

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTA LIFE®/63

ARALIK 2025 • sigortalifedergi.com • 200 TL



SİGORTA

VE



ne kadar
hazırız? s28



Bir tıkla kapıda!

hepsiburada

trendyol

CicekSepeti

amazon

n11



Yerel Risk, Global Değer

Bir yıl daha geride kalırken...



Değerli Okurlarımız,

Yeni bir yılın eşiğindeyken, sigorta sektörünün hızla dönüşen dinamiklerini hem daha yakından izliyor hem de bu değişimin tam içinde yer alıyoruz. 2025 yılı boyunca özellikle dijitalleşme, müşteri deneyiminde kişiselleştirme ve sürdürülebilirlik alanlarında atılan adımlar, sektörün artık eski kalıpların çok ötesine geçtiğinin en net göstergesi oldu. Risklerin çeşitlendiği, beklentilerin arttığı bu dönemde sigorta şirketleri de daha çevik, daha analitik ve daha proaktif bir yapıya evrildi.

Bu dönüşümü yakından gözlemlediğimiz bir diğer alan ise hazırlıklarımızı tamamladığımız 1 Ocak'ta yayınlanacak olan Türkiye'nin en çok okunan ekonomi dergisi Capital ile yaptığımız Sigorta ve BES eki oldu. Hem sektöre hem okuyucularımıza değer katan bu özel çalışmamıza sigorta sektörü tarafından gösterilen yoğun ilgi, sigorta dünyasının iletişime, bilgi paylaşımına ve doğru içerik üretimine verdiği önemi bir kez daha kanıtladı. Markaların katkıları, sektör liderlerinin içgörülere ve sektördeki güncel gelişmelerle dolu bu ekin, yeni yılın ilk gününde çok güçlü bir başlangıç yaratacağına inanıyoruz.

2026'ya doğru ilerlerken temennimiz; sektörün yenilikçilik hızını daha da artırdığı, ürün ve hizmetlerde sürdürülebilirliğin ön plana çıktığı, sigorta bilincinin toplum genelinde güçlendiği bir yıl olması. Hem paydaşlarımız hem okuyucularımız için kapsayıcı, ilham verici ve geleceği şekillendiren bir dönemin bizi beklediğini düşünüyorum.

Sigorta Life ailesi olarak, tüm sektör çalışanlarına ve okuyucularımıza sağlık, başarı ve bereket dolu bir yeni yıl diliyorum. 2026'nın hepimiz için yeni fırsatlarla, güçlü iş birlikleriyle ve yüksek motivasyonla gelmesini temenni ederim.

Sevgi ve saygılarımla,

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santrmarketing.com

Hazır mıyız?



Her yılın kendi gündemi, kendi dönüşümü ve kendi soruları vardır. 2025 ise sigorta sektörü için yalnızca “yeniliklerin hızlandığı” değil, aynı zamanda “yeni gerçeklerin kabul edildiği” bir yıl olarak kayıtlara geçti. Dijitalleşmenin yıllardır adım adım ilerlediği sektörümüzde bu kez çok daha büyük bir dönüşümün içerisindeyiz: Yapay zekânın sigortacılıkta ana akım hâline gelişi.

Bu sayımızın kapağında yer alan “Sigorta ve AI: Ne Kadar Hazırız?” başlıklı yazımda da ele aldığım gibi; yapay zekâ artık operasyonel verimlilikten risk fiyatlamasına, sahte hasar tespitinden müşteri deneyimine kadar sektörün tüm katmanlarına nüfuz etmiş durumda. Avantajları kadar risklerini, fırsatları kadar etik ve hukuki zorluklarını da masaya yatırdığımız bu çalışmada; teknolojiyi yalnızca “kullanan” değil “yöneten” bir sektör olmanın önemini vurguluyoruz. Çünkü bugün geldiğimiz noktada asıl kritik olan soru şu: Bu dönüşümü güven, adalet ve erişilebilirlik ilkeleriyle yönetmeye ne kadar hazırız?

Bir diğer heyecanımız ise 1 Ocak’ta yayınlanacak Capital Sigorta ve BES eki. Çalışma sürecinde sektörden aldığımız yoğun ilgi, markaların katkıları ve uzman görüşleri bize bir kez daha gösterdi ki; bilgi paylaşımı, doğru içerik üretimi ve güvenilir yayıncılık sigortacılığın en güçlü tamamlayıcı unsurlarından biri. 2025’in kapanışını böyle güçlü bir ortak çalışmayla yapmak bizim için ayrı bir gurur.

2026’ya adım atarken sigorta sektörünün odağında; daha adil fiyatlama modelleri, kişiselleştirilmiş ürünler, önleyici sigorta yaklaşımları ve sürdürülebilirlik yer alıyor. Ancak en önemlisi, teknolojiyle insanın uyum içinde çalıştığı bir sigorta ekosisteminin inşası. Sigorta Life olarak yeni yılda da bu dönüşümü en doğru bilgiler, en güncel analizler ve en güçlü sektör sesiyle takip etmeye devam edeceğiz.

Tüm okuyucularımıza, sektör profesyonellerine ve iş ortaklarımıza sağlık, bereket, başarı ve umut dolu bir yeni yıl diliyorum. 2026’nın hepimize yeni fırsatlar, yeni bakış açıları ve daha güçlü bir sektör bilinci getirmesini temenni ediyorum.

Sevgiyle,

Merve Pınarcı
Genel Yayın Yönetmeni

İçin deki ler

8



8-9

HABER |

Quick Tamamlayıcı Deprem Sigortası ile DASK teminatınızı tamamlayın!

10

HABER |

Türkiye Sigorta, Millî Takımın Yanında Olmaya Devam Ediyor

12-13

HABER |

Doğa Sigorta & Togg T10F Dijital Yolculukta Yeni Bir Dönem Başlattı

14

HABER |

Özel Sağlık Sigortalarında Yeni Dönem Başlıyor!

16-17

HABER |

Magdeburger Sigorta'dan Geleceğin Sigortacılarına Eğitim Desteği

18

HABER |

Türkiye Sigorta'nın peşin fiyatına taksit kampanyası 31 Mart'a kadar devam edecek

20-21

HABER |

Ankara Sigorta'dan İş Ortaklarına Yeni Bir Vizyon: Anka Kulübü!

22

HABER |

Ray Sigorta, Milli Takım Yıldızlarıyla Yeni Reklam Filmini Yayınladı

24-25

KÖŞE YAZISI |

2026'ya Umutla: Sigorta Sektöründe Güven, Büyüme ve Yeni Dönüşümler

26

HABER |

Bupa'nın "Sağlık Hikayeleri" Adlı Küresel Projesi Türkiye'de Milli Sporcu Şahika Ercümen'in İlham Veren Sağlık Hikayesiyle Yer Aldı

28-29

KAPAK |

Sigorta ve AI. Ne kadar hazırız?

30

HABER |

Auto King, Sakarya'daki Yeni Bayisiyle Hizmet Ağını Genişletiyor

32-33

RÖPORTAJ |

Ataman Kalkan: Sigortam.net olarak 25 yıldır dönüşümün öncüsüyüz!

34

HABER |

AXA 2025 Gelecek Riskleri Raporu: Dünya Çoklu Krizlerle Mücadeleye Hazır mı?

36-37

HABER |

ALC Servis, 2026 Vizyonuna Güçlü Adımlarla İlerliyor

38

RÖPORTAJ |

Kıbrıs Türk Sigorta Acenteleri Birliği Genel Sekreteri Aydın İnce: "Acente, sigorta şirketi ve sigortalı arasında güçlü bir etkidir"

40-41

HABER |

Anadolu Sigorta, Finansal Gücü ve Teknoloji Yatırımlarıyla Yeni Yüzyıla Hazır

42

HABER |

Sompo Sigorta, bu sene de SASDER Kongresi'nin altın sponsoru oldu



44

S İ G O R T A L I F E

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Genel Yayın Yönetmeni

Merve Pınarcı

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gamze Sayan

Editör

İrem Yıldırım

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Renkvizyon Matbaacılık Yayıncılık

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

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

✕ ▶ f @ in ≡ © | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



44-45

HABER |

Türkiye'nin Tasarruf Alışkanlıkları Güçleniyor: BES'te Fon Büyüklüğü 2 Trilyon TL'yi Aştı

46

HABER |

HDI Sigorta'nın İç Anadolu ve Konya Bölge Müdürlüğü Yeni Adresinde Hizmete Başladı

48-49

RÖPORTAJ |

Burak Bayhan: Hedefimiz; Sompo markasını yalnızca bir sigorta şirketi değil, güven duygusunun sembolü haline getirmek

50

HABER |

GIG Sigorta'dan Çeşme'de Çevre ve Kadın Odaklı Destek Bir Arada

52

ÖZEL HABER |

Sigorta ile Patili Dostlarımız Güvende!

54

HABER |

DASK Tırı İstanbul Meydanlarında Vatandaşlarla Buluşuyor

56

HABER |

Sarı kırmızının en güçlü kareleri bu yıl da Quick Sigorta desteğiyle seçildi

58

HABER |

Neova Sigorta'nın "Memnuniyetin Sigortası" Temalı Reklam Filmi Serisi Yayına Girdi

60-62

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

64

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

66

SÖZLÜK |

Sigortam.net Katkılarıyla Sigorta Sözlüğü

SİGORTA LIFE®

SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



Eyüp Özsoy

Quick Sigorta
Genel Müdürü

Quick Sigorta

Quick Tamamlayıcı Deprem Sigortası ile DASK teminatınızı tamamlayın!

Quick Sigorta, konut sigortasına erişimi kolaylaştıran yeni ürünü Tamamlayıcı Deprem Sigortası ile DASK'ın sağladığı teminatın üzerinde kalan konut bedellerini güvence altına alıyor. Böylece vatandaşlar, tam kapsamlı konut poliçesi yaptırmadan da deprem riskine karşı tam koruma elde edebilecek.

Quick Sigorta'nın yeni ürünü Tamamlayıcı Deprem Sigortası, DASK tarafından belirlenen azami teminat tutarının üzerinde kalan konut sigorta bedellerini deprem ve yangın riskine karşı güvence altına alarak konut sahiplerine daha kapsamlı bir koruma sağlıyor.

Konut sigortasına alternatif, pratik ve ekonomik çözüm

Quick Sigorta bu noktada “koruma açığını ortadan kaldırıcı” bir adım atarak, sadece yangın + deprem teminatlarını içeren pratik bir konut sigortası modeli geliştirdi. Yeni ürün, klasik konut sigortasındaki tüm paket teminatlara ulaşamayan vatandaşlar için ekonomik bir alternatif sunuyor. Bu sayede kelime olarak olmamış gibi sigortalılar hem yangın kaynaklı hasarları hem de DASK teminatının üzerindeki deprem sigorta bedeli farkını tek poliçe ile güvence altına alabiliyor. Quick Tamamlayıcı Deprem Sigortası kapsamına ise şunlar yer alıyor: Yangın (bina teminatı), ihtiyari bina deprem teminatı ve yangın mali mesuliyet teminatı.

2,3 milyon TL'ye kadar teminat imkânı (2.310.000 TL oldu)

SEDDK tarafından yayımlanan genelgeye göre sivil rizikolar için belirlenen minimum metre-kare birim maliyeti 23.100 TL olarak uygulanıyor. Bu kapsamda, 100 metrekarelik bir konut için Tamamlayıcı Deprem Sigortası ile 2.310.000 TL'ye kadar teminat sağlanabiliyor. DASK'ın karşıladığı 964.500 TL'nin üzerinde kalan 1.345.500 TL'lik kısmını Quick Sigorta güvence altına alıyor. Böylece deprem sonucu oluşan herhangi bir hasarda sigortalı, toplam sigorta teminatını tazminat olarak alabiliyor.

Quick Sigorta'dan toplumsal fayda odaklı yeni adım

Quick Sigorta, “Tamamlayıcı Deprem Sigortası” ile paket konut sigortasına erişemeyen vatandaşlara ulaşmayı ve deprem farkındalığını artırmayı hedefliyor. Şirket, ürünün özellikle düşük bütçeli konut sahipleri için önemli bir koruma aracı olacağına dikkat çekiyor.

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, yeni ürünle ilgili şunları söylüyor: “Deprem gerçeğiyle yaşayan bir ülkede sigorta erişimini kolaylaştırmak, bizim en öncelikli sorumluluklarımızdan biri. Quick Tamamlayıcı Deprem Sigortası ile DASK'ın sağladığı temel güvenceyi, kimseyi dışarıda bırakmadan tamamlıyoruz. Bu ürün hem sigorta bilincini artırmak hem de daha geniş bir kesimin kendini güvence altına almasını sağlamak için önemli bir adım. Quick Sigorta olarak her zaman olduğu gibi, toplumun ihtiyaçlarını doğru okuyup buna uygun çözümler geliştirmeye devam edeceğiz.”

Türkiye Sigorta, Millî Takımın Yanında Olmaya Devam Ediyor

Sporun birleştirici, iyileştirici ve dönüştürücü gücüne inanan Türkiye Sigorta, Türk basketboluna verdiği desteği genişleterek sürdürüyor. Basketbol Süper Ligi ve Türkiye Basketbol Ligi ana sponsorluğuyla başlayan bu güçlü yolculuk, Kadın ve Erkek Basketbol Millî Takımlar Ana Sponsorluğu ile en üst seviyeye ulaştı.

Türk basketbolundaki bu kapsayıcı destek, 27 Kasım 2025 Perşembe günü A Erkek Millî Basketbol Takımımızın Bosna Hersek ile oynadığı FIBA Dünya Kupası Eleme karşılaşmasıyla yeniden sahaya taşındı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla İstanbul'da oynanan millî maçı Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Hidayet Türkoğlu, Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak ve spor camiasının önde gelen isimleri birlikte izledi.

FIBA 2025 Avrupa Basketbol Şampiyonası'nda Riga'da 12 Dev Adam ruhunun yeniden canlandığı ve Ay-Yıldızlı ekibimizin 93-71 galibiyetiyle sonuçlanan karşılaşma, yalnızca sahadaki mücadeleyle değil, Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak ile Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Hidayet Türkoğlu'nun ev sahipliğinde yaşanan güçlü millî birlik atmosferiyle de hafızalara kazındı.

"Türk basketbolunun sigortası" olma vizyonuylu topluma değer üretmeyi sürdürdüklerini söyleyen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, maç sonrasında yaptığı değerlendirmede şu ifadeleri kullandı: "Yerli ve millî bir marka olarak hem liglerde hem de kadın-erkek millî takımlarımızla Türk basketbolunun yanında olmaktan gurur duyuyoruz. Ay-Yıldızlı formamızın taşıdığı değere yürekten inanıyoruz. Millî takımımızı desteklemek, Türkiye'nin sigortası olma vizyonumuzun doğal bir yansıması. Bugün sahada ortaya konan mücadele, hepimize büyük gurur verdi. Türk basketbolunun gelişimi için üzerimize düşen sorumluluğu kararlılıkla taşımaya devam edeceğiz ve Türk sporuna desteğimizi kesintisiz sürdüreceğiz. Basketbolun en önemli paydaşlarından biri olarak, Türk sporuna değer katmak, bizim için yalnızca bir sponsorluk değil; toplumsal bir görevdir."



Artık kasko
her araç için ekonomik

HER YAŞA HER ARAÇA KASKONOMiQ



İSTEYENE İMM
SERVİS SEÇİMİ
ARAÇ YAŞI **SINIRSIZ**

KAZA
HALİNDE **ÇEKİCİ**
KURTARICI
İKAME ARAÇ



Aracınız ister yeni ister eski olsun,
genişletilmiş kasko ile araç değerinin
%85'e kadarı bizde, siz sadece küçük
bir prim ödeyin yeter.

Her yaşa, her araca **KASKONOMiQ**.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q>BLOG **Q>MAG** **Q>SÖZLÜK**

f i X v in

QUICK
SİGORTA

Coşkun Gölpınar

Doğa Sigorta Genel Müdürü

Doğa Sigorta & Togg T10F Dijital Yolculukta Yeni Bir Dönem Başlattı

Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olan Anadolu Sigorta, ikinci yüzyılına yenilenen misyon ve vizyonuyla giriyor. İnsan odaklı yaklaşımını teknoloji ve sürdürülebilirlikle bütünleştiren şirket, “sigortacılığın dönüşümüne öncülük etme” hedefiyle geleceğe güçlü bir adım atıyor.

T10F: Dijital Sigortacılığın Yeni Durağı

Doğa Sigorta, dijital dönüşüm vizyonunu 2025 yılında bir adım daha ileriye taşıdı. 15 Eylül 2025 tarihinde satışa sunulan Togg'un yeni modeli T10F, yalnızca mobilite dünyasında değil, sigortacılıkta da dijital dönüşümün sembolü haline geldi. T10F'in satışa çıktığı gün itibarıyla, Doğa Sigorta dijital sigortacılık çözümleri Trumore platformu üzerinden eş zamanlı olarak devreye alındı. Bu sayede T10F sahipleri, araçlarını teslim aldıkları anda sigorta poliçelerini birkaç dokunuşla düzenleyip aktif hale getirebiliyorlar. Bu entegrasyon, Türkiye'de ilk kez bir araç lansmanı ile dijital sigortacılık hizmetinin eş zamanlı sunulması açısından sektörde önemli bir ilki temsil ediyor.

2023'te Başlayan Güçlü Ortaklık, 2025'te Yeni Boyuta Taşındı

Yeni proje ve geliştirmeler ile tüm gücüyle süren Doğa Sigorta & Togg iş birliği hakkında Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar değerlendirmelerde bulundu; “Togg ile stratejik iş birliğimiz 21 Mart 2023 tarihinde T10X modeliyle başladı. Bu başlangıç ile sigortacılığı dijital mobilite deneyiminin ayrılmaz bir parçası haline getirme hedefimize ulaştık. 2025 yılında ise T10F ile birlikte hedefimiz yeni bir aşamaya geçti. Doğa Sigorta olarak T10F kullanıcılarına özel tasarlanan sigorta altyapısıyla tam entegre, kişiselleştirilmiş ve kesintisiz bir hizmet sunuyoruz. Sigorta artık bir belge değil, aracın dijital sisteminin bir uzantısı hâline geldi.”

Trumore: Dijital Sigortacılığın Akıllı Merkezi

“Togg'un dijital mobilite evreninin merkezinde yer alan Trumore uygulaması, sadece bir araç yönetim platformu değil; mobilite, sigorta, finans, yaşam ve eğlence hizmetlerini bir araya getiren kapsamlı bir dijital ekosistemdir. Doğa Sigorta olarak bu ekosistemde sigorta teknolojileri (InsurTech) alanında stratejik çözüm ortağı olarak konumlanmaktayız. Trumore üzerinden kullanıcılar, araçlarını teslim aldıkları andan itibaren tüm sigorta işlemlerini dijital ortamda yönetebilmekteler.

Trumore'un Doğa Sigorta ile birleşen vizyonu kullanıcıya sadece bir hizmet değil, yaşam boyu dijital güven deneyimi sunmakta. Uygulamanın basit, hızlı ve güvenli yapısı sayesinde, sigortacılık artık “arka planda yürüyen bir işlem” değil, araç sahipliğinin doğal ve sürekli bir parçası haline geldi.”

