu okutabilirsiniz.





Didem Makaskesen

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Hayat Emeklilik “Prim İadeli Hayat Sigortası” Ürünü Dijital Kanallarından Satışa Sundu

Anadolu Hayat Emeklilik; “Prim İadeli Hayat Sigortası” ürününü AHE Mobil ve AHE Online kanalları üzerinden 15 Eylül’de satışa sundu.

Sektörde dijital yetkinliği ile öne çıkan ve bu ünvanını her sene pekiştiren Anadolu Hayat Emeklilik, online kanallar üzerinden sunduğu ürün gamına bir yenisini daha ekledi. Çok sayıda bireysel emeklilik ve hayat sigortası ürününü çevrim içi satışa sunarak sektördeki dijitalleşme yolculuğuna öncülük eden Anadolu Hayat Emeklilik, şimdi de “Prim İadeli Hayat Sigortası” ürününü mobil uygulaması AHE Mobil ve internet şubesi AHE Online üzerinden müşterileriyle buluşturdu.

Prim İadeli Hayat Sigortası ile yüzde 40’a varan vergi avantajı

“Prim İadeli Hayat Sigortası” hem yaşam kaybı riskine karşı finansal güvence sağlamak hem de sigorta süresi sonunda ödediği primleri geri almak isteyenlere özel bir hayat sigortası ürünü olarak öne çıkıyor. Ödenen primlerin sigorta süresi sonunda ABD dolarına endeksli olarak geri alabilme imkânıyla öne çıkan bu ürüne 18- 63 yaş arasındaki kişiler ayda 30 ABD doları ödeyerek AHE dijital kanalları üzerinden kolayca sahip olabiliyor. Prim İadeli Hayat Sigortası sunduğu vergi avantajıyla da öne çıkıyor. Bireyler, kendisi ve ailesi için yaptığı prim ödemelerinin tamamını, primin ödediği ayda elde edilen ücretin %15’ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla, gelir vergisi matrahından indirebiliyor; böylece yüzde 15 ila 40 arasında değişen oranlarda vergi avantajı elde edebiliyor.

“BES ve sigorta ürünlerini zaman ve mekândan bağımsız olarak erişilebilir kıldık”

Müşterilerin değişen satın alım tercihlerine ve her geçen gün gelişen teknolojinin sağladığı imkânlarla uyumlanmanın hayat sigortası ve bireysel emeklilik sektörünün gelişiminde çok kritik etkilerinin bulunduğunu ifade eden Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, “Dijitalleşmenin sağladığı hız ve esnekliği hem satış hem de satış sonrası süreçlerimize entegre etmek, müşterilerimize vadettiğimiz kaliteli hizmetin önemli bir parçasını oluşturuyor. Mevcutta dijital platformlarımız üzerinden satın alınabilen çok sayıda BES ve hayat sigortası ürünümüze Prim İadeli Hayat Sigortası’nı da ekleyerek, müşterilerimizin ihtiyaç duydukları BES ve sigorta ürünlerine zaman ve mekândan bağımsız olarak erişebilmelerini mümkün kıldık. Mobil uygulamamız ve internet şubemiz üzerinden uçtan uca online olarak kolayca satın alınabilen Prim İadeli Hayat Sigortası, yaşam kaybı riskine karşı teminat sunuyor, aynı zamanda ödenen primleri sigorta süresi sonunda ABD dolarına endeksli bir şekilde kişiye iade ediyor. Müşterilerimizin bize ve ürünlerimize ihtiyaç duydukları her an ulaşılabilir olmak şirket olarak çok önem verdiğimiz bir konu. Tabii bu temasta müşterilerimizin pürüzsüz bir deneyim yaşamasına da dikkat ederek süreçlerimizi kurguluyoruz. Müşterilerimizin çeşitlenen ihtiyaç ve beklentilerine karşılık verebilmek için ürünlerimizi dijital kanallarımızdan iyi bir deneyimle sunma hedefimizin en yeni çıktısı olan Prim İadeli Hayat Sigortası online satış süreci ile dijital olgunluğumuzu artırmayı hedefliyoruz” dedi.

**ANKARA
SİGORTA**

Kasko Güvence Arşivi

*her ihtiyaca uygun
ürün seçenekleriyle





Deren Atağ

Ankara Sigorta
Oto Sigortaları Direktörü

Ankara Sigorta'dan Oto Branşına Yenilikçi Yaklaşımlar

Ankara Sigorta Oto Sigortaları Direktörü Deren Atağ, değişen regülasyonlar, dijitalleşme ve müşteri beklentileri doğrultusunda şekillenen sektörü değerlendirerek teknik kârlılıktan inovatif ürünlerle, asistans hizmetlerinden hasar yönetimine uzanan kapsamlı stratejilerini Sigorta Life'a anlattı.

Deren Hanım, öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Sigortacılık sektöründe uzun yıllardır farklı görevler üstlendim. Kariyerim boyunca aktüerya, fiyatlama, ürün ve portföy yönetimi ile veri analitiği alanlarında önemli çalışmalar yürüttüm. Bugün Ankara Sigorta'da Oto Sigortaları Direktörü olarak, sürdürülebilir büyüme ve teknik kârlılık hedefiyle çalışmalarımı sürdürüyorum.

Oto sigortaları alanında 2025 yılı için Türkiye pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz? Önümüzdeki dönemde hangi trendler öne çıkacak?

2025 yılının ilk yarısında hayat dışı sigorta sektörü %46 büyüyerek 650,5 milyar TL prim üretimine ulaştı. Bu gelişme sektörümüz adına sevindirici olmakla birlikte, oto branşında değişen mevzuatın doğru anlaşılması ve etkin şekilde yönetilmesi kritik önem taşıyor. Kasko-trafik dengesi, şirketlerin sermaye kârlılığını koruması ve pazar paylarını sürdürülebilir biçimde yönetmesi, önümüzdeki dönemde de sektörün en önemli gündem maddelerinden biri olmaya devam edecek. Özellikle her iki branşta da sermaye yönetimi ve fiyatlama politikaları belirleyici rol üstlenecek. Öne çıkacak konular arasında teknik kârlılık, sürdürülebilir fiyatlama, artan regülasyon ve denetim baskısı ile trafik ve kasko sigortalarında penetrasyonun artırılması bulunuyor. Bunun yanında müşteri deneyimi, operasyonel verimlilik ve yapay zekâ destekli hasar maliyetlerinin etkin yönetimi sektörün geleceğini şekillendirecek. Ayrıca sağlık branşının modüler yapısıyla daha da yaygınlaşarak önümüzdeki dönemde sektörde daha belirleyici bir rol üstleneceğini düşünüyorum.

Ankara Sigorta olarak oto sigortalarında müşteri memnuniyetini artırmak için hangi yeni adımları planlıyorsunuz?

Müşteri memnuniyetinde önceliğimiz hız ve esnekliktir. Bu doğrultuda poliçe düzenleme süreçlerini kolaylaştırıyor, sigortalılarımızın günlük yaşamına dokunan çözümler geliştiriyoruz. Yeni Nesil Kasko ürünümüzde; bakım, oto yıkama ve mekanik arıza gibi ek teminatlarla sigortalılarımıza daha kapsamlı bir güvence sunuyoruz. Kanguru Kasko ürünümüzle de çocuklu ailelere özel poliçe tasarımları gerçekleştiriyoruz. Asistans hizmetlerimizi (ikame araç, yol yardımı, oto yıkama vb.) daha erişilebilir kılarak hizmet standardımızı yükseltiyoruz. Önümüzdeki dönemde kasko ürünlerimizi yalnızca kaza anında değil, sigortalılarımızın günlük ihtiyaçlarını da kapsayacak şekilde geliştirmeye devam edeceğiz. Böylece kasko ürünümüz klasik güvence anlayışının ötesine geçerek daha kapsamlı bir müşteri deneyimi sunmaya devam edeceğiz.

Dijitalleşme sektörde hız kazanıyor. Dijital çözümler ve teknolojik yenilikler oto sigortalarında nasıl bir dönüşüm sağlıyor?

Dijitalleşme artık yalnızca satış süreçlerinde değil, hasar yönetiminde de belirleyici bir fark yaratıyor. Yapay zekâ destekli sistemler sayesinde süreçler hızlanırken maliyetler azalıyor. Online satış ve karşılaştırma platformları kasko penetrasyonunu artırırken, analitik yöntemler doğru risk fiyatlamasını mümkün kılıyor. Böylece sürdürülebilir kârlılık destekleniyor ve müşteri deneyimi güçleniyor. Biz Ankara Sigorta olarak dijitalleşmeyi; uçtan uca hasar yönetimi, fiyatlama, ürün geliştirme ve müşteri memnuniyetini kapsayan bütüncül bir perspektifle ele alıyoruz.

Trafik ve kasko sigortalarında fiyat rekabeti yoğun. Sizce sektörde rekabetin yönü nereye gidiyor?

Fiyat rekabeti sigorta sektörünün kaçınılmaz bir gerçeği olmakla birlikte, artık yalnızca fiyat üzerinden farklılaşmak mümkün değil. Rekabetin yönü; müşteri deneyimi, inovatif ürünler ve ek hizmetler üzerinden şekillirken asistans hizmetleri ve hızlı hasar çözümleri, müşteri tercihlerini belirleyen temel unsurlar haline geliyor. Ankara Sigorta olarak biz de fiyat avantajını sürdürülebilir kârlılıkla dengelemeyi, değer odaklı ürünlerimizle rekabet avantajı yaratmayı hedefliyoruz.

Oto sigortalarında müşteri sadakatini sağlamak için hangi stratejileri önemişiyorsunuz?

Sigortada sadakatin temeli güvendir. Biz yalnızca poliçe sunmakla kalmıyor, sigortalılarımıza güvenilir ve sürdürülebilir bir deneyim sunmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda; şeffaf ve kolay anlaşılır poliçe dili, müşterinin ihtiyacına uygun modüller ürün seçenekleri, hasar süreçlerinde hız ve adalet, günlük hayata dokunan asistans hizmetleri ile müşterilerimizle fiyatın ötesinde değer odaklı, uzun vadeli ilişkiler kurarak sadakati güçlendiriyoruz.

Sigortalılar açısından en çok merak edilen konu hasar süreçleri. Ankara Sigorta bu alanda hangi kolaylıkları sunuyor?

Türkiye genelinde yaygın anlaşmalı servis ağıımız sayesinde sigortalılarımız herhangi bir ek ödeme yapmadan hizmet alabiliyor. Onarım süreçleri dijital platformlarımız üzerinden anlık olarak takip edilebiliyor, tamir süreleri ise minimum seviyede tutuluyor. Yeni Nesil Kasko poliçemiz kapsamında müşterilerimize hasar onarımının yanı sıra mekanik arıza ve periyodik bakım hizmetleri de sunuyoruz. Hasar dosyasının açılmasını takiben 2 gün içinde hızlıca ikame araç temin ediliyor; onarım süresinin bu süreyi aşması halinde ise eksper tespiti sonrası poliçe gün limitleri devreye alınarak sigortalılarımızın mağduriyet yaşamalarının önüne geçiliyor.

Son olarak, oto sigortaları özelinde Ankara Sigorta'nın orta ve uzun vadeli hedeflerini paylaşır mısınız?

Kısa vadede poliçe adetlerimizi güçlü bir şekilde artırdık; üçüncü çeyrekte oto sigortaları poliçe sayımız %47'nin üzerinde büyüme gösterdi. Orta vadede hedefimiz, bu ivmeyi sürdürerek kârlılığı desteklemek. Uzun vadede ise halka arz sürecimizi tamamlayarak sermaye yapımızı güçlendirmeyi, modüler ve yenilikçi ürünlerle sektördeki konumumuzu pekiştirmeyi ve satış ağıımızla kurduğumuz güçlü ilişkiler sayesinde acentelerin öncelikli tercihi haline gelmeyi amaçlıyoruz.



Fikret Utku Özdemir

Millî Reasürans Genel Müdürü

S&P'den Millî Reasürans'a not artışı ve pozitif görünüm

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's (S&P), Millî Reasürans'ın güçlenen özkaynakları ve gelişen faaliyet performansı sonucunda, 'B' seviyesinde ve 'Durağan' olan küresel bazda mali güç derecelendirme notunun görünümünü 'Olumlu'ya çevirirken; 'trBBB+' seviyesindeki ulusal ölçekli derecelendirme notunu iki kademe birden artırarak 'trA' seviyesine yükseltti.

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's'un (S&P) raporuna göre, Türkiye'nin köklü reasürans şirketi Millî Reasürans Türk Anonim Şirketi'nin (Millî Re) özkaynaklarındaki ve operasyonel performansındaki gelişmeler nedeniyle uluslararası ihraççı kuruluş kredi ve mali güç derecelendirme notlarının görünümü 'Olumlu' olarak revize edildi. Kuruluş aynı zamanda şirketin 'trBBB+' seviyesindeki ulusal ölçekli derecelendirme notunu iki kademe birden artırarak 'trA' seviyesine yükseltti. Raporda, küresel notun 'Olumlu' görünümünün, S&P'nin önümüzdeki iki yıllık sürede Millî Reasürans'ın sermaye yeterliliği ve piyasadaki konumunun gelişmesini sürdüreceğine dair beklentisini yansıttığı ifade edildi.

Millî Reasürans 2023 yılı sonunda 10,1 milyar TL seviyesindeki özkaynaklarını 2024 yılı sonunda 16,5 milyar TL'ye; 2025 Haziran sonunda ise 20,6 milyar TL'ye çıkardı.

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu S&P'nin not artışı ve olumlu görünüm kararını değerlendiren Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, "Bu rapor, son yıllarda uyguladığımız dengeli büyüme ve güçlü risk yönetimi stratejimizin bir yansıması. Sermaye yapımızı güçlendirmek ve teknik karlılığımızı artırmak için kararlılıkla yürüttüğümüz çalışmaların uluslararası düzeyde teyit edilmesi, hem Türkiye sigortacılık sektörü hem de Millî Reasürans için önemli bir motivasyon kaynağı. Önümüzdeki dönemde de finansal sağlamlığımızı ve piyasadaki liderliğimizi pekiştirecek adımlar atmaya devam edeceğiz. Ayrıca geçtiğimiz haftalarda uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu AM Best'in gerçekleştirdiği not artışı da finansal gücümüzün ve istikrarlı performansımızın uluslararası ölçekte bir diğer önemli teyidi oldu" 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 **aklınız hep sizde.**



QR kodu okutarak
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



gig.com.tr



Eray Afet
İhale Portal
Genel Müdürü

Hasarlı Araçlarda Yeni Dönem: İhale Portal Hayata Geçti

Eylül ayı itibarıyla RS Holding çatısı altında hayata geçirilen İhale Portal, otomotiv ve sigorta sektöründe yepyeni bir dönemi başlatıyor. Çok sayıda sigorta şirketi, özmal araç sahibi firmalar, kurumsal ve bireysel alıcıların buluşma noktası olan platform, hasarlı araçların şeffaf, hızlı ve güvenilir biçimde el değiştirmesini sağlıyor.

RS Holding'in yıllardır benimsediği "Değiştirmiyoruz, Onarıyoruz" felsefesinden doğan bu girişim, sektör için bir ilk olma özelliği taşıyor. Bugüne dek genellikle kurumsal aktörlere açık olan hasarlı araç ihaleleri, artık bireysel kullanıcıların da erişimine açıldı. Bu sayede yalnızca şirketler değil, bireysel tüketiciler de hasarlı araç pazarına dahil olabiliyor.

İkinci el araçta yeni alternatif

Son dönemde sıfır ve ikinci el araç piyasasında yaşanan sert fiyat dalgalanmaları, yüksek vergi yükleri ve finansmana erişimdeki zorluklar, tüketicilerin araç sahibi olmasını giderek daha güç hale getirdi. İhale Portal, tam da bu noktada bireysel kullanıcılara yeni bir fırsat sunuyor: Daha ulaşılabilir fiyatlarla araç sahibi olmak. Platform üzerinden kullanıcılar, satın almak istedikleri aracın onarım maliyetlerini ihale öncesinde şeffaf biçimde görebiliyor. Çekici, ekspertiz gibi RS Holding güvencesindeki yan hizmetlerden faydalanarak süreci daha güvenli ve öngörülebilir kılabiliyorlar.

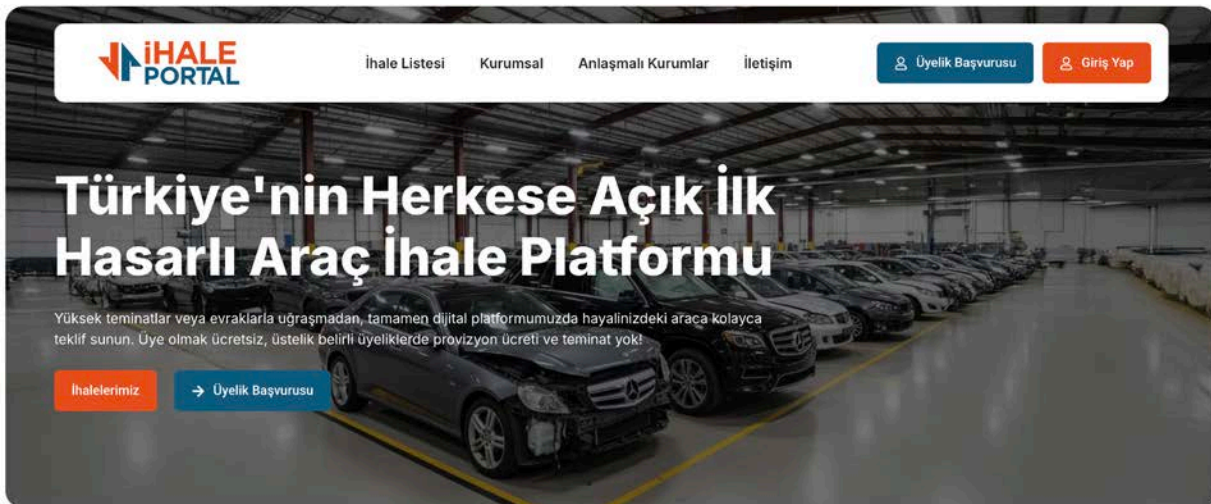
Amacımız dijitalleşen sektöre katkı sunmak

İhale Portal, sadece bir ticaret platformu olmanın ötesinde, sektörde dijitalleşmenin hız kazanmasına da önemli bir katkı sağlıyor. Geleneksel yöntemlerle yürütülen araç devir süreçleri, artık online ortamda daha şeffaf, daha erişilebilir ve daha hızlı ilerliyor.

İhale Portal Genel Müdürü Eray Afet, platformla ilgili olarak yaptığı açıklamada "Bu güçlü başlangıç, sektörün dijitalleşmeye olan ihtiyacının ve doğru bir çözüm sunduğumuzun en net göstergesi oldu. Önümüzdeki dönemde daha fazla kullanıcı, daha fazla ihale ve daha fazla değer yaratmak için çalışmaya devam edeceğiz. Hedefimiz, Türkiye'de hasarlı araç pazarında güvenin ve şeffaflığın adresi olmak." dedi.

Hedef daha fazla katılım ve daha yüksek değer yaratmak

İhale Portal'ın önümüzdeki dönemdeki hedefleri arasında kullanıcı sayısını artırmak, daha geniş kitleleri ihalelere dahil etmek ve hem kurumsal hem bireysel pazarda kalıcı bir kategori oluşturmak yer alıyor. Bu vizyon doğrultusunda, RS Holding çatısı altındaki tüm hizmetlerin entegrasyonu da adım adım hayata geçirilecek. Türkiye otomotiv sektörünün önemli sorunlarından biri olan araç erişilebilirliği, İhale Portal sayesinde yeni bir perspektif kazanacak. Platform, yalnızca fiyat avantajı değil; aynı zamanda güven, şeffaflık ve dijital kolaylık da sunuyor.



Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, Smart-i Awards'ta “Yılın Sigorta Lideri” Ödülünü Aldı



Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, sigorta sektörünün geleceğini şekillendiren proje ve liderlerin seçildiği Smart-i Awards'ta “Yılın Sigorta Lideri” kategorisinde Altın Smart-i ödülünün sahibi oldu.

Sigorta sektöründe en son teknolojileri ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, sigorta ve InsurTech dünyasının sektörün geleceğini şekillendiren projeleri, ekipleri ve liderlerini seçen Smart-i Awards'tan ödülle döndü. Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, etkinlik kapsamındaki “Aday Öner” sistemi üzerinden sigorta sektörünün ilham veren liderleri arasında aday gösterildi. “Yılın Sigorta Lideri” kategorisinde Altın Smart-i ödülünün sahibi olan Neciboğlu, 29 Eylül Pazartesi günü Swissôtel The Bosphorus Otel’de düzenlenen törende ödülünü aldı.