Yeni Dijital Ürünlerle Zenginleşen Sigorta Deneyimi

“Bu yıl Trumore platformu üzerinden yalnızca araç sigortası değil, farklı yaşam alanlarına hitap eden yenilikçi sigorta çözümleri de devreye aldık;

- Sağlık Sigortası
- Seyahat Sağlık Sigortası
- DASK (Zorunlu Deprem Sigortası)
- Duvar Tipi Şarj Ünitesi Trafik Sigortası

Bu ürünler, Togg kullanıcılarının günlük yaşam alışkanlıklarına uygun olarak tasarlandı ve “sigorta her yerde, her an yanınızda” anlayışının bir yansıması oldu.”

Gelecek Vizyonu: Akıllı, Hızlı ve Sürdürülebilir Dijital Sigortacılık

Doğa Sigorta Genel Müdürü Gölpınar Togg ile yürüttükleri bu stratejik ortaklığı uzun vadeli bir dijital dönüşüm yolculuğu olarak gördüklerini aktardı. Önümüzdeki dönemde Trumore uygulamasıyla hasar yönetimi, eksper ataması ve onarım takibi süreçlerinin tamamen dijitalleşmesini hedeflediklerini de belirtti.

Coşkun Gölpınar, Togg ile geliştirdikleri vizyonu şöyle özetliyor; “Trumore ile sigortacılığı sadece dijitalleştirmiyoruz, yeniden tanımlıyoruz. Sigorta artık bir evrak değil; aracınızla, sürüşünüzle, yaşam tarzınızla entegre bir deneyim.

T10F bu dönüşümün en somut adımı oldu.”15 Eylül 2025 itibarıyla başlayan bu yeni dönem, artık sigortacılığın yalnızca güven değil, aynı zamanda teknoloji, hız ve kullanıcı dostu deneyim anlamına geldiğini de gösteriyor.”

Özel Sağlık Sigortalarında Yeni Dönem Başlıyor!

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) liderliğinde, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından düzenlenen "Özel Sağlık Sigortalarında Yeni Dönem Çalıştayı", sektörün tüm paydaşlarının geniş katılımıyla gerçekleştirildi. Çalıştay, özel sağlık sigortacılığında sürdürülebilirliği güçlendiren yeni model arayışlarını, maliyet yönetimini, teminat kapsamlarını ve dijital dönüşüm süreçlerini ele aldı.

Çalıştayı açılış konuşmaları SEDDK Başkanı Davut Menteş ve TSB Başkanı Uğur Gülen tarafından yapıldı.

SEDDK Başkanı Davut Menteş sağlık hizmetlerinin, bir ülkenin gelişmişlik düzeyinin en temel göstergelerinden biri olduğuna dikkat çeken SEDDK Başkanı Davut Menteş, "Bizler kamu otoritesi olarak, sağlık alanındaki düzenlemelerin ihtiyaçları tam anlamıyla karşılıyor olmasını önemsiyoruz. Bu ihtiyaçları dinamik bir bakış açısıyla ele aldığımızda; hayatın ve sağlık ekosisteminin sürekli bir değişim içinde olduğunu görüyoruz. Bu vizyonla hazırladığımız ve 20 Ekim 2025 tarihinde yayımlanan 'Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği' değişikliği, ortak akıl zemininde yürüttüğümüz titiz bir sürecin ürünüdür. Nihayetinde, 1 Ocak 2026 itibarıyla yürürlüğe girmesiyle sektörde uygulama birliğini sağlayacak yeni kuralları belirlemiş bulunuyoruz. Yapılan bu reformun vatandaş odaklı olduğunu, bireylerin güvenini artırırken, sektörün ise uzun vadeli sürdürülebilirliğini göz önünde bulundurduğunun altını çizmek isterim." dedi.



Açılış Konuşması



Davut Menteş

SEDDK Başkanı

Menteş, söz konusu düzenleme ile birlikte sigorta şirketlerinin öngörülebilir ve adil kurallar çerçevesinde faaliyet yürüttüğü bir ortamda güvence sahibi olacağını ve daha kapsayıcı ve şeffaf bir sistemde haklarını kolaylıkla takip edebileceklerin de sözlerine ekledi.

TSB Başkanı Uğur Gülen ise özel sağlık sigortacılığının artan sağlık harcamaları karşısında toplum için güvence sağlayan stratejik bir alan olduğunu vurgulayarak şunları söyledi: "Özel sağlık sigortaları artık sadece bireylerin sağlık giderlerine katkı sağlayan bir ürün değil; bütüncül bir sağlık ekosisteminin vazgeçilmez bir parçası. Sektör olarak hem mali sürdürülebilirliği sağlamak hem de sigortalılarımızın kaliteli sağlık hizmetine erişimini güçlendirmek için veriye dayalı, şeffaf ve sürdürülebilir modeller geliştirmeye odaklanıyoruz."

Sağlık sigortacılığında üç önemli dinamik olduğunun altını çizen Gülen, "İlk sırada maliyet baskıları ve sürdürülebilirlik geliyor. Bu nedenle artan sağlık maliyetleri ve sürdürülebilir finansman modelleri bulma ihtiyacı çok önemli. İkinci sırada tüm dünyada hızla gelişen dijital sağlık ekosistem gelmekte. Burada da giyilebilir teknolojilerden teletıp uygulamalarına kadar dijitalleşmenin artan rolü çok önemli. Tabii ki üçüncü dinamik ise önleyici ve koruyucu sağlık yönlü değişim. Bu yönde hastalıkları tedavi etmekten çok, önlemeye odaklanan yeni sigorta modellerinin entegrasyonu da kaçınılmaz. Stratejimizin temelinde köklü bir zihniyet değişimi yatıyor. Bu da hastalık ortaya çıktıktan sonra müdahale eden bir sistemden, bireyleri sağlıklı tutmayı ve hastalıkları önlemeyi hedefleyen proaktif bir yapı." diye konuştu.

Gülen, bu kritik noktada SEDDK tarafından hazırlanan yeni Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliğinin sektörün bir çerçeve oluşturma ihtiyacına doğrudan yanıt verdiğine vurgu yaparak, "Bu düzenleme belirsizlikleri ortadan kaldırarak geleceğe giden yolu aydınlatıyor." dedi.

Sektörün tüm bileşenlerinin aktif katılımıyla gerçekleşen çalıştayda, özel sağlık sigortalarının geleceğine yön verecek çözüm önerileri ve politika setleri masaya yatırıldı. Çalıştay çıktılarına ilişkin detaylı raporun ilerleyen dönemde sektörel paylaşılması planlanıyor.

Özel Sağlık Sigortacılığın Yeni Bir Vizyon

Değer Bazlı ve Sürdürülebilir Bir Gelecek İnşa Etmek



Aklınıza takılanları Bilge'ye sorun, hemen cevap alın.

Yenilenen Türkiye Sigorta Mobil ile
kolaylığın tadını çıkarın.



YAPAY ZEKÂ
DESTEKLİ
DİJİTAL
ASİSTANINIZ
BİLGE



Türkiye Sigorta
Mobil'i
indirmek için
**QR kodu
okutun.**

Bilge, Türkiye Sigorta'nın
yapay zekâ destekli dijital
asistanıdır; yalnızca
sigortacılık ve bireysel
emeklilik işlemlerinize ilgili
sorularınızı yanıtlar.

#SigortanızBiziz

0850 202 20 20 | 0850 402 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.



Magdeburger Sigorta'dan Geleceğin Sigortacılarına Eğitim Desteği

Magdeburger Sigorta, Kadıköy Göztepe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne sigortacılık eğitimine yönelik bir bilgisayar sınıfı kazandı. Bor Holding'in sosyal sorumluluk platformu "Gülümseten Yarınlar" ve Sigorta Eksperleri Dayanışma ve Eğitim Vakfı (SEDEV) tarafından da desteklenen bu proje, öğrencilerin sektörün ihtiyaç duyduğu bilgi ve becerilere ulaşabilmesi adına daha güçlü bir altyapıyla kavuşmalarını hedefliyor. Yeni oluşturulan laboratuvar, sigortacılığa yönelik uygulamalı eğitim olanaklarını genişleterek gençlerin iş hayatına daha hazırlıklı bir şekilde başlamasına imkân tanıyacak.

Sigortacılık laboratuvarı niteliğindeki sınıfın açılış töreni; Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Kadıköy Kaymakamı Muhittin Pamuk, Kadıköy İlçe Millî Eğitim Müdürü Tahir Uygur, SEDEV Başkanı Tamer Topal ve Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem'in katılımıyla kurdele kesilerek gerçekleştirildi.

“Ülkemizde özellikle sigortacılık alanında önemli bir eğitim ihtiyacı var”

Ceyhan Hancıoğlu, etikliğinin açılışında yaptığı konuşmada, şunları kaydetti: “Bu proje bizim için son derece kıymetli. Hem şirket olarak hem de şahsen ben Ceyhan Hancıoğlu olarak eğitimin dönüştürücü gücüne çok inanıyoruz. Ülkemizde özellikle sigortacılık alanında önemli bir eğitim ihtiyacı var. Bugün buradaki öğrencilerimiz çok şanslı çünkü bu eğitimi burada lise seviyesinde okuyorlar.

Bakanlarımızın uluslararası platformlarda Türkiye ekonomisini anlatırken sigorta alanına geldiğinde sıkça vurguladığı iki kritik veri var: ‘Genç bir nüfus’ ve ‘düşük sigortalılık oranı.’ Asıl problem bu. Bunu çözmenin yolu ise iyi eğitim almış, yetenekli ve kaliteli gençleri sektöre kazandırmaktan geçiyor. Bu proje tam olarak bunu tetikliyor. Ama bu sadece bir başlangıç. Bu iş sadece Magdeburger Sigorta ile olacak bir şey de değil. İnşallah bütün sistem, bütün sigorta sektörü bizler gibi herkes bu işi sahiplenir ve katkı yapar.”



Ceyhan Hancıoğlu

Magdeburger Sigorta
Genel Müdürü

SEDEV Başkanı Tamer Topal ise kürsüde, “Bu proje sadece bilgisayar, masa, sandalye başışı ile oluşturulmuş bir sınıftan ibaret bir proje değildir. Burada öğrenciler bir sigorta şirketi gibi çalışıp, sektörde yapılan işlerin bir modellemesini gerçekleştirecekler. Sektöre nitelikli iş gücü kazdıracak bir yapı olacak burası. Biz de SEDEV olarak bu öğrencilerin sektörde istihdam edilmesi konusunda her türlü desteği sağlayacağız” şeklinde konuştu.

Öğrencilere pratik deneyim ve sektörle buluşma fırsatı

“Sigortacılığın geleceğine yatırım” niteliği taşıyan bu proje, öğrencilerin mezuniyet sonrasında iş hayatına daha donanımlı ve hazır bireyler olarak adım atmalarına katkı sağlamayı hedefliyor. Yeni oluşturulan sigortacılık laboratuvarı niteliğindeki bilgisayar sınıfı, öğrencilerin sigortacılık sektörüne ilişkin teorik bilgilerini pratikle birleştirmelerini sağlayacak şekilde tasarlandı. Öğrenciler, Magdeburger Sigorta’nın oluşturduğu sistemler sayesinde sigorta ürünlerini yakından tanıyacak, sanal ortamda poliçe düzenleyebilecek, hasar ihbarı değerlendirebilecekler. Böylece sektöre adım atmadan önce gerçek iş hayatındaki süreçleri deneyimleme fırsatı elde edecekler.

Magdeburger Sigorta ve SEDEV yöneticileri, belirli dönemlerde okula giderek öğrencilere ders verecek. Bunun yanı sıra öğrencilere imkanlar dahilinde hem Magdeburger Sigorta’da hem de sektörün önde gelen acentelerinde staj olanağı sunulacak. Böylece sektör ile eğitim dünyası arasında sürdürülebilir bir iş birliği hayata geçirilecek.

Gülümseten Yarınlar’dan projeye tam destek

Eğitimde fırsat eşitliğini güçlendirmek ve sürdürülebilir sosyal etki yaratmak amacıyla Bor Holding tarafından hayata geçirilen sosyal sorumluluk platformu Gülümseten Yarınlar, toplumun farklı alanlarına değer katan çalışmalarına kararlılıkla devam ediyor. Platform, bu proje kapsamında sunduğu önemli katkıyla öğrencilerin nitelikli eğitim olanaklarına erişimini desteklemiş ve sigortacılık alanında uygulamalı bir öğrenme ortamının oluşturulmasına anlamlı bir destek sağlamıştır.

2024 yılında Mardin, Mersin, Niğde, Aydın, Aksaray, Yalova, Kars, Batman, Hatay, İstanbul ve Sakarya’da toplam 14 projeyi başarıyla hayata geçiren Gülümseten Yarınlar, 2025 yılında da eğitim, çevre ve toplumsal faydaya yönelik sürdürülebilir projeleri geliştirmeye ve etki alanını genişletmeye devam etmektedir.



TÜRKİYE SİGORTA

Gücü, adında.



**Taha
Çakmak**

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Türkiye Sigorta'nın peşin fiyatına taksit kampanyası 31 Mart'a kadar devam edecek

Türkiye Sigorta, bireysel sigorta ürünlerine erişilebilirliği artırmak amacıyla sağlık, kasko ve trafik sigortalarında sunduğu peşin fiyatına taksit kampanyasının süresini 31 Mart 2026'ya kadar uzattı.

Amaç, sigortalılık bilincini toplumun her kesimine yaygınlaştırmak, sigortayı herkes için erişilebilir kılmak ve bu stratejinin sektörün tamamı tarafından benimsenmesini mümkün kılmak... Türkiye Sigorta; sağlık ve kasko sigortalarında 12 aya, trafik sigortasında ise 10 aya varan taksit imkânını, peşin fiyatına herhangi bir vade farkı olmaksızın sunuyor.

Eylül ayında başlatılan kampanyanın ilk günden itibaren çok büyük ilgi gördüğünü söyleyen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, şu değerlendirmede bulundu: "Türkiye Sigorta olarak 31 Mart 2026'ya uzattığımız bu kampanya ile yalnızca finansal bir kolaylık sağlamıyoruz. Bunu aynı zamanda topluma karşı bir sorumluluk olarak görüyoruz."

Eylül ayında başlatılan kampanyanın ilk günden itibaren çok büyük ilgi gördüğünü söyleyen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, şu değerlendirmede bulundu:

"Türkiye Sigorta olarak 31 Mart 2026'ya uzattığımız bu kampanya ile yalnızca finansal bir kolaylık sağlamıyoruz. Bunu aynı zamanda topluma karşı bir sorumluluk olarak görüyoruz."

"Ülkemizin dört bir yanındaki vatandaşlarımızın güvenceye ulaşmasını sağlamak bizim için temel bir görev. Sektörün lideri konumunda olan Türkiye Sigorta, erişilebilirliği artırmayı ve her bir bireyin ihtiyaç duyduğu teminata kolayca ulaşabilmesini sağlama misyonunu taşıyor. Peşin fiyatına taksit kampanyamızla, ülke ekonomisinin dengelenmesine destek olurken erişilebilirliği artırmakta, vatandaşlarımızın yanında olmaya ve sigortacılık sektörüne örnek teşkil etmeye devam edeceğiz. Nitekim sektördeki diğer kuruluşlara da ilham verdik. Ardımızdan benzer kampanyalar başladı."

Uygulama ile Türkiye genelindeki geniş dağıtım ağı sayesinde ödeme kolaylıklarının daha fazla kullanıcıya ulaşması da amaçlanıyor. Anlaşılabilir kredi kartlarının geçerli olacağı kampanya ile ilgili ayrıntılı bilgiye, Türkiye Sigorta'nın web sitesi ve mobil uygulamasından ulaşmak mümkün.

Küçük kontroller
büyük fark yaratır.
**Sağlık Sigortası
fark yaratır.**



Ersin
Tüvar

Ankara Sigorta
Genel Müdürü

Ankara Sigorta'dan İş Ortaklarına Yeni Bir Vizyon: Anka Kulübü!

Ankara Sigorta, acenteleriyle uzun yıllardır sürdürdüğü güvene dayalı iş birliğini çok daha güçlü, sürdürülebilir ve sistematik bir yapıya taşımak amacıyla gelişim ve sadakat programı olan Anka Kulübü'nü devreye aldı. Kurumun gelecek vizyonunun önemli bir parçası olarak tasarlanan bu yapı, yalnızca acentelerin performanslarını ölçen ya da kategorilere ayıran bir sistem olmanın çok ötesinde; Ankara Sigorta'nın acenteleriyle kurduğu bağı güçlendirme, karşılıklı büyümeyi destekleme ve ortak bir marka kültürü inşa etme hedefinin somut bir yansıması niteliğinde. Anka Kulübü, her bir iş ortamının yıl boyunca ortaya koyduğu emeği görünür kılmayı, gelişim yolculuğunu desteklemeyi ve Ankara Sigorta ile olan iş birliğini daha profesyonel, daha prestijli ve daha motivasyon sağlayıcı bir yapıya dönüştürmeyi amaçlıyor. Program; satış performansından yenilemeye, stratejik ürün üretiminden marka sadakatine, müşteri memnuniyetinden iş hacmi büyümesine uzanan geniş bir çerçeveyi bütünsel bir bakış açısıyla değerlendirecek şekilde oluşturuldu. İş ortaklarının Platin, Altın ve Gümüş olarak üç ayrı segmente ayrıldığı program kapsamında, her segment yalnızca bir sınıflandırma değil; acentelerin kendi performanslarını daha yukarı taşımalarını teşvik eden, iş yapış süreçlerini kolaylaştıran, marka prestijini artıran ve Ankara Sigorta ile kurdukları bağı güçlendiren bir yolculuğun aşamalarını temsil ediyor. Bu yönüyle program, şirket ile acenteler arasındaki ilişkiyi sadece bugün için değil, uzun yıllar devam edecek güçlü bir iş ortaklığı modeli üzerine inşa etmeyi amaçlıyor.

"Anka Kulübü, iş ortaklarımızın Ankara Sigorta ile olan yolculuğunda daha görünür, daha güçlü ve daha sürdürülebilir bir bağ kurmayı hedeflediğimiz stratejik bir program."

Anka Kulübü'nün hayata geçirilmesini değerlendiren Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar, programın yalnızca bir segmentasyon yapısı olmadığını; şirketin geleceğe yönelik vizyonunun önemli bir parçası olduğunu vurguluyor. Anka Kulübü'nün, iş ortakları için yeni bir güç ve prestij dönemi başlattığını belirten Tüvar, sigorta sektöründe rekabetin hızla artmasına rağmen Ankara Sigorta'nın asıl gücünün acenteleri olduğunu altını şu sözlerle çiziyor: "Bugün geldiğimiz noktada, acentelerimiz hem bizim sahadaki en güçlü temsilcilerimiz hem de markamızın sürdürülebilir büyümesinin temel taşıdır. Bu nedenle onların yanında olmak, ihtiyaçlarını doğru analiz ederek desteklemek ve başarılarını ödüllendirmek bizim için kurum kültürünün bir parçası. Anka Kulübü'nde amaç sadece yüksek üretimi ödüllendirmek değil. Biz, iş ortağımız olan her acentenin kendi kapasitesi doğrultusunda gelişimini sürdürebilmesini, yıl boyu motivasyonunu koruyabilmesini ve sektör içinde prestijini güçlendirebilmesini istiyoruz. Bu nedenle program; operasyonel kolaylıklardan kurumsal ayrıcalıklara, özel iletişim desteklerinden maddi avantajlara kadar birçok katmanda acentelerin yanında yer alıyor. 2026'nın ilk çeyreğinde sunulacak ayrıcalıklar tüm yıl boyunca devam edecek olup iş ortaklarımızın motivasyonunu yeni dönemde çok daha güçlü bir noktaya taşıyacağına inanıyoruz. Biz, projelerimizi sadece bugüne göre değil; geleceğe göre planlıyoruz ve tam bu sebeple Anka Kulübü bu geleceğin önemli yapı taşlarından biri." Son olarak, Anka Kulübü'nün uzun vadeli etkisine değinen Tüvar, programın Ankara Sigorta'nın dönüşüm yolculuğunun önemli bir parçası olduğunu ifade ediyor: "Ankara Sigorta olarak, 'birlikte yükselme' mottosunu sadece söylemde değil, iş yapış şeklimizin odağına koyuyoruz. Anka Kulübü; daha yakın iletişim kurduğumuz, ihtiyaçlarını daha iyi analiz ettiğimiz ve birlikte büyüdüğümüz bir acente ekosistemi yaratmak için tasarlandı. Birlikte büyüyen, birlikte güçlenen bir yapıyı inşa ediyoruz. Hedefimiz hem şirketimizin hem iş ortaklarımızın sektör içinde çok daha güçlü bir konuma gelmesi.