Neciboğlu ödül ile ilgili şu açıklamada bulundu: “Aday Öner” sistemi üzerinden aday gösterilerek kazandığım bu ödül çok kıymetli. Başvurulardan bağımsız olarak öneri sistemiyle bu ödülle aday gösterilmek çalışmalarımızın sektör paydaşları ve iş ortaklarımız tarafından takdir edildiğinin bir göstergesi. Önümüzdeki dönemde de sektörde yenilikçi bakış açımız ve müşteri odaklı çalışmalarımızla edindiğimiz konumu korumayı sürdüreceğiz.” diye konuştu.

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!





Magdeburger Sigorta, USFK 2025'te Güçlü Katılımla Fark Yarattı

Bor Holding bünyesinde faaliyet gösteren ve Türkiye sigorta sektörünün yenilikçi markalarından Magdeburger Sigorta, İstanbul'da düzenlenen "4. Sigorta Sektörü İş Birliği Fuarı ve Kongresi"ne (USFK 2025) güçlü bir katılım sağladı.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) himayesinde gerçekleştirilen fuarda Magdeburger Sigorta, sağlık, ferdi kaza, oto, mühendislik, konut, iş yeri, nakliyat, tekne ve evcil hayvan sigortalarını kapsayan geniş ürün portföyünü kendi standında ziyaretçilere tanıttı.

Magdeburger Sigorta standına üst düzey ziyaret

Fuarın resmi açılışının ardından SEDDK Başkanı Davut Menteş, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, Magdeburger Sigorta standını ziyaret ederek Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu ile bir araya geldi. Magdeburger Sigorta standına yoğun ilgi gösteren öğrenciler de Ceyhan Hancıoğlu ile bir araya gelerek sektöre dair merak ettikleri konuları sorma fırsatı buldu ve mesleki gelişimlerine yönelik keyifli bir sohbet gerçekleştirdi.

“Acentelerimiz bizim en büyük gücümüz”

Fuarda yaptığı konuşmada acentelerin ve iş ortaklarının önemine dikkati çeken Ceyhan Hancıoğlu, şunları kaydetti: “Magdeburger Sigorta olarak hem sigortalılarımıza hem de iş ortaklarımıza değer katacak çözümleri hayata geçirmeye devam ediyoruz. 14. Sigorta Haftası münasebetiyle bu yıl dördüncüsü düzenlenen USFK 2025’te, geniş ürün yelpazemizi paylaşmak-tan ve acentelerimizin yanı sıra sigortacılık öğrencileri ile bir araya gelmekten büyük mutluluk duyduk.

Acentelerimiz bizim en büyük gücümüz. Onlar bizim için yalnızca bir satış kanalı değil, sektörümüzdeki en önemli paydaşlarımız. Bütün iş ortaklarımızla kurduğumuz güçlü iş birliği, karşılıklı güvene ve kazan-kazan anlayışına dayanıyor. Bu birliktelik sayesinde hem sektörümüzün gelişimine katkı sağlıyor hem de birlikte büyüyüyoruz. Önümüzdeki dönemde de aynı kararlılıkla bu bağı daha da güçlendirmeyi sürdüreceğiz.”

Hancioğlu'ndan “Teknik İstişare Komitesi” önerisi

Genel Müdür Hancioğlu ayrıca fuar kapsamında düzenlenen “Hasar Ekosistemindeki Paydaşların Roller ve Tarafların Beklentileri” başlıklı panelde; yapay zekanın hasar süreçlerini hızlandıran ve verimliliği güçlendiren etkisine değinirken, insani dokunuşların da hala önemini koruduğuna dikkati çekti.

Ayrıca ekspertiz tarifesini, yedek parça tedariki ve teknik konuların sektör paydaşlarınca ortak bir zeminde ele alınabilmesi için bir “Teknik İstişare Komitesi” kurulması önerisinde bulunan Hancioğlu, sektör paydaşlarının eğitimi için de bir sigorta akademisi oluşturulmasının gerekliliğine işaret etti. Böyle bir girişime Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın da destek olabileceğini belirtti.

Acente ve broker unvanlarıyla özel pano hazırlandı

Magdeburger Sigorta, bayilerine verdiği değeri fuarda da güçlü bir şekilde yansıttı. Standta, acente ve broker unvanlarının bir araya getirilmesiyle oluşturulan özel pano, markanın iş ortaklarına duyduğu bağlılığın somut bir göstergesi oldu. Bayiler, bu anlamlı çalışmayla fuarda kendilerini temsil eden bir parçayı görmenin mutluluğunu yaşarken, bu özel alan önünde hatıra fotoğrafı çekti. Katılımcılar, ürünlerle ilgili detaylı bilgi alırken, şirketin sunduğu yenilikçi çözümlerle sigorta sektöründeki güncel gelişmeleri yakından takip etme imkânı buldu.

Magdeburger Sigorta'nın maskotu “MAGİ” ile eğlenceli anlar

Fuar alanında Magdeburger Sigorta'nın maskotu “MAGİ”, ziyaretçilerin yoğun ilgisiyle karşılaştı. Katılımcılar, MAGİ ile fotoğraf çektiler ve fuara renk katan keyifli anlar yaşadı. Standta kurulan 360 derece çekim yapabilen özel kamera ise ziyaretçilere farklı ve eğlenceli bir fotoğraf deneyimi sundu.

1-3 Ekim tarihlerinde düzenlenen USFK 2025, bu yıl halka açık olarak düzenlenerek sigortalıları bilgilendirmeyi ve sigorta bilincini artırmayı hedefledi. Fuarı en geniş katılan şirketlerden biri olan Magdeburger Sigorta ise yenilikçi çözümleriyle ziyaretçilerin yoğun ilgisini çekerken acenteleriyle olan güçlü bağlarını da pekiştirdi.





Türk Nippon Sigorta Acenteleri Kıbrıs'ta Buluştu

Düzenlediği kampanyalar ile sahanın nabzını tutmaya devam eden Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde gerçekleştirdiği kampanyayı kazanan acentelerini Kıbrıs seyahati ile ödüllendirdi.

Türk Nippon Sigorta için acente satış kanalının önemini vurgulayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; "Acentelerimiz bizim en önemli iş ortağımız. 1.300'e yaklaşan acente ağıımızı her geçen gün büyütürken dengeli büyümemizi sürdürmeyi hedefliyoruz. Acente ağıımızı artırırken bir yandan da gerçekleştirdiğimiz kampanyalarla acentelerimizin motivasyonunu en üstte tutmaya gayret gösteriyoruz. 2026 yılında da yapacağımız kampanyalarla sahanın nabzını tutarak yeni seyahat ödülleri vermeye devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde sene sonuna kadar üretimi artırmayı hedeflediklerini ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sağlık Sigortası en önem verdiğimiz ürünlerin başında geliyor. Burada sunduğumuz avantajlar ve hizmet kalitesi ile müşterileri ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunmaya devam ediyoruz. Acente tarafında ise yeni yapacağımız yurt dışı seyahat kampanyaları ile hem müşteri hem de acente memnuniyeti yaratmayı hedefliyoruz." dedi.

Kısa bir tatil şeklinde gerçekleştirilen Kıbrıs seyahatinde Türk Nippon Sigorta acenteleri, çok keyifli bir iki gün geçirirken Çıkarma Plajı – Karaoğlanoğlu Şehitliği, Bellapais Manastırı ve Girne Yat Limanı ziyaret etme fırsatı da buldu. Şirket, 2026 yılında düzenleyeceği yeni gezilerle iş ortaklarına farklı destinasyonlar görme imkan sağlayacak.

Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü

KadİMM Dostunuz

İyi gününüzde de

Kötü gününüzde de



Yanınızda!

Ek Ödeme ile
**Doğal Afet
Teminatı**

444 1 636
neova.com.tr

NEOVA
SİGORTA

Destech Teknoloji Grubu Vizyon Toplantısında Buluştu



RS Holding bünyesinde gerçekleşen dönüşüm sonrasında, teknoloji çözümleri üreten şirketlerin tek çatı altında toplandığı Destech Teknoloji Grubu, Vizyon ve Kaynaşma Toplantısı'nda bir araya geldi. 2024 Mart ayından itibaren 15 kişilik, gruba hizmet veren bir yazılım şirketinden, bugün itibarıyla 75 kişiye, stratejik iş birlikleriyle 120'nin üzerinde bir teknoloji kaynağına ulaşan Grup, business-tech yaklaşımıyla sigorta sektörünün dijital dönüşümünde güvenilir bir teknoloji partneri olmayı hedefliyor.

Hazine Müsteşarlığı ve büyük ölçekli sigorta birleşme süreçlerinde deneyim kazanan Destech Teknoloji Grubu CEO'su Bilal Türkmen liderliğindeki oluşum; sigorta, hasar, asistans/provizyon, sağlık uygulamaları, yapay zekâ ve otomotiv alanlarına hâkim business-tech yaklaşımına sahip yazılım ve ürün ekiplerinden oluşuyor. Ayrıca şirket, esnek teknoloji çözümleri ve yapay zekâ destekli süreç optimizasyonu ile sektöre değer katmaya odaklanıyor. Vizyon ve kaynaşma toplantısında Destech Teknoloji Grubu ekipleri, takım oyunlarıyla keyifli vakit geçirirken aynı zamanda vizyon ve stratejilere ilişkin paylaşımlarda bulundu. Türkmen, Destech Teknoloji Grubu'nun amacını şu sözlerle dile getirdi: "Amacımız, sektöre güven veren bir yazılım ve teknoloji sağlayıcısı olmak. Gücümüzü sahadan gelen ekibimizden, stratejik iş birliklerimizden ve işin her anında veriye dayalı mühendislikten alıyoruz. İş ortaklarımıza esnek ve ölçülebilir bir yol haritası sunuyoruz."

Destech Teknoloji Grubu'nu öne çıkaranlar

Stratejik büyüme ve uzman ekip: %75'i teknoloji rolleri olan 75 kişilik iç ekip ve stratejik iş birlikleriyle 120+ uzman kaynağına erişen güçlü yapı oluşturuldu.

Güçlü ekosistem: Sigorta değer zincirinin kritik halkalarına odaklanan ayrı takımlar; sigorta süreçleri, acente deneyimi, hasar-asistans ile otomotiv/sağlık/konut dikeylerinde sahada somut sonuç üretiyor.

Sektörel iş birlikleri: Sigorta sektöründe önemli oyuncularla stratejik anlaşmalar imzalandı. SigortaAcentesi.com tarafında bağımsız ve tarafsız bir platform olarak 1.500'e yakın üye acente ile çalışılıyor.

Sağlık sigortası teknolojilerinde güçlenme: Sağlık teknolojileri alanında yapılan stratejik iş birlikleri ve satın almalarla portföy genişletildi.

Raporlama ve veri analitiği: Standart veri modeli ve KPI kokpitleriyle üretim, hasar ve asistans akışlarında gerçek zamanlı görünürlük sağlıyoruz; self-servis panolarla ekiplerin karar alma hızını artırıyoruz. Veri yönetişi, veri kalitesi ve KVKK ilkeleri doğrultusunda entegrasyonları izlenebilir ve denetlenebilir şekilde yönetiyoruz.

Yapay zeka yatırımları: Yapay zeka alanında kurulan güçlü iç ekip ve yurt dışında kurulan stratejik iş birlikleriyle teknoloji kapasitesi artırıldı. Destech AI Lab, kullanım senaryolarını önce içeride test edip doğruladıktan sonra kurumsal müşterilerde kontrollü şekilde ölçeklendiriyor.

Açık entegrasyon mimarisi: Ekosistem yaklaşımına dayalı entegrasyon mimarisi ile iş birlikleri adım adım ölçeklendiriliyor; odak: katma değerli çözümler geliştirmek.

RAAAAY

FARKLI
BİR
SİGORTA

RAY SİGORTA

VIENNA INSURANCE GROUP

senCard Games 2025 Yaza Veda Sezonu Renkli Anlara ve “Rekaberlik” Ruhuna Sahne Oldu



Türkiye'nin önde gelen markalarını bir araya getiren senCard Games 2025 Yaza Veda Sezonu, 27-28 Eylül tarihlerinde İBB Maltepe Spor Tesisleri'nde büyük bir coşkuyla gerçekleşti. Plaj voleybolu ve plaj futbolu branşlarında kıyasıya mücadelelerin yaşandığı turnuva, hem sektör profesyonellerini bir araya getirdi hem de katılımcılara iki gün boyunca keyifli bir festival atmosferi sundu.

senCard'ın geleneksel olarak düzenlediği ve iş ortaklarının katılımıyla hayata geçirdiği senCard Games 2025 Yaza Veda Sezonu 27-28 Eylül tarihlerinde Yaza Veda Turnuvası'yla İBB Maltepe Spor Tesisleri'nde gerçekleşti. Renkli geçen turnuvada hem plaj voleybolu hem de plaj futbolu branşlarında şampiyonluk kupasını kaldıran taraf Pegasus Hava Yolları oldu. Bu yılki organizasyonda 25 marka ve 35 takım, “rekabet” ve “beraberlik” kavramlarını birleştiren rekaberlik ruhuyla sahaya çıktı. Plaj voleybolu ve futbol maçları boyunca renkli mücadeleler yaşanırken, katılımcılar sadece sahada değil, etkinlik alanındaki farklı aktivitelerde de bir araya geldi. senCard Dental Klinikler tarafından düzenlenen Güllüş Tasarımı Simülasyon Etkinliği, iki gün boyunca yoğun ilgi gördü. Cumartesi günü oynanan Sevgi Evi senCard takımları özel maçı ise turnuvaya anlamlı bir sosyal sorumluluk boyutu kazandırdı.

senCard Games Plaj Voleybolu Turnuvası; Acıbadem Proje Yönetimi, AgeSA, Ak Sigorta, Aon Türkiye, Bupa Acıbadem Sigorta, Daimler Truck, Daimler Truck-Otobüs, ETİ, Fibabanka, HDI Sigorta, Memorial, Mercedes-Benz, Mercedes-Benz TEK Türkiye, MetLife, Pegasus, QNB Sigorta, senCard, Şişecam, VHV, Zurich Sigorta, Zurich Yaşam ve Emeklilik, gibi önemli markaların katılımıyla gerçekleşti. Kıyasıya geçen mücadelelerin sonunda, Pegasus Hava Yolları şampiyonluk ipini göğüslerken, Şişecam ikinci, Daimler Truck ise üçüncü oldu.

senCard Games Futbol Turnuvası'nda ise; Ak Sigorta, Bupa Acıbadem Sigorta, Eureka Sigorta, Fibabanka, HDI Sigorta, Memorial, Mercedes-Benz, Pegasus, Roche, senCard, senCard Direkt Satış, Sofra Grup, Zurich Sigorta ve Zurich Yaşam ve Emeklilik sahaya çıktı. Turnuvanın galibi Pegasus Hava Yolları, ikincisi Zurich Yaşam & Emeklilik olurken senCard Direkt Satış ise üçüncü oldu.

Organizasyon boyunca hem sportif hem sosyal anlamda öne çıkan anlara sahne olundu. Sektörün üst düzey yöneticilerinin yer aldığı gösteri maçı, katılımcılara eğlenceli dakikalar yaşattırken, çocuk oyun alanları, zumba seansları ve lezzetli yeme-içme alanları sayesinde etkinlik, aileler için de keyifli bir hafta sonuna dönüştü. Turnuvanın kurumlar arası iş birliğine ve çalışan motivasyonuna katkı sağladığını vurgulayan Bupa Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Gürçan; “senCard Games, ‘rekaberlik’ kavramının sahada hayat bulduğu özel bir organizasyon. İş dünyasında farklı alanlarda rekabet ettiğimiz firmalarla bu kez aynı sahada, aynı hedef için yan yanayız. ‘Hem rekabet edelim hem birlikte olalım’ anlayışıyla yola çıktık ve bu yaklaşım senCard Games’in temelini oluşturuyor. Bugün burada 25 farklı marka ve 35 takım bir araya geliyor. Amacımız yalnızca kazanmak değil; mücadele etmek, paylaşmak ve hep birlikte keyifli anlar yaşamak. Bu turnuva yalnızca sigorta sektörünü değil, tüm ekosistemin paydaşlarını bir araya getiren güçlü bir platform niteliğinde. Genç ekiplerin yanı sıra deneyimli yöneticilerin de sahada yer aldığı bu ortamda, bir uzmanın ya da bir genel müdürün aynı topa vurduğu anlarda hiyerarşiden bağımsız gerçek bir eşitlik ortaya çıkıyor. Asıl hedefimiz; birlikte olmak, iletişim kurmak ve birbirimize dokunabilmek.” diye konuştu.

Bupa Acıbadem Sigorta ve senCard'ın ana sponsoru olduğu etkinlikte HDI Sigorta altın sponsorluğu üstlenirken Ata Grubu ve Medicalpark gümüş sponsor oldular. Algida, Lipton Ice Tea, Redbull ve F355 Automobile Technic ise destek sponsorlar olarak organizasyonda yerini aldı.



Alen Karabetyan

senCard Direkt Satış Genel Müdürü

Artık geleneksel hale gelen ve 5'inci gerçekleşen SenCard Games Beach Voley ve Plaj Voleybolu etkinlikleriyle birlikteyiz. 25 tane çok kıymetli markanın, 35 tane takımının birlikteliğiyle oluşan ve onlarla değerli hale gelen bir organizasyon olarak iki gün boyunca Maltepe'de olduk. Sağlıklı, keyifli ve eğlenceli bir şekilde bu iki günü geçirdik. İki gün boyunca burada yaklaşık 3 bin kişinin üzerinde misafir ağırladık. Buraya katılan herkesin yüzündeki tebessüm tüm yorgunluğa ve sarf edilen tüm enerjiye değer. Önemli olan buraya gelen annelerin, babaların, çocukların, katılan takımların ve gönüllerin şampiyonu olmak. Eğer onu başardysak ne mutlu bize. Bizim mottomuz: Rekaberlerin Buluşma Noktası. Sahada takımlar rekabet ediyorlar ama saha dışında birlikte vakit geçiriyorlar, ekipler ve aileler de birbirleriyle vakit geçiriyor. Bizim bu turnuvaları düzenleme ana amacımız da bu birliktelik ortamını sağlamak. Yine rekaberlik kazandı. Dolayısıyla bu birliktelik ortamının sağlandığını görmek bizim için mutluluk kaynağı. Sigorta Life'a da hem geçen turnuvada hem de bu turnuvada bizlerle olduğunuz için ve bizden biri olduğunuz için hepinize ayrı ayrı teşekkür ediyor, Sigorta Life'ın 5. yılını da bu vesileyle kutluyorum.

Gökhan Gürçan

Bupa Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı

Sigorta Life olarak geçen turnuvamızda olduğu gibi bu turnuvamızda da bizi yalnız bırakmadığınız için size çok teşekkür etmek istiyorum. Rekaberliğin amaçlandığı organizasyonda paydaşımız olarak sizleri görmek bizi çok mutlu ediyor. SenCard Games, sizin de artık ezbere bildiğiniz gibi rekabetle beraberliğin bir araya getirildiği rekaberliğin bir sembolü olmuş bir organizasyon. Her zamanki gibi çok güzel başladı. Aynı sektörde faaliyet gösteren, rekabet eden yüzlerce insan, burada beraber olup yarışabiliyor. Günün sonunda kazanmanın değil eğlenmenin amaç edildiği bir organizasyon gerçekleşiyor. Çok başarılı bir Yaza Veda Turnuvası oldu. İki gün bizim için çok başarılı geçti. Çocuklar ve aileler de çok mutlu oldular. O yüzden çok keyifli ve çok mutluyuz.



Ashhan Duymaz

Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü

SenCard Games Yaza Veda Turnuvası'ndayız. Bu yıl ilk defa plaj futbolu da var. Oldukça çekişmeli maçlar gerçekleşti. Çok güzel ve çok eğlenceli bir turnuva oldu. Yine karnaval havasında; çocukların, ailelerin ve tüm katılan herkesin çok mutlu olduğu bir organizasyon. Plaj voleybolu ve plaj futbolu dışında da her şey düşünülmüş. Çocuklar için eğlence yerleri, herkes için ikram alanları gibi bir çok noktada ayrı ayrı standlarımız var. Herkes aileleriyle birlikte geldi. Hem birlikte çalıştığımız markaların hem de birçok sigorta şirketlerinin yer aldığı çok keyifli bir ortam oldu. Emeği geçen herkese çok teşekkürler.

60 Milyar TL'lik Yedek Parça Tedariki Sigorta Eksperlerinin Yönetiminde

TÜSED Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği Yönetim Kurulu, sigorta sektöründe kritik öneme sahip olan yedek parça tedarik süreçlerine ilişkin kapsamlı bir değerlendirmeye yaptı. Yapılan açıklamada, yalnızca 2025 yılı itibarıyla eksperler tarafından yönetilen hasar dosyalarında 60 milyar TL değerinde ve 14,5 milyon adet yedek parçanın tedarik edileceğinin öngörüldüğü belirtildi. Bu rakam, sistemin ekonomik katkısını ve sektörün maliyetlerini dengelemede ne kadar kritik bir rol üstlendiğini açıkça ortaya koyuyor.

TÜSED Yönetim Kurulu, yedek parça tedarik sisteminin sigorta şirketlerine yıllık ortalama yüzde 30'a varan bir maliyet avantajı sağladığını, sadece eksperler aracılığıyla yönetilen dosyaların bile yılda yaklaşık 20 milyar TL tasarruf anlamına geldiğini vurguladı. Bu kazanımın hem sigortacı, hem polise prim hesaplamalarına yansımaları ile sigortalı açısından vazgeçilmez olduğunun altı çizilirken, mevcut sistemin işleyişinde karşılaşılan sorunlara da önemle dikkat çekildi.

Tedarikteki aksamalar sektörde güven problemi yaratıyor

Yönetim Kurulu tarafından yapılan açıklamada, tedarik sürecinde yaşanan gecikmelerin ve aksaklıkların sadece sigorta eksperlerine ve bürolarına ek iş yükü yaratmakla kalmadığı, aynı zamanda sigortalıların sektöre olan güvenini de zedelediği ifade edildi. Yanlış veya gecikmeli parça temini, stok ve fiyat güncellemele-
rindeki aksaklıklar, kargo sürecinde hasar gören ürünler ve yurt dışından temin edilen parçaların bekleme sürelerinin 20 günü aşması gibi örnekler, sürecin sürdürülebilirliğini tehdit eden başlıca unsurlar arasında gösterildi.

TÜSED, bu sorunların iletişim krizlerine yol açtığını, özellikle de sigortacılığın güven ilkesi üzerine kurulu bir hizmet alanı olduğu düşünüldüğünde, sektör için ciddi riskler doğurduğunu hatırlattı.

Dernek, sigortalılar, servisler ve sigorta şirketleri arasında doğrudan iletişim kurabilen tek tarafın eksperler olduğuna işaret ederek, sistemdeki sorunların tüm sonuçlarını üstlenmek zorunda kalan eksperlerin giderek taşınmaz bir yük altına girdiğini aktardı. Bu durumun, sigortalılar için de artan bir güvensizlik anlamına geldiği ifade edildi.

Keyfiyetlerin ortadan kaldırılması adına kural seti oluşturulmalı

TÜSED Yönetim Kurulu, mevcut sorunların çözümü için acil adımlar atılması gerektiğini de kamuoyu ile paylaştı. Parça kataloglarının sürekli güncel tutulması, sistem entegrasyonlarının hızlandırılması, tedarikçi firmaların şeffaf ve güçlü iletişim kanallarına sahip olması, fiyatların ve stok bilgilerinin gerçek zamanlı olarak aktarılması, lojistik süreçlerin denetim altında tutulması ve teslimat kalitesinin artırılması gerektiği özellikle vurgulandı. Bunun yanında, operasyonlarda keyfiyetin ortadan kaldırılarak sektörde düzen sağlayacak bir kural seti oluşturulması gerektiği belirtildi.

Öte yandan TÜSED Yönetim Kurulu, tedarik uygulamasının sektör için vazgeçilmez olduğuna, ancak mevcut haliyle sürdürülebilirlik sınırlarını zorladığına dikkat çekerek şu çağrıda bulundu: "Tedarik süreçlerinin iyileştirilmesi, sektörde düzenin sağlanması ve sigortalı güveninin korunması için Kamu otoritesi liderliğinde tüm paydaşların katılımıyla acilen bir düzenleyici reform süreci başlatılmalıdır. Sigorta eksperleri, sektörün en önemli güven köprüsüdür ve bu köprüünün zedelenmemesi için tedarik konusunda da sorumluluk bilinciyle hareket etmektedir."



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.



“RS Holding’den 2026 Vizyonu: Dijitalleşme, Global Açılım ve Konfor Odaklı Büyüme”

RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, operasyonel yapılanmadan teknoloji yatırımlarına, sigorta sektörüyle ilişkilerden yurt dışı açılım planlarına kadar tüm stratejik hamleleriyle grubun 2026 hedeflerini Sigorta Life’a anlattı.

Ünal Ünal

RS Holding Yönetim Kurulu Başkanı

Ünal Bey, en son gerçekleştirdiğimiz röportajdan bu yana holding çatısı altında neler değişti, yeniliklere gidildi mi?

RS 5.0 lansmanını gerçekleştirmiştik. RS 5.0 ile hedefimiz neydi, önce bunu bir hatırlayalım. Grubumuzda 15 şirket olunca, doğal olarak yönetim olarak tüm detaylara hâkim olamıyordunuz. Ancak benim geçmişim gereği detaylara hâkim olmayı seven bir yöneticiyim. Bu nedenle, yönetim kurulunda şöyle bir karar aldık: Otomotiv Grubu, Asistans Grubu ve Teknoloji Grubu olmak üzere şirketleri üç ana gruba ayırdık. Her grup lideri, kendi grubundaki şirketlerin operasyonel süreçlerine kadar tüm detaylara hâkim olacak şekilde çalışacak. Holding bünyesindeki merkezi hizmet fonksiyonları (örneğin pazarlama ve insan kaynakları) ise Nihal Hanım'ın yönetiminde olacak şekilde planlandı. Yani kendi içimizde görev paylaşımı yaptık. Ben Otomotiv Grubu'nun liderliğini üstlendim, Asistans Grubu'nu Timur Bey devraldı, Teknoloji Grubu'nu ise Bilal Bey yönetiyor. Şu anda her birimiz, sorumluluğumuz altındaki şirketlerin tüm süreçlerini dijital olarak takip edebilmek ve bu süreçleri optimize edebilmek için çalışmalar yürütüyoruz. İnşallah yıl sonuna kadar bu çalışmaları tamamlayacağız. Hedefimiz, 1 Ocak itibarıyla operasyonlarımızı en ince detayına kadar yönetebildiğimiz, takip edebildiğimiz ve hizmet kalitemizi mükemmelleştirdiğimiz bir yapıya ulaşmak. 1 Ocak'tan itibaren çok daha farklı, çok daha güçlü bir grup yapısı görüyoruz olacaksınız.

RS Otomotiv Grubu çatısı altında kaç tane marka var? Faaliyetlerinizi 3 ana grup altında yapılandırdınız, bu konu hakkında bilgi verebilir misiniz?

Şu anda RS Otomotiv Grubu çatısı altında yedi marka var. Kimdir bunlar? RS Servis, RS Boyasız Onarım, RS Ekspertiz, Carshine, Garantili Oto Servis ve RS Mobility. Çok özetle ne iş yaparlar? RS Servis, hasar onarım ve mobil parça onarım hizmetleri görevini üstleniyor. RS Boyasız Onarım, mini onarım ve boyasız göçük düzeltme hizmetleri. Carshine, PDF kaplama hizmetlerine ve teknik tüm grup franchiselarımızın eğitim ve ekipman tedarikini üstleniyor. Aynı zamanda dışarıya da bu eğitimleri veriyoruz. Garantili Oto Servis, mekanik periyodik bakım, mekanik arızalar, Türkiye genelindeki servis network rolünü üstleniyor. RS Mobility, elektrikli araçlardaki yapacağımız yatırımları üstlendi. İşte marka veremiyoruz herhalde; Amerikan menşeli elektrikli aracın hem İstanbul'da hem İzmir'de yetkili onarım noktasıyız gibi, elektrikli araç açılımlarını RS Mobility üzerinden yapıyor olacağız. Tur Assistans çatısı altında Tur Assist, yeni satın almamız İmece ile – şimdi yeni ismiyle Tur Medikal – Oto Konfor, Konut Konfor, Sağlık Konfor... Bu üç şirket aslında bu hizmetlerin dijital yüzleri, platformları. Ve Eylül sonunda canlıya alacağımız "ihaleportal.com". Orada da pert araç satışı ile ilgili, sigorta sektöründe hem daha rekabetçi hem de fark yaratan hizmetlerle pert aracı ihale sisteminde de var oluyor olacağız. Teknoloji grubu altında ise sigortaacentesi.com ve Destech A.Ş. var. sigortaacentesi.com, dijitalden sigorta almak isteyen müşteri ile acenteleri bir araya getiren bir platform, bir pazaryeri diyebiliriz. Sigorta şirketlerine, özellikle sağlık alanında – şu anda mevcutta sağlık alanında, ileride farklı branşlarda da olabilir, olacaktır – yazılım hizmeti veriyor. Yani şu anda yazılım satın alan bir sigorta şirketi tüm sağlık portföyünü oradan yönetebiliyor.



TUR ASSIST Katkılarıyla

Şu anda bir müşterimize de ilk satışını gerçekleştirdik, ikinci satış da "hayırlı olsun" dendi. Yazılım tarafında da artık dışarıya yazılım satışı yaparak büyüyeceğiz. Destech Yazılım A.Ş. de hem grup şirketlerimizin ne yapıyor hem de bugünden, son olarak 2026 itibarıyla yaptığımız yazılımları dışarıya da satışa sunuyor olacağız. Holding yapılanmasında ise merkezi hizmet fonksiyonları oluşturduk. Bunlar; pazarlama, CRM, mali işler gibi alanları kapsıyor. Yani dört ana başlıkta, tüm grup şirketlerine hizmet verecek bir yapı kurguladık.

Bu hizmetlerin yönetimi, Nihal Asker'in liderliğinde olacak. CMO olarak Naim Çetintürk, CGO olarak Burcu Dilek Diler ve CFO olarak Zehra Sayar görev alıyor. Her biri kendi alanında uzman kişilerden oluşan bu ekip, Holding bünyesinde merkezi bir fonksiyon yapısı oluşturdu. Bu sayede, grup markalarımızın genel müdürleri; mali işler, dijital pazarlama ve benzeri alanlardaki süreçlerle doğrudan uğraşmak zorunda kalmayacaklar. Onlar için bu konuları düşünen, yöneten ve daha iyisini üreten profesyonel bir ekip olacak. Genel müdürler de bu sayede kendi operasyonlarına odaklanabilecek; müşterileri, hizmet kalitelerini artırmaya ve operasyonlarını en mükemmel seviyeye getirmeye yoğunlaşacaklar. İnşallah 2026 itibarıyla bu yapı tamamen hayata geçmiş ve aktif olarak çalışan bir sistem olacak.

Asistans grubunun öncü firması olan Tur Assist'i ve bu grupta yer alan diğer firmaları anlatabilir misiniz?

Asistans Grubu'nun lider ve lokomotif firması Tur Assist. Tur Assist zaten sektörde bilinen bir marka, bu nedenle çok fazla detaya girmeye gerek yok. Ancak Tur Assist'in gelecek hedeflerinden bahsedebilirim. Şu anda, Timur Bey'in liderliğinde fark yaratan bir uygulama başlatıldı. İstanbul'daki çekici operasyonumuzda büyük bir dönüşüm gerçekleştirerek, anlaşmalı çekici sisteminden çıkıp, öz mal çekicilere geçiş yaptık. Kendi çekicilerimiz ve kendi şoförlerimizle, tamamen bize ait bir filo ile hizmet vermeye başladık. Bu dönüşüm sonrasında, müşteri memnuniyeti oranı ciddi oranda arttı. Neden mi arttı? Çünkü bu modelde müşteriye kâr odaklı, maliyet düşürücü bir yaklaşımdan ziyade, tamamen hızlı hizmet ve insani temas önceliklendiriliyor. Çekici müşteriye en hızlı şekilde ulaşıyor, gittiğinde "geçmiş olsun" deniliyor, bir su ikram ediliyor... Bu küçük ama etkili dokunuşlar sayesinde İstanbul'daki memnuniyet oranlarımızı önemli ölçüde artırdık.

Bu yapının ikinci faydası ise operasyonel kontrol oldu. Ekip artık bizim kendi ekibimiz olduğu için yönetimi çok daha kolay. Sigorta şirketlerinden uzun süredir gelen bir talep vardı:

“Anlaşmalı servislere çekim oranları artırılmalı.” Bu yeni yapı sayesinde, anlaşmalı servislere çekim oranlarımızı da ciddi şekilde artırmayı başardık. Burada da önemli bir başarı sağladık. Bu başarıdan yola çıkarak, benzer bir modeli konut tarafında da uygulamak istedik. Çünkü aslında konut yardım hizmetlerinde müşteri memnuniyetini sağlamak çok daha zor. Örneğin bir fayansın renginden bile şikâyet gelebiliyor. Bu nedenle, “asıl şikâyetli tarafı çözelim” dedik. Bu kapsamda bordrolu tesisatçılar işe aldık, küçük hafif ticari araçlar satın alıp ekiplerimize tahsis ettik. Araçlarımızı “Konut Konfor” markamızla giydirdik. Şu anda Tur Assist’in konut yardım hizmetleri, Konut Konfor’un bordrolu ekibi tarafından veriliyor ve müşteri memnuniyeti hayal edilemeyecek seviyelere ulaştı.

Şu an için bu uygulama yalnızca İstanbul’da hayata geçti. Ancak sektörden yeterli destek görürsek, bu modeli diğer illere de yaymayı planlıyoruz. Elbette bu yapının maliyeti daha yüksek, ancak gerçekten faydasını somut şekilde görüyoruz. Sektör de bu faydayı zamanla daha net görecektir ve fiyat odaklı yaklaşımdan çıkıp, hizmet odaklı bir yapıya geçileceğine inanıyoruz. Özellikle konut asistans tarafında... Çünkü gerçekten tüm genel müdürlerin en büyük sıkıntısı konut asistansları. Otda binlerce işlem yapılırken şikâyet oranı düşük kalabiliyor; ama konutta yüzlerce işlemde alınan şikâyet oranı çok daha yüksek oluyor. İnşallah Konut Konfor ekibini yaygınlaştırarak, bu alandaki müşteri memnuniyetini çok daha üst seviyelere taşıyacağız. OtoKonfor oldukça iyi gidiyor. Türkiye’de lider oto yıkama firması olmuşuz, aslında fark etmeden. Geçenlerde ilginç bir anekdot yaşadım. Biri, “OtoKonfor sizin miydi?” diye sordu. Oturduğum semtteki oto yıkamacıya sordum: “Sen OtoKonfor’la anlaşmalı mısın?” dedim. “Yok abi, görüştüm ama henüz anlaşamadık,” dedi. Ben de “Ben devreye gireyim, yardımcı olayım,” dedim. Böyle bir sohbetimiz oldu. Bu da OtoKonfor’un ne kadar bilinir hale geldiğini gösteren güzel bir örnek. Aslında biz OtoKonfor’u, otomobille ilgili tüm hizmetleri sunmak amacıyla kurmuştuk. Ama oto yıkama tarafı çok hızlı büyüdü ve bir anda sektör liderliğine oturdu. İnşallah ‘yıkama’ ile OtoKonfor birbirine yapışmaz, çünkü bizim hedefimiz sadece yıkama değil. Amacımız, otomobille ilgili tüm hizmetleri bir mobil uygulama üzerinden tek platformda sunmak. İleride Sağlık Konfor da olacak. Belki bir satın alma yapacağız, belki kendimiz geliştireceğiz, ekibe göre şekillenecek. Ancak Tur Medikal tarafında, TPA hizmetlerindeki gücümüzü dijital bir platforma taşıyarak doğrudan son kullanıcıya ulaştırmak istiyoruz.

Artık insanlar sağlık hizmetlerini bir uygulama üzerinden takip edebilmeli; tüm sağlık raporları orada bulunmalı, doktorlarla online görüşme yapabilmeli. Bu yönde bir altyapı hazırlığı içindeyiz. Eğer altyapı çalışmaları çok uzun sürerse, bu noktada bir satın alma da gündeme gelebilir. Bir diğer önemli projemiz ise ihaleportal.com. Bu platformda, özellikle pert araçlar, elektrikli araçlar ve hurda araçlar tarafında sigorta şirketlerinin yaşadığı problemlere çözüm üretmeyi hedefliyoruz. Aynı zamanda daha iyi oranlarla, sigorta şirketlerine avantaj sağlayacak bir yapı kuruyoruz. Buradaki en büyük fark yaratan unsur, bizim halihazırda geniş servis ve çekici network’ümüzün bulunması. Bu ağ sayesinde, ihaleportal.com’un üye pert alıcılarına ciddi avantajlar ve hizmetler sunabileceğiz. Dolayısıyla platformun çok hızlı bir büyüme yaşayacağını öngörüyoruz. Hatta burada farklı bir adım daha atmak istiyoruz: Sadece kurumsal pert alıcılara değil, bireysel kullanıcılara da portali açmak.

Elbette burada bazı riskler var; bireysel kullanıcılar, kurumsal alıcılar kadar işlem gerçekleştiremeyebilir. Ancak yine de bu hizmeti vermek istiyoruz. Kurumsal pert alıcılar her zaman birinci önceliğimiz olacak.

Asistans Grubu’ndaki en büyük hayalimiz ise, tüm bu yapıları birleştirerek “Konfor Super App” adını verdiğimiz tekil bir platform oluşturmak. Bu uygulama altında, otomobiline, eviniz ve sağlığınıza ilgili tüm hizmetleri bir araya getirmeyi hedefliyoruz. Yani sadece bir uygulama üzerinden, üç temel varlığınızı – canınız, eviniz ve arabanız – yönetebileceğiniz bir deneyim sunmak istiyoruz. Büyük hedefimiz, ana vizyonumuz bu. OtoKonfor’un dijital altyapısı oldukça başarılı. Sigorta sektörünün yanı sıra, artık bankalara da hizmet veriyoruz. Şu anda Akbank ve İş Bankası ile entegrasyon tamamlandı. Yapı Kredi ile de anlaşma sağlandı. Dolayısıyla, Türkiye’nin üç büyük bankasında şu anda OtoKonfor anlaşmalı hizmet sağlayıcısı konumunda. Bu bankaların mobil uygulamalarına girdiğinizde, artık OtoKonfor hizmetlerine doğrudan banka uygulaması üzerinden ulaşabiliyorsunuz.

Sigorta sektörü ile iletişiminiz çok yüksek bunu neye borçlusunuz? Sigortanın görünürlüğünü artırmak için hangi stratejiler seçilmeli?

Sigorta sektöründe karşılıklı bir sevgi ve teveccüh oluştu. Peki bu sevgi nasıl oluştu, onu anlatmak isterim. Biz sigorta şirketlerine fayda sağladıkça, özellikle onarım yoluyla; rekabette onları güçlendirecek, maliyet avantajı sağlayacak birçok çözüm sunduk. Onlar da bu faydanın karşılığında bizi bir yerden alıp başka bir noktaya taşıdılar. Yani bu ilişki, bir taahhüt karşılığı gibi gelişti. Nasıl ki biz onlara katkı sağladıysak, onlar da bugünlere gelmemizde büyük rol oynadı. Her zaman bir kazan-kazan ve güçlü bir iş birliği içinde olduk. Bu nedenle sigorta sektörü bizim için inanılmaz kıymetli bir noktada. Bugün OtoKonfor Türkiye’deki tüm bankalarla anlaşsa bile, sigorta sektörünün kıymetini hiçbir terazi, hiçbir ölçü, hiçbir müşteriyle kıyaslamayız. Sigorta şirketleriyle iç içe çalıştığımız için, sürekli fikir alışverişinde bulunuyoruz. Ben sigorta sektörünün çok daha büyüyeceğine inanıyorum. Ancak özellikle dijital tarafta bir dönüşüm yaşanması gerektiğini düşünüyorum. Sektörde sadece bir-iki markanın dijitalde aktif olması yeterli değil. Artık genç nesil her şeyi internetten takip ediyor. Benim çocuklarım bile bir acenteye ulaşmak, teklif almak, soru sormak gibi süreçleri doğrudan internetten yapıyorlar. Dijitale doğmuş bir kuşak geliyor ve bu kuşağa sigortanın önemini anlatmanın yolu da yine dijitalden geçiyor. Mesela Instagram, YouTube, influencer gibi kanallar üzerinden sigortanın önemini, yaşanmış hasar örneklerini ve bu hasarların nasıl giderildiğini anlatmak; sektördeki penetrasyonu ciddi oranda artırabilir. Biz bu stratejiyi RS Ekspertiz için Doğan Kabak ile birlikte uyguladık ve gerçekten çok başarılı oldu. Sigorta sektörü de benzer şeyleri yapabilir. Örneğin, bir ünlünün ya da influencer’ın hasarı sigorta tarafından karşılandığında, bu kişinin sosyal medya hesaplarında bunu paylaşması istenebilir. Hasarın ilk hali, onarılmış ya da tazmini yapılmış son hali... Geçtiğimiz günlerde DJ Doğuş Bey’in arabasını yaptık ve kendisi bunu sosyal medya hesabında paylaştı. Bu çok etkili bir örnek. Aynı yaklaşımı sigorta sektörü de benimseyebilir. Bu sayede hem dijitalde daha görünür olunur, hem de genç nesile sigortanın ne kadar önemli olduğu çok daha kolay bir şekilde anlatılabilir.