Anka Kulübü, Ankara Sigorta'nın acenteleriyle kurduğu güçlü bağın bir yansıması olarak; iş ortaklarının performansını destekleyen, motivasyonunu artıran ve onları geleceğe hazırlayan kapsamlı bir yapı sunuyor.

Ray Sigorta, Milli Takım Yıldızlarıyla Yeni Reklam Filmini Yayınladı

Ray Sigorta, Türkiye Futbol Federasyonu Milli Takımlar Ana Sponsorluğu kapsamında hazırladığı ve milli takımımızın yıldızları Arda Güler, Can Uzun, Kenan Yıldız, Merih Demiral ve Orkun Kökçü'nün kamera karşısına geçtiği yeni reklam filmini yayınladı.

Milli Takımlar resmi ana sponsoru Ray Sigorta yeni reklam kampanyasında Türk futbolunun yıldızları ile buluştu. Sigorta farkındalığını odağına alan reklam filminde Milli Takımın yıldızları Arda Güler, Can Yılmaz Uzun, Kenan Yıldız, Merih Demiral ve Orkun Kökçü kamera karşısına geçti. Sigorta sektörünün yenilikçi ve öncü şirketlerinden Ray Sigorta, eylül ayında Türkiye Futbol Federasyonu ile imzaladığı protokol anlaşmasıyla Erkek ve Kadın A Milli Takımlar resmi ana sponsorluğunu üstlenmişti. TFF ile Ray Sigorta arasında 3 yıl sürecek iş birliği, Türkiye'de sigorta sektörü adına yapılan en kapsamlı sponsorluk anlaşması olarak dikkat çekiyor.

"Millilerimizi desteklemekten onur duyuyoruz"

Sektörün en büyük 7. şirketi olarak bugüne dek imzalanmış en kapsamlı iş birliği anlaşmasını hayata geçirmekten gurur duyduklarını ifade eden Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Müşteri odaklı yenilikçi ürün portföyümüzü her geçen gün genişletirken, en önemli iş ortağımız olan acentelerimizle tüm Türkiye'ye yayılan ağıımızı da hızla büyütürken sürdürülebilir büyümemizi devam ettiriyoruz.

2025 yılında çok güçlü ve etkili bir iletişim kampanyasını başlattık. Bu kapsamda şimdi de Ray Sigorta'yı Milli Takımımızın yıldızlarıyla aynı sahada buluşturduk. Yeni reklam filmimizde Arda, Can, Kenan, Merih, ve Orkun bu kez sigorta farkındalığı için sahaya çıktı. Eğlenceli bir tema üzerine hazırlanan bu reklam filminin ülkemizdeki sigorta farkındalığını güçlendirmesini hedefliyoruz. Seyirciden aldığımız geri bildirimler de bunda başarılı olduğumuzu gösteriyor. Ana sponsor olarak, Millilerimizin sahadaki mücadelesine ve ülkemize yaşattıkları gurura ortak olmak bizim için tarifsiz bir mutluluk. Her zaman olduğu gibi, Ray Sigorta olarak ülkemizin değerlerinin yanında olmaktan onur duyuyoruz."

Antrenman sonunda eğlenceli bir yarışma

Milli takım oyuncularının antrenman sahasında geçen reklam filmi, Arda Güler'in şutuyla başlıyor. Topun, park halindeki otomobilin camından içeri girmesiyle antrenman alışılmışın dışına taşınıyor. Kenan Yıldız, Can Uzun ve Orkun Kökçü'nün de dahil olmasıyla şut antrenmanı kısa sürede eğlenceli bir yarışmaya dönüşüyor. Orkun Kökçü'nün gözü kapalı yaptığı vuruş sonrasında yaşanan talihsizlikle, otomobilin üzerine aydınlatma direği devriliyor ancak aracın sahibi Merih Demiral, "Sıkıntı yok beyler, sigortamız var" diyerek arkadaşlarını rahatlatıyor.

Ray Sigorta varsa sıkıntı yok

Ray Sigorta, izleyicinin yüzünü gülümseten bu kampanyayla, güven vermeyi odağına alan marka duruşunu bir kez daha güçlü şekilde ortaya koyuyor. Film, futbolda olduğu gibi günlük hayatta da beklenmeyen durumların her an karşımıza çıkabileceğini hatırlatıyor. Ray Sigorta bu gibi anlarda her zaman müşterilerinin yanında olduğunu; dayanışma, güven ve takım ruhunun taşıyıcısı olan milli yıldızlarla birlikte güçlü bir şekilde aktarıyor. Kampanya ister saha kenarında ister hayatın akışında, "Sıkıntı yok, sigortamız var" diyebilmenin ayrıcalığını sıcak ve samimi bir dille vurguluyor.

Sıkıntı Yok Sigortamız Var



RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Milli Takımlar Ana Sponsoru



AXA SİGORTA

Gelecek Neden Bir Risk Olsun ki?



AXA Gelecek Riskleri Raporu 2025 yayınlandı!

AXA Grubu'nun 12'ncisini yayınladığı rapor, dünyanın dört bir yanından 3.500'ü aşkın uzman ve 23.000 katılımcının görüşleriyle, dünyayı şekillendiren riskleri ortaya koyuyor.

İklim değişikliği, jeopolitik istikrarsızlık, siber güvenlik riskleri, yapay zeka... Artan belirsizliklere rağmen, geleceği şekillendiren en güçlü değer dayanıklılık.

Güvenin geleceğini birlikte inşa ediyoruz.



axasigorta.com.tr

Geleceğin risklerini
keşfetmek için
raporu inceleyin.





İsmail Öztürk

*Santra Marketing Kurucusu ve
Sigorta Life İmtiyaz Sahibi*

2026'ya Umutla: Sigorta Sektöründe Güven, Büyüme ve Yeni Dönüşümler

Değerli okurlarımız ve takipçilerimiz,

Geride bıraktığımız 2025 yılı, sadece bir yılın bitişini değil, aynı zamanda sektörümüz için bir dönüşüm noktasını temsil ediyor. Bu sayfalarda bir yılı geride bırakırken, sadece rakamları değil; hep birlikte inşa ettiğimiz güveni, yeniliği özetliyoruz. Sigorta Life olarak her sene büyümeye devam ederken sektörün sesi olarak vizyonumuzu daha da ileri taşıyoruz. Şimdi bu deneyimlerle birlikte umut dolu yeni bir yıla, 2026'ya doğru yelken açma zamanı.

Ailemizin yeni üyesi olan Sigorta Postası gazetemizle 1 yılımızı doldurduk. Dergiciliğin yanı sıra gazeteyle de sektörün masasından eksilmeyen bir yayın organı olma hedefimizle Edirne'den Kars'a tüm gazete satış noktalarında bulunuyoruz.

Sektör basını içinde Sigorta Life dergisi olarak Amazon, Çiçek Sepeti, N11, Trendyol ve Hepsiburada gibi tüm satış kanallarında yer alan tek dergi olmaktan gurur duyuyoruz. Bu yolda hem Sigorta Life dergisi hem Sigorta Postası gazetesiyle röportajlar, analizler ve gündem haberleriyle sektörün güvenilir sesi olarak okurlarımızdan aldığımız güçle devam ediyoruz.

Sadece kendi yayın organlarımız ile değil, farklı yayın kuruluşları ile yaptığımız önemli iş birliklerimizle beraber sigortanın önemini herkese yaymak için çalışıyoruz. 2025'te Sigorta Life dergimizle 63. sayımıza, Sigorta Postası gazetemizle ise 10. sayımıza ulaştık. Aynı zamanda Temmuz ayında Turkuvaz Medya Grubu'na bağlı InBusiness dergisine Sigorta&BES eki çıkardık. Türkiye'nin en çok okunan ekonomi dergisi olan Capital Dergisi ile her yıl olduğu gibi bu yıl da sigorta sektörüne dolu dolu iki ayrı ek hazırladık. Ocak'ta Sigorta&BES, Nisan'da Acente&Broker ekleriyle sektörün sesini duyurmaya devam ettik. Ocak 2026'da da Capital Sigorta&BES ekini sigorta sektörüyle buluşturacağız. Sektörün yoğun ilgisinden dolayı tüm sayfalarımız rezerve edildi. İnanır mısınız bir sayfalık bile yer kalmadı.

Bizlere olan ilginizi istatistiklerimizden de görüyor ve teşekkürü borç biliyorum. Basılı yayının yanı sıra dijital yayıncılıkta sosyal medya ağlarımızda sadece bu yıl 12 milyon izlenme, internet sitelerimizde yıllık 180 bin civarlarında tıklanma sayımız bulunuyor. Bu verilerle daha da heyecanlanarak yeni yayın dönemimize bomba gibi giriş yapıyoruz. Bu dönemde yeni içerikler, Youtube canlı yayınları ve tartışma programları ile karşınızda olacağız.

4. Sigorta Sektörü İş Birliği Fuarı ve Kongresi!

Sigorta Life ailesi olarak sigorta sektörünün her alanında varlığımızı sürdürüyoruz. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDEK) himayesinde, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin (TOBB) desteğiyle 4. Sigorta Sektörü İş Birliği Fuarı ve Kongresi düzenlendi. Acentelerin ve sigortacılık öğrencilerinin yoğun katılımlarıyla verimli bir fuar süreci gerçekleşti. Her yıl olduğu gibi bu yıl da fuarın basın sponsoru olarak standımızla yer alırken sektörün önde gelen isimleriyle röportajlarımızı, yayınlarımızı gerçekleştirdik. Hem bizim için hem de sektör için verimli bir fuar süreci oldu. Seneye tekrardan buluşmak ve daha iyi işler yapmak dileğiyle.

Sektöre Bakış

Sigorta sektörü her geçen gün büyüme ivmesini yukarıya doğru taşıyor. Bunu biz değil, Türkiye Sigorta Birliği'nin her ay açıkladığı veriler söylüyor. Sigorta sektörü büyümeye devam ederken 2024 Ekim ayı verileriyle 2025 Ekim ayı verilerini karşılaştırmak istedim. TSB verilerine göre 2025 yılı Ekim sonu itibarı ile toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %49,1 oranında artış gösterdiğini görüyoruz.

İki seneyi karşılaştırdığımızda şirketlerin pazar payındaki büyüme artışı şu şekilde:

Sıra	2024 - Ekim	Sıra	2025 - Ekim
1.	Türkiye Sigorta AŞ	1.	Türkiye Sigorta AŞ
2.	Allianz Sigorta AŞ	2.	Allianz Sigorta AŞ
3.	Anadolu Sigorta AŞ	3.	Anadolu Sigorta AŞ
4.	Axa Sigorta AŞ	4.	Axa Sigorta AŞ
5.	Aksigorta AŞ	5.	Sompo Sigorta AŞ
6.	HDI Sigorta AŞ	6.	HDI Sigorta AŞ
7.	Sompo Sigorta AŞ	7.	Ray Sigorta AŞ
8.	Ray Sigorta AŞ	8.	Quick Sigorta AŞ
9.	Quick Sigorta AŞ	9.	Aksigorta Sigorta AŞ
10.	Bupa Acıbadem Sigorta AŞ	10.	Bupa Acıbadem Sigorta AŞ

Yukarıdaki tabloda görüldüğü üzere ilk 4 firma sektörde başarı elinde tutmaya devam ediyor. Diğer firmalar arasında tatlı rekabet sürerken önümüzdeki yıl neler olacağını hep birlikte göreceğiz.

Türkiye Sigorta Birliği Seçimleri

2025 yılını kendi yayın organlarımız açısından değerlendirdikten sonra bir de sektörün genel durumuna bakmakta fayda olduğunu düşünüyorum. 2026 ile birlikte Türkiye Sigorta Birliği'nde başkanlık seçimleri sigorta sektörünün gündeminde olacak konulardan bir tanesi. TSB Başkanı Uğur Gülen, bu yıl görev süresi dolduğunu ve sektörden emekli olmayı planladığını bizlere aktarmıştı. Durum böyle olunca bu yıl gerçekleşecek olan seçimler de haliyle merak konusu. Bizce en güçlü aday Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar olarak gözüküyor. Ancak seçim dönemi karşımıza farklı sürprizler de çıkabilir. Neden olmasın?

Sigortasız Kalmayın!

Sigorta Life olarak bir senenin daha sonuna geldik. Geçtiğimiz bu yıl içerisinde iş birliği yaptığımız, yayınlarımızda ve tüm mecralarımızda bizlere destek olan herkese teşekkürlerimi iletmek istiyorum. Değerli okurlarımıza da ufak bir mesaj vermeden yazımı sonlandırmak istemedim. Sağlığınızı, sevdiklerinizi ve önem verdiğiniz her şeyi korumak için sigorta yaptırmayı ihmal etmeyin. Sigorta sizi ve sevdiklerinizi korur!

Tüm sektöre ve okurlarımıza iyi yıllar diliyorum... Poliçeleriniz eksik olmasın efendim!

Keyifli okumalar dilerim...

Bupa'nın "Sağlık Hikayeleri" Adlı Küresel Projesi Türkiye'de Milli Sporcu Şahika Ercümen'in İlham Veren Sağlık Hikayesiyle Yer Aldı

İnsanları sağlık konularında konuşmaya ve kendi hikâyelerini paylaşmaya cesaretlendiren bu ilham verici projenin Türkiye ayağı, Bupa Türkiye tarafından milli serbest dalış sporcusu ve dünya rekortmeni Şahika Ercümen'in sağlık hikayesiyle yerini aldı.

Bupa Grubu'nun Mart 2025'te 6.052 kişiyle gerçekleştirdiği küresel araştırma, insanların sağlık konularında konuşmaktan büyük ölçüde kaçındığını ortaya koyuyor. Araştırmaya göre, her iki kişiden biri (%49) bir sağlık sorununu dile getirmekten kaçınıyor. Bu durumun en yaygın nedenleri arasında, %39 oranında "konunun ciddi olmadığını düşünmek" veya "bir uzmana gitmeye gerek olup olmadığından emin olamamak" yer alıyor. Katılımcıların dörtte biri (%24) ise "utanma veya damgalanma korkusu" nedeniyle sağlıkla ilgili konularda sessiz kalmayı tercih ediyor.

Bulgular, konuşmanın sağlık üzerindeki olumlu etkilerine de dikkat çekiyor. Katılımcıların %82'si, sağlıkla ilgili deneyimleri paylaşmanın hem fiziksel hem de zihinsel iyilik hâlini desteklediğini düşünüyor. Bir sağlık uzmanı dışında biriyle endişelerini paylaşanların %41'i daha az kaygı hissettiklerini, %32'si ise bu sayede yaşam tarzlarında olumlu değişiklikler yaptıklarını belirtiyor. Buna karşın, sağlık sorunlarını dile getirmeyenlerin yarısı (%53) bunun kaygı düzeylerini artırdığını, üçte biri (%31) ise sağlık durumlarının kötüleştiğini ifade ediyor. Bu bulgular ışığında Bupa, sağlık hakkında konuşmanın önündeki önyargıları kırmak ve paylaşmanın iyileştirici gücünü görünür kılmak amacıyla, dünyanın dört bir yanından ilham verici gerçek yaşam hikâyelerini bir araya getiren "Sağlık Hikâyeleri" adlı küresel projeyi başlattı.

Şahika Ercümen'den İlham Veren Bir Sağlık Hikayesi

"Sağlık Hikayeleri", Türkiye'de milli serbest dalış sporcusu ve dünya rekortmeni Şahika Ercümen ile yer aldı. Çocukluğunda yaşadığı astım hastalığını suyla tanışarak aşan, nefesini tutarak özgürlüğünü bulan sporcu, Bupa'nın "Sağlık Hikayeleri" videosunda kendi deneyimini içtenlikle paylaştı: "İlk kez nefesimi tutup suyun altında kaldığımda, o an büyüdüm. Su bana ikinci bir hayat verdi. Çocukken nefes alamazken, bugün suyun altında nefes alabiliyor gibiyim. Su beni iyileştirdi, özgürleştirdi, yeniden ben yaptım. Bu nedenle Bupa'nın 'Sağlık Hikayeleri' projesiyle aynı inancı paylaşıyorum: Konuşmak iyileştirir. Çünkü her hikâye, bir başkasına umut olabilir."



Şahika Ercümen
Milli Sporcu

"Sağlık, Hepimizin Ortak Hikayesi"

Bupa Türkiye Strateji ve Transformasyon Grup Başkanı Ebru Keskin Kulalar, yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Biz Bupa'da sağlığı yalnızca bir kavram olarak değil, yaşamın en değerli yolculuğu olarak görüyoruz. 'Sağlık Hikayeleri' projesi bizim için bir iletişim kampanyasından çok daha fazlası. Bu, kalplere dokunan bir iyileşme çağrısı. Bu proje vesilesiyle insanların sağlık hikayelerini paylaşmanın aslında iyileşmenin ilk adımı olduğunu göstermek ve insanların sağlık konularında konuşmasını engelleyen tabuları yıkmak istiyoruz. Çünkü konuşmak; cesarettir, paylaşmaktır, umut olmaktır. Bazen basit bir konuşma bunu başlatmak için yeterlidir. Türkiye'de bu projeyi Şahika Ercümen gibi cesur ve ilham veren bir kadın sporcu ile temsil etmek bizim için çok anlamlı. Biz inanıyoruz ki ne kadar çok paylaşırsanız, ne kadar çok dinlersek, o kadar sağlıklı bir dünyaya yaratabiliriz. Çünkü sağlık, hepimizin ortak hikâyesi."

"Sağlık Hakkında Konuşmak Sağlıklıdır"

Bupa, "Sağlık Hikayeleri" adlı küresel projesiyle sağlıkla ilgili konularda tabu haline gelen sessizliği kırmayı ve daha fazla insanı kendi hikayesini paylaşmaya davet ediyor. Her paylaşım, bir başka insanda farkındalık yaratma, destek olma ve umut verme potansiyeli taşıyor. "Sağlık hakkında konuşmak sağlıklıdır" anlayışıyla yola çıkan bu küresel proje hem dijital platformlarda hem de ilham veren bireysel hikayelerle yaygınlaşmaya devam edecek.

Kasko poliçelerinde 12 aya varan taksitle ödeme kolaylığı

Satış kanallarımızdan
teklif alın, sanal POS
ödemelerinde 12 aya
varan vade farksız
taksitli ödeme
fırsatından faydalanın.