Dolayısıyla, hasarın ilk hali ile giderilmiş ya da ödenmiş hali sigortalılara ve hatta henüz sigortası olmayan bireylere gösterilerek, sigortanın önemi daha etkili bir şekilde anlatılmalı. Biliyorsunuz, ülkede deprem olduğunda DASK satışları patlama yaşıyor. Aynı şekilde, çoğu kişi kaza yapmadan önce kasko yaptırmıyor. Madem sistem böyle işliyor, o zaman bu tür hasar örneklerinden yola çıkarak, sigortanın değeri gerçek vakalar üzerinden anlatılmalı. Özellikle de bu içerikler, influencer'lar aracılığıyla daha fazla reklam kampanyasına dönüştürülmeli. Bunu birlik bütçesiyle mi yapar sektör, yoksa şirketler kendi imkânlarıyla mı gerçekleştirir, bilemem ama net olan şu, dijital tarafa daha fazla ağırlık verilmesi gerekiyor.

RS Assurance hakkında biraz bilgi verebilir misiniz?

Holding bünyesinde yer alan şirketlerimizden biri de RS Assurance. RS Assurance, bu üç ana grubun (Otomotiv, Asistans, Teknoloji) altında değil; doğrudan Holding'in bir şirketi olarak konumlanıyor ve liderliğini Nihal Asker yürütüyor. RS Assurance'ın en büyük avantajı şu, grubumuzdaki 15 şirketin ürün ve hizmetlerini, sigorta şirketlerine paketler halinde sunabiliyor. Yani 15 ayrı şirketle 15 ayrı kontrat yapmak yerine, tek bir şirketten, tek bir sözleşmeyle 36 farklı hizmeti aynı anda verebiliyoruz. Zaten RS Assurance da bu ihtiyaçtan yola çıkarak kurulmuştu. Şu anda da mekanik arıza onarım teminatı alanında çok başarılı ilerliyor. Hatta Ankara Sigorta'nın "Yeni Nesil Kasko" ürünü içinde yer alıyoruz.

Ersin Bey bir gün takılmıştı, "Yeni Nesil Ekspertiz aldım ama Yeni Nesil Kasko aklıma gelmedi," demişti. Bu yeni nesil kasko ürününün içinde:

- Mekanik arıza teminatını RS Assurance sağlıyor,
- Oto yıkama teminatını OtoKonfor,
- Periyodik bakım teminatını Garantili Oto Servis sunuyor.

Ve bunların hepsi tek bir sözleşme üzerinden sunuluyor.

Özellikle mekanik arıza teminatı çok ilgi gördü. Neden mi? Çünkü artık kasko fiyatları birbirine çok yakın ve piyasada oldukça rekabetçi. Bu noktada da yan ürünler, ek faydalar öne çıkmaya başladı. Mekanik arıza, insanların sıkça yaşadığı ve gerçekten sorun yaratan bir durum. Üstelik frekansı da çok yüksek. Bunu nereden biliyoruz? Aylık ortalama 10.000 çekici ve kurtarma hizmeti veriyoruz. Bunların 6.500'ü arıza kaynaklı, 3.500'ü ise hasar kaynaklı. Yani bu tablo bize şunu gösteriyor, sigorta sektörü, genellikle hasar tarafına odaklanıyor. Hasar departmanları tüm detaylarıyla çalışıyor: Dosya açma, onay süreçleri, servis yönlendirmeleri vs. Ama "arıza" tarafı için ayrı bir yapı çoğu zaman yok. Oysa 6.500 kişilik yani %65'lik bir müşteri kitlesi arıza nedeniyle hizmet alıyor. Biz de sektöre şunu anlatmaya çalışıyoruz: "Bakın, burada henüz dokunulmamış bir müşteri grubu var. Bu müşterilere nasıl fayda sağlayabiliriz? Maliyetlerini ve risklerini nasıl düşürebiliriz? Bunu ürünleştirebilir miyiz?" Bize göre evet, ürünleştirilebilir. Zaten biz de tam olarak bu ihtiyaçtan yola çıktık. İnşallah yakın gelecekte mekanik arıza teminatı, kaskonun vazgeçilmez bir bileşeni haline gelecek.

“ ”

RS Assurance'ın en büyük avantajı şu, grubumuzdaki 15 şirketin ürün ve hizmetlerini, sigorta şirketlerine paketler halinde sunabiliyor





Kasko ve yedek parça fiyatları hakkında ne düşünüyorsunuz?

Geçen röportajımızda da hatırlarsanız, şöyle demiştim, “Müşteri, yedek parça fiyatlarını bilse kaskosuz bir gün bile gezmez.” Bugün bir farın fiyatı ortalama 15.000 TL. Elbette bu, marka, model ve tipe göre değişiyor; fiyat aralığı 10.000 TL ile 90.000 TL arasında. Dolayısıyla siz ortalama 15.000–20.000 TL gibi bir bedelle kasko yaptırdığınızda, aslında sadece bir far fiyatına tüm aracı güvence altına almış oluyorsunuz. Bu açıdan bakıldığında, kasko aslında oldukça ucuz. Tabii ki burada satın alma gücü, araçların maliyeti gibi başka faktörler de devreye giriyor. Ama ikinci bir perspektiften baktığımızda, yani araç fiyatlarını da değerlendirdiğinizde, kasko yine ucuz kalıyor. Çünkü son üç yılda araç fiyatları neredeyse üç katına çıktı, ancak kasko fiyatları aynı oranda artmadı. Bu nedenle tekrar altını çizmek isterim, kaskosuz kesinlikle araç kullanılmamalı.

Yeni bir alan için plan ve hazırlığınız var mı?

İkinci el araç satışı için altyapımız hazır. Marka da belirlendi: "Garantili Otomobil". Bu markanın değer önermesi, ikinci elde garantili araçlar sunmak olacak. Peki, bu garantiyi nasıl sağlayacağız? Garanti hizmetlerini, RS Otomotiv Grubu'nun Türkiye genelindeki franchiseleri üstlenecek. Aynı şekilde, aracın yolda kalması gibi durumlarda da asistans grubumuz devreye girerek destek verecek. Yani şöyle bir yapı kurguluyoruz, satılan her araç için 12 ay / 20.000 km garanti verilecek. Ayrıca, satışı yapılacak her araç, öncesinde detaylı bir kontrolden geçirilecek. Araçta herhangi bir eksik varsa —örneğin bir göçük, çizik, yağ kaçağı vb.— bu tür sorunlar servis merkezlerimizde giderildikten sonra araç müşteriye teslim edilecek. Bu sayede müşteri, sadece bir araç değil: satış sonrası hizmetler, garanti ve güvenli bir satın alma deneyimi de elde etmiş olacak. Dolayısıyla, Garantili Otomobil markası, ikinci el pazarında tercih edilen bir noktaya mutlaka gelecektir. Ancak bu, kısa vadede olmayacak; projenin 2026 yıl sonuna kadar tam anlamıyla oturmasını hedefliyoruz.

Dijitalleşme konusunda yapılan işlerde öncü firmalardan birisiniz. Dijitalleşmeyi işlerinize entegre ediş sürecinizi anlatabilir misiniz?

Bizim ilk dijitalleşme adımlarımız, servis merkezlerimizin içinde başladı. Benim ilk hedefim de buydu. Aslında bunu farklılık yaratmak için değil, işimi daha iyi yönetebilmek için yaptım. Yani örneğin; Hasar ekspertizi tablette ve dijital ortamda yapılmalı, doğrudan arabanın yanında tamamlanmalıydı. O dönemde —eski zamanlardan bahsediyorum— ekspertiz hâlâ kağıt üzerinde yapılıyor, ardından bilgisayara giriliyor, sonra sigorta şirketinin sistemine yükleniyordu. Yani süreç tamamen manuel işliyordu. 2017 yılında bu dönüşümü gerçekleştirdik ve o dönemde sektörde, arabanın başında tablette ekspertiz yapan ilk ve tek firmaydık. Sonrasında, bu dijitalleşmeyi atölye yönetimine taşıdık. Çünkü teknisyenleri daha iyi planlamak, atölyeyi daha verimli yönetmek gerekiyordu. Bu nedenle kendi atölye yönetim sistemimizi yazdık. Yani bizim dijitalleşme serüvenimiz, önce içeride başladı. Ardından şu farkındalık oluştu, “Bizim bu içerideki dijital bilgiyi, müşteriye de taşımamız lazım. Aynı zamanda, dijitalden müşteri de toplamamız lazım.” Belki o günlerde dijitalden müşteri toplamak için zaman henüz doğru değildi. Ama biz yine de altyapı yatırımı yaptık. Ve işte bugün, o zamanın yatırımının meyvesini yiyoruz. Çünkü şu anda:

- OtoKonfor,
- Konut Konfor,
- Sağlık Konfor,
- sigortaacentesi.com,
- garantilioservis.com gibi dijital projelerimiz, tamamen bu vizyonun sonucu olarak hayata geçti.

Mesela örnek vermek gerekirse, garantilioservis.com'a girip araç marka, model, tip ve yıl bilgisini seçip kilometresini yazdığınızda, saniyeler içinde üç ayrı teklif anında karşınıza çıkıyor. Bu altyapıyı hazırlamak tam iki yılımızı aldı. Bugün aynı sistemi kurmak isteyen başka bir firma, en iyi ihtimalle bir yılda canlıya geçebilir. Dolayısıyla geçmişte yaptığımız bu dijital altyapı yatırımı, bugün bizi rakiplerimizin çok önüne taşıdı.

66 99

Bireysel taraftaki marka bilinirliğimizi artırmak istiyoruz

Bir çok alanda dikkat çeken reklam ve pazarlama stratejileriniz mevcut, bu konuda gelecek planlarınız nelerdir?

Bireysel müşteriye ulaşmak istiyoruz, çünkü biz hep ağırlıklı olarak bireysel müşteriye sigorta şirketleri üzerinden hedefledik. Şimdi bireysel taraftaki marka bilinirliğimizi artırmak istiyoruz. Bu doğrultuda, pazarlama ekibi ve CMO Naim Çetintürk'ün liderliğindeki ekip ciddi bir çalışma yürütüyor. Hem dijital mecralarda hem de açık alan reklamlarında, radyoda ve birçok yerde görünür olmaya çalışıyoruz. Ama ben bu reklamlarla ilgili başka bir anı paylaşmak istiyorum; benim için çok önemli bir anıydı. Kahramanmaraş depremi olduğunda, Timur Bey, Hakkı Bey (şu an RS Servis'in Genel Müdürü) ve ben Maraş'a gittik. Üçümüz arabadayız, Maraş'tan Adıyaman'a gitmek üzereyiz, yanlış hatırlamıyorsam tam da Pazarcık'tan geçeceğiz. Merkez üstünden geçerken ışıklarda durduk ve kocaman bir Tur Assist totemi gördüm. Çok şaşırdım, Timur Bey ve Hakkı Bey muhtemelen görmemiştir. Dedim ki, burada Tur Assist totemi var, hizmet noktamız var. Park yerine girdik, her yer yıkılmıştı; bir konteyner, bir kamyon kasası vardı. Kamyon kasasını brandayla örtmüşler, kendilerince ev yapmışlar. Ancak Pazarcık'taki Tur Assist totemi dimdik ayakta ve Tur Assist'in hizmet sağlayıcısı, oradaki bütün vinçlerini AFAD'ta tahsis etmişti; şoförleri ve tüm cihazlarla birlikte enkaz kaldırma çalışmalarına, ilk gün, ilk dakika, ilk saniyeden itibaren başlamışlardı. O gün şu kararı aldık: Tur Assist'in bu gücünü envanter çalışması yaparak ortaya çıkaralım. Allah korusun bir İstanbul depremi olduğunda, Maraş'ta kaç tane vincimiz var, Adıyaman'da kaç tane var, Yalova'da kaç tane var? İstanbul depremi olduğunda düğmeye bastığımızda kaç tane vinci toplayabiliriz, kaç tane enkaz bölgesinde kaç kişiyi kurtarabiliriz? Bunun çalışması şu anda devam ediyor. Bu projeyi DASK'a sunduk, çok beğendiler. İnşallah yeni gelen müdür Özgür Bülent Koç'la birlikte bu projeyi hayata geçiririz. Gerçekten bu envanter çalışması çok kıymetli; iş makinelerinin, vinçlerin envanterinin çıkarılması gerekiyor. Mesela "ahtapot" diye tabir ettiğimiz kurtarıcıların da envanteri çıkarılmalı. Çünkü güçlük yaşanan alanlara girmek gerekiyor; önünde arabalar var, vinç enkaza yaklaşıyor. O arabaların ahtapot çekiciliği ile anlık olarak taşınması lazım gibi birçok konuyu orada canlı olarak gördük. Tur Assist'in sadece bir asistanlık şirketi olmadığını, aynı zamanda bir yardım şirketi olduğunu orada fark ettik, idrak ettik. Şimdi Tur Assist'in yeni projesi #BirileriVar; gerçek reklam ve pazarlama işi bu. "Birileri Var" altında artık bu iyiliği yaygınlaştırmaya çalışacağız. Şu anda pazarlama ekibi bu konuda yoğun çalışıyor. İnşallah buradan bir vakıf çıkacak, "Birileri Var Vakfı" ile ihtiyacı olanlara ulaşmaya çalışacağız.

Uluslararası arenayı nasıl görüyorsunuz, bu alanda sizin planlarınız neler?

Prag ve Kıbrıs iyi gidiyor, ancak istediğimiz ölçüde değil. Şu anda Suudi Arabistan'dan bir teklif aldık. Ben de Suudi Arabistan pazarını yıllardır biliyorum, beğeniyorum ve takip ediyorum. Gelen teklifte, çok önemli bir firmayla ortaklık önerisi var; bu teklifi kabul ettik. Ancak şartları konuşup sözleşmeyi imzalamamız gerekiyor, bu da belli bir zaman alacak. Yine de 2026 yılında Suudi Arabistan'da faaliyet göstermeye başlayacağımızı söyleyebiliriz. Tabii ki araç sayılarının ve pazarın yeterince dolgun olması gerekiyor; çünkü orada yapılacak yatırım ciddi bir yatırım ve bir servis merkezi kurmak önemli bir maliyet demek. Suudi Arabistan'da böyle bir ihtiyacın olduğu görülüyor, bu yüzden oraya öncelik vereceğiz. Ayrıca, 29 Ekim'de Azerbaycan'da olacağız. Orada düzenlenecek fuarda, Türk Dünyası Sigorta Birliği ile bu konuyu istişare edeceğiz ve onların taleplerine göre Türkiye Cumhuriyetler pazarını yeniden değerlendireceğiz.

RS Plaj Voleybol Turnuvası geleneksel hale geldi artık. Bu turnuvayı düzenlerken ilham kaynağınız neydi?

Filenin Sultanları'ndan ilham aldık. O kadar gururlandık ki... O gün dedim ki, biz bir sektör olarak — ben de dahil — hep futbola yatırım yapıyoruz, para harcıyoruz, bilet alıyoruz. Oysa kızlarımız dünya şampiyonu oldu, olimpiyat şampiyonluğuna oynuyorlar. Basketbolda erkeklerimiz Avrupa ve dünya çapında başarılar elde ediyor. Ama biz hâlâ parayı futbola harcıyoruz ve çoğu zaman en kötü sonuçları izliyoruz. Şu son bir ayda yaşadığımız voleybol maçı, basketbol maçı ve futbol maçını yanyana koyduğumuzda... Bence artık futbol maçını açıp izlemememiz gerekiyor. Bu kadar net. O gün dedim ki: "Biz voleybola yatırım yapalım. Kızlarımız her zaman bizi gururlandırıyor." Voleybolla ilgili bir turnuva düzenlemeye karar verdik. Sigorta şirketlerini bir araya getirelim istedik. Bu da Maltepe'deki plaj voleybolu organizasyonu oldu. Geçmişte Antalya'da benzer bir etkinlik yapmıştık. Bu yüzden dedik ki, "Biz bunu gelenekselleştirelim ve Maltepe'de konumlandıralım." İnanılmaz sevildi. Hatta kopyalandı. Hiç önemli değil, yeter ki yaygınlaşsın. Çünkü sektörde bu tür sosyal etkinliklere gerçekten çok ihtiyaç var. Sigorta Life'tan da bir futbol turnuvası bekliyoruz. Bu da sizin uzmanlık alanınız. İnşallah bu sosyal faaliyetler artarak devam eder, belki yeni projeler de eklenir. Bu etkinliği özellikle Mayıs ayında yapıyoruz. Neden mi? 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı olması sebebiyle. Her 19 Mayıs'ta kırmızı-be-yaz kıyafetlerimizi giyiyoruz, Atamızı anıyoruz, bayraklarımız elimizde... Gerçekten çok coşkulu geçiyor. Bu yıl da 19 Mayıs Maltepe'de müthiş keyifliydi. Hem vatanımızı unutmuyoruz, unutturmuyoruz, hem de gerçekten kafamızı dağıtan, moral veren çok anlamlı bir sosyal etkinlik oluyor bizim için.

“ ”

Sigorta sektörü bizim için çok kıymetli

Ben tabii ki bazı önerilerimi fuar organizasyonunu yapan firmaya, Sezer Bey'e de ilettim. Şuna inanıyorum: Fuarı bireysel ziyaretçilere açalım ve orada poliçe satışı yapilsın fikrine çok sıcak bakmıyorum. Çünkü sigorta ürünlerini ayaküstü anlatmak, bir kitap veya somut bir ürün satmak gibi kolay değil. Sonuçta ortada fiziki bir ürün değil, bir içerik ve güvence satıyorsunuz. Bunun yerine, sivil toplum kuruluşları davet edilmeli, onların sektörle ilgili beklentileri dinlenmeli. Bu ihtiyaçlara yönelik sigorta ürünleri ve çözüm önerileri geliştirilmeli. Örneğin, sağlık alanında bir panel düzenlenebilir. Bu panele sağlık sektöründeki paydaşlar, eczacılar, doktorlar, ambulans hizmeti sunanlar gibi provider'lar katılabilir. Eczacıların sigorta şirketlerinden beklentileri nelerdir? Doktorların, sağlık hizmeti sunanların ihtiyaçları nelerdir? Bunlar konuşulmalı. Bu sayede hem bu hizmet sağlayıcıların riskleri teminat altına alınabilir hem de sigorta şirketleri ile sivil toplum kuruluşları arasında iş birliği ve güç birliği artar. Sektör de buradan güç kazanarak daha sağlıklı büyüyebilir.

Sigorta şirketi kurmayı düşünüyor musunuz?

Toplantılarda bana sıkça şu soru yöneltiliyor: “Sigortanın tüm yan hizmetlerini veriyorsunuz, sigorta şirketi kurmayı düşünüyor musunuz?” Artık bu konuda noter huzurunda beyan vereceğim, kesinlikle ve kesinlikle sigorta şirketi kurmayı düşünmüyoruz. Neden düşünmüyoruz? Çünkü biz bir hizmet sağlayıcıyız. Bugüne kadar ne finansal risk hesaplaması yaptık ne de sigortacılığın finansal yönünü yönettik. Bizim uzmanlık alanımız sigorta şirketlerinin verdiği teminatların arkasındaki hizmetleri sunmak oldu. Evet, bu risklerin hizmetlerini başarıyla verdik ve vermeye devam ediyoruz. Ancak bu, sigorta şirketi kurma yeterliliğimiz olduğu anlamına gelmez. Bu, bizim işimiz değil. Bu nedenle hem sigorta şirketleriyle rakip olmamak adına hem de bu alan bizim uzmanlık konumuz olmadığı için, açık ve net bir şekilde ifade ediyorum; sigorta şirketi kurmayı düşünmüyoruz ve kurmayacağız.





Sektöre ve sektör paydaşlarına bir mesajınız var mı?

Sigorta sektörü bizim için son derece kıymetli. Bu nedenle sektörün varlığını sürdürmesi ve güçlenmesi adına elimizden gelen tüm çabayı gösteriyoruz. Zaten sektör de bu çabamızı görüyor ve takdir ediyor. Bu karşılıklı güven ve iş birliği bizi bugünlere taşıdı. Burada hepimizin şunu unutmaması gerekiyor: Hepimiz aynı gemideyiz. Gemi su alıyorsa, ben bir deliği kapatacağım; RS Mobility başka bir noktayı onaracak; başka bir firma, başka bir hizmet alanında katkı sağlayacak. Ancak bu gemi yüzdüğü sürece sektör ayakta kalabilir. Sektörün tüm paydaşlarıyla kendini bir bütün olarak görmesi ve kesinlikle ayrışmaması gerekiyor. Ne demek istiyorum? Acenteler ayrı bir grup, sigorta şirketleri ayrı bir grup, otomotiv sektörü, asistans şirketleri gibi farklı gruplar olarak değil, tek bir çatı altında birleşmiş bir yapı olarak düşünmeliyiz. Bunu bir bina metaforuyla anlatmak isterim: Eğer bu sektör bir bina ise,

- Temeli sigorta şirketleridir.
- Kolonları acentelerdir.
- Kirişleri mini onarım firmaları, asistans şirketleri ve diğer hizmet sağlayıcılarıdır.
- Çatısı ise finans kuruluşlarıdır. Çünkü bu yapı, finansman ile desteklenerek ayakta kalır; poliçe maliyetleri düşer, erişim kolaylaşır.

Bir deprem olduğunda bu bina yıkılırsa, yalnızca bir kısmı değil, tüm sektör zarar görür. Dolayısıyla kolon da önemlidir, giriş de, temel de, çatı da. Her yapı taşı değerlidir ve bir arada güçlüyüz. İnşaat benzetmesiyle anlattım ama sigorta sektörünün geleceği gerçekten bu bütüncül bakış açısında yatıyor.

Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



GIG Sigorta'dan Yepyeni Kampanya



“Teknolojiden Seyahate: GIG Sigorta ile Kazanmanın Tam Zamanı”

GIG Sigorta, yılın son çeyreğinde iş ortaklarını ve satış kanallarını unutulmaz bir yolculuğa davet ediyor. “Teknoloji mi tatil mi?” sorusunu ortadan kaldıran yeni kampanya, hem hayalleri süsleyen seyahat deneyimlerini hem de en yeni teknoloji ürünlerini bir araya getiriyor.

1 Eylül – 31 Aralık 2025 tarihleri arasında geçerli olacak bu özel kampanyada, hedeflerine ulaşan dağıtım kanalları, birbirinden değerli ödüllerin sahibi olma fırsatı yakalayacak. Katılımcıları keşif dolu yurt dışı turları, lüks tatiller ve hayatı kolaylaştıran teknolojik hediyeler bekliyor.

GIG Sigorta, bu kampanya ile iş ortaklarına aynı zamanda güçlü bir motivasyon kaynağı sunuyor. Dağıtım kanallarının azmini, heyecanını ve enerjisini yükseltmeyi amaçlayan kampanya, yılın son çeyreğine coşku katıyor.

GIG Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç kampanya hakkında şunları paylaştı: “Başarıya giden yolu birlikte yürüdüğümüz tüm iş ortaklarımızı daha da motive etmeyi ve onların emeğini unutulmaz deneyimlerle taçlandırmayı çok önemsiyoruz. GIG Sigorta ailesi olarak bu kampanya ile hep birlikte daha büyük hedeflere koşacağımıza inanıyoruz.”

GIG Sigorta, yenilikçi vizyonu ve iş ortaklarını destekleyen yaklaşımıyla sigorta sektörüne heyecan katmaya devam ediyor.



Kasko'da bütçe dostu güvence: **Sompo Bütçe Dostu Kasko**



Uygun fiyatlar, ekonomik çözümler ve kapsamlı teminatlar Sompo Bütçe Dostu Kasko'da.



Detaylar için:



somposigorta.com.tr



[somposigorta](#)



[sompoturkiye](#)

Fuarın Kalbi Sigorta Life ile Attı

Bu sene 4.'sü düzenlenen Uluslararası Sigorta Fuarı, İstanbul WOW Hotel'de 1-3 Ekim tarihleri arasında gerçekleşti.

Sigorta Life'ın iletişim sponsorluğunda gerçekleşen fuar boyunca paneller ve oturumlar gerçekleştirilirken, acentelerin de yoğun bir katılımı vardı. Bu sene de her yıl olduğu gibi fuarda standıyla yer alan Sigorta Life Dergi, fuar boyunca standı gelen misafirleriyle özel röportajlar gerçekleştirdi.



Davut Mentek

SEDDK Başkanı

Tüm sigortalılarımızın Sigorta Haftası'nı kutluyorum. Sektörde bu hafta kutlama haftası olarak değerlendiriliyor; sigorta şirketleri, acenteler, brokerler, eksperler ve sigortalılar etkinlikte yer aldı. TOBB ve İstanbul Ticaret Odası başkanları açılışta sektöre önemli mesajlar verdi; özellikle sigorta prim üretimini 30 milyar dolardan 150 milyar dolara çıkarma hedefi vurgulandı. Türkiye'de sigorta penetrasyonu %2,6 seviyesindeyken G20 ülkelerinde %8'e yaklaşıyor; bu potansiyeli değerlendirme zamanı geldi.

Son iki yılda sektörün güvenliği artırıldı; sermaye yeterlilik oranları yükseldi ve sigortalılara güçlü teminat sağlanıyor. Eksperler ve sigorta uyumsuzluklarıyla ilgili yeni standartlar belirleniyor; özellikle trafik sigortasında ihtilafları azaltmayı hedefliyoruz.

Yeni ürünler de yolda: Katılım sigortacılığı ile sigortaya mesafeli kesimlere çözümler sunulacak. Zorunlu Afet Sigortası kapsamı genişletilecek, Ticari Alacak Sigortası ve tarım sigortalarında yenilikler yapılacak. Tüm bu adımlar, sigortalılık oranını artırmayı ve sektörü ileriye taşımayı amaçlıyor.

Bu adımlar aynı zamanda sigortalıyı da koruyan adımlar diyebilir miyiz?

Evet, kesinlikle öyle. Sigorta, bireysel ve kurumsal riskleri güvence altına alarak ekonomiye büyük katkı sağlar. Sektörün sağladığı toplam teminat, GSYİH'nın yaklaşık 25 katına ulaşarak ekonomik etkisini gösteriyor. Bu nedenle sektörün büyümesi, yaygınlaşması ve toplumun sigorta bilinciyle donanması büyük önem taşıyor.

Başkanım, geçtiğimiz günlerde katıldığımız sektör toplantısında yabancı yatırımcıların ilgisinden bahsettiniz. Ayrıca bir katılım grubuyla da görüştünüz. Bu alanda hangi gelişmeler var?

Birkaç gün önce uluslararası katılım finansı kuruluşlarıyla katılım sigortacılığı ve Türkiye'ye ilgileri üzerine görüştük. Basın toplantısında bahsedilen yabancı yatırımcı ilgisi ise konvansiyonel sigortaya yönelikti. Biz, yatırımcı güvenini artırmak için öngörülebilirlik, makul kârlılık ve adil, şeffaf piyasa koşullarına odaklanıyor; haksız rekabeti önleyerek kararlı adımlar atmaya devam ediyoruz.

Uğur Gülen

TSB Başkanı

Yılın en önemli haftasındayız. 14. Sigorta Haftası'nın açılışı, aynı gün dördüncü zirvenin açılışının, ardından 17. İstanbul Sigorta Konferansı'nı düzenledik ve bugün de Uluslararası Sigorta Fuarı başladı. Hafta boyunca eğitim ve çocuk etkinlikleri dahil çeşitli faaliyetler planlandı. Zirve teknoloji odaklı olup son derece verimli geçti; genel olarak etkinlikler büyük bir festival havasında ilerliyor.

Yani, son yılların en kalabalık zirvesiydi diyebilir miyiz?

Kesinlikle! Etkinliğe 1.300'ün üzerinde kişi katıldı; birçok kişi ayakta dinledi. Özellikle gençlerin sigortacılığa ilgisi sevindirici. Sigorta bir ekosistemdir ve başarı için tüm paydaşların birlikte hareket etmesi gerekir. Büyük fırsatlar ve tehditler var; bunları değerlendirmek için kol kola yürümemiz gerekiyor.

Fuarla ilgili görüşleriniz neler?

Acenteler fuara büyük ilgi gösteriyor; burası hem sigorta şirketleriyle buluşma hem de uzun süredir kurulmuş dostlukları tazeleme fırsatı sunuyor. Paneller ve konuşmalar sayesinde deneyimler paylaşıyor; bazen tek bir fikir bile büyük fark yaratabiliyor. Bu tür etkinliklerde her katılımcının "Buradan nasıl daha fazla fayda sağlayalım?" sorusunu sorması önem taşıyor.



Ahmet Yaşar

TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

Sigorta Life'm 5. yaşını kutluyorum. İlk fikir Maslak'ta bir sohbet sırasında ortaya çıkmıştı. Siz hızla hem içerik hem de tasarım açısından farklı bir yayın organı oluşturdunuz. Ardından bir de kardeşi geldi Sigorta Postası; gazete benim en sevdiğim mecradır. Anladığım kadarıyla yakında yeni bir sürpriz daha olacak.

Fuarla ilgili görüşlerinizi alalım; öncesinde Sigorta Haftası ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Bu yıl 14. Sigorta Haftası'nı kutluyoruz. Türkiye Sigorta Birliği olarak fuarın tarihini Mayıs'tan Eylül sonu - Ekim başına kaydırmanın doğru bir karar olduğunu gördük. Tatillerin sona ermesi ve okulların açılmasıyla katılım arttı. Hafta başında 4. Uluslararası Sigorta Zirvesi, 17. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı ve 4. Sigortacılık Fuarı'nda yüksek katılım gözlemlendi. Fuar, sektör paydaşlarının buluştuğu, verimli sohbetlerin ve stratejik tartışmaların gerçekleştiği bir ortam sunuyor. Türkiye Sigorta Birliği olarak başlangıçta 50 milyar dolarlık üretim hedefi koymuştuk; ancak Davut Başkan açılışta bu hedefi 150 milyar dolara yükseltmenin gerektiğini belirtti. Ülkemizin yüksek risk profili, özellikle deprem ve doğal afetler, dayanıklı yapılar ve yeni sigorta ürünlerini zorunlu kılıyor. Geliştirilen ürünler arasında Bina Tamamlama Sigortası, Zorunlu Afet Sigortası, Gübre Sigortası, Siber Risk Sigortaları ve Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi yer alıyor. Kasko sigortasında sigortalılık hâlâ %25 seviyesinde.

Türkiye’de genel sigortalılık oranı %2,48, dünya ortalaması %7,5. Bu, sektörün en az üç kat büyüme potansiyeline sahip olduğunu gösteriyor. Hedefimiz dijital, dayanıklı ve sürdürülebilir bir sigorta sektörü inşa ederek, Türkiye’yi 16. büyük ekonomiye yakışır bir sigorta sektörüne taşımaktır. Geleceğe dair vizyonumuz; dijital, risklere karşı dayanıklı ve sürdürülebilir bir sigorta sektörü inşa etmek.

Türk Dünyası Sigorta Birliği’nden de bahsedebilir miyiz?

Geçtiğimiz günlerde Azerbaycan’ın Bakü şehrini ziyaret ettik ve 8 saatlik kara yolculuğuyla Şuşa’ya ulaştık. Şuşa, Türk Dünyası için sembolik, tarihi ve kültürel açıdan büyük öneme sahip bir şehir. Uzun yıllar işgal altında kalan şehir, Azerbaycan’a yeniden katılmasıyla ayrı bir değer kazandı. Bu şehirde düzenlenen toplantıda, 7 Türk Cumhuriyeti ve Macaristan’ın gözlemci statüsüyle yer aldığı ülkelerle birlikte Türk Dünyası Sigorta Birliği’ni kurduk. Bu yıl dönem başkanlığını Azerbaycan üstlendi; önümüzdeki yıl başkanlık Türkiye’ye geçecek ve 2. Genel Kurul ülkemizde yapılacak. Toplantı için Gelibolu ve Kapadokya gibi sembolik bölgeler değerlendiriliyor; nihai karar Türkiye Sigorta Birliği ve SEDDK tarafından verilecek.

Levent Korkut

TOBB SAIK Başkanı

Tüm sigortacılık camiamızın 14. Sigorta Haftası’nı kutluyor, hayırlı olmasını diliyorum. Bu hafta bizim için çok kıymetli çünkü yıl boyunca yoğun tempoda çalışan sektör paydaşlarıyla bir araya gelmek her zaman mümkün olmuyor. SBM, DASK, TARSİM gibi kurumlarla temas kurmak, fikir alışverişinde bulunmak bu fuarlar sayesinde kolaylaşıyor.

Bu etkinliklerin en önemli özelliği, sektörü bir araya getirmesi ve birlikte üretme kültürünü güçlendirmesidir. Türkiye Sigorta Birliği’nin düzenlediği 4. Sigorta Zirvesi oldukça verimli geçti; yeni bağlantılar kuruldu, önemli fikirler paylaşıldı. Ancak bu fuarın farkı, sahada çalışan profesyonelleri bir araya getirmesi. Burada yaşanan sorunlar, öneriler ve beklentiler doğrudan dile getiriliyor. Sektörün gelişimi de ancak bu tür etkileşimlerle mümkün. Basına da bu noktada büyük görev düşüyor. Çünkü biz ancak birlikte büyüyebiliriz: basınımızla, tedarikçilerimizle, acentelerimizle, brokerlarımızla ve şirketlerimizle... Hepimiz bir bütünü oluşturuyoruz ve bu bütün, ülke ekonomisi için son derece önemli. Sigorta sektörü, finansal sistemde uzun vadeli ve uygun maliyetli fonlar yaratma gücüyle stratejik bir konuma sahip.

Bugün burada attığımız adımlar, gelecekteki kuşaklara bırakacağımız güçlü bir meslek mirasının temelini oluşturuyor. İstanbul Ticaret Odası Başkanımız Sayın Şekib Avdagiç’in “Artık burası size dar geliyor, bu etkinlikleri daha büyük alanlarda yapmalıyız,” dediği gibi gerçekten de sektörümüz buna hazır. Hedefimiz, yakın zamanda İstanbul Fuar Merkezi gibi geniş alanlarda uluslararası düzeyde fuarlar düzenlemek.

Bugün ayrıca AXA yöneticileriyle yaptığımız görüşmede, Türkiye’deki acente örgütlenmesinin başarısının dünyaya örnek gösterildiğini duymak bizi gururlandırdı. TARSİM, DASK ve Güvence Hesabı gibi kurumlarımız da takdir topladı.

Bu tablo, hem ülkemizin hem de sektörümüzün vizyoner bir çizgide ilerlediğini gösteriyor. İnanıyorum ki bu fuarlar ve iş birlikleri sayesinde sigorta sektörü büyümeye, güçlenmeye ve geleceğe emin adımlarla ilerlemeye devam edecek.





Neslihan Neciboğlu

Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu Üyesi
ve Neova Sigorta Genel Müdürü

Her yıl katılım artıyor ancak bu sene özellikle gelen konuklar, katılımcılar ve öğrencilerin, gençlerin sigortacılığa olan ilgisi bence göz kamaştırıcı. Dünyanın dört bir yanından gelen deneyimli isimler bu ilgiden etkilendiler ve "Türk sigorta sektörü nasıl bu kadar gelişti?" diye sordular. Bu, bizim için son derece kıymetliydi. İki gün boyunca dijitalleşme ve yapay zekâyâ odaklandık; bu da etkinliğe ayrı bir değer kattı. Dünyanın dört bir yanından gelen meslektaşlarımızla dolu dolu iki gün geçirdik. Türkiye'nin her yerinden acentelerin ve hatta henüz acente olmayan girişimcilerin katılımı bizim için çok anlamlıydı. Bu ilgi, hedeflerimize doğru ilerlediğimizin göstergesi. Biz çok içten bir yapıya sahibiz; ne hissediyorsak onu paylaşmayı seviyoruz. Acenteler, Türkiye sigorta sektörünün en değerli unsurlarından biri. Üretimin büyük bölümü bu kanaldan geliyor. Brokerler ve banka kanalları da çok değerli ancak acentelerimiz diğer kanallardan farklı olarak, Türkiye'nin en ücra köşelerine ulaşıp, sigorta ürünlerini vatandaşımıza ulaştırmak için büyük bir özveriyle çalışıyorlar. Ben, insanlarla birebir iletişim kurmayı, Neova'yı ve sigortacılığı anlatmayı seviyorum. Ekonomi üzerine sohbetlerde geçmiş bankacılık deneyimlerimden örnekler veriyorum ve acentelerimiz büyük bir ilgiyle dinliyor. Bu karşılıklı etkileşim beni motive ediyor, canlı tutuyor ve şirketimizi güçlendiriyor. Öncelikli hedefimiz; müşterilerimize doğru, şeffaf ve sürdürülebilir bir sigortacılık hizmeti sunmak. Dağıtım kanallarımıza işleri kolaylaştıracak çözümler sağlayarak sektörün tüm paydaşlarının sorumluluklarını en iyi şekilde yerine getirmesini hedefliyoruz. Türkiye sigorta sektörünü daha yukarılara taşımak en büyük amacımız. Şu anda penetrasyon oranı %2,30 seviyesinde ve bu son yıllara göre önemli bir artış. 2030 hedefimiz, bu oranı iki katına çıkararak 44 milyar dolarlık prim hacmine ulaşmak. Neova Sigorta, aktif büyüklükte Türkiye'nin en büyük 8. sigorta şirketi konumunda ve sektör ortalamasının üzerinde, yaklaşık %10'luk bir büyüme kaydediyor. BOS yatırımlarımız ve reasürans faaliyetlerimiz sayesinde Türkiye İhracatçılar Meclisi'ne kabul edilerek finans ihracatçısı konumuna ulaştık. Bugün ürünlerimizi birçok ülkede satıyoruz. Teknoloji yatırımlarımız da hız kesmeden sürüyor. Şubat ayında kendi markamızla sunduğumuz tamamlayıcı sağlık sigortası kısa sürede büyük ilgi gördü. Müşteri deneyimini sürekli geliştirmek için ekiplerimizle düzenli olarak bir araya geliyor ve Neova Sigorta'yı güçlü bir sağlık sigortası markasına dönüştürmek için çalışıyoruz.

Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Hafta son derece verimli geçti ve bizim için büyük önem taşıyor. Amacımız, acentelerimizle buluşarak sigortayı daha ulaşılabilir hâle getirmek. Elbette farkındalığı sadece bir haftayla sınırlamamak gerek ancak bu haftanın değerini vurgulamak bizim için çok önemli. Gelecek dönemde daha fazla acenteye iş birliği yaparak ürünlerimizi halkımıza daha kolay ulaştırmak en büyük amacımız. Emegi geçen herkese teşekkür ediyorum.

Fuarda birçok acentenin size temas etmeye, fotoğraf çekitmeye ve sorunlarını doğrudan iletmeye çalıştığını gözlemledik. Bu konuda ne söylemek istersiniz?

Biz sadece stant kuran veya medyada görünen bir şirket değiliz; prim üretimimiz 105 milyar TL'ye ulaştı ve 14 milyon müşterimiz var. Trafikte, kaskoda ve sağlıkta esnek ödeme seçenekleri sunuyoruz. Fiziksel olarak herkese birebir dokunmak zor ama amacımız acentelerimizle birlikte halkımıza daha kolay ulaşmak.

Siz zaten sahadasınız, değil mi?

Olmak zorundayız. Bugün 400 milyar TL büyüklüğünde bir fon oluştu; bu, orta ölçekli büyük bankaların mevduatına eşdeğer. Bu kadar büyük bir emanetin sorumluluğunu taşımak kolay değil; parayı en doğru ve güvenilir şekilde yönetmek gerekiyor. Amacımız, herkesin sigortaya daha kolay ulaşmasını sağlamak.





Ünal Ünal'dı

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Sigorta Haftası hakkındaki izlenimleriniz nelerdir?

Hafta oldukça keyifli ve verimli geçiyor; sigorta sektörü yüksek kaliteli, eğitimli ve enerjik bir yapıya sahip. Organizasyon kusursuz ilerliyor, yabancı katılımcıların paylaştığı deneyimler de çok değerliydi. Katılım yoğun, İstanbul'da yapılması büyük avantaj sağladı ancak salon küçük ve havalandırma yetersizdi. Gelecek yıl daha büyük bir alanda düzenlenmesi gerektiğini düşünüyorum. TOBB SAIK Başkanı Levent Korkut'un emeğiyle çok başarılı bir fuar gerçekleşti. Kendisi bu işe dokunduğu için bu kalabalık oluştu diyebilirim.

Fuarda öğrencilerle temasınızdan bahseder misiniz?

Evet, o kısım da çok keyifliydi. Standımızı ziyaret eden öğrenciler sektörde çalışmak istediklerini söylediler. Timur Bey onlara sektörün avantajlarını, Bilal Bey ise acentelik süreçlerini ve yeni nesil acentelik modelini anlattı.

Siz bu konuda zaten duyarlısınız. Hatta kısa süre önce bir okul ile protokol imzalamınız, değil mi?

Evet, iş birliği yaptığımız Topkapı Okulları ile otomotiv öğrencilerine RS bünyesinde uygulamalı eğitim vereceğiz. Ayrıca boyasız onarım, PPF kaplama, kaporta, boya ve mekanik bakım gibi alanlarda eğitim sunacak, tamamen otomotiv odaklı bir akademi kurma projemizi hayata geçirmeyi planlıyoruz.

Holding olarak fuarda birkaç markayla yer alıyorsunuz. RS Otomotiv Grubu, Tür Assist, SigortaAcentesi.com ve sağlık tarafında da bir standınız var. İlgi nasıl, neler konuşuluyor?

Yakın zamanda yapısal bir değişikliğe giderek daha butik, etkin ve sahaya yakın şirketler oluşturmayı hedefledik. İnsan kaynakları, pazarlama, mali işler ve CRM gibi merkez hizmet fonksiyonlarını Holding çatısı altında topladık; bu birimlere Holding CEO'muz Nihal Asker liderlik ediyor. Yeni yapıda Holding altında üç ana grup bulunuyor: Otomotiv Grubu, Asistans Grubu, Teknoloji Grubu.