Son gün: 31 Aralık 2025

0850 **724** 0850
anadolusigorta.com.tr

SİGORTA

VE

AI

ne kadar
hazırız?

s28

Sigortacılık uzun yıllar boyunca birçok sektör gibi temkinli ve ağır adımlarla ilerleyen bir yapıya sahipti. Günümüzde yapay zekâ, büyük veri ve otomasyon teknolojilerinin finans dünyasında yarattığı devrim, sigortacılığı da dönüştürmeye mecbur bıraktı. Bugün artık müşteriler saniyeler içinde poliçe almak, hasar süreçlerini anlık takip etmek ve kişisel risk profiline özel fiyatlar görmek istiyor. Bu beklentileri karşılamak içinse şirketlerin yalnızca dijital araçlar kullanması yeterli değil; iş yapış biçimlerini kökten yeniden tasarlaması gerekiyor. Tam da bu noktada sigortacılık sektörü, yapay zekâ ile büyük bir “imtihan” veriyor. Teknolojiyi işine entegre edenler bir üst lige çıkarken, geri kalanlar için rekabet giderek zorlaşıyor.

Dünya çapında sigortada yapay zekâ yatırımları gün geçtikçe hız kazanıyor. Uluslararası yapılan analizlerde yapay zekâ destekli teknolojilerin sigorta pazarında 2026 yılı itibariyle 13 milyar dolar seviyesini aşacağını öngörülüyor. (The Business Research Company) Durum böyle olunca da sigorta şirketleri için yapay zekâ teknolojileri bir seçenek değil zorunluluk haline geliyor. Türkiye’de de benzer bir dönüşüm yaşanıyor. Birçok sigorta şirketi, acente ve sektör kurumu; yapay zekâyı polîçe düzenleme, hasar doğrulama, sahte hasar tespiti ve operasyonel süreçlerde kullanmaya başladı. Türkiye Sigorta Birliği ve sektör profesyonelleri, önümüzdeki dönemde yapay zekâ kullanımının daha da yaygınlaşacağını vurguluyor.

Avantajı olduğu kadar riskleri de beraberinde getiriyor

Her geçen gün yapay zekâ alanındaki gelişmelere şahit olurken bu durumun avantajları olduğu kadar dezavantajları da oldukça tartışma konusu. Otomatik hasar işlemleri, daha doğru risk analizleri ve sahtekârlık tespiti sayesinde şirketler hem hızlanıyor hem de maliyet avantajı elde ediyor. Ancak bu dönüşümün olumsuz yanları da var. Veri güvenliği ve algoritmik yanlılık gibi riskler, kararların şeffaflığını ve müşteri güvenini tehdit ediyor. Ayrıca otomasyonun artması, sektör çalışanları üzerinde baskı yaratıyor. Uzmanlar, yapay zekânın sigortacılıkta güçlü bir araç olduğunu ancak insan denetimi ve etik çerçevenin şart olduğunu vurguluyor.

Yapay zekanın sigorta sektörüne sağladığı/sağlayacağı fırsatları değerlendirecek olursak;

- Operasyonel verimlilik ve maliyet düşüşü: Yapay zekâ ile daha hızlı, daha az insan gücüyle; hatasız ve ölçeklenebilir süreçler.
 - Daha doğru risk & fiyatlama: Kişiyi özel risk değerlendirmesi ile hem sigortacı hem sigortalı için daha dengeli poliçeler.
 - Hızlı ve kullanıcı dostu müşteri deneyimi: 7/24 hizmet, anında hasar bildirimi/ödeme, dijital asistanlar.
 - Risk öngörüsü, önleyici sigorta yaklaşımları: Sadece hasar sonrası değil; hasar öncesi risk yönetimi, uyarılar, bakım/önlem önerileri gibi proaktif çözümler.
 - Yeni ürün & hizmet modelleri: Örneğin iklim riski sigortası, siber risk sigortası, IoT destekli varlık sigortası vs. – Yapay zekanın sağladığı veri + analiz kapasitesi, sigortacıları geleneksel hatlardan çıkıp inovatif sigorta çözümleri üretmeye yönlendirebilir.
- Avantajlarından bahsederken risk ve zorluklarını da göz ardı etmemek gerekiyor;**
- Etik & adalet sorunları: Yapay zeka modelleri geçmiş veri üzerinden çalıştığı için, eski verilerdeki önyargılar, belirli müşteri gruplarına karşı dolaylı ayrımcılığa yol açabilir.
 - Şeffaflık ve hesap verebilirlik sorunu: “Neden bu prim belirlendi, neden bu hasar onaylandı/onaylanmadı?” sorularının yanıtı zor olabilir ve bu da güven sorunlarına yol açabilir.
 - Siber güvenlik & yeni dolandırıcılık riskleri: Özellikle GenAI araçları (örneğin sahte hasar belgeleri, deepfake video/foto vs.) sigortacılıkta ciddi risk yaratabilir.

• Regülasyon ve uyum ihtiyacı: Yapay zekâ kullanımı artarken, hukuki düzenlemeler, veri koruma, şeffaflık, sorumluluk alanları net değilse bu belirsizlikler hem sigortacı hem müşteri için risk anlamına geliyor.

• Eşitsizlik & erişim sorunu: Yapay zekâ tabanlı sigortalar, veri geçmişi zayıf ya da dijital erişimi kısıtlı kişilere dezavantaj yaratabilir. Bu da “herkese eşit sigorta hakkı”nı zedeleyebilir.

Sektör değişim ve dönüşüm içerisinde

Yapay zekânın sigorta sektöründe yarattığı dönüşüm artık tartışmasız bir gerçek. 2026 ve sonrası için görünüm net: AI, sigorta sektörünün her alanını; risk değerlendirmesi, fiyatlama, müşteri hizmeti, hasar yönetimi, ürün geliştirme vb. alanları yeniden şekillendirecek. Sigorta şirketleri veri odaklı, hızlı, esnek ve müşteri merkezli yapılar haline gelecek. Bu dönüşüm hem sigortalılar hem sigortacılar için büyük fırsatlar sunuyor: Daha adil primler, hızlı hizmet, karmaşık risklere uygun ürünler, sürdürülebilirlik. Ancak bu değişim, yalnızca teknoloji yatırımıyla değil; etik sorumluluk, hukuki düzenleme, şeffaflık, adalet bilinci, insan-makine dengesi gibi kavramlarla birlikte yönetilirse başarılı olabilir. Aksi takdirde, “verimlilik” kazanımı, “güvenlik, adalet, erişim ve hak” kayıplarıyla eşleşebilir.

**Bu yüzden sektörün önünde kritik bir soru duruyor:
Bu değişimi yönetmeye gerçekten hazır mıyız?**

Merve Pınarçı
Genel Yayın Yönetmeni



Auto King, Sakarya'daki Yeni Bayisiyle Hizmet Ağını Genişletiyor

Araç bakım ve onarım hizmetlerinde Türkiye'nin öncü markalarından Auto King, hizmet ağını genişletmeye devam ediyor. Sakarya'daki yeni bayi açılışını düzenlenen törenle gerçekleştiren Auto King Oto Servis'in Türkiye genelindeki bayi sayısı 45'e ulaştı. Auto King Oto Servis Sakarya Bayisi, alanında uzman kadrosu ve son teknoloji ekipmanlarla donatılan altyapısı ve müşteri odaklı hizmet anlayışı ile bölgedeki müşterilere hizmet vermeye başladı.

Auto King Oto Servis Sakarya bayisinin açılış törenine; Sakarya Erenler Belediye Başkanı Şenol Dinç, Sakarya Büyükşehir Belediyesi Strateji Daire Başkanı, Kocaeli Belediyesi Teftiş Kurulu Başkanı, Ticaret Odası Acente Komitesi, Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF), Sigorta Acenteleri Derneği (SAB), Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK) temsilcileri ile Kocaeli ve Sakarya'nın sigorta acenteleri başta olmak üzere çok sayıda davetli katıldı.

Açılış konuşmasını gerçekleştiren CEO Serkan Süer, Auto King'in kaliteli hizmet anlayışı ve müşteri memnuniyetine verdiği öneme dikkat çekerek, Sakarya bayisinin bölgeye katacağı değerini altını çizdi. Süer şöyle konuştu: "Auto King Oto Servis'in yıllardır sürdürdüğü güven, kalite ve müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışını Sakarya'ya taşımanın gururunu yaşıyoruz. Bizim için her yeni lokasyon, müşterilerimize verdiğimiz sözün bir yansımasıdır. Auto King olarak, Türkiye'nin her noktasında aynı standartta, aynı titizlikte ve aynı güvenle hizmet sunmayı ilke edindik."

Sakarya'nın markanın genişleme vizyonundaki önemine değinen Süer, "Sakarya'nın gelişen otomotiv ekosisteminin bu güçlü yapının önemli bir parçası olacağına inanıyoruz. Bu bayinin, bölge halkına yalnızca hizmet sunmakla kalmayıp aynı zamanda istihdam, güven, kalite ve yenilik katacağına inanıyoruz. Auto King olarak hedefimiz; müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran, araçlarını güvenle emanet edebilecekleri bir hizmet ekosistemi oluşturmak. Sakarya bayimiz de bu vizyonun güçlü bir temsilcisi olacak" dedi.



Konuşmasında ekip çalışmasının önemine de değinen Süer, "Başarı, ancak güçlü bir ekiple mümkündür. Bugün burada açılışını yaptığımız bu merkez, sadece modern altyapısıyla değil, alanında uzman kadrosu ve güçlü iş ortaklarımızla birlikte gerçek bir değer üretecek. Auto King ailesi olarak, her yeni bayimizde olduğu gibi Sakarya'da da fark yaratan bir müşteri deneyimi sunmak için var gücümüzle çalışacağız. Bu yatırımın hayata geçmesinde emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma, bayimiz Cihat Tunçay ve Erman Usta'ya, bizlere destek veren tüm kurum ve paydaşlara teşekkür ediyorum. Sakarya bayimizin, şehrimize değer katacağına, bölgenin oto bakım ve onarım alanındaki hizmet kalitesini daha da yukarı taşıyacağına gönülden inanıyorum" dedi.

Konuşmasında sektördeki kadın yöneticilerin arttırılmasına vurgu yapan Süer sözlerini şöyle devam etti: "Sektörde kadın yöneticilerin varlığını güçlendirmeyi önemserken, Gülay Ak'ın liderliğiyle Sakarya bayisinin hizmet ve kalite anlayışına değer katacağına inanıyoruz."

Auto King Sakarya bayisi Servis Müdürü Gülay Ak, Auto King Oto Servis'in hizmet kalitesine kadın liderliğinin getirdiği titizlik ve çözüm odaklı yaklaşımını yansıtan isimlerden biri olacak" dedi.

Firma sahibi Cihat Tunçay ve Erman Usta ise açılıшта: "Bugün burada yalnızca bir servis merkezinin açılışını yapmıyoruz. Bugün burada, uzun süredir özveriyle yürüttüğümüz bir emeğin, bir inancın ve bir vizyonun yeni bir adımına hep birlikte tanıklık ediyoruz" dedi.

Auto King markasının bir servis zincirinden çok daha fazlası olduğunu vurgulayan Tunçay, sözlerini şöyle sürdürdü: "Biz bu işi sadece ticaret olarak görmüyoruz. Bize aracını emanet eden her müşterimizin memnuniyetini sağlamak ve merkezimizden mutlu bir şekilde ayrılmasını garanti altına almak her zaman birinci önceliğimiz olacak" dedi. Yeni servis merkezinin Auto King Oto Servis'in kalite ve hizmet standartlarına uygun olarak tasarlandığını belirten Usta, merkezin modern altyapısı, son teknoloji ekipmanları ve uzman kadrosuyla Sakarya'da sektöre yeni bir soluk getireceğini ifade etti.

1936' dan beri...



ANKARA
SİGORTA

f @ y in X
Ankara Sigorta

Ayrıntılı bilgi; www.ankarasigorta.com.tr
444 19 36



“Sigortam.net olarak 25 yıldır dönüşümün öncüsüyüz!”

Sigortam.net CEO'su Ataman Kalkan, Sigortam.net olarak dijital sigortacılığın öncüsü olurken 25 yıldır sektörde güvenin, hızın ve çeşitliliğin simgesi olmanın nelere dayandığını Sigorta Life okurları için aktardı. Kalkan, bu güvenceyle birlikte 2026 hedeflerinden “Yapay zekâ ve veri analitiği ile müşterilerimizi çok daha yakından tanıyıp, ‘herkesin kendi ihtiyacına göre optimum poliçe’ dönemini iyice güçlendirmek” sözleriyle bahsetti.

2025 yılını geride bırakırken sigorta sektörü ve Sigortam.net için nasıl bir yıl oldu? Yılın değerlendirmesini sizlerden dinlemek isteriz.

2025'te 25. yılımızı kutlarken 11 milyonu aşkın müşterimizin güveniyle büyümeye devam ettik. Türkiye'de dijital sigortacılığın ilk ve lider temsilcisi olarak bu yıl da sigortacılığı anlaşılır kılmaya devam ederken yeni ürünlerimizle farklı alanlarda müşterilerimizi güvence altına aldık. 2025 yılını müşteri hizmetlerimizi geliştirme, yeni ürünleri portföyümüze ekleme ve dijitalleşme yatırımlarımızı hızlandırmak için bir fırsat olarak gördük. Böylece hem sektörün dönüşümüne liderlik etmeye devam ettik hem de kullanıcıların sigorta ürünlerine erişimini her zamankinden daha kolay ve anlaşılır hale getirdik.

Dijitalleşme, veri analitiği ve yapay zekâ gibi konular tüm sektörlerde çokça gündeme gelirken siz Türkiye'de dijital sigortacılığın geleceğini nasıl görüyorsunuz? Geleneksel sigorta şirketleri dijitalleşme sürecine ayak uydurabiliyor mu?

Dijitalleşme artık sektörün yeni standardı. Veri analitiği, yapay zekâ ve otomasyon sigorta sektörünün tüm işleyişini yeniden tanımlıyor. Biz Sigortam.net olarak yıllardır bu dönüşümün öncü aktörlerinden biriyiz.

Yapay zekâ destekli 3'lü kart yapımız sayesinde kullanıcılarımız en ucuz, en kapsamlı ve fiyat/performans açısından önerilen poliçeyi saniyeler içinde seçebiliyor. Bununla beraber teknolojiye yaptığımız yatırımlar sayesinde, sigorta gibi karmaşık görünen bir konuda müşterilerimize basit, hızlı ve anlaşılır bir deneyim sunuyoruz.

Türkiye'de ve dünyada sigortanın geleceğinin merkezinde, müşteriyi çok daha yakından tanıyıp birebir ihtiyaçlarını anlamak ve hiper kişiselleştirme ile tam da o müşteriye en uygun çözümleri önermek var. Bunu yapay zekâ desteğiyle, doğru veri altyapısı kurulduğunda, artık çok daha rahat ve ölçeklenebilir biçimde yapmak mümkün. Geleneksel şirketler de bu dönüşüme giderek daha fazla yatırım yapıyor. Sektörün içinde olan oyuncular için dijitalleşme ve veri analitiği tarafı bir nebze daha rahat ilerlese de bu, sürekli yenilenmeyi ve bu alandaki gelişmeleri an be an takip etmeyi gerektiren bir süreç. Önümüzdeki dönemde teknolojinin rolü daha da derinleşecek ve sigortacılık tamamen kişiselleştirilmiş, anlık ihtiyaçlara yanıt veren bir yapıya kavuşacak. Biz de bu dönüşümün merkezinde olacağız.

Sigortam.net'in mevcut kullanıcı kitlesinin demografik ve davranışsal özellikleri nedir? Hangi branşlarda hangi müşteri grupları daha aktif?

Sigortam.net olarak 11 milyondan fazla müşteriye hizmet veriyoruz ve bu geniş müşteri ağında çok farklı demografilerde kişi var. Örneğin genç, teknolojiyle iç içe yaşayan kullanıcıların sigorta ihtiyaçlarında uçtan uca sunduğumuz hızlı ve kusursuz dijital deneyimiyle sigortacılığı onların dijital alışkanlıklarına uyumlu hale getiriyoruz. İlk kez sigorta yaptıracak kullanıcılar için süreçleri sadeleştiriyor ve adım adım rehberlik veriyoruz. Yoğun araştırma yapan ve fiyat konusunda hassas kullanıcılar için şeffaf karşılaştırma tabloları, detaylı içerikler sunuyoruz. Ailelerin günlük yaşamda ihtiyaç duyduğu koruma çözümlerini de tek noktada bir araya getiriyoruz. Evlerini, araçlarını ve seyahatlerini güvence altına almak isteyen aileler için konut, araç ve seyahat sigortası ürünleriyle kapsamlı bir koruma ağı sağlıyoruz. Yurt dışına aracıyla çıkacak olanlar için Yeşil Kart Sigortası sunuyoruz.

Konut sigortalarıyla evlerini, araç sigortalarıyla trafikte güveni, seyahat sigortalarıyla da yurt içi ve yurt dışı seyahatlerinde müşterilerimizin rahat etmelerini sağlıyoruz. Böylece aileler, yaşamın her alanında ihtiyaç duydukları güveni tek platform üzerinden kolayca elde ediyor. Noter işlemleri öncesinde gerekli olan 2. el trafik sigortası poliçesi, Noter Sigorta Çözüm Hattı üzerinden sadece 3 saniyede yapılabilir. Kullanıcılar bu sayede noter işlemleri sırasında beklemekten, hızlıca sigorta poliçesine sahip olabiliyor. Tüm bu ürün çeşitliliği ile sigorta = Sigortam.net yaklaşımını istikrarlı biçimde sürdürmeye devam ediyoruz.

Konut, sağlık, kasko gibi alanlarda kullanıcılar artık daha esnek ve modüler ürünler istiyor. Bu trend Sigortam.net'in ürün yaklaşımını nasıl etkiliyor?

30'a yakın sigorta şirketinden çok kapsamlı ve çeşitli ürünler sunabiliyoruz. Bugün kullanıcılar artık tek tip, standart ürünler tercih etmiyor. Kendi yaşamlarına göre şekillenen, modüler, esnek ve uygun fiyatlı seçenekler istiyor. Sigortam.net olarak 30'a yakın sigorta şirketiyle çalışıyor, yüzlerce farklı ürünü karşılaştırarak ucuzunu, kapsamlısını ve fiyat performans açısından önerileni sunuyoruz. Müşterilerimiz bu önerilerden istediğini seçerken bu çeşitlilik, onların ihtiyaçlarına birebir uyan poliçelere ulaşmasını sağlıyor. Kısacası, biz bugün sigorta ürünlerini "katalog" gibi sunmuyor, tam tersine kişiselleştirilmiş bir deneyim olarak kullanıcıya aktarıyoruz.

Kasko ve trafik sigortası platformun en güçlü ürünleri. Bu iki branşta Sigortam.net'i diğer oyunculardan ayıran temel avantajlar neler?

Öncelikle 25 yıllık tecrübemiz ve 30'a yakın sigorta şirketinden sunduğumuz teklifle müşterilerimize büyük bir çeşitlilik sağlıyoruz. 3'lü kart yapımız ve sade, anlaşılır içeriklerle karar verme sürecini hızlandırırken kişiselleştirilmiş öneriler sayesinde tek tipten ziyade ihtiyaçlara yönelik poliçeler sunabiliyoruz.

“ ”

Sigortacılığı dijital alışkanlıklara uyumlu hale getiriyoruz

Ama fark yarattığımız tek nokta teknolojik altyapımız değil. Kasko, trafik gibi aciliyetin ve hızın önem kazandığı alanlarda 3 saniyede hasar destek hattımız ile müşterilerimiz uzman ekiplerimizle iletişime geçebiliyor. Tüm bu yapının en büyük gücü ise teknoloji ile insan dokunuşunu doğru yerde buluşturan yaklaşımımız. Yıllara dayanan tecrübemiz, güçlü dijital altyapımız ve uzman ekiplerimizin sağladığı güven duygusu bir araya gelerek müşterilerimize hem hız hem de gerçek bir destek sunmamızı sağlıyor.