Bu grupları biraz daha açabilir misiniz?

Otomotiv Grubu'nun başında şu anda ben bulunuyorum ancak ileride görevi devretmeyi planlıyorum. Bu grup altında otomobile doğrudan hizmet veren yedi markamız yer alıyor: RS Oto Ekspertiz, Carshine, Met Teknik, RS Mobility, RS Servis, RS Boyasız Onarım ve Garantili Oto Servis. Asistans Grubu'nu Timur Selçuk Turan yönetiyor. Bu grupta altı markamız bulunuyor: Tür Assist, Tür Medical, Oto Konfor, Sağlık Konfor ve yeni şirketimiz ihaleportal.com. Bu grupta odağımız insan; çünkü insanın üç temel varlığı olan evi, arabası ve sağlığı bizim hizmet alanlarımızı oluşturuyor. Teknoloji Grubu'nun liderliğini Bilal Türkmen üstleniyor. Grup bünyesinde SigortaAcentesi.com, Definity Box ve tüm şirketlerimizin dijital altyapısını yöneten destek ekipleri yer alıyor.

SigortaAcentesi.com geçen yıl fuarda tanıtılmıştı. Bu yıl ikinci senesi, değil mi?

Geçen yıl bu projeyi duyurmuştuk, bu yıl tüm hazırlıklarımızı tamamladık. Artık "gaza basıyoruz" dönemi. 1 Ocak itibarı ile SigortaAcentesi.com, Türkiye genelinde tanınacak. Platformun amacı, sigorta yaptırmak isteyen bireylerle acenteleri dijital ortamda buluşturmak; kısacası dijital bir sigorta pazaryeri oluşturmak.

Definity Box'tan da bahsedebilir misiniz?

Definity Box, devraldığımız bir sağlık yazılımı şirketi. Sağlık poliçelerinin satışı, yönetimi ve geliştirilmesi için yeni bir yazılım altyapısı kurduk. İlk müşterimiz Hepii Sigorta ile 'core system' anlaşması imzaladık. Böylece Definity Box, artık dışarıya da yazılım satabilen bir yapıya kavuştu. Bu alan da büyüyerek gelişmeye devam edecek.

Özgür Yılmaz

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı

Fuarın gerçekleşmesinde ciddi emeğiniz oldu. Neler söylemek istersiniz, nasıl geçiyor?

Siz basına teşekkür etmek istiyorum; çalışmalarınız sayesinde etkinliklerimizi halkla buluşturabiliyoruz. Bu yıl fuarı İstanbul'a taşıdık; üç yıldır Antalya'da yapıyorduk ama sektörün %35'i İstanbul'da olduğu için bu hamle elimizi güçlendirdi.

Ortamda büyük bir sinerji var diyebilir miyiz?

Kesinlikle. Bu fuar, tüm sigorta şirketlerinin ortak bir bayi toplantısı gibi. Normalde şirketler yalnızca kendi acentelerini davet eder ama biz tüm sigorta şirketlerini ve POS sigorta acentelerini bir araya getirdik. Uzun zamandır görüşemediğimiz birçok dostla buluştuk. Fuarın asıl değeri, sektörün bir araya gelip sorunlarını konuşması ve çözüm üretmesi. Basın, tedarikçi firmalar ve asistans şirketlerinin de burada olması iletişimi güçlendiriyor. Bu yıl üniversite ve lise öğrencilerini de davet ettik; İstanbul'daki 10 meslek lisesi ve 9 üniversite sigortacılık bölümü katılım gösterdi. Fuarın İstanbul'da olması katılımcılar için avantaj sağladı.

O zaman şunu rahatlıkla söyleyebilir miyiz: 'Uğraştık ama değdi'?

Kesinlikle! Kendi düşünüm olsa bu kadar yorulmazdım ama şu an sizinle konuşmak bile büyük keyif veriyor. Çünkü görüyorum ki, mesleğimize bir katkı sunuyoruz; o zaman yorgunluk kalmıyor. Biz yorgun savaşçılar değiliz; emeğini ortaya koyan, gönülden çalışan insanlarız.



Eyüp Özsoy

Quick Sigorta Genel Müdürü

Sigorta Haftanız kutlu olsun öncelikle.

Teşekkür ederim. Burada olanların ve olamayanların Sigortacılık Haftası'nı kutluyorum. Fuar oldukça kalabalık geçiyor; standımız, acentelerimiz ve çözüm ortaklarımızla dolup taşıyor.

Yıl boyunca sahadasınız; motor festivalleri, açılışlar ve sosyal sorumluluk projeleri derken yoğun bir tempunuz var. Bugünkü fuar da bu etkinliklerin bir devamı gibi görünüyor, değil mi?

Biz klasik sigorta şirketleri gibi yalnızca acente toplantıları veya yurt dışı seyahatleri düzenlemiyoruz. Bu tür harcamaları sosyal sorumluluk projelerine yönlendiriyoruz. Antalya'daki ilkokul, Gaziantep'teki Tarım Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve Koyulhisar'daki itfaiye binası ve aracının teslimi gibi projelerimiz devam ediyor. Acentelerimiz ve çözüm ortaklarımızla bir arada olmayı da önemsiyoruz. Bu fuarlar, grup şirketlerimizin kendilerini anlatmaları açısından çok kıymetli. Quick Sigorta grubunun tüm şirketleri, bu ekosistemin tamamlayıcı parçalarıdır.

Quick, fuarın en yoğun stantlarından biri. Ziyaretçilerinizle neler konuşuyorsunuz? En çok hangi konular gündeme geliyor?

Tek bir konuya odaklanmıyoruz. Her departmandan bir arkadaşımız sahada bulunuyor. Çözülemeyen konular acenteler, eksperler veya çözüm ortakları tarafından bize iletiliyor; bazılarını burada çözmeye çalışıyoruz, diğerlerini not alıp ofiste tamamlıyoruz. Burada sadece iş değil, aynı zamanda ilişki yönetimi ve dostluk pekiştirme de gerçekleşiyor.

Yani bu etkinlik hem iş yapış biçiminin yeniden tanımlandığı hem de tüm paydaşların bir araya geldiği bir buluşma diyebilir miyiz?

Kesinlikle. Sigorta merkezde, etrafında regülatör, acente, eksper, asistans firmalar ve servis sağlayıcılar yer alıyor. Etkinlik halka açık; bizim çok etkin olduğumuz motosiklet grupları, öğrenciler ve vatandaşlar da katılıyor. Böylece iş birliğini güçlendirdiğimiz ve sektörü birlikte büyüüttüğümüz değerli bir platform oluşuyor.

Sermet Benli

Kıbrıs Türk Sigorta Acenteleri Birliği Başkanı

Fuarda güzel deneyimler ve gözlemler yaşıyoruz. Açıkçası bunun etkisiyle oldukça mutluyuz.

Kıbrıs'taki sigorta sektörü hakkında bilgi alabilir miyiz?

Sigorta sektörü gelişime açık ve yakın zamanda yapılan yeni bir yasa güncellemesi ile birlikte artık dünya standartlarını yakalama yolunda ilerliyoruz. Tüm paydaşları ilgilendiren yeni kurallar ve mevzuatlar yürürlüğe girdi. Türkiye'nin biraz gerisindeyiz ancak bu farkı kapatmak adına önemli adımlar atılıyor. Sektörü büyüyeceğine inanıyorum.

Fuardaki hakkındaki düşünceleriniz neler? Genel olarak nasıl hissediyorsunuz?

Oldukça güzel bir fuar. Yeni gelişmeleri yakından takip ediyor, dijitalleşme, yapay zekâ ve benzeri yenilikleri yerinde görme fırsatı buluyoruz. Ülkemizde henüz olmayan ürünlerle tanışıyor ve panellerden ciddi fayda sağlıyoruz. Sektörümüze katkı sunmak adına, burada edindiğimiz bilgileri ülkemizdeki acentelerle paylaşacağız. Organizasyonu düzenleyenlere teşekkür ederiz.



Firuzan Işcan

HDI Sigorta Genel Müdürü

Birçok etkinliktesiniz; önce sigorta zirvesi, şimdi sigorta fuarı. Neler söylemek istersiniz?

Sigorta Haftası, sigorta paydaşlarıyla bir araya geldiğimiz, sigortalılarımıza ulaştığımız ve özellikle acentelerimizle temas kurduğumuz çok önemli bir etkinlik. Antalya'dan İstanbul'a taşınması, fuarı daha erişilebilir hale getirdi ve bu değişimin devam etmesini önemsiyoruz. Bu birliktelikler, sektörde iletişim ve temas açısından büyük önem taşıyor.

Sizi stantta gördüm, etrafınız oldukça kalabalıktı. Bu temaslarda neler konuşuluyor? Dikkat çekici gelişmeler ya da yaklaşımlar oluyor mu?

Fuarlar acentelerle ve paydaşlarla yüz yüze gelmemizi sağlıyor. Temasların ana teması: "Yarın ne olacak? Sigorta sektörü nereye evriliyor?". Sigorta ihtiyaçları değişiyor, biz de yeni çözümler ekliyoruz. Öğrencilerin enerjisi ve sektör dönüşümü umut verici.

Dünyanın en büyük gruplarından biri olan Talanx Grubu birçok ülkede faaliyet gösteriyor. HDI Sigorta da bu grubun Türkiye'deki temsilcisi. Türkiye'de işler nasıl gidiyor?

Türkiye'de işler planladığımız gibi ilerliyor. Bütçeleri yönetiyor, fonları koruyor ve hasarları ödülüyor. Bağlı bulunduğumuz Talanx Grubu ile her yıl bir araya gelerek önümüzdeki beş yıllık planlarımızı değerlendiriyor, hedeflerimizi paylaşıyor ve bu hedefler üzerinde mutabık kalıyoruz. Sigortalılarımızdan, acentelerimizden ve siz değerli sektör paydaşlarımızdan gelen olumlu geri bildirimler ise doğru yolda olduğumuzu bize bir kez daha gösteriyor.



Ceyhan Hancıoğlu

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü

Sigorta Haftamız kutlu olsun. Hatırladığım kadarıyla Ahmet Genç döneminde başlamıştı ve inşallah sonsuza kadar devam eder. Sigorta, Türkiye için sadece bir medeniyet göstergesi değil, hâlâ büyük bir potansiyele sahip bakir bir alan. Bu nedenle Sigorta Haftası, vatandaşlara sigortacılığın önemini anlatmak için çok kıymetli. Katılım çok yüksek ve tüm ekosistem burada. Bu buluşmaları, kucaklaşmaları ve panellerde yapılan fikir alışverişlerini çok değerli buluyorum. Sigorta penetrasyonunun hâlâ düşük olması üzücü, bu tür etkinlikler ise sektöre katkı sağlıyor ve bir sonraki fuara yol gösteriyor.

Magdeburger’de işler nasıl gidiyor? Sanırım hedeflerinizi bir bir gerçekleştiriyorsunuz?

Gayet iyi gidiyor. Bu sektörde küçük ve orta ölçekli bir oyuncu olmak gerçekten zor ancak ben ve ekibim tecrübeli ve özgüveni yüksek bir kadroyuz. Sektördeki değişimleri yadırgamıyoruz, işimizi iyi yapmaya ve önce iyi insan olmaya odaklanıyoruz. Magdeburger, köklü bir marka olarak 1900’lü yıllarda Türkiye’de faaliyet göstermiş, Avrupa’da ve Almanya’da da tanınan bir isim. Ancak 2018’e kadar Allianz Grubu’nun altında “uyutulan” bir lisanstı. 2018’de Bor Holding tarafından yeniden canlandırıldı. Bize de iki yıl önce bu markanın başına gelmek nasip oldu. Göreve geldiğimizde pazar payımız %0,30’dı; bugün %1’e ulaştık. Sigorta sektörü için iki yılda bu kadar büyümek ciddi bir başarı. Böyle bir ekibin liderliğini, hatta abiliğini yapıyor olmak beni çok mutlu ediyor. Tek amacımız, markanın yeniden insanların sempatiyle baktığı bir noktaya gelmesi. Adının sonunda “burger” olması bazen esprilere konu oluyor ama biz de bunu “sigortanın iyi burgeriyiz, ağızda tat bırakan burgeriyiz” şeklinde esprili bir dille sahipleniyoruz.



Oğuz Karahançer

Referans Sigorta Genel Müdürü

Ülkemizde sigortacılık farkındalığını artırmak ve sigorta bilincini oluşturmak amacıyla başlatılan bu uygulama, bu yıl da başarıyla devam ediyor. Her yıl artan katılımı mesleğimize sağladığı katkı net bir şekilde görülüyor. Tüm meslektaşlarımıza hayırlı olmasını diliyorum.

Bu haftayla ilgili özel bir mesajınız var mı?

Daha önce de sık sık dile getirdiğimiz gibi, her şeyin temeli sigortadır. Sürdürülebilir bir hayat için sigorta vazgeçilmezdir.



Cenk Ecevit

Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanı

Sigorta Haftası her yıl daha fazla ilgi çekiyor ve gurur verici bir etkinlik haline geldi. Sigorta Fuarı ise B2B açısından sektörde önemli bir rol oynuyor.

Sigorta Haftası dolayısıyla sektöre ve paydaşlara iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Doğru sigortacılığı doğru mantık, fiyat ve şartlarla yaptığımız sürece tüketicimiz bizimle kalacaktır. Sektöre katkılarımız çok değerli; devamını sabırsızlıkla bekliyoruz.

Ahmet Nedim Erdem

TOBB SEİK Başkanı

Fuar öncesi hazırlıklar ve fuarın kendisi oldukça yoğun; protokol, açılış konuşmaları, paneller ve misafir ağırlama derken yorucu ama başarılı geçiyor. İstanbul'daki fuar büyük canlılık getirdi, katılım oldukça fazla. Sahne konumunu başta sorguladık ancak paneller, uzman konuşmacılar ve özenle seçilmiş konular sayesinde katılımcılar tarafından olumlu karşılandı. Bazı aksaklıklar olsa da tüm kitle aynı anda aynı yerdeydi ve paneller çok daha fazla kişi tarafından izlendi. Bu da içimize sinen bir gelişme oldu. Bunlar tatlı yorgunluklar, zamanla geçer.

Fuar hakkındaki genel düşünceleriniz neler?

Fuarın İstanbul'da yapılması yoğunluğu artırdı. Öğrencilerin katılımı çok değerliydi ve sektörün tüm bileşenleriyle bir araya gelmeleri harika bir deneyim sundu. Bu fuar klasik bir ürün/hizmet fuarı değil; sektörün kendini tanıtmaya ve bilinirliğini artırması açısından önemli bir buluşma. Bu yıl organizasyonu TOBB, SAİK ve SEİK üstlendi; yeni bir konsept oluşturduk ve olumlu sonuçlar aldık. Önerim, gelecek yıl fuarın İzmir'de, sonraki yıllarda ise Ankara, Diyarbakır, Samsun, Bursa gibi Türkiye'nin merkez illerinde düzenlenmesi. Bu, hem halkın sigorta sektörüyle doğrudan tanışabilmesi hem de sektörün yerel düzeydeki ihtiyaç ve taleplerini daha iyi anlayabilmesi açısından çok kıymetli. Fuar, sadece ticari kârlılık açısından değil; tanınırılık ve bilinirlik açısından da değerlendirilmelidir.

Sigorta Haftası ile ilgili sektöre, paydaşlara ve sigortalılara bir mesajınız var mı?

Sigorta Haftası, farkındalık ve bilinirliği artırmak açısından önemli. Ancak bu tür etkinlikler sadece sektör içinde değil, topluma açık olmalı; öğrencilere ve vatandaşlara yönelik etkinliklerle tabana yayılmalı. Paneller ve kutlamalar değerli ama haftayı toplumun genelini kapsayan bir farkındalık hareketine dönüştürmeliyiz. Özellikle şunu vurgulamak istiyorum: sigortanın gerçek ürünü "hasar"dır. Hasar süreçlerinin etkinliği, sigortalı memnuniyetini artırır. Bu da sektörün prestijini ve sigorta penetrasyonunu doğrudan etkiler. Bu nedenle hasarı merkeze almalıyız. Süreçleri kurumsallaştırıp standartlaştırmalı, vatandaşın tazminata erişimini kolaylaştırmalıyız. Böylece sektörün enerjisi üretim ve hizmet kalitesine yönelir. Regülatör kurumların desteği, SAİK ve SEİK'in katkıları çok değerli. Tüm paydaşların desteğiyle hasar süreçleri iyileştirildiğinde sigortalı memnuniyetini en üst düzeye çıkarabiliriz.





Adnan Çelik

TUSAFA Başkanı

Fuar bizim için çok önemli. Dört yıl önce Antalya Derneğimizin girişimiyle başlatıldı ve SAİK ile bu yıl SEİK'in desteğiyle dördüncüsü düzenlendi. Organizasyonun sürekli hale gelmesi gerektiğini düşünüyoruz. Temel amacı, Sigorta Haftası kapsamında sigortalıları bilinçlendirmek, sigortanın işlevini anlatmak ve toplumda farkındalık oluşturmak.

Federasyonunuz hakkında da kısaca bilgi verir misiniz?

Türkiye'deki sigortacılık sektörünün en büyük dağıtım kanalı olan sigorta acentelerinin oluşturduğu en büyük sivil toplum kuruluşuyuz. 36 ilde faaliyet gösteriyor ve toplam acentelerin yaklaşık %85'ine ulaşıyoruz. Tüm çalışmalarımız, acentelerin daha iyi koşullarda çalışmasını sağlamak ve sektörün gelişimine katkıda bulunmak amacıyla yürütülüyor. Hedefimiz; saygın, güvenilir ve kazandıran bir meslek ortamı oluşturmak. Bugün burada 42 kişilik yönetim kurulumuz ve 36 il derneğimizle bir aradayız; federasyon bünyesinde ayrıca hukukçu ve akademisyenlerden oluşan Yüksek İstişare Kurulumuz bulunuyor. Amacımız, sektörel sorunları sadece konuşmakla kalmayıp, bilimsel ve hukuki dayanaklarla raporlar halinde otoritelere sunmak ve somut çözümler geliştirmek.

Son olarak genel bir değerlendirme alabilir miyiz?

Biz etkin işler peşindeyiz ve sigorta sektörünü hak ettiği yere taşımak istiyoruz. Ticaret Odası Başkanı sektörün 5 yıl içinde 100 milyar dolar ciroya ulaşmasını, SEDDK Başkanı ise 150 milyar dolar olmasını hedefledi. Biz de diyoruz ki, "İnşallah 200 milyar dolar olsun" ve birlikte bunu başarabileceğimize inanıyoruz.

Okan Saraç

HGR Hasar Restorasyon Yönetim Kurulu Başkanı

Bu fuarda neler yapıyorsunuz, ziyaretçilere neler sunuyorsunuz ve fuar sizin açınızdan nasıl geçiyor?

Burası bizim için bir buluşma alanı. Uzun süredir görmediğim dostlarımla burada bir araya geliyorum. Benim bir ürünüm ya da poliçem yok. Fuarın amacı kendimi pazarlamak da değil; Türkiye'nin lider endüstriyel hasar restorasyon firması olarak yeni teknolojilerimizi sergiliyor, paydaşlarla bilgi alışverişi yapıyor ve sektöre destek olmaya çalışıyoruz.

SEDDK Başkanı Davut Menteş ile bir araya gelip, sektör hakkında sohbet ettiniz. Görüşmeniz ile ilgili bilgi verebilir misiniz?

Evet, bu bizim için oldukça önemliydi. Başkan Davut Menteş'i uzun süredir takip ediyoruz. Yeni kararlar hem sektör hem de bizler için büyük gelişmeler getirecek. Özellikle ruhsatlandırma sürecinin gündeme gelmesi sevindirici; artık hasar uygulayıcıları, sigorta şirketleri ve mühendisler daha net standartlarda çalışabilecekler. Bu gelişme beni çok heyecanlandırdı; Başkanımıza teşekkür ediyorum.

Geçtiğimiz haftalarda kendi yayınlarmızda da yer verdik; bir ödül aldınız. Okurlarımızla paylaşır mısınız?

Evet, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin "Türkiye'nin Hızla Gelişen Şirketleri" araştırmasında 500 şirket arasında 25. sırada yer aldık. Sigorta sektöründen listede başka firma yoktu, bu nedenle kendimizi birinci gibi görüyoruz. Bu ödül, ekip arkadaşlarımız ve sektöre yeni adım atacaklar için büyük bir motivasyon kaynağı oldu. İşimizde %98 müşteri memnuniyeti sağlıyoruz; mağdurlar hasar sonrası hizmet aldıkları şirketten memnun ayrılıyorlar.



Ali Sertaç Canal

Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı

Bu yıl 14. Sigorta Haftası'na yoğun bir katılım var. Fuar, sigortacılığı vatandaşlara ve işletmelere tanıtma açısından artan bir ivmeyle ilerliyor. İstanbul'da düzenlenmesi, daha çok benimsenmesini sağladı ve katılımı artırdı. Özellikle öğrencilerin ilgisi bizler için çok değerli; sigortacılık sektörü onların da dikkatini çekiyor ve gençlerin bu alana yönelmesi memnuniyet verici.

Burada DASK olarak yer alıyorsunuz, aynı zamanda Türk Reasürans'ın da standı var. Katılımcılarla daha çok hangi konular konuşuluyor?

DASK, bu fuarda da yerini aldı. Deprem gerçeği nedeniyle DASK'a ilgi her geçen gün artıyor. Türk Reasürans olarak 5. yılımızı tamamladık ve 6. yılımıza giriyoruz; DASK'ı geliştirmek ve vatandaşlara daha fazla fayda sağlamak için çalışıyoruz. Kahramanmaraş depremlerinden sonra yürüttüğümüz çalışmaları genişleterek desteğimizi ve sistemin hacmini artırdık. Vatandaşlar en çok DASK'ın kapsamını, hangi hasarları karşıladığını ve süreçleri merak ediyor; biz de elimizden geldiğince bu konularda doğru ve kapsamlı bilgileri kendileriyle paylaşmaya çalışıyoruz.



Timur Selçuk Turan

Tur Assist Genel Müdürü

Sigortacılık Haftası'nı kutluyorum. Dördüncü kez İstanbul'da düzenlenen fuar, ulaşım kolaylığı ve sektörün merkezi olması nedeniyle oldukça anlamlı. Katılım yüksek ve etkinlik başarılı bir şekilde ilerliyor; bu yıl her zamankinden daha başarılı bir fuar geçiriyoruz.

TurAssist'ten bahsedelim. Sağlık alanında bir yatırım yaptınız; burada da büyüme ve stratejik iş birlikleri söz konusu. Bu konudaki gelişmeleri sizden dinleyebilir miyiz?

TurAssist, önümüzdeki yıl 30. yaşını kutlayacak. Sağlık asistans hizmetlerinde eksik olduğunu düşündüğümüz alan için yaklaşık bir buçuk yıldır araştırma ve strateji süreci yürüttük. Sıfırdan bir yapı kurmak yerine, deneyimli IMC'yi bünyemize kattık ve isim değişikliğiyle birlikte TurMedikal markasıyla yolumuza devam ediyoruz. Yatırımlar ve geliştirme çalışmaları aralıksız sürüyor; dijital sağlık alanındaki fırsatlar için stratejik adımlar atıyoruz ve zamanı geldiğinde bu yenilikleri de sizlerin aracılığıyla paylaşacağız.





Mahmut Şerluk

ALC Servis Genel Müdürü

Sigorta Fuarı'nın 4'üncüsü İstanbul'da düzenleniyor ve bu, katılımı artırdı. Etkinliğin herkes için verimli ve faydalı geçmesini umuyoruz.

Sektöre ve paydaşlara bir mesajımız var mı?

Sigorta Haftası'nı kutluyorum. Sigortalanma bilincinin artması ve güven esaslı sigortacılığın yaygınlaşması en büyük dileğimiz. ALC Servis olarak, Türk Assistance ve Soruştajeri.com gibi markalarımızla sigorta şirketlerine hizmet sunuyoruz. Bugün fuarda ayrıca yeni markamız Oto Teknoloji Center – ATC Yazılım'ı da tanıtıyoruz; Yıldız Teknik Üniversitesi ve TÜBİTAK onaylı projemiz kapsamında hayata geçirdiğimiz bu marka, grup markalarımıza hizmet vererek sektöre değer katacak. Fuarın tüm katılımcılar için faydalı ve verimli geçmesini diliyorum.

Bilal Türkmen

sigortaAcentesi.com Genel Müdürü

Sigortacılık Fuarı, sektör paydaşlarını bir araya getiren çok değerli bir platform. Sigorta şirketleri, acenteler, eksperler ve teknoloji firmaları burada deneyim ve fikir paylaşımı yapıyor. Geçen yıl ki fuarda lansmanını yaptığımız Sigortaacentesi.com, bugün yaklaşık 1500 acenteye ulaştı. Platform, acenteyi dijital dünyada "güvenin ve ilişkinin yönetildiği taraf" olarak konumlandırıyor ve dijital dönüşüm sürecinde karşılaşılan zorluklarda destek sağlıyor. İki temel hedefimiz vardı: Birincisi, dijital kanallardan acentelere müşteri kazandırmak. Web servislerimizi geliştirdik ve 2026 başında geniş çaplı yayına geçmeyi hedefliyoruz. İkincisi, bağlantılı hizmetler alanında gelişim sağlamak. Acenteler müşterilerine sadece polise değil, araç ve sağlık hizmetleri gibi 360 derece destek sunabiliyor. Bugün 75 kişilik ekibimizin %60'ı teknoloji alanında çalışıyor. Bu adımlar, Sigortaacentesi.com'u sektörün teknoloji yüzü haline getiriyor ve acentelere dijital dünyada güç kazandırıyor.

Peki, Sigortaacentesi.com standında bu yıl neler var, neleri öne çıkarıyorsunuz?

Standımız fuarda yoğun ilgi görüyor. Fuarda 3 günlük bir program yürütüyor ve üçüncü gün kapsamında "Sigortaacentesi'nin dijital yolculuğu" başlığıyla oturumlar düzenliyoruz; acentelerin dijitalleşme sürecindeki ihtiyaç ve beklentilerini dinliyor, mevzuat ve uyum boyutlarını ele alıyoruz. Dijitalleşme yolculuğunda, tüm acentelerimiz ile birlikte ilerlemeyi hedefliyoruz.



Serkan Süer

Auto King Genel Müdürü

Bu yıl 4'üncüsü düzenlenen fuar ilk kez İstanbul'da gerçekleştiriliyor. Halka açık olması, hem sektörden katılımcılara hem de sigorta müşterileri ve halka ulaşmamıza imkân sağladı. Bu açıdan fuar, etkileşim açısından çok verimli geçti ve 14. Sigorta Haftası'nın önemli bir parçası oldu.

Sigorta Haftası'nın ülke genelinde nasıl bir yapıya kavuşmasını isterdiniz?

Temennim, Sigorta Haftası'nın ülke genelinde daha yaygın ve etkili etkinliklerle kutlanmasıdır. Çünkü sigorta bilincinin yerleştirilmesi eğitim ve etkinliklerle mümkün oluyor. Bu fuarın da Sigorta Haftası'nın bir parçası olarak devam etmesini ve önümüzdeki yıllarda daha fazla etkinlikle sigorta bilincini güçlendiren bir haftaya dönüşmesini ümit ediyorum.



Auto King olarak fuarda standınız var. Şu ana kadar ziyaretçilerle ilişkinizde neler dikkatinizi çekti? Nasıl bir atmosfer var?

Bu fuar bizim için önemli bir fırsat oldu. 2023 Kasım itibarıyla sahibinden.com iştiraki olarak markamızı daha samimi bir kimliğe kavuşturduk, bankolarımızdan tabelalarımıza kadar her şeyi yeniledik. 25 yıllık marka geçmişimizle, yeni yüzümüzü tanıtmak adına fuar oldukça verimli geçti. Ziyaretçi ilgisi ve sektör paydaşlarıyla iletişim kurma imkânı bizi mutlu ediyor. Paneller sayesinde fikir ve ihtiyaçlar rahatça paylaşılabilir; fuar, yalnızca buluşma değil, aynı zamanda bilgi ve görüş alışverişi yapılan değerli bir platform oluşturuyor.



Nihal Asker

RS Holding CEO'su

Fuara ilk kez katıldığım için İstanbul'da düzenlenmesi benim adıma büyük bir avantaj oldu. Katılım yoğun ve fuar keyifli geçiyor. Eski dostlar ve acentelerle yeniden buluşmak benim için çok kıymetli. Sigorta Haftası, önceki yıllara göre daha etkileşimli ve başarılı geçiyor. Konferanslar yoğun katılımı gerçeğe dönüştürdü ve içerik açısından oldukça başarılıydı. Standlarımızda da çok sayıda etkileşim aldık.

Fuarın en çok dikkat çeken markalarından biri sizsiniz diyebilir miyiz?

En dikkat çeken markalardan biri biziz ve şu anda 14 markamız bulunuyor. RS Holding'de yapıyı sadeleştirmek ve konsantrasyonu artırmak adına, faaliyetleri üç dikeyde yönetiyoruz: Ünal Ünal'dı Bey otomotiv, Timur Bey asistans, Bilal Bey teknoloji alanında liderlik yapıyor. Yani grubu arabaya, insana ve teknolojiye dokunan yapılar olarak üçe böldük. Kurumsal anlamda yapılması gereken işler kapsamında da; tüm şirketlerin insan kaynakları, pazarlama ve denetim gibi ortak ihtiyaçlarını yönetecek bir pozisyona ihtiyaç doğdu ve Ünal Bey beni bu göreve layık gördü. Böylece herkes kendi uzmanlık alanına daha fazla odaklanma şansı bulmuş oldu. Sigortacılık Haftası, sektör için önemli bir dönem. Akademisyen Nilüfer Hanım'ın da vurguladığı gibi, sigortacılığın ilkökul ve ortaokul müfredatına girmesi ve üniversitelerde farkındalık yaratması çok değerli. Sigortacılığın gelişmesi ve penetrasyon oranlarının artması için bu bilinç küçük yaşlardan itibaren oluşturulmalı. Sigortacılığın toplumsal bilinç düzeyine erken kazandırılması gerekiyor ve Sigortacılık Haftası bu dönüşüm için çok uygun bir mecra.

Erhan İleri

HDI Fibaemeklilik Satış, Pazarlama ve Müşteri Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı

Bu hafta sektör yoğun ve keyifli geçiyor. Fuar ve öncesi etkinlikler oldukça hareketliydi. Özellikle emeklilik ve hayat sigortalarına ilginin arttığını gözlemledik; acentelerle görüşmelerde bu taleplerin yükseldiğini görüyoruz. Bu, sektörün büyümesi açısından sevindirici. Organizasyonu düzenleyen tüm paydaşlara teşekkür ediyoruz; katılımınız, kendimizi ifade etme ve yakın iletişim kurma fırsatı sağlıyor.

Fuarda oldukça yoğun bir katılım var. Sizin bu konudaki tespitleriniz neler?

Fuara baktığımızda, özellikle hayat dışı sigorta şirketlerinin öne çıktığını görüyoruz. HDI Fiba Emeklilik olarak "emeklilik ve hayat" alanında yer aldığımız için bize yöneltilen sorular daha fazla oluyor. Fuarda brokerler, acenteler ve TOBB temsilcileri dahil tüm paydaşlar bulunuyor. Konferans alanlarının fuarla entegre tasarımı sayesinde herkes rahatça iletişim kurabiliyor. Emeği geçen herkese teşekkür ve tebriklerimizi sunuyoruz.





Ramazan Öztürk

Open Yazılım CEO'su

Fuarın İstanbul'da düzenlenmesi bizim için çok iyi oldu. Acente sayısının fazla ve etkinliklerin merkezinin İstanbul'da olması açısından mutluyuz. Katılım güzel; emeği geçen herkese teşekkür ederim.

Sigorta Haftası'yla ilgili sektöre ve sektör paydaşlarına bir mesajınız var mı?

Sigorta hayatımızın kaçınılmaz bir parçası. Bu alanda emek veren herkese teşekkür ediyorum. Türkiye, sigorta alanında diğer ülkelere göre öncü bir konumda ilerliyor.

Yasemin Özel

Türk Nippon Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü

14.'sü düzenlenen Sigorta Haftası'nda, bir sigortacı ve sigortaya gönül veren biri olarak, sigorta bilincini artıran çalışmalarını yürekten destekliyorum. Sigorta hayatımız için vazgeçilmez bir faktör; önümüzdeki yıllarda bilincin artacağını ve sigortanın önemini daha da yükseleceğini düşünüyorum.



Berrin Dinç

İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı

Sigorta Haftası sebebiyle düzenlenen bu organizasyon, oldukça kalabalık ve coşkulu başladı. Fuarın İstanbul'da olması, sigorta şirketlerinin ve acentelerin yoğunluğu nedeniyle katılımı artırıyor ve sigorta bilincinin yayılmasına katkı sağlıyor. Davut Bey'in de belirttiği gibi, hâlâ kasko oranlarımız düşük ve yollarda çok sayıda sigortasız araç var; bu nedenle sigorta bilincini artırmamız gerekiyor.

Sigorta Haftası dolayısıyla sektöre ve paydaşlara iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Ben en doğru adresin her zaman sigorta acenteleri olduğuna inanıyorum. Dijitalleşmeyi destekliyoruz; acenteler buna karşı değil. Ancak tek isteğimiz haksız rekabet olmaması. Sigorta acenteden alınmalıdır çünkü bilgi almak veya teklif istemek isteyen herkesin başvuracağı ilk yer sigorta acentesidir.





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

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

 **Magdeburger
Sigorta**

Yılın Ekibine Smart-i Awards 2025'ten Altın ödül

Quick Sigorta, Türk sigorta sektörünün dinamik ve inovatif ekibi QTeam ile Smart-i Awards 2025'te "Yılın Ekibi" kategorisinde Altın ödülün sahibi oldu. 29 Eylül 2025 tarihinde gerçekleştirilen ödül töreninde QTeam'in Türkiye yolculuğu sektör kamuoyunca bir kez daha takdir topladı.

29 Eylül 2025 tarihinde Swiss Otel'de gerçekleştirilen Smart-i Awards ödülleri'nin açılış konuşması "Sigorta sektörü artık yalnızca riskleri güvence altına alan bir yapı olmanın ötesine geçiyor; aynı zamanda geleceği inşa eden, topluma yön veren ve yenilikçi çözümleriyle değer yaratan bir ekosisteme dönüşüyor" sözleriyle Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar tarafından gerçekleştirildi. Aynı törende "Sahnenin Yıldızı" konulu panelde Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy söz alırken Quick Sigorta'nın QTruck, QKaravan ve Quick Routes ile gerçekleştirdiği mobil deneyim yolculuğu Smart-i Awards'ten altın ödülle döndü.

QTeam: Sınır tanımayan tutku, yıl boyunca süren etki

QTeam, Quick Sigorta'nın sadece bir ekip değil, "hareket halinde iletişim" stratejisinin yaşayan simgesi olarak öne çıkıyor. Ödül töreni gecesinde ekibiyle birlikte ödüllü alan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar'ın da altını çizdiği gibi, QTeam "Durmak bilmeyen enerjisiyle, sigorta sektöründe müşteriye dokunan, yerel topluluklarla buluşan bir köprü" olma görevini üstleniyor. QTeam'in başarısının arkasında, Türkiye genelinde düzenlediği etkinliklerle sigorta farkındalığını artırma ve markayı sahaya taşıma stratejisi var. QTruck ve QKaravan mobil deneyim araçları ve ödüllü Quick Routes ekibiyle Türkiye'nin dört bir yanında sahneye çıkıyor, şehir festivallerinden motosiklet festivallerine, yerel kutlamalardan sosyal sorumluluk projelerine kadar farklı konseptlerde sigortacılığı halk ile buluşturma amacı bu başarıyı canlı tutuyor. Bu kapsamlı saha çalışmaları, Quick Sigorta'nın "Sigorta yalnızca policeden ibaret değildir, ilişkiden ve deneyimden beslenir" vizyonunu da sahaya taşıyor.

Geleceğe yön veren QTeam

QTeam'in başarısı, bugünün yanında yarının da markası olma hedefini gösteriyor. Özellikle yaz aylarında artan tempoyla sahaya inen QTeam, bu sezon boyunca durmak bilmeden çalışarak, Türkiye'nin dört bir yanına yayılan etkinliklerle markanın nabzını tutuyor. Smart-i Awards 2025'te "Yılın Ekibi" ödülünü kazanan QTeam, bundan sonra da inovasyon, sadakat, saha iletişimi ve müşteri odaklı yaklaşımla Quick Sigorta'yı sektör sahnesinde güçlü biçimde temsil etmeye devam edecek.



Gümüş Katılım Emeklilik Fonu (KGC), Türkiye’de İlk Kez Katılım Emeklilik’te!



BES birikimlerinizi artık Türkiye’nin
ilk faizsiz Gümüş Emeklilik Fonu’nda
değerlendirebilirsiniz.

*Katılım Emeklilik Gümüş Emeklilik Yatırım
Fonu’ndan tüm BES’liler BEFAS platformu
üzerinden yararlanabilir.*



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



0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

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



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için karekodu okutun.



25
yıl

DASK, Çeyrek Asırlık Deneyimini Geleceğe Taşıyor

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), 25'inci yılında geçmişten aldığı güçle geleceğe odaklanan dijital dönüşüm sürecini başlatarak Türkiye'nin depreme karşı finansal güvencesinin temel taşı olmaya devam ediyor.

Deprem sonucu oluşabilecek zararları karşılamak amacıyla kurulan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), ilk poliçe kesim tarihi olan 27 Eylül 2000'den bu yana geçen 25 yılda Türkiye'nin deprem riskine karşı finansal dayanıklılığının en önemli güvencelerinden biri haline geldi. Fon büyüklüğünü 14 milyar TL'ye çıkaran DASK, 355 milyar TL'ye ulaşan ödeme gücünü bir yıl içinde meydana gelebilecek iki katastrofik depremin hasarlarını ayrı ayrı karşılayabilecek kapasitede yapılandırdı. Kurum, 11,5 milyon yaşayan poliçesiyle Türkiye genelinde sigortalılık oranını %58 seviyesine ulaştırdı.

Kurulduğu günden bu yana 41 milyar TL'yi aşan hasar ödemesi gerçekleştiren DASK, özellikle 6 Şubat Kahramanmaraş depremleri sonrasında yürüttüğü etkin ve koordineli çalışmalarla uluslararası alanda da takdir topladı. İlk depremin ardından 24 saat içinde ödeme gerçekleştiren DASK, bankalarla iş birliği, e-Devlet üzerinden ödeme şifre hizmeti ve tarihinde ilk kez devreye alınan avans ödemesi mevzuatının uygulanmasıyla sigortalıların yanında oldu. Afetin ardından ödenen yaklaşık 39,5 milyar TL'lik tazminatın büyük kısmı, 6 ay içinde hak sahiplerine ulaştırıldı. Bu hızlı ve kapsamlı süreç, Kurumun güçlü operasyonel kabiliyetinin ve mali yapısının en somut göstergelerinden biri oldu.

Afetlerde Kesintisiz Hizmet İçin Güçlü Altyapı

Afet öncesi ve sonrası süreçlerde vatandaşlara kesintisiz hizmet sunmayı hedefleyen DASK, operasyonel çalışmalarını sürekli güncelliyor ve teknolojik yenilemeler gerçekleştiriyor. İstanbul'daki merkezine ek olarak Ankara'da Olağanüstü Yönetim Merkezi'ni devreye alan Kurum, ana veri merkezini ise deprem riski daha düşük bir bölgeye taşıdı; İstanbul'daki yedek altyapı ile desteklenerek hizmet sürekliliğini garanti altına aldı. İhbar sistemleri, aynı anda sınırsız hasar ihbarı alabilecek kapasiteye ulaştırıldı; 24 saat içinde eş zamanlı şekilde 96 bin adet dosya açabilme imkânı kazanıldı. e-Devlet üzerinden iletişim bilgilerinin güncellenmesi ve poliçe üretim sistemine entegre edilen metrekare kontrolü sayesinde hem doğru teminat sunuldu hem de vatandaşların olası mağduriyetleri önlendi. Şikâyet yönetim sisteminde gerçekleştirilen iyileştirmeler ve bilgi güvenliğini artırmaya yönelik erişim kısıtlamaları ise hizmet kalitesini daha da ileriye taşıdı.

25 yıllık süreçte, operasyonel yeniliklerin yanı sıra mevzuat alanında da önemli düzenlemeler hayata geçirildi. Poliçelere enflasyon koruması getirildi; sigortalılardan ilave prim almaksızın teminat tutarları aylık enflasyon oranına göre güncellenerek tazminatların reel değeri korundu. Poliçe hesaplamalarında kullanılan asgari primler ve deprem risk grubu çarpanları yeniden düzenlendi; bir mesken için verilebilecek azami teminat tutarı yükseltildi. Sigortalı tabanını genişletmeyi ve finansal dayanıklılığı artırmayı hedefleyen bu düzenlemeler, Türkiye'nin deprem riskine karşı daha güçlü ve sürdürülebilir bir sigorta sistemine kavuşmasına önemli katkılar sundu.

Türkiye'nin Dört Bir Yanında Deprem Bilinci

DASK, deprem riskine karşı teminat sunmanın yanı sıra tam sigortalılık hedefi doğrultusunda sahada ve dijital kanallarda farkındalık çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. Gaziantep ve Bursa'da açılan Bölge İrtibat Ofisleri, DASK'ın yerel yönetimlerle olan iş birliğini pekiştirirken; vatandaşlar, acen-teler ve eksperler için kolay erişim imkânı sunan iletişim ve koordinasyon noktaları oldu.