Kullanıcıların dijital sigorta satın alımında en çok zorlandığı noktalar neler? Sigortam.net bu zorlukları sadeleştirmek için nasıl bir yol izliyor?

Sigorta, doğası gereği karmaşık bir ürün. Kapsamlar, teminatlar, fiyat farklılıkları... Biz Sigortam.net olarak bu karmaşıklığı ortadan kaldırmak için deneyimi temelden sadeleştiriyoruz. Web sitemizde ürün ve poliçelere açık ve anlaşılır şekilde yer veriyoruz. 3'lü kart yapımız ile kullanıcılarımız ucuzunu, kapsamlısını ve fiyat performans açısından önerilen poliçelerin detaylarını görebiliyor ve saniyeler içinde tercih yapabiliyor. Sigorta güven işi, karşısında bir insan ile ilerlemek isteyen müşterilerimiz de kullanıcı destek ekiplerimizle her an iletişim kurarak soru işaretlerini giderebiliyor. Amacımız, kullanıcıların karmaşıklığa takılmadan doğru ürüne hızlıca ulaşmasını sağlamak.

Sigortam.net'in 2026 yılı için hedefleri neler? Ajandanızda hangi konu başlıkları bulunuyor?

Bu yolculukta hedefimiz, yapay zekâ ve veri analitiği ile müşterilerimizi çok daha yakından tanıyıp, hiper kişiselleştirilmiş önerilerle "herkesin kendi ihtiyacına göre en optimum poliçe" dönemini iyice güçlendirmek. Bu sayede her kullanıcıya kendi ihtiyacına özel tasarlanmış sigorta deneyimi sunmak. Bununla birlikte 11 milyonun üzerindeki müşteri tabanımızı çok daha geniş kitlelere ulaştırmak için dijitalleşme standartlarını belirleyen başka lider uygulamalar geliştirmek de ana odaklarımız arasında.

Sigorta sektörüne vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Sigorta, hayatın belirsizliklerine karşı toplumun en güçlü güvencesi. Bu nedenle sektör olarak hepimizin ortak bir sorumluluğu var. O da insanların sigortaya kolay erişmesini, doğru ürünü bulmasını ve süreçleri anlamasını sağlamak. Dijitalleşme bu sorumluluğun en güçlü aracı. Biz Sigortam.net olarak 25 yıldır bu dönüşümün öncüsüyüz ve şuna inanıyoruz: Geleceğin sigortacılığı, hızın, şeffaflığın ve kişiselleştirmenin birleştiği bir deneyim olacak. Biz de bu deneyimde müşterilerimizin her zaman yanında olacağız.

AXA 2025 Gelecek Riskleri Raporu: Dünya Çoklu Krizlerle Mücadeleye Hazır mı?

AXA, 12. kez yayınladığı Gelecek Riskleri Raporu ile küresel ölçekte karar vericiler ve bireylerin geleceğe dair risk algılarını ortaya koyuyor. 57 ülkeden 3.500'den fazla uzmanın ve 25.000'i aşkın bireyin katılımıyla hazırlanan rapor, günümüz dünyasının karşı karşıya olduğu çoklu krizleri derinlemesine analiz ediyor. Türkiye'nin de dahil edildiği araştırma sonuçlarına göre iklim değişikliği, önümüzdeki 5-10 yıl içinde karşılaşılabilecek en büyük risk olarak görülüyor. Sıralamayı siber güvenlik, jeopolitik istikrarsızlık ve yapay zeka riskleri takip ediyor.

"İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı koruma" misyonu ile hareket eden AXA, son 12 yıldır ortaya çıkan tehditleri ve olası etkilerini Gelecek Riskleri Raporu'nda araştırarak daha güvenli ve sürdürülebilir bir gelecek inşa etmek amacıyla toplu bir düşünce ve eylem çağrısı yapıyor.

Sonuçlar, krizlerin artık daha sık ve etkili hale geldiğini; teknoloji, iklim değişikliği ve demografik risklerin ön plana çıktığını gösteriyor.

Uzmanların %95'i ve genel nüfusun %93'ü krizlerin son yıllarda arttığını düşünüyor; uzmanların %86'sı ve genel nüfusun %84'ü ise en endişe verici risklerin, tedbirlerle kısmen önlenileceğini söylüyor.

Araştırma sonuçlarına göre iklim değişikliği, uzmanların risk sıralamasında beş yıldır üst üste birinci sırada yer alıyor. Ancak, bu riskin diğerleriyle arasındaki fark giderek azalıyor. Jeopolitik istikrarsızlık, siber güvenlik ve toplumsal gerilimler bu yıl iklim değişikliği riskine önemli ölçüde yaklaşmış durumda. Bu sonuçlar, çoklu kriz algısının derinleştiği ve risklerin yönetimi için kapsamlı bir yaklaşımın her zamankinden daha önemli hale geldiğini ortaya koyuyor.

Sigorta Sektörüne Güven Yüksek

Toplumun gelecekte karşı karşıya kalabileceği risklere karşı hazırlıklı olmasında sigortacılığın üstleneceği rol hem uzmanlar hem de genel kamuoyu nezdinde büyük bir önem taşıyor. AXA 2025 Gelecek Riskleri Raporu'na göre, uzmanların %89'u, genel katılımcıların %72'si sigorta sektörünün gelecekteki risklerin etkisini azaltmada kritik bir işlev üstleneceğini düşünüyor. Bu güçlü güven, sigorta sektörünü hasar sonrasında devreye giren bir mekanizmanın ötesine taşıyarak risklerin önceden yönetilmesinde ve toplumsal dayanıklılığın artırılmasında stratejik bir aktör olarak konumlandığını gösteriyor.



Gelecek Neden
Bir Risk Olsun ki?

Hayat Şaşırtırsa
memnuniyetin
SİGORTASI
NEOVA





Mahmut Şevluk
ALC Servis Genel Müdürü

ALC Servis, 2026 Vizyonuna Güçlü Adımlarla İlerliyor: Stratejik Anlaşmalar, Dijital Dönüşüm ve Genişleyen Bayi Ağı ile Sektörde Yeni Standartlar Oluşturuyor

Türkiye’de otomotiv hasar onarımı, servis operasyonları ve entegre sigorta süreçlerinde öncü konumda bulunan ALC Servis, 2025 yılını büyüme, yenilik ve dijital dönüşüm odaklı güçlü bir performansla tamamlıyor. Şirket; genişleyen bayi ağı, teknoloji yatırımları, operasyonel mükemmeliyet programları ve yeni iş birlikleriyle 2026 vizyonunu şekillendirmeye hız kesmeden devam ediyor.

Yeni Anlaşmalar ile Stratejik Büyüme

2025 yılı, ALC Servis için özellikle sigorta ekosisteminde stratejik ortaklıkların pekiştirildiği bir dönem oldu. Sigorta şirketleri ile imzalanan yeni anlaşmalar, şirketin hem operasyonel kapasitesini hem de sektördeki konumunu daha da güçlendirdi.

Yeni anlaşmalar hakkında değerlendirmede bulunan ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk, bu adımların yalnızca ticari büyüme değil, aynı zamanda sektör genelinde standartların yükselmesi açısından da kritik bir rol oynadığını belirterek şöyle konuştu: “Attığımız her adımla sadece kapasitemizi artırmıyor, aynı zamanda hizmet kalitesinin sürdürülebilir şekilde yükseltilmesine katkıda bulunuyoruz. İş ortaklarımızla kurduğumuz stratejik bağlar, 2026 hedeflerimizin en önemli yapı taşlarından birini oluşturuyor.”

Türkiye Genelinde Genişleyen Bayi ve Servis Ağı

ALC Servis’in operasyonel başarısının temelinde, Türkiye geneline yayılan güçlü bayi ağı ve yüksek standartlarda hizmet veren partner servisleri bulunuyor. 2025 yılında gerçekleştirilen yeni bayi katılımları ile şirket, coğrafi erişimini daha da genişletti. Bu genişleme beraberinde, müşteri taleplerine daha hızlı yanıt verebilen, kalite-süreç standartlarını merkezden yönetebilen bir operasyonel yapı getirdi. Bayi gelişim programları kapsamında eğitim, performans ölçümleme, süreç denetimi ve marka standartlarının uyumu gibi alanlarda ciddi yatırımlar yapıldı. Bu yaklaşım sayesinde ALC Servis, Türkiye’nin farklı noktalarında aynı kalite seviyesinde, sürdürülebilir ve güvenilir bir hizmet modelini yaygınlaştırıyor.

CRM Altyapısı ve Teknoloji Yatırımları ile Dijital Dönüşüm Hız Kazandı

2025 yılı, ALC Servis’in dijitalleşme yolculuğunda önemli kilometre taşlarının hayata geçirildiği bir dönem oldu. Şirket; CRM altyapısını tamamen yenileyerek müşteri yönetimini daha etkin, daha ölçümlenebilir ve daha çevik hâle getirdi. Mobil uygulamalar, otomatik süreç yönetimi, fotoğraf ve belge analiz sistemleri, veri odaklı raporlama araçları ve yapay zeka destekli operasyonel modüllerle müşteri deneyimi yeni bir seviyeye taşındı. Yeni CRM modülleri sayesinde müşteri geri bildirimleri gerçek zamanlı izlenebilir hale gelirken, operasyon ekipleri tüm süreçleri uçtan uca tek ekran üzerinden yönetebiliyor. Bu sayede hem işlem süreleri kıaldı hem de her bir dosya özelinde daha şeffaf ve kişiselleştirilmiş bir deneyim ortaya çıktı.

Mahmut Şevluk, bu dönüşümü şöyle ifade ediyor: “Teknoloji, ALC Servis’in geleceğinin merkezinde. CRM altyapımızı ve dijital ekosistemimizi yenileyerek müşterilerimizin beklentilerine çok daha hızlı, çok daha akıllı çözümlerle cevap verebilir hale geldik.”

Müşteri Memnuniyetinde Yeni Standart: Veri Tabanlı Hizmet Kalitesi

ALC Servis’in geliştirdiği yeni müşteri memnuniyeti takip sistemleri; ölçümleme, geri bildirim analizi, süreç bazlı skorlamalar ve otomatik raporlama araçlarını içeriyor. Bu kapsamda müşteri memnuniyeti oranlarında yıl boyunca istikrarlı bir artış kaydedildi. Şirket, müşteri deneyimini yalnızca bir sonuç değil, sürekli iyileştirilen bir süreç olarak ele alıyor. Servis süresinden parça tedarikine, iletişim yönetiminden teslimata kadar her adım düzenli olarak ölçümleniyor ve geliştiriliyor.

Operasyonel Genişleme ve Yenilikçi Servis Modeli

ALC Servis, 2025 yılında operasyonel süreçlerini hem organizasyonel hem teknolojik açıdan genişletti. Ekip yapılanmaları güçlendirildi, lokasyon bazlı yönetim modelleri optimize edildi ve dosya yönetim iş akışlarında otomasyon oranı artırıldı. Bu yeni model; daha hızlı karar alma, daha etkin dosya yönetimi, daha düşük hata payı ve daha verimli süreç tasarımı anlamına geliyor. Şirket, operasyonel altyapısını 2026 hedeflerine hazırlarken, aynı zamanda sektörde örnek teşkil edecek bir dijital hasar yönetimi ekosistemi oluşturmayı amaçlıyor.

2026 Hedeflerine Doğru: Sürdürülebilir Büyüme, Uluslararası Açılım ve Sigorta Vizyonu

ALC Servis, 2026 stratejik planı doğrultusunda sürdürülebilir büyüme, teknolojik yenilikçilik ve hizmet çeşitliliğini artırma hedeflerini önceliklendiriyor. Uluslararası iş birlikleri, yeni dijital ürünler ve satış sonrası hizmet alanında geliştirilecek çözümler bu planın merkezinde yer alıyor.

Genel Müdür Mahmut Şevluk, şirketin gelecek vizyonunu şu sözlerle özetliyor: “2026’ya doğru ilerlerken; güçlü bayi ağı-mız, gelişmiş teknoloji yatırımlarımız ve hizmet kalitesi odaklı yaklaşımımızla yalnızca Türkiye’de değil, bölgesel ölçekte de referans bir marka olmayı hedefliyoruz. Sektörün geleceğini şekillendirecek yeni projeler üzerinde çalışıyoruz ve bu yolculukta emin adımlarla ilerliyoruz.”



Kıbrıs Türk Sigorta Acenteleri Birliği Genel Sekreteri Aydın İnce: “Acente, sigorta şirketi ve sigortalı arasında güçlü bir etkidir”

21 yaşında sigortacılık sektörüne giren Kıbrıs Türk Sigorta Acenteleri Birliği Genel Sekreteri ve İnce Sigorta'nın sahibi Aydın İnce, Sigorta Life'a özel açıklamalarda bulundu. 18 yıldır tek bir sigorta şirketiyle çalışan ve Şeker Sigorta (Kıbrıs) Ltd.'in Gazimağusa Yetkili Acentesi olarak hayat ve sağlık dışı tüm branşları müşterilerine sunan Aydın İnce, acentelerin sigorta şirketleri ve sigortalılar arasında güçlü bir etken olduğunu ve acentenin sigortalıya her zaman fayda sağladığına dikkat çekti.

“2025 radikal bir yıl oldu”

2025 yılını değerlendirerek Kuzey Kıbrıs sigorta sektörü için radikal bir yıl olduğunu ifade eden İnce, “Kredi kartı ile peşin tahsilat yasa tahtında, 17 Kasım 2025 itibarıyla esas olunca şu an müşterilere bunu yeni ödeme sistemini anlatma çabası içerisindeyiz. İnce Sigorta Acenteliği olarak değerlendirecek olursak; Kasım ayına kadar, geçen seneye oranla %32'lik bir büyümemiz var. Rakamlara bakacak olursak iyi bir yıl oldu” dedi.

Sektör için çalışmalar tüm hızıyla devam ediyor

Kıbrıs Türk Sigorta Acenteleri Birliği Genel Sekreteri olarak görevine devam eden İnce, birliğin bu yıl şubat ayında büyük uğraşlar sonucunda dernekten birliğe döndüğünü ve sektör adına çok güzel adımlar attıklarını ifade etti. 2010 yılından beri mevcut olan yasanın revize edilmesinde acentelerin hayatta kalması için çaba sarf ettiklerini ifade eden İnce, “Sigortacılık mesleğinin hakkettiği değeri görmesi-ne, profesyonel bir meslek olarak sayılması için gecemizi gündüzümüze katarak çalıştık. Şu an acentelerin yasaya uygun hizmet verebilmesi için çalışmalar ve bilgilendirme toplantıları yapıyoruz” şeklinde konuştu.

“2026'dan çok umutluyum”

Kıbrıs'ta sigorta sektörü ve acentenin konumuyla ilgili açıklamalarda bulunan İnce, Kıbrıs için acentelerin sektör açısından önemine dikkat çekti. “Acente, sigorta şirketi ve sigortalı arasında güçlü bir etkidir” diyen İnce sözlerine şöyle devam etti: “Doğru teminat seçiminde, bütçeye uygun en doğru poliçeyi bulmakta, hasar anında birebir takipte ve destekte acente üzerinden poliçe satın almak sigortalıya her zaman fayda sağlar.

Yaptığımız iş çok kıymetli, uzmanlık gerektiren ve gelişen bir meslektir. Kuzey Kıbrıs'ta revize edilen yasayla birlikte sigorta sektörünün gelişmesi ve profesyonelleşmesi açısından 2026'dan çok umutluyum. Biz ürün yelpazesi olarak çok dar bir alanda çalışıyoruz. En büyük dileğim şirketlerimizin yeni ürünler geliştirip müşterilere pazarlanmasını sağlanmasıdır. Tüm Türkiye ve Kuzey Kıbrıs sigorta sektörüne 2026'da bol kazanç, az hasar diliyorum.”

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

Anadolu Sigorta, Finansal Gücü ve Teknoloji Yatırımlarıyla Yeni Yüzyıla Hazır

Veri odaklı iş modelleri, müşteri deneyiminde mükemmellik ve topluma karşı sorumluluk bilinciyle şirketin ikinci yüzyılına emin adımlarla girdiklerini belirten Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, “Teknolojik yetkinliğimiz, kurumsal değerlerimiz ve insan odaklı yaklaşımımızla ikinci yüzyıla daha güçlü, daha çevik ve daha dayanıklı bir şekilde adım atıyoruz” dedi.

Anadolu Sigorta, 3 Aralık Çarşamba günü Feriye’de düzenlediği basın toplantısında 100. yılındaki finansal sonuçlarını, yenilikçi teknoloji yatırımlarını, sürdürülebilirlik yaklaşımını ve toplumsal fayda yaratan projelerini paylaştı. Şirketin, bir asırlık yolculuğunda sigortacılığın dönüşümüne öncülük ettiğinin aktarıldığı toplantıda, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, 2025 yılı boyunca yürütülen projeler ile gelecek dönem hedefleri hakkında bilgi verdi. Tuğtan teknoloji ve Ar-Ge’nin Anadolu Sigorta’nın yeni yüzyılındaki en güçlü yatırım alanlarından biri olarak öne çıktığını vurguladı.

Anadolu Sigorta 3 branşta sektör liderliğini sürdürüyor

Anadolu Sigorta, 2025 yılının ilk 10 ayında prim üretimini bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 44,5 artırarak 74,76 milyar TL seviyesine ulaştırdı. Şirket, en yüksek prim üretimini 16,4 milyar TL ile Kara Araçları Sorumluluk branşında gerçekleştirdi; bu branşı 15,31 milyar TL ile Hastalık-Sağlık, 14,42 milyar TL ile Yangın ve Doğal Afetler ve 13,95 milyar TL ile Kara Araçları branşları izledi. Anadolu Sigorta, hayat dışı 15 ana branşın 11’inde ilk üç sırada yer almayı başarırken, Kara Araçları (Kasko), Su Araçları ve Nakliyat branşlarında sektör liderliğini sürdürdü.

Şirketin finansal sonuçlarıyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan: “Şirketimizin güçlü operasyonel performansı karlılık büyümemize ve özkaynak karlılığımıza olumlu yansdı. 2025’in ilk 9 ayında kümülatif solo net karımız yıllık %10 büyürken, son 12 aylık ortalama özkaynak karlılığımız ise %36,4 olarak gerçekleşti.



Güçlü sermaye yeterliliği, reel prim üretimi ve hissedarları için reel özkaynak karlılığı sunan şirketimiz 1 Milyar Doların üzerinde piyasa değeriyle işlem görüyor. Zorlu ve değişen makro görünüme rağmen 2025 ve 2026 yıllarında reel değer yaratımına devam ederek şirketimizi daha büyük piyasa değerlerine ulaştırmayı hedefliyoruz” diye konuştu.