2024 yılında başlatılan "DASK Tırı Yollarda" projesi ise sahada yürütülen en önemli farkındalık çalışmalarından biri olarak öne çıkıyor. Bugüne kadar 35 şehirde 43 noktada vatandaşlarla buluşan DASK Tırı, doğrudan iletişim ve bilgilendirme faaliyetleriyle sigortalılık bilincinin yaygınlaşmasına önemli katkılar sunuyor. Önümüzdeki dönemde ise Türkiye'nin tüm illerine ulaşarak kapsamını daha da genişletmesi hedefleniyor.

Öte yandan, ilk kez 2014'te düzenlenen ve bu yıl 7'nci kez gerçekleştirilen Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması, gençlerin mesleki gelişimine katkı sunuyor. Türkiye'nin deprem kuşağında yer aldığı gerçeğinden hareketle düzenlenen yarışma, geleceğin inşaat mühendisleri ve mimarlarının teknik birikimlerini artırmayı, depreme dayanıklı yapıların inşasında kritik rol üstlenmelerini desteklemeyi ve deprem mühendisliği-nin önemini vurgulamayı amaçlıyor. DASK, 2025'te yurt dışından da katılımın ilk kez sağlandığı ve böylelikle uluslararası bir boyut kazanan Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nı, önümüzdeki dönemde aynı vizyonla sürdürmeyi ve küresel ölçekte bir farkındalık platformuna dönüştürmeyi hedefliyor.

Hasar Tespitinde Yeni Dönem

25'inci yılda dijital dönüşüm vizyonu kapsamında teknolojik alt yapısını güncelleyen DASK, yenilenmiş hasar altyapısını ve Eksper Mobil uygulamasını ekim ayında devreye alacak. Afet sonrası yapı hasarlarının sahadan hızlı, standartlara uygun ve güvenilir şekilde kayıt altına alınmasını sağlayan sistemsel geliştirmelerle; güvenli kullanıcı girişi, SMS doğrulama, anlık veri iletimi ve harita tabanlı dosya görüntüleme özellikleriyle eksperlerin iş süreçlerini kolaylaştıracak. Eksperler, dosya kabul/red işlemlerinden adres doğrulamaya, fotoğraf ve evrak yüklemekten raporlamaya kadar tüm süreçleri mobil cihazlar üzerinden yönetebilecek. Böylece hasar dosyaları daha kısa sürede sonuçlanacak, tazminat ödemeleri hızlanacak ve süreçler daha da şeffaf hale gelecek. Ayrıca uygulama; depremle birlikte sel, fırtına, yer kayması, dolu, çığ ve orman yangını gibi farklı afet türlerindeki dosyaların da yönetilmesine imkân sağlayacak.

Eksper Mobil'in yanı sıra poliçe üretim altyapısı da baştan sona yenilenecek. Raporlama altyapısının güçlendirilmesiyle tüm veriler merkezi ve analitik bir sistemde toplanacak. Yapay zekâ ve robotik otomasyon sistemlerinin devreye alınmasıyla da operasyonel süreçlerde hız, doğruluk ve verimlilik artırılabilecek. Vatandaşlara doğrudan hizmet sunacak bir diğer yenilik ise DASK Mobil uygulaması olacak. e-Devlet kimlik doğrulaması ile kolayca giriş yapılabilecek uygulama sayesinde, sigortalılar hasar ihbarlarını anında iletebilecek, dosyalarının güncel durumunu takip edebilecek ve poliçelerine hızlıca erişebilecek. Ayrıca afetlere ilişkin AFAD servislerinden anlık bildirim alma, konum tabanlı risk uyarıları ve yakınlarla konum gönderme gibi özelliklerle DASK Mobil, afet anında güvenilir bir destek noktası olacak.

Çeyrek asırlık yolculuğunda Türkiye'nin afetlere karşı finansal güvenlik kalkanı haline gelen DASK, şimdi deneyimini geleceğin ihtiyaçlarıyla birleştirerek sigortalılık bilincini daha geniş kitlelere yaymayı hedefliyor. Güçlü mali yapısı, teknolojik dönüşümü ve toplumsal faydayı öncelleyen projeleriyle DASK, önümüzdeki dönemde de Türkiye'nin deprem riskine karşı en büyük finansal güvencesi olmayı sürdürecektir.

4 Ekim Dünya Hayvanları Koruma Günü'nde Patili Dostunu Fi-Pati Sigortasıyla Korum



**Buket
Erşan**

Fibasigorta Genel
Müdür Yardımcısı

Fibasigorta, her üç haneden birinin üyesi olan evcil hayvanların bakım maliyetlerine, tüm veteriner klinikleri, poliklinikler ve hayvan hastanelerinde geçerli olan Fi-Pati Sigortası ile destek oluyor.

Fibasigorta, evcil hayvan sahiplerinin bütçelerini korurken patili dostlarını da güvence altına almaya Fi-Pati Sigortası ile devam ediyor. 4 Ekim Dünya Hayvanları Koruma Günü kapsamında, evcil hayvanların sağlığının korunmasına dikkat çeken Fibasigorta, bu özel günde farkındalık yaratmayı amaçlıyor. Kedi ve köpeklerin ihtiyaçlarına özel teminatlar sunan Fi-Pati Sigortası, her bütçeye uygun çözümleriyle hayvan severlerin yanında yer alıyor. Patili dostlarının sağlıklı ve uzun bir ömre sahip olmalarını isteyenler için Fi-Pati'nin Maxi, Mini ve S.O.S. teminat seçenekleri bulunuyor.

Kedilerde 8 haftalık yavru döneminden başlayarak 12 yaşına, köpeklerde ise 8 yaşına kadar geçerli olacak şekilde geliştirilen Fi-Pati Maxi, patili dostların hastalık veya kazalar nedeniyle karşılaşılabileceği öngörülmeyen veteriner giderlerini karşılıyor. Söz konusu teminat seçeneği aynı zamanda muayeneden radyoterapiye kadar geniş bir tedavi yelpazesi sunuyor. Fi-Pati Mini, yaş bağımsız 8 haftadan büyük tüm kedi ve köpeklerin hastalık ya da yaralanma kaynaklı sağlık ihtiyaçlarını güvence altına alıyor. Fi-Pati S.O.S. ile patili dostların motorlu araç çarpması, zehirlenme, kırık veya basit yaralanmalar gibi acil tedavi masrafları karşılanıyor.

"Bakım maliyetleri nedeniyle sokağa terk edilen evcil hayvanlar olması çok üzücü"

Türkiye'de evcil hayvan sahipliği oranının yüzde 36'ya ulaştığını, her üç haneden birinde bir evcil hayvanın yaşadığını ifade eden Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan, patili dostlarımızın hayatımızın her aşamasını güzelleştirdiğini ifade ederek şunları söyledi: "Evcil hayvanlarla birlikte yaşamın insan psikolojisi başta olmak üzere çok sayıda olumlu etkisi olduğunu biliyoruz. Üstelik çağlar boyunca insanlara yoldaş olan bu güzel canlılara daha fazla yuva bulunması gerektiğinin de farkındayız. Ülkemizde evcil hayvan sahipliği her geçen gün artmaya devam ediyor ancak evcil hayvanların bakım maliyetleri pek çok hayvanseveri düşündürüyor. Araştırmalar gösteriyor ki bakım maliyetleri nedeniyle hayvan sahiplenmekten çekinen çok insan var. Her geçen gün daha çok insanın patili bir dostla hayatını paylaşabilmesi için biz de üzerimize düşen sorumluluğu Fi-Pati ile yerine getirmeye çalışıyoruz. Türkiye'nin dört bir yanındaki veteriner kliniklerinde, polikliniklerde ve hayvan hastanelerinde geçerli olan ürünümüzü hizmete sunduk. Dileğimiz, patili dostlarımızın sağlığının ve mutluluğunun bozulmaması ve tabii, hayvanseverlerin desteklenmesi. Özellikle 4 Ekim Dünya Hayvanları Koruma Günü'nde bu konudaki farkındalığın artmasını diliyoruz, patili dostlarımızın sahiplenilmesini teşvik etmeyi hedefliyoruz."



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'ya ARC Awards'tan 3 Uluslararası Ödül

Türkiye Sigorta, 2024 Entegre Faaliyet Raporu ile kurumsal raporlama alanının en saygın yarışmalarından biri olan Annual Report Competition (ARC) Awards 2025'te 3 farklı ödüle layık görüldü.

Türkiye Sigorta, kurumsal gücü, sektör liderliği ve sürdürülebilir büyüme vizyonu ile ulusal ve uluslararası alanda adından söz ettirmeye devam ediyor. Şirket, 2024 Entegre Faaliyet Raporu ile dünyanın en saygın kurumsal raporlama yarışmalarından biri olan ARC Awards 2025'te metin, ana sayfa görseli ve içerik kategorilerinde 2 altın ve 1 gümüş olmak üzere toplam 3 ödül kazanarak uluslararası başarısını bir kez daha tescille.

1987 yılından bu yana düzenlenen ARC Awards, dünya genelinde yüzlerce kurumun raporlarını içerik, tasarım, yaratıcılık ve etki kriterleri üzerinden değerlendiriyor. Bu yönüyle, kurumsal raporlama alanında uluslararası alanda en prestijli platformlardan biri olarak kabul ediliyor. Türkiye Sigorta'nın ödüllü 2024 Entegre Faaliyet Raporu, yalnızca finansal performansı değil, aynı zamanda çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY/ESG) göstergelerini de kapsayarak paydaşlara şeffaf, yaratıcı ve bütüncül bir bakış açısı sunuyor.

TÜRKİYE SİGORTA

Ödüle ilgili değerlendirmede bulunan Türkiye Sigorta Yatırımcı İlişkileri Direktörü Şahika Balbay Demiroğlu, şunları söyledi: "ARC Awards'ta 3 ödül kazanarak genel sigortacılık sektöründe en çok ödül alan şirket olduk. Kazandığımız bu ödüller; tasarımdaki yenilikçi yaklaşımımızı, yaratıcı anlatım kabiliyetimizi, kurumsal raporlama vizyonumuzu, iletişim gücümüzü ve sürdürülebilirlik yaklaşımımızı uluslararası sahnede bir kez daha öne çıkarıyor. Şirket olarak sadece sigorta sektörünün değil, aynı zamanda ülkemizin en büyük finansal güçlerinden biri olmanın sorumluluğu ile hareket ediyoruz. Kazandığımız bu ödüller, kurumsal vizyonumuzun, şeffaflık ilkemizin ve sürdürülebilirlik anlayışımızın uluslararası arenada karşılık bulduğunu bir kez daha kanıtlıyor."



Sompo Sigorta İstanbul, Ankara ve İzmir'de otomotiv acenteleriyle buluştu

Sompo Sigorta, otomotiv acenteleriyle İstanbul, Ankara ve İzmir'de düzenlenen kahvaltı etkinliklerinde bir araya geldi. 120 acente yöneticisinin katılımıyla gerçekleşen etkinliklerde, karşılıklı iş birliğini güçlendirecek fikirler paylaşıldı ve 2026 stratejileri konuşuldu.

Sompo, otomotiv acenteleri için düzenlediği etkinliklerle güçlü bağlarını pekiştirdi. 23 Eylül'de Soho House, 25 Eylül'de Ajia Hotel, 2 Ekim'de Divan Ankara ve 9 Ekim'de ise Swissotel İzmir ev sahipliğinde gerçekleştirilen buluşmalarda 120 katılımcı ağırlandı. Etkinlikler; Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, Bireysel Teknik Genel Müdür Yardımcısı Şirzat Çetinkaya ve Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Arslan ev sahipliğinde düzenlendi. Kampanyalardan hasar süreçlerine, fiyat rekabetinden teknik ve operasyonel süreçlere kadar işleyişin her alanına dair konular detaylı şekilde ele alındığı buluşmalar, samimi bir atmosfer yarattı.

İş ortaklarıyla güçlenen Sompo, sürdürülebilir büyüme için sahadan besleniyor

Kahvaltı konseptinde gerçekleştirilen bu özel buluşmalar, Sompo'nun otomotiv acentelerine verdiği değer ve sürdürdüğü güçlü bağlar açısından büyük önem taşıyor. Şirketin üst düzey yöneticileri ve otomotiv acenteleri, 2026 yılı hedeflerini ve sektörel gelişmeleri birlikte değerlendirdi. Sompo Sigorta, yoğun ilgi gören bu etkinlikleri düzenli hale getirerek, her yıl düzenlemeyi hedefliyor. Şirket, sahadan gelen geri bildirimleri dinleyerek ortak başarı kültürünü pekiştirmeyi, iş ortaklarının deneyimlerini iş stratejilerine entegre ederek sürdürülebilir büyüme yolculuğunu birlikte şekillendirmeyi amaçlıyor.

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



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



AXA Türkiye'nin 2024 Yılında Yayımladığı Faaliyet Raporu Uluslararası Ödüllerle Taçlandı...

AXA Türkiye, “Gelecek neden bir risk olsun ki?” vizyonu ile hazırladığı 2024 Faaliyet Raporu ile dünyanın en saygın raporlama yarışmalarından olan LARC tarafından düzenlenen Vision Awards Annual Report ve ARC tarafından düzenlenen Non-English Annual Report kategorilerinde önemli başarılarına imza attı.

AXA Türkiye'nin yayımladığı 2024 yılı Faaliyet Raporu; League of American Communications Professionals (LACP) tarafından düzenlenen Vision Awards'ta sektöründe altın ödül, “En İyi Kapak Tasarımı” kategorisinde bronz ödül, Türkiye'nin en iyi ilk 20 raporundan biri olarak ve EMEA bölgesinde en iyi ilk 100 rapor arasında 22. sırada yer alarak uluslararası alanda takdir topladı.



Anadolu Sigorta, Merrell Belgrad Ultra 2025'in Ana Sponsoru Oldu

Anadolu Sigorta, Türkiye'nin en büyük patika koşusu Merrell Belgrad Ultra'da Ana Sponsor ve 15K Parkur Sponsoru olarak yer aldı.

Anadolu Sigorta, 5-6 Eylül 2025 tarihlerinde İstanbul Kemerburgaz Kent Ormanı'nda “Herkes için doğa ve spor” sloganıyla gerçekleştirilen ve binlerce koşucuyu ağırlayan Merrell Belgrad Ultra'nın ana sponsoru ve 15 kilometre Belgrad Anadolu Sigorta Trail Koşusu parkurunun isim sponsoru oldu.



AXA SİGORTA

AXA Türkiye'nin başarısı sadece bununla da sınırlı kalmadı. İletişim alanında mükemmeliyet standartlarını belirleyen ve bu alanda kurumlarına, markalarına ve müşterilerine değer katan profesyonelleri ödüllendiren bağımsız ödül organizasyonu olan International ARC Awards'ta ana kategoride gümüş ödülün de sahibi oldu.

Bu başarı, AXA Türkiye'nin şeffaflık, sürdürülebilirlik ve kurumsal iletişim yaklaşımının global düzeydeki güçlü yansımaları ortaya koyuyor.

Etkinlik kapsamında tüm koşucular Anadolu Sigorta tarafından ani yaralanmalara karşı Ferdi Kaza Sigortası ile güvence altına alındı. Böylece sporseverler, yarış boyunca yaşanabilecek beklenmedik durumlara karşı Anadolu Sigorta güvencesiyle koştu. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan “Sporun birleştirici gücüne ve sağlıklı yaşamı teşvik etme hedefine inanıyoruz. Merrell Belgrad Ultra gibi doğanın ve sporun birleştirildiği organizasyonlarda yer almak şirketimiz için sadece bir sponsorluk anlamına gelmiyor. Aynı zamanda sağlığını düşünerek spor yapanların yanında olmanın, onların coşkusunu paylaşmanın ve onları desteklemenin gururunu da bizlere yaşıyor” dedi.

Anadolu Sigorta sporun ve doğanın yanında

Merrell Belgrad Ultra 2025'te beş farklı parkur seçeneği yer aldı: Team Race 5K, Fun Run 5K, Belgrad Anadolu Sigorta Trail 15K, Medium Trail 30K ve Ultra 60K. Katılımcılar; dans, müzik, expo alanı, özel tasarım yarış formaları, çocuk koşusu, çocuklar için yüz boyama aktiviteleri ve çeşitli etkinliklerle festival havasında bir hafta sonu geçirdi. Anadolu Sigorta, Merrell Belgrad Ultra 2025 sponsorluğu ile yalnızca bir spor etkinliğine değil; sağlıklı yaşamı teşvik eden, toplumsal etkileşimi artıran ve doğayla iç içe geçen bir deneyime katkıda bulundu. Koşucular güven içinde yarışırken aileler ve çocuklar da unutulmaz anılar biriktirdi.

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

Maymunların Barul Baskını

Malezya tatilinde olan bir çift, ormanda konaklarken maymun sürüsünün yemek kokusu nedeniyle bavullarını karıştırmasıyla şoke oldu. Maymunlar tüm kıyafetleri ormanın dört bir yanına saçtı. Seyahat sigortası kıyafet kaybını karşılayarak bu masalsi olayı mutlu sonla bitirdi.

Çekiç Darbeli Otomobil

1990'ların sonlarında Kentucky'de bir adam, aracının kaportasında yuvarlak darbe izleri oluştuğunu iddia ederek sigorta şirketine başvurdu. Ancak eksper, izlerin çekiç ucuyla kasten yapıldığını fark edince adam yeni bir hikaye uydurdu: "Babam çekiçle saldırdı." Yeterli delil bulunamayınca şirket dava sürecinden kaçınarak uzlaşmaya gitti ve ödemeyi yaptı.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz!

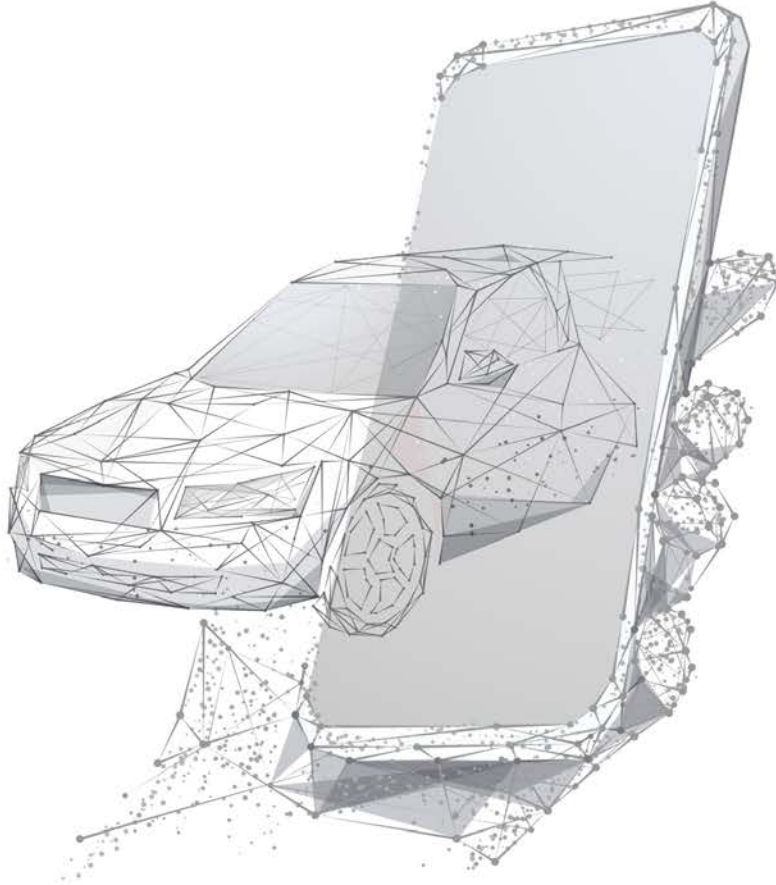


RS 5.0



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.



• Vesaik Nedir?

Ticarette kullanılan çeşitli belgelere verilen isimdir.

• Nakliyat Sigortası Nedir?

Ticari değeri olan malların bir taşıma aracı ile nakliyesi sırasında oluşabilecek kayıplar ve hasarları güvence altına alan sigorta türüdür. Teminat, malların nakliyeciyeye teslim edilmesi veya taşıma aracına yüklenmesiyle başlar ve teslimat sonrası malların alıcıya verilmesiyle sona erer. Yurtdışı taşıma sigortasında ise, alıcı malları henüz teslim almamışsa, havayolu taşımalarında 30 gün, deniz ve karayolu taşımalarında ise 60 gün süreyle gümrük depolarında bekleyen mallar da teminat kapsamına girer.

• Komite Nedir?

Belirli bir işi yapmak için bir araya gelmiş uzmanlar topluluğuna verilen isimdir.

İSTANBUL'da TUR Filo ile Yeni Bir Dönem Başlıyor

GÜCÜMÜZ FİLOMUZDA!

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

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

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

Sektöre yön veren bu dönüşümde, öz gücümüzle sahadayız.

Kalite bizimle yola çıkıyor.



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

Kaskoda #DoğruRota



Yolda güvenle ilerlemek için...