“Yenilenen vizyonumuz, misyonumuz ve kurumsal değerlerimiz güven duygusunun da dönüşümüne öncülük edecek”

Anadolu Sigorta 2025 yılında vizyonunu, misyonunu ve kurumsal değerlerini yeniden belirledi. Şirket, yeni vizyonunu “Finansal liderliğimiz ve insan odaklı yaklaşımımızdan aldığımız güç, yenilikçi teknolojiler ve eşsiz müşteri deneyimi ile sigortacılığın dönüşümüne öncülük ediyoruz” ifadesiyle tanımlıyor. Bu vizyon, Anadolu Sigorta’nın yalnızca finansal başarıya değil, topluma değer katmaya ve geleceğin sigortacılığına odaklandığını gösteriyor. Anadolu Sigorta, yeni misyonunu ise “Topluma verdiğimiz sözle bugünü ve yarını güvenle koruyoruz” olarak belirlerken, sunduğu ürün ve hizmetlerle gelecekte de müşterilerinin her koşulda yanında olma hedefinin altını çiziyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan “Kurulduğumuz günden bu yana insan merkezli ve sürdürülebilir bir sigortacılık anlayışını esas alıyoruz. İkinci Yüzyılımıza doğru giderken kurumsal değerlerimizi de yeniden şekillendirdik. ‘Köklülük’, ‘saygı’, ‘dürüstlük’, ‘müşteri odaklılık’, ‘birlikte başarıya ve takım ruhu’ ile ‘yenilikçilik’ değerlerimiz, şirketimizin kültürünü ve çalışma anlayışını tanımlıyor.

Yenilenen vizyonumuz, misyonumuz ve kurumsal değerlerimiz şirketimizin dijital dönüşüm, yapay zekâ, sürdürülebilirlik ve müşteri deneyimi alanlarındaki stratejik projeleriyle doğrudan örtüşürken sadece sigortacılığın değil, güven duygusunun da dönüşümüne öncülük edecek” dedi.

“Teknolojiye yalnızca bir araç olarak değil; sigortacılığın geleceğini yeniden tanımlayan stratejik bir kaldıraç olarak bakıyoruz”

Anadolu Sigorta’nın, dijital dönüşüm süreci ve yapay zekâ destekli inovatif projeleri ile sigortacılığın yarımını bugünden inşa eden öncü bir vizyon ortaya koyduğunu ifade eden Tuğtan “Teknolojiye yalnızca bir araç olarak değil; sigortacılığın geleceğini yeniden tanımlayan stratejik bir kaldıraç olarak bakıyoruz. Veriyle güçlenen, otomasyonla hızlanan ve yapay zekâ ile öğrenen bir model yaratıyoruz. 1859 çalışanımızın 350’si IT uzmanlarından oluşuyor. Türkiye’nin ilk yerinde Ar-Ge Merkezi sahibi sigorta şirketi olarak bugüne kadar 21 projeyi başarıyla tamamladık. Devam eden 9 projemiz bulunuyor. Bunlardan 2 tanesi önleyici sağlık hizmetleri ile ilgili inovatif çözümler sunan Avrupa Birliği projeleri. Projelerimizden biri kronik hastalık takibinde giyilebilir teknolojiler ile yenilikçi çözümler sunarken diğeri ise 5G üzerinden uzaktan fizyoterapi hizmetlerinin en doğru şekilde alınmasına olanak sağlıyor” dedi.

Şirketin dijital stratejisini “Geleceğin Şirketi” vizyonu doğrultusunda sürdürdüğünü belirten Tuğtan 2025 yılı boyunca teknoloji alanında elde ettikleri kazanımları şöyle ifade etti: “Hasar süreçlerine yönelik yapay zekâ destekli Hasar Sanal Asistan, müşterilerin hasar dosyalarına ilişkin tüm bilgileri 7/24 sunuyor ve eksper raporu, değer kaybı belgeleri, eksik evrak yönlendirmesi gibi işlemleri tek platformdan yönetebiliyor. Şirketimizin robotik süreç otomasyonu çalışmaları kapsamında 127 süreç dijitalleştirilerek 97,6 FTE verimlilik sağlandı. 2025 üçüncü çeyreği itibarıyla dijital kanallardan elde edilen üretim 601,5 milyon TL olurken, Sigortam Cepte ve Sağlığım Cepte uygulamalarıyla 1 milyona yakın kullanıcı yıl içinde yaklaşık 7,5 milyon işlem gerçekleştirdi. Yeni üretim platformumuz ASTRA ile 70 ürün modern bir arayüze taşınarak operasyonel süreçlerde önemli hız ve kalite artışı sağlandı.”

“İnovasyonu girişimcilik ekosisteminin dinamizmiyle büyütüyoruz”

Anadolu Sigorta’nın, ikinci yüzyılına hazırlanırken inovasyonu sadece iç kaynaklarla değil, girişimcilik ekosisteminin dinamizmiyle birlikte büyütmeyi tercih ettiğini belirten Tuğtan mevcut yaklaşımlarının somut çıktılarını şöyle özetledi: “Bu yaklaşımın somut iki örneği Workup AStart Girişimcilik Programı ve AStart Girişim Sermayesi Yatırım Fonu (AStart GSYF). Türkiye İş Bankası Workup Girişimcilik Programı iş birliğiyle ve Yapay Zekâ Fabrikası yürütücülüğünde hayata geçirdiğimiz Workup AStart Girişimcilik Programı’nın ilk döneminde bu yıl 8 girişim mezun oldu. Programın ilk döneminde seçilen girişimler, Anadolu Sigorta ekipleriyle birlikte gerçek iş problemleri üzerinde çalışarak çözümler geliştirdi. Bu süreci sadece bir hızlandırma programı olarak değil, ortak değer üretim platformu olarak değerlendirdik. AStart GSYF ise, sigorta teknolojileri, sağlık, yapay zekâ, mobilite, enerji, afet yönetimi ve sürdürülebilirlik başta olmak üzere farklı dikeylerde girişimcilik ekosistemine uzun vadeli ve sürdürülebilir katkı sağlamayı hedefliyor.”

“Yüzyıllık birikimimizle sosyal sorumluluk faaliyetlerimizi sürdürüyoruz”

Toplantıda Anadolu Sigorta’nın “Kaybetmek Yok” sloganıyla sürdürülebilir bir gelecek inşa etme hedefiyle çalışırken yürüttüğü toplumsal etkisi yüksek kurumsal sosyal sorumluluk projelerine değinen Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Koordinatörü Berna Semiz Ergünten ise “2022’den bu yana yürüttüğümüz Ormanın Gözleri projesi kapsamında 16 akıllı yangın gözetleme kulesi tamamlandı ve 812.700 hektarlık alanın 7/24 izlenmesi sayesinde bugüne kadar 241 yangın erken tespit edildi. Anadolu Sigorta Kütüphaneleri projesiyle 28 okulda kütüphane ve özel eğitim sınıfları kurduk; öğrencilere toplam 41.669 kitap ulaştırdık. Kurtaran Araç projemiz kapsamında ise afet bölgeleri de dahil olmak üzere 3.450 sokak hayvanına tedavi ve rehabilitasyon desteği sağladık. Yüzyıllık birikimimiz ve kurucu liderimiz Mustafa Kemal Atatürk’ün vizyonu, ormanları korumak, çocuklara nitelikli eğitim sağlamak ve canlılara yaşam hakkı sunmak amacıyla sosyal sorumluluk faaliyetlerimizi sürdürüyoruz” dedi.

“Sadece geçmişe bakmıyor, yeni yüzyılın kapılarını cesurecece aralıyoruz”

Anadolu Sigorta’nın Türkiye Cumhuriyeti’nin ekonomik kalkınma vizyonunun bir yansıması olarak kurulduğunu, 100. yılın sadece kurumsal bir dönüm noktası değil, aynı zamanda ülkenin modernleşme yolculuğuyla iç içe geçmiş tarihsel bir anlam taşıdığını vurgulayan Tuğtan sözlerini şöyle sürdürdü: “1925’te Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk’ün öncülüğünde temelleri atılan şirketimiz, geçen yüzyıl boyunca yalnızca bir sigorta kurumu olmanın ötesine geçti; sigortacılığın Türkiye’deki gelişimine yön veren, sektörün standartlarını belirleyen bir öncü haline geldi. Bugün, bir yüzyıl geride bırakmanın heyecanı ile sadece geçmişimize dönüp bakmıyoruz; aynı zamanda bizi bekleyen yeni yüzyılın kapılarını cesur adımlarla aralıyoruz. Bu anlamlı yıl, çok sayıda etkinlikle dolu dolu geçirdik. Kuruluş günümüz olan 8 Mart’ta Anıtkabir’i ziyaret ederek Atatızın huzurunda, kurucumuza olan bağlılığımızı ve minnetimizi bir kez daha ifade ettik. Ardından, 11 Nisan’da büyük ses getiren Yüzyıllık İmza Gala Gecemizi gerçekleştirdik. Anadolu Sigorta’nın Cumhuriyet tarihiyle iç içe geçmiş yolculuğunu etkileyici bir görsel şovla anlattığımız bu gece, sigortacılığın çok ötesine geçen bir toplumsal hafıza ve değer hikâyesi olarak izleyicilerin büyük beğenisini kazandı. Şirketimizin tarihini ve sigortacılığın Türkiye’deki gelişimini akademik bir perspektifle ele alan, son derece kıymetli bir çalışmayı daha hayata geçirdik. İstanbul Üniversitesi’nden Prof. Dr. Mehmet Ö. Alkan’ın proje koordinatörlüğünde; yazarlarımız, İstanbul Üniversitesi’nden Prof. Dr. Murat Birdal ve Doç. Dr. Barış Kablamacı’nın titiz çalışmalarıyla hazırlanan “Yüzyıllık İmza” prestij kitabımız yayımlandı.”

Anadolu Sigorta’nın spor, sanat ve eğitim alanındaki geniş sponsorluk ağı da basın toplantısında paylaşıldı. Anadolu Sigorta Marmaris Ultra Trail, Maximiles Black The Bodrum Cup, Fenerbahçe-Trabzonspor-Eczacıbaşı spor kulüpleri iş birlikleri, Beşiktaş Kültür Merkezi sponsorluğu, KidZania sigortacılık deneyim alanı ve Winter Run, Uludağ Ultra Trail, Belgrad Trail gibi koşu organizasyonlarına verilen destek, şirketin toplumsal fayda yaklaşımını pekiştiren çalışmalar arasında yer aldı.



Sompo Sigorta, bu sene de SASDER Kongresi'nin altın sponsoru oldu

Hayat dışı sigorta sektörünün öncü markası Sompo Sigorta, Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği'nin (SASDER) "Sağlıkta Yeni Dengeler" ana teması ile Antalya'da düzenlenen 12. Ulusal Kongresi'ne bu yıl da Altın Sponsor olarak katıldı. Sektörün önemli oyuncularını bir araya getiren kongrede, sağlık ve sigorta sektöründeki önemli gelişmeler değerlendirildi.

Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği tarafından 13-16 Kasım tarihlerinde Antalya'da düzenlenen SASDER 12. Ulusal Kongresi, sağlık ve sigorta sektörlerinin birçok paydaşını bir araya getirdi. Sompo Sigorta'nın Altın Sponsor olarak destek verdiği etkinlik, sağlık hizmet sağlayıcılarından teknoloji firmalarına kadar geniş bir katılımcı kitlesine ev sahipliği yaptı.

Kongrenin açılış konuşmasını SASDER Yönetim Kurulu Başkanı ve Sompo Sigorta İcra Kurulu Üyesi Çağatay Çınar yaptı. Konuşmasında SASDER'in yeni yönetim kurulunu tanıtan Çınar, sağlık ve sigorta sektörlerinin tüm paydaşlarını bir araya getirerek; sağlık hizmeti sunumu ve finansmanındaki yeni dinamikleri tüm yönleriyle ele almayı hedeflediklerini belirtti. Ayrıca özel sağlık sigortacılığı, özel hastanecilik, sağlık turizmi, ilaç, klinik araştırmalar, geri ödeme sistemleri, yeni pazarlar ve yenilikçi uygulamalar gibi tüm alanlardaki gelişmeleri ve sağlıkta gelecek vizyonunu sektörün tüm paydaşlarıyla birlikte değerlendireceklerini ifade etti.

Bu yıl ilk kez yarışma formatında düzenlenen "Start Up Arena" ile SASDER'in genç girişimcileri ve şirketleri sağlık ve sigorta sektörlerinin köklü kurumlarıyla buluşturarak destekleyeceğini açıkladı.

Kongrenin Bilimsel Programı Büyük Beğeni Topladı

Kongrenin Ana Tema konuşmasını Türkiye İş Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Bali gerçekleştirdi. Programda ayrıca Acıbadem Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Aydınlar ile özel bir söyleşi de yer aldı.

Bilimsel program kapsamında; T.C. Sağlık Bakan Yardımcısı Doç. Dr. Şuayıp Birinci, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Ayar, Kayseri Erciyes Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Fatih Altun, TSB Başkanı Uğur Gülen ve OHSAD Başkanı Dr. Reşat Bahat'ın yanı sıra; Sağlık Bakanlığı, sigorta şirketleri, hastaneler, TSB, TTB, OHSAD, TOBB, asistans, ilaç, medikal malzeme ve teknoloji şirketlerinden üst düzey yöneticiler ile akademisyenler panelist ve konuşmacı olarak yer aldı. Oldukça yoğun bir katılımıla gerçekleşen kongre, katılımcılardan büyük beğeni ve takdir topladı.





Özgür Obalı

Türkiye Sigorta Birliği
Genel Sekreteri

Türkiye'nin Tasarruf Alışkanlıkları Güçleniyor: BES'te Fon Büyüklüğü 2 Trilyon TL'yi Aştı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), BES ve OKS'nin toplam fon büyüklüğünün 2 trilyon TL'yi aşmasının uzun vadeli tasarrufların güçlenmesi ve finansal istikrar açısından kritik önem taşıdığını bildirdi.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 22. yılını önemli bir kilometre taşıyla daha geride bıraktı. Otomatik Katılım Sistemi (OKS) dâhil toplam fon büyüklüğü 2 trilyon TL seviyesini aşarak sistemin kuruluşundan bu yana ulaşılan en yüksek büyüklüğe erişti. Türkiye Sigorta Birliği (TSB), uzun vadeli tasarrufların artırılması ve finansal istikrarın desteklenmesi açısından BES'in stratejik öneminin giderek güçlendiğini açıkladı.

TSB tarafından yapılan değerlendirmede, kısa süre önce gö-nüllü BES'te katılımcı sayısının 10 milyon eşiğini geçtiği, OKS ile birlikte toplam katılımcı sayısının 18 milyon seviyesine yaklaştığı belirtildi. Açıklamada, özellikle 18 yaş altı katılımcıların artan ilgisiyle sistemdeki katılımcı sayısında da yeni rekorların kırılmasının beklendiği vurgulandı. Başka hiçbir yatırım aracında sunulmayan %30 Devlet katkısı uygulaması ve artan fon getirilerinin etkisiyle toplam birikimlerin tarihi bir seviyeye ulaştığı ifade edilirken, emeklilik fonlarının sermaye piyasalarının derinleşmesine ve sürdürülebilir yatırımların finansmanına sağladığı katkıya dikkat çekildi.

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı, BES'in Türkiye ekonomisi içerisindeki konumunun güçlendiğini belirterek şu değerlendirmelerde bulundu: "Bireysel Emeklilik Sistemi, 22 yıllık süreç içerisinde ülkemizin uzun vadeli tasarruf mimarisinin temel bileşenlerinden biri hâline gelmiştir. Toplam fon büyüklüğünün 2 trilyon TL'yi aşması, katılımcıların sisteme duyduğu güvenin ve sektörün sürdürülebilir büyüme dinamiklerinin açık bir yansımasıdır. Yüzde 30'luk devlet katkısı uygulaması ise uzun vadeli tasarruf bilincinin güçlendirilmesinde sistemin en önemli teşvik mekanizması olmaya devam etmektedir."

Obalı, sektörün önümüzdeki dönemde dijitalleşme, kullanıcı odaklı hizmetlerin ve kişiye özel çözümlerin geliştirilmesi yoluyla sistemin erişilebilirliğini artırmayı hedeflediğini ifade etti. Özellikle finansal okuryazarlık çalışmaları ve paydaşlarla yürütülen iş birliklerinin BES'in kapsayıcı yapısını güçlendireceğini belirtti. TSB açıklamasında BES'in hem bireylerin emeklilik döneminde finansal güvenliğini artıran hem de ekonomiye uzun vadeli ve istikrarlı fon sağlayan bir yapı olarak Türkiye'nin sürdürülebilir büyüme stratejileri açısından kritik rol üstlendiği vurgulandı.

Ayrıca, 2026 ve sonrasına yönelik olarak BES'in toplum tabanına yayılması ve sistemde daha uzun süre kalmayı teşvik etmeye yönelik yeniliklerle gelişmeye devam edeceği, bununla birlikte hayata geçirilmesi planlanan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin (TES) uzun vadeli tasarrufların güçlendirilmesine ve emeklilik ekosisteminin bütüncül biçimde desteklenmesine önemli katkı sunmasının beklendiği ifade edildi.

HDI Sigorta'nın İç Anadolu ve Konya Bölge Müdürlüğü Yeni Adresinde Hizmete Başladı



HDI Sigorta'nın İç Anadolu ve Konya Bölge Müdürlüğü, Ankara'daki yeni adresinde faaliyete başladı. Açılış töreninde konuşan HDI Sigorta CEO'su Firuzan İşcan, "İç Anadolu ve Konya Bölge Müdürlüğü ile yıl içindeki üçüncü yenileme projemizi tamamladık. Yeni ofisimiz, büyüme yolculuğumuzda önemli bir merkez olacak" dedi.

HDI Sigorta, bölge yapılanmasını güçlendirme çalışmaları kapsamında yıl içindeki üçüncü yenileme projesini tamamladı. Proje kapsamında İç Anadolu ve Konya Bölge Müdürlüğü Ankara'daki yeni adresinde faaliyete başladı. İç Anadolu Bölge Müdürü Nihan Gün ve Konya Bölge Müdürü Hakan Yöntem'in ev sahipliğindeki açılış törenine; HDI Sigorta CEO'su Firuzan İşcan, Satış Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sinem Gürün, Oto Dışı Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Cihan Çiçek, Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Hakan Şatır ve pek çok yönetici daha katılım sağladı. Tören, bölge iş ortakları ile çalışanlarla birlikte yaklaşık 600'ü aşkın kişinin katılımıyla gerçekleşti. Açılış sabahı, HDI Sigorta üst yönetimi ve bölge yöneticileri Anıtkabir'i ziyaret etti.

"Dönüşüm projelerimiz 2026 yılında da devam edecek"

HDI Sigorta CEO'su Firuzan İşcan, yeni ofisin HDI Sigorta'nın büyüme yolculuğunda önemli bir merkez olacağını belirtti. İşcan, "Türkiye genelindeki bölge yapılanmalarını güçlendirmeye yönelik yatırımlarımıza yenisini ekledik. Ege ve Denizli ile Orta Anadolu Bölge Müdürlüklerimizin ardından 2025 yılı içerisindeki üçüncü yenileme projemizi tamamlayarak, İç Anadolu ve Konya Bölge Müdürlüğümüzü yeni adresine taşıdık. Acentelerimizin de rahat bir şekilde çalışabileceği nitelikte tasarladığımız bu merkez hem çalışanlarımızın verimliliğini artıracak hem de bölgedeki hizmet kalitemizi daha da yukarılara taşıyacak. Bu açıdan yeni ofisimiz, geleceğe dönük vizyonumuzun da bir yansıması. Dönüşüm projelerimize 2026 yılında da devam edeceğiz" diye konuştu.

**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği 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!**



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

Burak Bayhan

Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

“Hedefimiz; Sompo markasını yalnızca bir sigorta şirketi değil, güven duygusunun sembolü haline getirmek”

Sompo Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Burak Ayhan, Sompo Sigorta'nın yeni nesil ürün acenteliğinden ve acente kanalının sigorta sektöründeki önemini Sigorta Life okurları için aktardı. Sompo Sigorta'nın uluslararası bir grubun parçası olmasıyla Türkiye pazarına kattığı değeri vurgulayan Bayhan, sigortalılarına geniş bir ürün portföyü sunarken bu büyüklüğü doğru şekilde yönetmenin en önemli noktasının sürece teknolojiyi dahil etmek olduğunu söyledi.

Sigorta sektöründeki kariyer yolculuğunuzdan ve sizi bugün bulduğunuz noktaya getiren deneyimlerinizden bahsedermisiniz?

Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra, aynı üniversitede Finansal Mühendislik alanında yüksek lisans yaptım ve ardından New York Üniversitesi Stern School of Business'ta MBA programını tamamladım. Profesyonel kariyerime 2004 yılında bankacılık sektöründe başladım. İş Geliştirme, Strateji ve Bireysel Bankacılık departmanlarında çeşitli görevler üstlendim, sonrasında KOBİ Bankacılığı Direktörlüğü pozisyonunda sorumluluk aldım. Ardından sigorta sektörüne geçerek Pazarlama ve Strateji alanında üst düzey yöneticilik yaptım. Bu dönemde büyüme ve dönüşüm projelerine liderlik etme fırsatı buldum. Bugün Sompo Sigorta'da Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaparken, edindiğim tüm bu deneyimlerin şirketimizin stratejik hedeflerine değer kattığına inanıyorum.

Sompo Sigorta'nın acente yapılanmasında “yeni nesil ürün acenteliği” yaklaşımını sıkça duyuyoruz. Bunu nasıl tanımlarsınız?

Acenteler, bizim sigortacılıktaki en önemli paydaşlarımız. Yıllardır süregelen iş modelinde acenteler yalnızca satış kanalı gibi görülürdü, fakat biz Sompo'da bunun çok ötesinde bir bakış açısı benimsiyoruz. Yeni nesil ürün acenteliği dediğimiz yaklaşım; acentelerimizi dijital çözümlerle güçlendirdiğimiz, ürün çeşitliliğini onların müşteriye daha rahat sunabilecekleri bir çerçevede yeniden tasarladığımız bir modeldir. Burada önemli olan, acentelerin hem teknolojiyi hem de müşteriye çok iyi tanıyarak, doğru ürünü en hızlı şekilde buluşturabilmeleridir. Acentelerimizin iş yapış biçimlerini kolaylaştıracak adımlar attıkça, onların müşteriyle kurduğu güven bağı da daha güçlü hale geliyor. Bizim için yeni nesil ürün acenteliği, sadece polise üretmek değil; sürdürülebilir bir iş ortaklığı kültürü oluşturmaktır.

Geçtiğimiz dönemde “Sompo ile Kahve Sohbetleri” adıyla sahada acentelerle buluşmaya başladınız. Bu buluşmaların yansımaları nasıl oldu?

Açık söylemek gerekirse, bu buluşmalar bizim için çok değerli bir deneyim oldu. Çünkü masa başında yapılan analizler veya raporlar bize bir noktaya kadar fikir veriyor, ama sahadaki acentemizin gözünden dinlemek bambaşka bir perspektif kazandırıyor. “Sompo ile Kahve Sohbetleri” ile biz, acentelerimizin bulunduğu yerde, onların gündelik akışına dahil olarak görüşlerini dinleme fırsatı bulduk. Bu sayede hem operasyonel süreçlerde farkında olmadığımız ihtiyaçları gördük hem de yeni ürün geliştirme süreçlerinin onların beklentilerini daha somut şekilde aldık. Geri dönüşlerin oldukça olumlu olduğunu söyleyebilirim. Acenteler, bu samimi iletişimin devam etmesini özellikle istiyor. Biz de bunun sadece bir proje değil, sürekli hale gelecek bir iletişim kanalı olmasını hedefliyoruz.

Sompo Sigorta’nın sektörde öne çıkan güçlü yönlerini nasıl özetlersiniz?

Sigortacılığın temelinde güven ve sürdürülebilirlik vardır. Biz de Sompo Sigorta olarak tam da bu iki değeri işimizin merkezine koyuyoruz. Geniş ürün yelpazemiz sayesinde bireysel müşterilerden büyük işletmelere kadar çok farklı ihtiyaçlara cevap verebiliyoruz. Buradaki gücümüz yalnızca ürün sayımızdan gelmiyor; ürünlerimizin fiyatlandırma yapısı, tarife gücü ve operasyonel esnekliği bizi farklı kılıyor. Ayrıca uluslararası bir grubun parçası olmamız, bilgi birikimi ve global deneyimle Türkiye pazarına değer katmamıza imkân veriyor. Bunun yanında müşteri odaklı stratejilerimiz, süreçlerimizi sürekli geliştirmemizi sağlıyor. Bizim için bir poliçeyi satmak değil, o poliçenin arkasında müşterimize huzur ve güven vermek esas hedef oluyor. İşte bu yaklaşım, Sompo’yu sektörde farklılaştıran en güçlü yönlerimizden biridir.

Trafik sigortalarında hasar maliyet endeksi uygulaması sektörde gündem oldu. Sompo Sigorta olarak bu düzenlemeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Trafik sigortaları uzun yıllardır sektörün en çok tartışılan konularından biri. Özellikle tavan fiyat uygulaması ile maliyetler arasındaki dengesizlik hem şirketler hem de müşteriler için sorunlar yaratıyordu. Bu yılın başında getirilen hasar endeksi sistemiyle birlikte maliyet artışları doğrudan fiyatlara yansıtılabilir hale geldi. Asgari ücret, araç fiyatları ve yedek parça maliyetleri gibi temel parametrelerin dikkate alınması, sistemin daha adil bir zemine oturmasını sağladı. Sompo olarak bu düzenlemeyi sektörün sürdürülebilirliği adına olumlu buluyoruz. Çünkü fiyatlandırmada öngörülebilirlik artıyor ve bu da hem şirketlerin finansal yapısını koruyor hem de müşteriye verilen hizmetin sürdürülebilir olmasını sağlıyor.

Kasko ve trafik sigortalarında Sompo Sigorta’nın pazar payını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu branşlar sigorta sektörünün omurgasını oluşturuyor. Biz de bu alanlarda müşterilerimize hem fiyat hem de hizmet kalitesi anlamında güçlü çözümler sunuyoruz. Kasko tarafında müşteri memnuniyetini artıran, hasar süreçlerini hızlandıran uygulamalarımız öne çıkıyor.

Trafik sigortasında ise tarife gücümüzü etkin bir şekilde kullanarak, rekabetçi ama aynı zamanda sürdürülebilir fiyatlama yapabiliyoruz. Burada temel amacımız, kısa vadeli pazar payı artışları değil, uzun vadeli dengeli bir sürdürülebilirlik yakalamak. Bu yaklaşım sayesinde müşterilerimiz bize güven duyuyor, acentelerimiz de sürdürülebilir iş hacmi yaratabiliyor.

Son dönemde sigorta sektöründe teknolojiye dayalı çözümler öne çıkıyor. Sompo Sigorta bu alanda neler yapıyor?

Teknoloji bizim için yalnızca bir araç değil, iş yapış şeklimizin ayrılmaz bir parçası. Müşteriyle her temas noktasında geri bildirim almayı sağlayan NPS sistemi, teknolojiyi süreçlerimize entegre etmemizin en somut örneklerinden biri. 2,9 milyon müşterimiz ve 2,6 milyon poliçemizle oldukça geniş bir portföyü yönetiyoruz. Bu büyüklüğü etkin yönetebilmek için süreçleri basitleştiren, müşterinin ihtiyacını hızlı ve doğru şekilde karşılayan dijital çözümler geliştirdik. Ayrıca Japon kültüründe kökleri olan “Kaizen” yaklaşımı bizim teknoloji vizyonumuza da yön veriyor. Her gün bir adım daha ileri gitmek felsefesiyle, dijitalleşme yatırımlarımızı sürekli geliştiriyoruz. Amacımız, sadece bugünün ihtiyaçlarını karşılamak değil; gelecekteki müşteri beklentilerini de öngörerek çözümler üretmek.

Müşteri iletişiminde bugüne kadar izlediğiniz strateji ve bundan sonraki hedefleriniz neler olacak?

Müşteri, bizim için tüm stratejilerin başlangıç noktası. Bugüne kadar yaptığımız her çalışmada müşteriyi dinlemeyi, anlamayı ve onların beklentilerine uygun çözümler geliştirmeyi öncelik haline getirdik. Düzenli olarak yaptığımız analizler, anketler ve her işlem sonrasında uyguladığımız NPS ölçümleriyle müşterimizin memnuniyetini sürekli takip ediyoruz. Bu yaklaşım, bize yalnızca güçlü yönlerimizi değil, geliştirmemiz gereken noktaları da net şekilde gösteriyor. Önümüzdeki dönemde hedefimiz, müşteri deneyimini daha da ileri taşıyarak, Sompo markasını yalnızca bir sigorta şirketi değil, güven duygusunun sembolü haline getirmek. Japon kültüründen aldığımız “Kaizen” felsefesi de bu noktada yol gösterici oluyor; biz her gün biraz daha iyi olmayı, her gün müşterilerimize bir adım daha yakın olmayı hedefliyoruz.

Sigorta sektörüne yönelik vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Sigortacılık, bireylerin ve kurumların geleceğe güvenle bakmasını sağlayan stratejik bir sektör. Türkiye gibi doğal afet riski yüksek, ekonomik dalgalanmalara açık bir ülkede sigortanın önemi çok daha büyük. Bizim en büyük dileğimiz, sigortanın toplumda daha geniş kesimler tarafından benimsenmesi ve bir lüks değil, temel ihtiyaç olarak görülmesi. Bu dönüşüm, yalnızca sektörün büyümesi için değil, aynı zamanda ülke ekonomisinin istikrarı için de kritik. Sompo Sigorta olarak biz, müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaya devam ederken, sektörün gelişimine de katkı sağlayacak her türlü iş birliğine açık olacağız.

GIG Sigorta'dan Çeşme'de Çevre ve Kadın Odaklı Destek Bir Arada



GIG Sigorta, Sakız Ağacım Çeşme Projesi kapsamındaki kurumsal bağışını sahada somut bir adımla destekleyerek 16 Ekim tarihinde Çeşme'de fidan dikim etkinliği gerçekleştirdi. Çeşme Belediyesi tarafından belirlenen alanda düzenlenen etkinliğe GIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, Ege Bölge Müdürü Şule Ünel ve bölge çalışanları katıldı.

GIG Sigorta ekibi, Cumhuriyetin 102. yılına atfen bağışlanan sakız ağacı fidanlarının dikimine bizzat katılarak sürdürülebilirlik taahhütlerini sahada da görünür kıldı.

Doğaya nefes, bölgeye katkı

Sakız Ağacım Çeşme Projesi; yüksek karbon tutumu, az su ihtiyacı, ilaçsız yetişmesi ve orman yangınlarına karşı dayanıklılığıyla bölgenin ekosistemi için büyük önem taşıyor. Bu yönüyle proje, GIG Sigorta'nın çevresel sürdürülebilirlik yaklaşımıyla tamamen örtüşüyor.

Kadın emeğine destek

Proje, çevresel katkının ötesinde bölgedeki kadınların ekonomik yaşama katılımına da önemli bir destek sağlıyor. Sakız ağaçlarının bakımı, hasadı ve işlenmesi süreçlerinde kadın istihdamı yaratılıyor. Çeşme Belediyesi Tarım Müdürlüğü'nün yürüttüğü nitelikli çiftçi eğitim programı da bu istihdamı güçlendiriyor.

Genel Müdür Süleyman Sağıroğlu'ndan açıklama

Etkinlik sırasında konuşan GIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, projeye verdikleri desteğin uzun vadeli etkisine vurgu yaparak şunları söyledi: "Cumhuriyetimizin 102. yılına 102 sakız ağacı armağan ederek hem doğaya hem topluma kalıcı bir katkı sunmak istedik. Bu proje; sürdürülebilirlik hedeflerimiz, çevresel sorumluluğumuz ve kadınların ekonomik olarak güçlenmesini destekleyen yaklaşımımızla tamamen örtüşüyor. Bugün burada diktiğimiz her fidan, geleceğe bıraktığımız bir umut ve ülkemize duyduğumuz saygının bir sembolüdür."

Geleceğe yatırım niteliğinde bir adım

GIG Sigorta'nın projeye verdiği destek, uzun ömürlü sakız ağaçlarının bölge ekosistemine sağlayacağı katkı ve yaratacağı sosyal fayda ile hem bugüne hem geleceğe hizmet eden bütüncül bir sosyal sorumluluk yaklaşımını temsil ediyor.

A.L.C
AUTO LIFE CENTER

20+ YIL

A.L.C
AUTO LIFE CENTER



**Doğru Tercihlerin
Adresi!**



İŞTİRAKLERİMİZ

alcâr | filo
UYGUN ARACI İHTİYAÇ EDEN

A.L.C
AUTO LIFE CENTER

PARTS

TÜRKASİSTANS

 **sovtajyeri.com**

A.L.C
AUTO LIFE CENTER

ATC
AUTO TECHNOLOGY CENTER

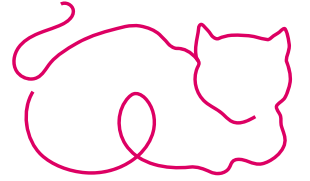
 **alcservis.com**



İrem Yıldırım
Sigorta Life Editörü



Sigorta ile Patili Dostlarımız Güvende!



Bir kedi sahibi olarak sigorta sektörüne girişimin ardından “evcil hayvan sigortası” olduğunu öğrendiğimde çok şaşırdım ve aynı zamanda sevindim. Hayvanların da birer can olduğu ve en az bizler kadar haklarının olduğu bilincini toplumun her kesimine aşlamak için elimizden geleni yapmamız gerek diye düşünüyorum.

Hepsi bizim bir parçamız. Peki onların sağlığı konusunda ne kadar bilinçliyiz?

Veteriner masrafları son zamanlarda hepimizin gündeminde. Ufak bir muayene, bir iğne bazen ameliyat gibi durumlarla karşı karşıya kaldığımızda ortaya ciddi masraflar çıkabiliyor. İşte tam bu noktada evcil hayvan sigortası devreye giriyor.

Peki nedir bu evcil hayvan sigortası, nasıl yaptırılır, ne kadar gerekli ve ne gibi durumlarda kullanılır?

Küçük dostlarımızla hayatı paylaşırken yaramazlıklarıyla birlikte oluşabilecek tehlikeli durumlarla her an karşılaşmayı öğreniyoruz. Bu riskleri kendimizi ve küçük dostlarımızı güvence altına almak için evcil hayvan sigortasını değerlendirebiliriz. Yani patili dostunuz hastalanırsa ya da kazayla bir şey olursa, veteriner masraflarını düşünmek yerine hemen harekete geçebilirsiniz.

Genellikle 3-6 aydan büyük ve 10 yaşından küçük olan kedi ve köpekleri, bazı sigorta şirketleri kuş, egzotik evcil hayvanlar için de sınırlı kapsamda veya isteğe göre sigorta hizmeti verebiliyor.

Bu sigorta neleri kapsıyor peki?

Yatarak ve ayakta tedavi, ilaç masrafları, muayene, acil müdahaleler gibi konuları kapsar. Bazı teminatlar acil müdahale dışında da hizmet alabileceğiniz aşılar ve rutin bakımlar gibi konuları da içerisinde barındırmakta. Ancak şu an için teminatlarda ağırlıklı olarak daha genel ve acil müdahale başlıkları var. İlerleyen zamanlarda daha kapsamlı teminatları görmeyi ümit ediyorum.

Evcil Hayvan Sigortası yapan bazı sigorta şirketleri:

AXA Sigorta, Anadolu Sigorta, Allianz, Zurich Sigorta, Fibasigorta, Magdeburger Sigorta, Türkiye Sigorta, Aksigorta...

Dostumuzun başına gelebilecek ani durumlarda cebimizi düşünmek yerine güvenle veterinerin yolunu tutabileceğimiz bu hizmetten yararlanmak tüm hayvan sahiplerinin içini rahatlatacak bir çözüm süreci.

Evcil hayvan sigortasıyla patili dostlarımız güvende, biz huzurlu...

Tüyleri kadar ömürleri olsun!



RAAAAY

FARKLI
BİR
SİGORTA

RAY SİGORTA

VIENNA INSURANCE GROUP

DASK Tırı İstanbul Meydanlarında Vatandaşlarla Buluşuyor



Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), kuruluşunun 25'inci yılında iletişim ve farkındalık çalışmalarını artırıyor. Türkiye genelinde yüzde 100 sigortalılık vizyonu doğrultusunda yürütülen ve bugüne kadar 36 şehri ziyaret eden "DASK Tırı Yollarda" projesinin yeni etabı Aralık ayında İstanbul'da başlayacak. DASK, İstanbul'un 39 ilçesinde vatandaşlarla buluşacak DASK Tırı aracılığıyla sigortalılık bilincini artırmayı ve afet farkındalığının güçlendirilmesine katkı sağlamayı hedefliyor.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu tarafından 2023 yılında başlatılan proje kapsamında DASK Tırı, 36 ilin 43 farklı noktasına misafir olarak binlerce vatandaşa doğrudan ulaşmayı başardı. İstanbul etabı ise proje tarihinin en kapsamlı ve en yoğun saha turunu oluşturuyor. Altı ay boyunca meydanlarda, sahil alanlarında ve yoğun ziyaretçi akışının olduğu noktalarda konumlanacak mobil ofiste vatandaşlara Zorunlu Deprem Sigortası'na ilişkin bilgilendirici içerikler sunulacak ve merak edilen sorular DASK uzmanları tarafından yanıtlanacak. DASK Tırı'nda yer alan sanal deprem deneyimiyle katılımcılar, deprem öncesi ve sonrasında yapılması gereken adımları uygulamalı olarak öğrenebilecek.

DASK Tırı'nın İlk Durağı Silivri

Yoğun nüfusu ve geniş konut stoku ile İstanbul, deprem bilinci ve sigortalılık farkındalığının yüksek önem taşıdığı il konumunda bulunuyor. Olası Marmara depremi riski ve yüksek nüfus yoğunluğu dikkate alındığında İstanbul'da yürütülecek çalışmaların hem il genelinde hem de ülke genelinde farkındalık düzeyine önemli katkı sağlaması bekleniyor. Bu nedenle DASK, projenin 6. etabında İstanbul'u stratejik bir başlangıç noktası olarak belirledi. Altı ay sürecektir bu çalışma hem sigortalılık bilincinin artırılmasına hem de afet farkındalığının güçlendirilmesine katkı sunacak.

Aralık 2025 programı kapsamında DASK Tırı; 8 Aralık'ta Silivri, 9 Aralık'ta Çatalca, 10 Aralık'ta Büyükçekmece, 15 Aralık'ta Beylikdüzü, 16 Aralık'ta Esenyurt, 17 Aralık'ta Arnavutköy ve 18 Aralık'ta Başakşehir'de vatandaşlarla buluşacak.





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

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

 **Magdeburger
Sigorta**



Sarı kırmızının en güçlü kareleri bu yıl da Quick Sigorta desteğiyle seçildi

1905 Galatasaraylı Yönetici ve İş İnsanları Derneği (GSYİAD) tarafından bu yıl İsmail Sarıkaya adına düzenlenen Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf Yarışması, Quick Sigorta'nın desteğiyle Ali Sami Yen Spor Kompleksi Rams Park'ta gerçekleştirilen törenle sonuçlandı.

Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Aydın Özbek, yönetim kurulu üyeleri, 1905 GSYİAD Başkanı Murat Sancaktar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ve çok sayıda davetlinin katıldığı törende finalistler ve kazananlar açıklandı. Başkan Özbek ve Başkan Sancaktar törenin açılışında yaptıkları konuşmalarda, Quick Sigorta'nın yıllardır süren kesintisiz desteği için teşekkür ederek bu iş birliğinin Galatasaray camiası için taşıdığı önemi vurguladı.

103 eser arasından 12 finalist seçildi

Seçici kurulun titiz değerlendirmesi sonucunda 103 fotoğraf arasından 12 eser finale kaldı. Finalist kareler arasından dereceye giren isimler belli oldu. Yarışmada birincilik ödülünü, Victor Osimhen'in Konyaspor karşılaşmasındaki anını yakalayan karesiyle Önder Gülen kazandı. Teknik Direktör Okan Buruk'un "25'inci şampiyonluk" anını fotoğraflayan Ali Kemertaş ikincilik ödülünü alırken, üçüncülük ödülü Murat Akbaş'a verildi. Fatma Erdoğan, Adem Kabayel, Ali Kemertaş, Gökhan Büyük, Hakan Akgün, Kadircan Dilli, Serhat Çağdaş ve Uğur Şenpire ise mansiyon ödüllerine değer görüldü.

"Bu değerli platforma katkı sunmaktan gurur duyuyoruz"

Törende konuşan Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, markanın spora ve sanata verdiği desteği şu sözlerle vurguladı: "Sarı Kırmızı Kareler, Galatasaray'ın tarihini, duygusunu ve tutkusunu fotoğrafın gücüyle buluşturan çok değerli bir platform. Quick Sigorta olarak bu yarışmaya sadece sponsor olmakla kalmıyoruz; aynı zamanda camianın kültürünü yaşatan ve geleceğe taşıyan bu ortak yolculuğun bir parçası olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu yıl yarışmanın İsmail Sarıkaya adına düzenlenmesi ise hepimiz için anlamı daha da derinleştiriyor. Galatasaray gibi güçlü bir marka ile omuz omuza yürümek, Quick Sigorta'nın genç ve dinamik kimliğiyle birebir örtüşüyor." Özsoy, emeği geçen jüri üyelerine, fotoğrafçılara ve GSYİAD yöneticilerine teşekkür ederek Quick Sigorta'nın Türk sporunun yanında olmaya devam edeceğini belirtti.

Dereceye giren fotoğraflar Quick Sigorta sponsorluğunda 2026 yılı için bastırılacak 1905 GSYİAD ve Galatasaray takvimlerinde yer alacak.



**Daha Çok
Zaman Var
Demeyin!**

**Erken BES'le
Şimdi Başlayın!**

18 yaş altı çocuğunuz için
Bireysel Emeklilik Sistemi'ne
erkenden girin, çocuğunuz
ileride rahat etsin.

**%100
FAİZSİZ**

**+%30
DEVLET
KATKISI**

**Güvenli ve
Kazançlı
Fon
Seçenekleri**

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

**Katılım
Emeklilik**
Şimdi Başla

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

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



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için karekodu okutun.



Neova Sigorta'nın "Memnuniyetin Sigortası" Temalı Reklam Filmi Serisi Yayına Girdi

Neova Sigorta, "Memnuniyetin Sigortası" temalı yeni reklam filmi serisiyle sigortayı bir güven duygusuna, memnuniyeti ise bir yaşam deneyimine dönüştürüyor. Konut, iş yeri ve kasko sigortalarına odaklanan 3 yeni reklam filmini "Hayatın şaşırtan anlarında Neova Sigorta hep yanında" sloganıyla müşteriyle buluşturuyor.

Sigorta sektöründe en son teknolojileri ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, "Hayatın şaşırtan anlarında Neova Sigorta hep yanında" mesajını taşıyan yeni reklam filmi serisini yayına aldı. "Memnuniyetin Sigortası" sloganıyla hazırlanan kampanya; kasko, iş yeri ve konut Sigortası olmak üzere üç farklı alanda, izleyiciye hayatın beklenmedik anlarında Neova'nın güvenini hissettiren samimi bir hikâye diliyle kurgulandı. H2O United ve KALA iş birliği ile çekilen reklam filmleri, hayatın planlandığı gibi gitmediği anlarda sigortanın sunduğu güven duygusunu merkeze alıyor.

Hayat Şaşırtırsa, Neova Yanında!

Filmler, günlük yaşamın içinden trafikte yaşanan ufak bir kaza, işyerinde ya da evde yaşanan beklenmedik aksilikleri konu alıyor. Reklam filmlerinde Neova Sigorta'nın her durumda güvence ve çözüm sunmaya hazır olduğu mesajı güçlü bir şekilde vurgulanıyor.

Neova Sigorta Dijital Kanallar, Dijital Pazarlama ve Bankasürans Genel Müdür Yardımcısı Sami Kaya, kampanyanın çıkış noktasını şu sözlerle anlattı: "Hayatın beklenmedik anlarında müşterilerimizin en çok ihtiyaç duyduğu şey, güvenilir bir yol arkadaşının yanlarında olması. İş süreçlerimizde özen gösterdiğimiz bu güvenilir yol arkadaşlığı önermemizi 'Hayatın şaşırttığı anlarda Neova Sigorta hep yanında' söylemi ile filmimize yerleştirdik. Müşterilerin hayatında etkisi büyük anları gözlemlediğimizde, çoğu memnuniyet deneyiminin tam da bu 'şaşırtıcı' anlarda ortaya çıktığını gördük. Bu yüzden kampanyanın odağında müşteriye yaşattığımız his var. Sigortayı bir policeden öte, güven duygusunu somutlaştıran bir deneyim olarak görüyoruz. Bu nedenle Neova Sigorta olarak memnuniyeti sigortalıyoruz"

Samimi, Bağ Kuran İletişim Dili

Neova Sigorta, bu kampanyada iletişim dilini genişleterek bilgilendirici yaklaşımını korurken samimiyet ve müşteri memnuniyeti vurgusunu öne çıkarıyor. Bu yaklaşımıyla, özellikle genç kuşaklar ve sigortayla yeni tanışan kullanıcılar arasında farkındalık yaratmayı, sigortayı hayatın doğal bir parçası olarak konumlandırmayı hedefliyor.



Sami Kaya

Neova Sigorta Dijital Kanallar,
Dijital Pazarlama ve Bankasürans
Genel Müdür Yardımcısı



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

ALC Servis'ten Mini Onarımda Büyüme Hamlesi: AK Sigorta ile Anlaşma Sağlandı

ALC Servis, mini onarım hizmetleri alanındaki büyüme hedefleri doğrultusunda önemli bir adım atarak AK Sigorta ile mini onarım anlaşması imzaladı. Gerçekleştirilen bu stratejik iş birliği sayesinde, AK Sigorta müşterileri artık hasar süreçlerinde ALC Servis'in yaygın ve kaliteli mini onarım hizmetlerinden faydalanabilecek.

İş Birliğinin Önemi

Bu yeni anlaşma, ALC Servis'in sigorta sektöründeki pazar payını artırma ve hizmet kalitesini daha geniş kitlelere ulaştırma vizyonunun bir parçasıdır.



"AK Sigorta gibi sektörün öncü ve güvenilir kurumlarından biriyle mini onarım anlaşması sağlamış olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz," diyen ALC Servis Genel Müdürü Mahmut Şevluk, "Bu iş birliği, müşterilerimize hasar deneyimini daha hızlı, daha pratik ve daha az maliyetli bir şekilde sunma taahhüdümüzü pekiştiriyor. Mini onarım alanındaki liderliğimizi bu tür güçlü ortaklıklarla sürdürmeye kararlıyız."

Yeni anlaşma ile AK Sigorta müşterileri, mini hasarlarını (küçük göçük, çizik, tampon ve iç döşeme hasarları vb.) teminatları kapsamında, aracın orijinallliğini koruyarak hızlı bir şekilde giderme imkanına sahip olacak.



Engelli Bireylere Özel İndirimli Trafik Poliçesi Uygulaması Başlıyor

Engelli bireylerin trafik sigortasından indirimli yararlanmalarına imkan sağlayan yeni düzenleme 1 Şubat 2026 tarihinde yürürlüğe giriyor. Ulusal Engelli Veri Sistemine kayıtlı olan engelli bireyler, söz konusu tarihten itibaren, sahip oldukları bir araç için trafik sigortasından indirimli olarak faydalanabilecek.

Düzenlemeye göre, engelli bireylerin araçları için trafik sigortası azami primlerine mevcut indirimlere ilave olarak %20'ye varan oranlarda ek indirim uygulanacak. Engelli bireyin TC kimlik numarası ile tanımlanacak indirim oranı ve tutarı trafik sigortası poliçesinin ön yüzünde yer alacaktır.

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



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



Anadolu Sigorta'ya Felis ve Sardis'ten 6 Ödül Birden

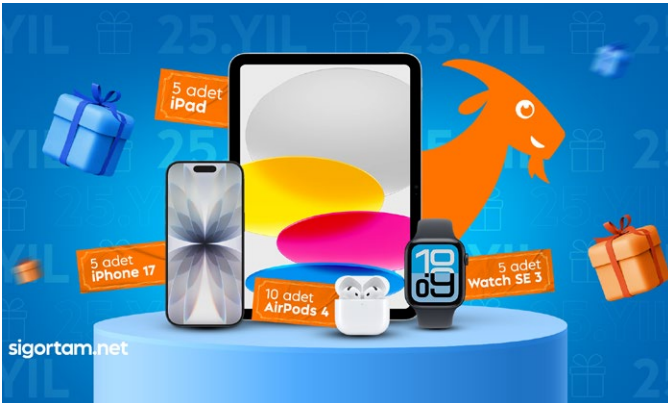
Anadolu Sigorta, iletişim dünyasının en itibarlı platformları arasında yer alan Felis ve Sardis Awards 2025'te toplam 6 ödül kazandı. Kurumsal sosyal sorumluluk, etkinlik yönetimi ve yaratıcı kampanya alanlarında öne çıkan çalışmalar, şirketin sürdürülebilirlik ve toplumsal fayda odaklı yaklaşımının sektörde güçlü bir karşılık bulduğunu gösterdi.

Anadolu Sigorta, Felis ve Sardis Awards'tan toplam 6 ödül kazandı. Şirket; "Ormanın Gözleri", "100 Yıllık İmza – Anadolu Sigorta 100. Yıl Gala Gecesi" projeleri ve "Var Mı Bi' Şey" reklam filmi ile farklı kategorilerde önemli başarılarla imza attı. Bu yıl 20'ncisi gerçekleştirilen, reklam ve pazarlama endüstrisinde yaratıcı dünyaya katkı sağlayan tüm ekiplerin başarılarını ödüllendirmek amacıyla düzenlenen Felis Ödülleri'nde bu yıl dört farklı kategoride ödül kazanan Anadolu Sigorta, "Ormanın Gözleri" projesiyle "Kurumsal Sosyal Sorumluluk" ve "Amaçlar için Ortaklıklar" kategorilerinde iki Felis ödülü aldı. Şirketin 100. yılına özel hayata geçirdiği "100 Yıllık İmza – Anadolu Sigorta 100. Yıl Gala Gecesi" ise "Yıldönümü İletişim Projeleri" ve "Bir PR Platformu Olarak Etkinlik Tasarımı ve Yönetimi" kategorilerinde Felis'e layık görüldü. Anadolu Sigorta, bu yıl 7'ncisi gerçekleştirilen, finans ekosisteminde hayata geçirilen inovasyon ve pazarlama başarılarını kutlamak ve finans dünyasının paydaşlarına ilham vermek için düzenlenen Sardis Awards'ta da iki kategoride başarı elde etti. "100 Yıllık İmza – Anadolu Sigorta 100. Yıl Gala Gecesi" projesi "En İyi Etkinlik Yönetimi" kategorisinde ödül alırken şirketin "Var Mı Bi' Şey?" isimli kasko sigortası reklam kampanyası ise "En İyi Kampanya Film" kategorisinde ödüle layık görüldü. Ödüller sahnede, Anadolu Sigorta adına törene katılan; Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Müdürü İlker Köklük, Kurumsal İletişim Yöneticisi Ayça Albayrak Sezgin ve Sürdürülebilirlik Yöneticisi Burak Deligöz'e takdim edildi.



Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten: "Felis ve Sardis'te ödül alan çalışmalarımız, sürdürülebilirlik ve iletişim alanlarında yarattığımız etkinin güçlü bir göstergesi"

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, "Anadolu Sigorta olarak 100. yılımızda sadece sigortacılığın değil, sürdürülebilirlik, toplumsal fayda ve kurumsal iletişimin geleceğini şekillendiren projelere imza atıyoruz. Felis ve Sardis'te ödüllere layık görülen çalışmalarımız, yarattığımız etkinin güçlü bir göstergesi. İkinci yüzyılımıza girerken iletişim stratejilerimizi sosyal sorumluluk ve yenilikçilik ekseninde büyütmeye devam edeceğiz" dedi. Anadolu Sigorta'nın ödüllü projeleri, şirketin toplum yararını önceleyen iletişim yaklaşımını destekliyor. "Ormanın Gözleri" projesiyle Türkiye'nin orman varlıklarını koruyan teknoloji altyapısının yaygınlaşması sağlanırken, "100 Yıllık İmza" projesi şirketin bir asırlık mirasını geleceğe taşıyan kurumsal bir kilometre taşı ortaya koyuyor. "Var Mı Bi' Şey" filmi ise mizahın gücünü kullanarak kasko sigortalarının önemini anlatıyor. 100. yılını "Geleceğin Şirketi" vizyonuyla kutlayan Anadolu Sigorta, kurumsal iletişim projeleri, dijital dönüşüm yatırımları ve toplumsal sorumluluk yaklaşımıyla sektörde fark yaratmaya ve topluma değer katmaya devam ediyor.



Sigortam.net'ten 25. Yıla Özel 25 Apple Ürünü Hediye

Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, çeyrek asırlık yolculuğunu büyük bir çekilişle taçlandırıyor. 25. yıla özel düzenlenen kampanyada, alınan her teklif ve poliçe kazanma şansı artırırken iPhone 17, iPad, Apple Watch ve AirPods sahiplerini bekliyor.

Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, 25. yılını müşterilerine özel büyük bir çekilişle kutluyor. 14 Ocak 2026 tarihine kadar devam edecek kampanya kapsamında katılımcılar birbirinden değerli hediyeleri kazanma şansı yakalayacak.

Çekilişe katılmak için www.sigortam.net/25-yil-cekilisi adresine girerek ad, soyad, telefon ve adres bilgilerinin yer aldığı formu doldurulmak yeterli oluyor. Formu dolduran katılımcılar 1 çekiliş hakkı elde ediyor. Ardından Sigortam.net web sitesi, mobil uygulaması veya 444 2 400 numaralı çağrı merkezi üzerinden alınan her sigorta teklifi (tüm branşlarda geçerli olmak üzere) için 3 çekiliş hakkı, poliçe satın alındığında ise her poliçe için 10 çekiliş hakkı elde ediliyor.

Kampanya sonunda 5 kişiye iPhone 17, 5 kişiye iPad Wi-Fi, 5 kişiye Apple Watch SE 3 ve 10 kişiye AirPods hediye edilecek.



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

Salonda İnek Şoku

İngiltere'nin güneyinde bir çiftçi evine döndüğünde salonda kocaman bir inek görmenin şokunu yaşadı. Komşu tarladan kaçan hayvan, açık bahçe kapısından içeri girmişti. Ev darmadağın olurken sigortacı, "kesinlikle beklenmedik" diyerek yıkanan zemin ve mobilya masraflarını karşılamayı kabul etti.

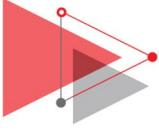
Kargaların Sebep Olduğu Cam Hasarı

İskoçya'nın küçük bir kasabasında iki karga arasında tuhaf bir kavga, bir evin balkon camının kırılmasına yol açtı. Kargalar pencerede kavgaya varırken cam çatladı. Şaşkın ev sahibi sigorta şirketine başvurdu ve poliçe, hasarlı camın yeniden takılmasını kapsadı.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz!

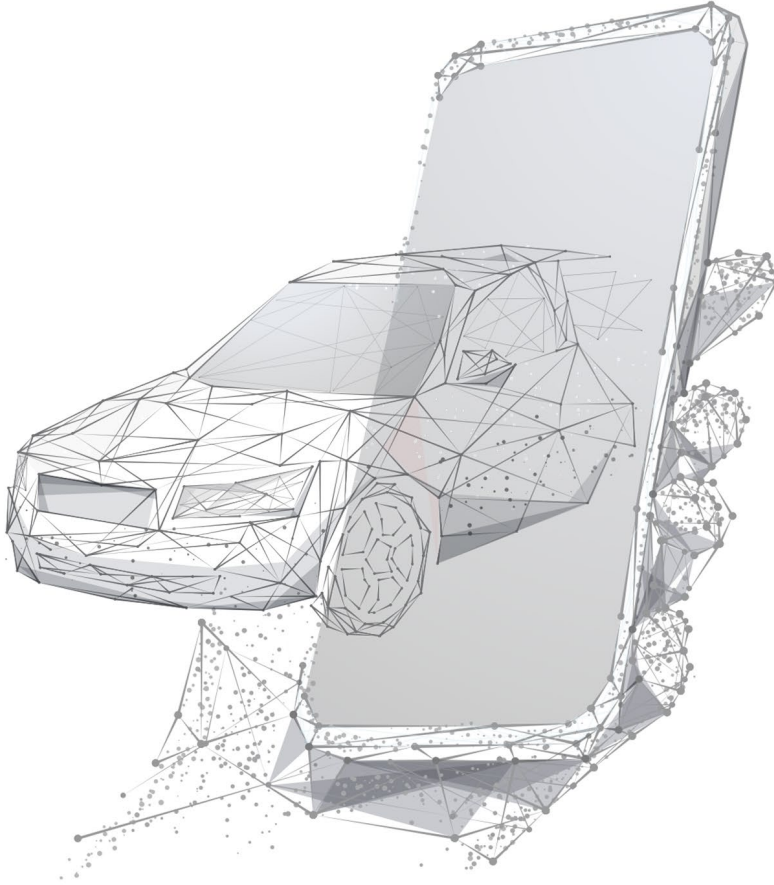


RS 5.0



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.



• Riziko Nedir?

1. Sigortada riziko, sigortalı kişinin karşılaşılabileceği, zarar veya kayıp riskini ifade eder. Başka bir deyişle, riziko, sigorta poliçesi kapsamında sigortalı kişinin maruz kalabileceği olaylar veya durumlar sonucu meydana gelebilecek olumsuz sonuçların tümüdür. Riziko, sigorta şirketinin, sigortalının karşılaşılabileceği zararları ödemekle yükümlü olacağı durumu tanımlar.

• Beher Nedir?

1. "Beher" sigortacılıkta, "her bir" anlamına gelen bir terimdir ve sigorta poliçelerinde tazminatların sınırlarını netleştirmek için kullanılır. Sigorta şirketlerinin yükümlülüklerini açıkça belirler, böylece sigortalı ile sigortacı arasında anlaşmazlıkların önüne geçilir. Beher ifadesi, hayat, iş yeri, sağlık, sorumluluk, araç, ferdi kaza, konut ve nakliyat sigortalarında tazminatın belirli birimlere ayrılmasını sağlar. Sigorta poliçelerinde, örneğin "beher 10.000 TL" gibi ifadelerle her bir dilim için tazminat ödemesi yapılacağı belirtilir. Bu, sigorta işlemlerinin hızlanmasını ve anlaşmazlık riskinin azalmasını sağlar.

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...